КУРСОВАЯ РАБОТА

**НА ТЕМУ: ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ НА РЫНКЕ**

СОДЕРЖАНИЕ

Введение 3

ГЛАВА 1. Потребности общества и их виды 5

ГЛАВА 2. Потребительский спрос на рынке благ 8

*2.1 Кейнсианский вариант* 8

*2.2 Гипотеза относительного дохода* 11

*2.3 Гипотеза перманентного дохода* 12

*2.4 Современная функция потребления* 14

*2.5 Неоклассический вариант* 17

ГЛАВА 3. Влияние цены на спрос 22

Заключение 24

Список литературы 26

**Введение**

**Экономика** — хозяйственная деятельность семьи, предприятий, населения страны в целом. Она обеспечивает людей жизненно необходимыми благами.

С чего началась хозяйственная жизнь людей? Этот вопрос стал камнем преткновения для ученых, создававших в XVII в. основы экономической теории. В то время историческая наука еще не имела достоверных данных о первобытном состоянии человечества. Многие полагали, что сначала люди жили в «естественном состоянии». По представлениям экономистов, «дикие народы» состояли из охотников и рыбаков, которые добывали себе пищу и обменивались ею между собой. А кто и как сейчас обеспечивает жизнь и благополучие жителей нашей страны?

Существует важное жизненное мерило: сколько человек получает для себя различных благ от семьи, общества и сколько он им возвращает. В разном возрасте соотношение между тем, что лично присваивается и что отчуждается в пользу других, неодинаково. Ученые провели среди занятых в производстве обследование и при помощи статистики подсчитали, сколько национального дохода (вновь созданного общественного продукта) каждый ежегодно создает и сколько потребляет. И пришли к выводу, что с чисто экономической точки зрения, за второй и третий периоды жизни (20 – 50 лет) человек как бы возвращает семье и обществу «долги», которые естественным путем образовались в пору его детства и частично — юношества. Кроме того, он «авансирует» (заранее дает средства, за счет которых будет позже жить) свое материальное благополучие в старости. Значит, за трудоспособный период (с 16 лет и до пенсионного возраста) работник создает доход такой величины, который значительно (почти вдвое) превышает объем использованных им жизненных благ (полезных вещей). Таково решающее экономическое условие существования семьи и непрерывной эстафеты поколений. Если бы каждый взрослый человек не мог произвести больше, чем сам потребляет, то человечество не смогло бы существовать.

Решающее условие улучшения жизни отдельного работника, его семьи и общества в целом — это все более высокая выработка продукции, которой человек достигает в трудоспособном возрасте. Благодаря такому результату каждый работник получает от общества все большее количество материальных благ для удовлетворения своих потребностей. Иначе говоря, современного человека никак нельзя уподобить одиночке Робинзону. Ведь сейчас подавляющая часть людей совместно работает в трудовых коллективах на предприятиях и в учреждениях. А условия жизни каждого (обеспечение пищей, одеждой, обувью, жильем, электричеством и иными услугами, культурными и духовными благами) зависят от результатов труда всех занятых в народном хозяйстве страны.

Важно отметить следующее жизненно важное условие. Первичной ячейкой экономики является домашнее хозяйство.

**Домашнее хозяйство** — группа лиц (или одно лицо), которые проживают (или проживает) в одних и тех же помещениях, объединяют свои доходы и материальные ценности и совместно осуществляют расходы на жилье и продукты питания.

Главными источниками богатства этого хозяйства являются два канала поступлений:

а) оплата труда, доход от предпринимательской деятельности;

б) пенсии, стипендии, пособия, другие выплаты и льготы.

Как видно, благополучие каждого человека и его семьи прямо и в решающей мере зависит от результатов личного труда и совместной хозяйственной деятельности множества людей, а также от общего состояния экономики общества. Этим определяются жизненные интересы граждан.

Курсовая работа состоит из трех глав, заключения-вывода и списка используемой литературы.

ГЛАВА 1. Потребности общества и их виды

Экономические вопросы, волнующие людей, например: куда при необходимости пойти на работу после окончания учебного заведения? какую заработную плату в этом случае он будет получать? в какой мере возрастут цены на продовольствие и другие товары и будут ли компенсированы потери населения от роста цен? Если человек окажется безработным, то кто ему поможет? позволяют сделать следующий вывод.

Во-первых, вся жизнедеятельность человека возбуждает у него разнообразные экономические интересы, требующие удовлетворения.

Во-вторых, эти интересы толкают людей к определенной созидательной деятельности, так или иначе связанной с экономикой.

В-третьих, индивидуальные интересы членов общества удовлетворяются в наибольшей мере, если народное хозяйство страны процветает. Последнее обстоятельство порождает заинтересованность граждан в непрерывном увеличении общественного богатства.

**Общественное богатство —** совокупность материальных и культурных благ, которыми располагает общество. К ним в первую очередь относятся природные ресурсы, вовлеченные в хозяйственный оборот (освоенные земли, недра и леса), а также все продукты, созданные в результате трудовой деятельности людей. Экономический и социальный прогресс общества во все возрастающей мере зависит от количества и качества этих благ.[[1]](#footnote-1)

Рост общественного богатства и увеличение его разнообразия непосредственно связаны с изменением человеческих потребностей.

**Потребности —** недостаток или нужда в чем-то, необходимом для жизнедеятельности людей.

Человеческие запросы развиваются вместе с изменением экономики и культуры общества. Так, создание полезных вещей способствует удовлетворению разнообразных нужд людей. Научно-технический прогресс на предприятиях обновляет предметный мир и уклад жизни членов общества, вызывает у них качественно иные потребности. Например, когда впервые выпустили и стали продавать видеомагнитофоны, то у многих людей появилось желание их приобрести.

Всю историю экономики мы можем в определенном смысле рассматривать как историю формирования потребностей. Современная цивилизация (нынешняя ступень развития материальной и духовной культуры общества) знает несколько уровней потребностей (рис. 1).

Потребность в саморазвитии

Потребность в уважении

Потребность в социальных контактах

Потребность в безопасности

Физиологические потребности

Рис. 1. Пирамида потребностей современного человека

- физиологические нужды (в пище, воде, одежде, жилье и др.);

- потребности в безопасности (защите от внешних врагов и преступников, помощи при болезни, защите от нищеты);

-потребности в социальных контактах (общении с людьми, имеющими те же интересы; в дружбе и любви);

- потребности в уважении (уважении со стороны других людей, самоуважении, в приобретении определенного общественного положения);

- потребности в саморазвитии (в совершенствовании возможностей и способностей человека).[[2]](#footnote-2)

Пирамида потребностей в какой-то мере отражает ступени становления и развития отдельной личности. Одно дело — появившийся на свет младенец, испытывающий преимущественно физиологические нужды. И совершенно другое — например, студент ВУЗа, у которого формируется весь комплекс нормальных человеческих запросов.

Социально-экономический прогресс общества проявляется в возвышении потребностей. Этот процесс идет по двум направлениям.

Во-первых, по горизонтали. Сложившиеся запросы распространяются среди все большей массы населения, например, автомобиль перестает быть «предметом роскоши» и становится «средством передвижения».

Во-вторых, потребности изменяются по вертикали. В этом случае происходит переход от низшего их уровня к качественно более высокому.

Однако возвышение потребностей не состоит в простом пропорциональном росте всех их видов. Быстрее всего насыщаются и имеют определенный предел развития нужды низшего порядка. Запросы высшего порядка — социальные и интеллектуальные по существу безграничны.

Уровень потребностей очень заметно возрастает при смене поколений. Возьмем людей, живших в начале нынешнего столетия. Они и понятия не имели о том, что нашим современникам кажется обыденным: о телевизорах, магнитофонах, холодильниках, метро, реактивных самолетах, космических ракетах и многом другом.

Поэтому вся совокупность общественных потребностей является конкретным ориентиром созидательной хозяйственной деятельности. При этом приходится учитывать как традиционные, так и вновь возникающие виды запросов людей.

ГЛАВА 2. Потребительский спрос на рынке благ

**Совокупный спрос** - сумма всех индивидуальных спросов на конечные товары и услуги, предлагаемые на товарном рынке. Из этого вытекает также следующее: совокупный спрос - модель, представляющая различные объёмы товаров и услуг (т.е. реальный объём производства), которые потребители могут и готовы приобрести при любом уровне цен.

Покупателями на рынке благ являются четыре макроэкономических субъекта: домохозяйства, фирмы, государство и заграница. Следовательно, необходимо определить объём спроса каждого из них.

Спрос домашних хозяйств доминирует на рынке благ. На него приходится объём больше половины конечного совокупного спроса. Выделяют следующие факторы, определяющие спрос домохозяйств на рынке благ:

1. доход от участия в производстве,
2. налоги и трансфертные платежи,
3. размер имущества,
4. доход с имущества,
5. степень дифференциации населения по уровню доходов и размеру имущества,
6. численность населения.

Два первых фактора объединяются в понятие «располагаемый доход». Два последних в коротком периоде являются экзогенными параметрами. В зависимости от того, какой фактор считать наиболее значительным, можно построить различные виды функции спроса домашних хозяйств на рынке благ, которые называются «функцией потребления». Рассмотрим некоторые виды функции потребления.

*2.1 Кейнсианский вариант*

Кейнс вывел четыре правила совокупного потребления:

1. Он исходил из так называемой гипотезы абсолютного дохода, в соответствии с которой потребление домашних хозяйств зависит от абсолютной величины их текущего дохода.
2. Величина предельной склонности к потреблению (Су) показывает, на сколько увеличится потребление при увеличении текущего дохода на единицу и находится в пределах от 0 до 1, т.е. 0<Cу< 1.
3. По мере роста располагаемого дохода снижается средняя норма потребления (доля потребления в доходе – С/У) (рис. 2). Отсюда следует, что расширение производства потенциально содержит в себе возможность возникновения перепроизводства, так как уменьшение средней нормы потребления означает, что всё меньшая часть произведённой продукции потребляется домохозяйствами.



Рис. 2. График средней нормы потребления как функции от дохода

4) С ростом дохода предельная склонность к потреблению падает.

Таким образом, характер зависимости потребления от величины текущего дохода Кейнс выводит из «основного психологического закона», который он формулирует так: «люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той же мере, в какой растёт доход». И эта функция имеет вид:

C = C0 + Cу y; C0 > 0; 0 < Cу < 1, (1)

где С0 - величина автономного (независимого от текущего дохода) потребления (при у = 0 автономное потребление осуществляется за счёт сокращения имущества), которое зависит от изменения процентной ставки и от инфляционных ожиданий, (численные значения С0 и у, как правило, однопорядковые величины); Cу - предельная склонность к потреблению.

Для упрощения записи в формуле (1) и последующих формулах вместо уv (располагаемый доход) используется «у» (весь доход) на том основании, что при заданной ставке подоходного налога (Ту) существует пропорциональность между этими величинами: уv =(1 - Ту) у.

Практическая проверка функции (1) показала, что она хорошо аппроксимирует статистические данные о доходах и потреблении домашних хозяйств в коротком (2-4 года) периоде. Так, в России зависимость между потреблением и доходом в период между 1985 и 1990 гг. выражалась формулой (в млрд. руб.):

С = 80,35 + 0,62 у.

В то же время расчёты по фактическим данным, проводившимся за более продолжительные промежутки времени, не показывают снижения средней нормы потребления. Так, С. Кузнец получил следующие результаты по США:

1869-1898 гг. 1884-1913 гг. 1904-1930 гг.

С/у 0.867 0.867 0.879

Выходит, что функция потребления должна иметь вид: С = Су у, не соответствующий «основному психологическому закону».

По мнению сторонников абсолютного дохода, функция потребления c постоянной средней формулой есть статистический мираж, проистекающий из того, что «действительная» функция потребления типа (1) с течением времени сдвигается вверх (рис. 2). Точки M, N, L относятся к разным функциям потребления, а луч OL, соответствующий выражению: С= Су у, не является графиком функции потребления.



Рис. 2. Временные сдвиги графика функции потребления.

*2.2 Гипотеза относительного дохода*

По-другому решается «загадка С. Кузнеца» на основе гипотезы относительного дохода Дж. Дьюзенбери (1949), в соответствии с которой потребление отдельного домашнего хозяйства (Сi) определяется покупками его ближайших соседей, т.е. не его абсолютным доходом (уi), а отношением его дохода к среднему доходу (‾у) того социального слоя, к которому принадлежит данный субъект. Формально это выглядит так:

Сti / уti = а0 + а1 уt / уti ; a0 > 0; a1 > 0. (2)

Если растёт доход i-го субъекта, то его средняя норма потребления снижается; если доход растёт у всех в одинаковом темпе, то доля потребления в доходе у субъекта не меняется. Кроме того, Дьюзенбери включил в число аргументов функции потребления привычку субъекта к достигнутому уровню потребления, в результате чего изменение в потреблении не находится в постоянной пропорции к доходу в коротком периоде.

Если для иллюстрации сути гипотезы относительного дохода воспользоваться рис. 2, то линии Ct+i представляют собой краткосрочные функции потребления, а луч OL - долгосрочную. Переход с одного вида функции на другой описывается следующим образом (рис. 3). Исходный объём потребления равен С1 при доходе у1. При снижении дохода до у0 на первых порах потребление снижается незначительно: с С1 до С0. Но если окажется, что доход надолго стабилизировался на уровне у0, то потребление снизится до СL0. При увеличении дохода до у2 потребление в коротком периоде возрастёт до С2, а в длительном - до СL2.



Рис.3. Графики функций потребления от дохода короткого и длительного периодов

Эта гипотеза имеет свои недостатки. Во-первых, в краткосрочном периоде данная функция потребления описывается только при падении производства и уменьшении располагаемого дохода, не рассматривая возможный рост экономики. Во-вторых, эта теория не рассматривает случаи длительного спада в располагаемом доходе.

*2.3 Гипотеза перманентного дохода*

Ещё одно объяснение факту относительной стабильности средней нормы потребления в длительном периоде даётся в теории перманентного дохода Фридмена (1957г.) посредством введения понятия перманентного дохода (уP ), под которым понимается средневзвешенная величина из всех доходов, ожидаемых субъектом в будущих периодах. В целях упрощения возьмём только два периода с доходами у1 и у2. Тогда:

уP = у1 + θ ( у2 - у1 ) = θу2 + ( 1 - θ ) у1; 0 < θ < 1, (3)

где θ - доля приращения дохода в будущем, присоединяемая к текущему доходу.

Если текущий доход растёт, то перманентный тоже растёт, но с меньшей скоростью. Параметр весов (θ) принимает большее значение тогда, когда доход устойчиво растёт, чем тогда, когда уровень дохода колеблется. При стабильном доходе, т.е. при у1 = у2 = у\*, уP = у\*.

В соответствии с гипотезой перманентного дохода:

Сt = Сt (уP) = Cyθ уt + Сy (1 - θ) уt-1. (4)

Отсюда легко объяснить, почему предельная склонность к потреблению в коротком периоде меньше, чем в длительном: при повышении дохода в текущем году на единицу потребление увеличится на Сy θ единиц в текущем году и ещё на Сy(1 - θ) единиц в следующем году.

Нужно заметить, что в концепции перманентного дохода имущество и доход не существуют сами по себе. Перманентный доход рассматривается как усреднённый доход от всех видов имущества, в том числе и от «человеческого капитала». С другой стороны, имущество есть не что иное, как источник дохода, и ценностную оценку этот источник получает через капитализацию дохода. Так, величина человеческого капитала есть приведённая к данному моменту посредством дисконтирования сумма всех ожидаемых доходов от труда.[[3]](#footnote-3)

Итак, посредством гипотез относительного и перманентного доходов делается попытка логически обосновать наблюдаемый факт постоянства средней нормы потребления в длительном периоде при её изменчивости в коротком периоде.

Однако сторонники гипотезы абсолютного дохода указывают на сомнительность некоторых исходных предпосылок концепции перманентного дохода. Так, нереально полагать, что люди планируют свое потребление сразу на все годы жизни.

*2.4 Современная функция потребления*

Тем не менее, функция потребления, построенная в соответствии с гипотезой абсолютного дохода, сегодня считается чрезвычайно упрощенной. Один из современных вариантов подходов к построению функции потребления заключается в том, что различают три вида этой функции: краткосрочную, долгосрочную и функцию потребления с учётом разных доходов населения (подоходная функция).[[4]](#footnote-4)

Краткосрочное потребление вполне описывается кейнсианской функцией потребления (рис. 4):

С = С0 + Су у. (5)



Рис. 4. Кейнсианская функция потребления

Долгосрочная функция потребления имеет вид С = Суу (рис. 5), эмпирически подтверждённая С. Кузнецом, т.е. средняя и предельные нормы потребления равны.



Рис. 5. Функция потребления в долгосрочном периоде

Когда анализируют подоходную функцию потребления, рассматривают изменения С и располагаемого дохода не во времени, а разбивают домохозяйства страны на группы по величине их дохода в определённое время и изучают взаимосвязь потребления и дохода для различных групп населения. В США подобные исследования проводятся для домохозяйств с располагаемым доходом от 1 тыс. до 100 тыс. дол. в год. Каждый раз их результаты свидетельствуют об одном: люди с очень низким доходом живут за счёт сбережения или в долг, а домохозяйства с высоким доходом сберегают до 40% своего располагаемого дохода. Т.е. чем выше доход домохозяйств, тем меньше тратится на текущее потребление и больше на накопления, т.е. средняя и предельная склонности к потреблению уменьшаются с ростом дохода. Подобная кривая приведена на рис. 6.

Для этих функций можно составить сводную таблицу по их свойствам (таблица 1 «Свойства функций потребления»). Поскольку сбережения есть не потребленная часть дохода, каждой функции потребления соответствует своя функция сбережений, которая выводится посредством вычитания из функции располагаемого дохода функции потребления.



Рис. 6. Подоходная функция потребления

Таблица 1

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Функция | Предельная склонность к потреблению | Средняя склонность к потреблению | Автоном-ное потребле-ние | Зависимость между С и уv |
| Краткосроч-ного периода | Падает с ростом дохода | Падает с ростом дохода | >0 | Непропор-циональная |
| Долгосроч-ного периода | Постоянная | Постоянная | 0 | Пропор-циональная |
| Подоходная | Падает с ростом дохода | Падает с ростом дохода | >0 | Непропор-циональная |

### Если С = С0+Сyу, то S = -C0 + (1-Cy), y =-C0+Syy, где Sy = ΔS/Δy - предельная склонность к сбережению, дополняющая предельную склонность к потреблению до 1: так как Δy = ΔC+ΔS, то 1 = Sy + Cy.

Графически функция сбережений строится путем вертикального вычитания графика функции потребления из графика дохода, образующего угол в 45° с линией абсцисс (рис. 7). При у < у0 потребление превышает доход и поэтому сбережение - величина отрицательная. При у = у0 доход целиком расходуется на текущее потребление и сбережение равно нулю. Если у > у0, часть располагаемого дохода сберегается.



Рис. 7. Графики функций потребления и сбережения от дохода

*2.5 Неоклассический вариант*

При построении всех рассмотренных до сих пор разновидностей функции потребления использовались две общие предпосылки:

1) доход домашних хозяйств является экзогенной величиной;

2) доля потребления в доходе определяется на основе привычек, традиций, психологических склонностей экономических субъектов.

Экономисты классической школы и современные неоклассики используют принципиально иной методологический подход при построении функции потребления. В концепции классической школы доход является для домашних хозяйств эндогенным параметром. Экономический субъект сам определяет, какова будет величина его дохода, путем распределения календарного времени на рабочее и свободное, исходя из критерия максимизации полезности.[[5]](#footnote-5)

Пусть функция полезности субъекта задается уравнением:

, (6)



при F = T - N и y = wN + П, где T, F, N- соответственно календарное, свободное и рабочее время; w - реальная ставка заработной платы; П - реальный доход от имущества.

Составим функцию Лагранжа: .



Она достигает максимума при:

1) ∂L/∂y = 0.5 U/y - λ = 0;

2) ∂L/∂F = 0.5 U/F - λw = 0;

3) ∂L/∂λ = w(T - F) + П - y = 0.

Из 1) и 2) следует, что y = Fw; подставим это значение y в 3):

wT – wF + П – Fw = 0 ⇒ 2wN = Tw - П; N\* = T/2 - П/2w.

Столько времени домашнее хозяйство посвятит труду; это при сложившейся оплате труда и заданной доходности имущества определяет его доход.

Графическое решение задачи максимизации полезности иллюстрирует рис.8, на котором функция полезности представлена семейством кривых безразличия U1 - U3. Они имеют положительный наклон и выпуклы к оси абсцисс, так как для сохранения достигнутого уровня полезности каждый дополнительный час труда должен компенсироваться все возрастающим доходом. Индивидуум стремится достичь более высокой кривой безразличия, но его возможности ограничены бюджетным уравнением y = wN + П, которое графически представлено лучом ПЕ. Точка его касания с одной из кривых безразличия определит как величину дохода индивидуума, так и объем предлагаемого им труда.



Рис. 8. Определение дохода и рабочего времени индивидуума на основе максимизации его функции полезности

Распределение дохода между текущим потреблением и сбережением осуществляется субъектом на основе учета, с одной стороны, степени предпочтения им текущего потребления будущему, с другой - сложившейся ставки процента. Рассмотрим бюджетные уравнения домашнего хозяйства в двух смежных периодах:

y1 + b0(1 + i) = C1 + b1,

(7)

y2 + b1(1 + i) = C2 + b2,

где bt - реальная ценность облигаций, представляющих в данном случае все имущество субъекта на начало t-го периода; i-ставка процента. Определив из первого уравнения значение b1 и подставив его во второе, получим двухпериодное бюджетное уравнение субъекта:

С1 + С2/(i + 1) = y1 + y2/(1 + i) +b0(1 + i) - b2/(1 + i) (8)

В левой его части представлена дисконтированная сумма потребления за оба периода, а в правой - дисконтированная сумма имеющихся для потребления средств. В последнюю кроме доходов, получаемых за оба периода, включается также изменения объема имущества (фонда облигаций). Если правую часть данного уравнения обозначить буквой А, то его можно записать в виде уравнения бюджетной линии:

С2/1 + i = A - C1. (9)

На рис.9,а представлен график бюджетной линии. Каждая точка этой линии показывает возможные варианты распределения имеющихся средств между потреблением в первом и во втором периодах. Чтобы определить, какую точку на бюджетной линии выберет индивидуум, нужно знать меру его предпочтения нынешних благ будущим при различных уровнях дохода.



Рис. 9. Бюджетная линия (а), карта безразличия (б) и оптимальные объёмы потребления при максимизации двухпериодной функции полезности индивидуума (в)

Предпочтения индивидуума относительно различных комбинаций С1 и С2 представлены на рис.9,б картой безразличия, кривые, которой выпуклы к началу координат в связи с тем, что различные сочетания С1 и С2 имеют одинаковую полезность лишь в том случае, если отказ от каждой дополнительной порции текущего потребления будет компенсироваться все возрастающей порцией будущего потребления.

Решение индивидуума о распределении общей суммы имеющихся для потребления средств между первым и вторым периодами можно представить как наложение графика бюджетной линии (рис.9,а) на карту безразличия (рис.9,б). Точка касания бюджетной линии с одной из кривых безразличия определит объемы потребления в каждом из периодов: С\*1 и C\*2 на рис.9,в.

В случае повышения ставки процента угол наклона бюджетной линии уменьшится и тот же уровень полезности будет обеспечен меньшим текущим и большим будущим потреблением.

Таким образом, в концепции неоклассической школы объем потребления домашних хозяйств является убывающей функцией от ставки процента. В целях упрощения примем, что она линейна:

С(i) = -C0 + уv - ai, (10)

где С0 - независимый от ставки процента объем потребления; уv - располагаемый доход; a - параметр, показывающий на сколько единиц сократится потребление (возрастет сбережение), если ставка процента увеличится на один пункт.

Соответственно неоклассическая функция сбережений есть возрастающая функция от ставки процента:

S(i) = -C0 + ai. (11)

Графическое отображение неоклассических функции потребления и сбережения представлено на рис. 10.



Рис. 10. Графики неоклассических функций потребления (а) и сбережения (б).

ГЛАВА 3. Влияние цены на спрос

Экономическая теория открыла законы, выражающие количественную взаимосвязь между ценой и спросом, а также между ценой и предложением. Овладев этими законами, можно пытаться регулировать цены и доходы, возможности приобретать товары потребителями, что и делают сейчас многие государства. Рассмотрим закон, связывающий между собой цену и спрос.

Спрос — это платежеспособная потребность. Закон спроса выражает следующую функцию (математическую зависимость) спроса: чем выше цена товара (причина), тем меньше спрос на него со стороны покупателей (следствие).[[6]](#footnote-6)

Количественная зависимость между ценой и спросом может быть выражена в виде графика (рис. 11). На рис. 11 отображен условный пример о продаже муки на каком-то местном рынке. По оси ординат отложена цена на муку. По оси абсцисс указано количество муки, на которую предъявлен спрос. Кривая С1 – С2 на графике показывает: при повышении цены платежеспособная потребность людей сокращается, и наоборот, когда цена снижается, спрос на продукт увеличивается. Соответственно больше или меньше потребителей может приобрести этот товар.



Рис. 11

Степень количественного изменения спроса в ответ на изменение цен характеризует эластичность спроса. Мерой такого изменения служит коэффициент эластичности спроса Кс:

(12)

Кс =

Рост объёма спроса (в процентах)

# Снижение цен (в процентах)

Величина эластичности спроса по цене всегда — отрицательное число, ибо числитель и знаменатель дроби всегда имеют разные знаки. В США опытным путем были получены такие оценки эластичности спроса по цене (за долгосрочный период, со знаком минус): канцелярские принадлежности — 0,6, бензин — 1,5, жилье — 1,9, кино — 3,9. Неэластичный спрос проявляется, если платёжеспособная потребность покупателей не чувствительна к изменению цен. Скажем, как бы ни возрастали или ни понижались цены на соль, спички, спрос на них неизменен.

Таким образом, изучение законов спроса показывает крайне противоречивое воздействие изменения цен на экономическое положение покупателей и продавцов. Например, если цена товара возрастает, то это оказывается выгодным для производителей, продавцов и наносит экономический ущерб покупателям, потребителям продукции. И наоборот, падение цены увеличивает потребительский спрос и покупную способность потребителей, но это не выгодно производителям. Разрешение этой проблемы кроется в равновесной цене, взаимовыгодной для обоих субъектов.

Заключение

Изменения масштабов и структуры бедности ставят вопрос о границах социальной безопасности процесса обеднения населения. Для их определения необходимо опираться на понятия субъекта и предмета безопасности, а также ущерба, причиняемого субъекту нежелательными изменениями качества предмета. Субъектом социальной безопасности в рассматриваемом аспекте является население, а предметом - его благосостояние. Следует добавить, что распространенные представления о социальной безопасности, границы которой определяются высоким риском социального взрыва, относятся к иному предмету безопасности. Он представляет собой общественную целостность населения, по отношению к которой уровень благосостояния - одна из форм проявления. Разумеется, все формы дискриминации населения, включая бедность, не способствуют целостности общества, поэтому соответствующие ущербы должны минимизироваться.

Действующий прожиточный минимум, определяющий черту бедности, носит абсолютный характер и является предельным с точки зрения обеспечения самых первоочередных потребностей населения: питание, проживание в хороших бытовых условиях и т.д. Поэтому границы социальной безопасности процесса обеднения совпадают с границами относительной бедности, когда реальна эффективная поддержка бедных.[[7]](#footnote-7)

Для повышения уровня жизни и снижения бедности до социально допустимых пределов необходимо добиваться реального повышения трудовых доходов. Минимальную оплату труда следует поднять до уровня, коррелирующего с прожиточным минимумом. Проблема заключается не в принятии соответствующей юридической нормы (без адекватной материальной базы она ничего не значит), а в фактическом сближении данных характеристик. Мы не ставили цель обосновывать какие-либо конкретные меры, но вполне понятно, что они неразрывно связаны с переходом экономики на траекторию устойчивого экономического роста.

Не менее важным и социально значимым является уменьшение разрыва в дифференциации трудовых доходов, который вызван перекосами в доходности хозяйствующих субъектов. Эти перекосы блокируют потенциал экономического роста и подрывают целостность общества, так как за ними стоит монополизация социально-экономических ресурсов - от производственных до должностных и властных. Поэтому пренебрежение мерами по взаимоувязанному повышению трудовых доходов и снижению их дифференциации равнозначно отказу от солидарной ответственности за процесс обеднения населения вследствие экономического кризиса.

Рассмотренные в данной работе некоторые виды функции потребления населения ясно показывают, как меняется покупательная способность индивидуума от его дохода. При увеличении дохода соответственно возрастает и потребность в увеличении благосостояния, также возрастает потребление и спрос определенных товаров и услуг.

Выяснили также, что необходимо регулировать ценовую политику государства, чтобы домашние хозяйства могли повышать свое благосостояние в соответствии с доходами.

Таким образом, поведение потребителя на рынке определяется многими факторами, рассмотренными в курсовой работе, основные из них:

1. Доход домашнего хозяйства;
2. Цены на рынке благ;
3. Потребительский спрос и потребительский выбор;
4. Необходимость повышения благосостояния;
5. Доля потребления в доходе на основе привычек, традиций и психологических склонностей потребителя.

Список литературы

1. Олейпик А.И. Домашние хозяйства в переходной экономике: типы и особенности поведения на рынке // Вопросы экономики №12, 2004.
2. Белоусова С.Н., Белоусов А.Г. Маркетинг. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2001.– 224с.
3. Магун В.Н. Трудовые ценности российского населения // Вопросы экономики №1, 2005.
4. Борисов Е.С. Основы экономической теории. – М.: Юристъ, 1997. – 364 с.
5. Жих Е.М., Панкрухин А.П. “Маркетинг: как завоевать рынок”.// Маркетинг в России и за рубежом, № 4, 2005
6. Котлер Ф. Основы маркетинга. Санкт-Петербург: АО"КОРУНА", АОЗТ "Литера плюс". 1994. - 699 с..
7. Курс экономической теории / Под ред. Чепурина. М.: Экономика, 1995. – 258 с.
8. Токсапбаева М.С. Трудовые доходы и бедность // Вопросы экономики №7, 2004.
9. Макроэкономика / Под ред. Гальперина. - М.: Экономика, 1995. – 271 с.
10. Сумцова Н.В. Экономическая теория. М.: Экономика, 2004. – 235 с.
11. Носова С. В. Экономическая теория. М.; 2001.- 362 с.
12. Федько В.П., Федько Н.Г. Основы маркетинга: экзаменационные ответы. Серия «Сдаем экзамен». – Ростов-на-Дону: Феникс, 2001. – 384с.
13. Фомина Г.М. «Маркетинг - новое понятие"//ЭКО, № 5'95
14. Эванс Дж. Берман Б. Маркетинг: Сокр.пер. с англ. / Авт. предисл. и науч. ред. А.А.Горячев - М.:Экономика. 1993 - 335с

1. Борисов Е.С. Основы экономической теории. – М.: Юристъ, 1997. – 364 с. [↑](#footnote-ref-1)
2. Федько В.П., Федько Н.Г. Основы маркетинга: экзаменационные ответы. Серия «Сдаем экзамен». – Ростов-на-Дону: Феникс, 2001. – 384с. [↑](#footnote-ref-2)
3. Сумцова Н.В. Экономическая теория. М.: Экономика, 2004. – 235 с. [↑](#footnote-ref-3)
4. Макроэкономика / Под ред. Гальперина. - М.: Экономика, 1995. – 271 с. [↑](#footnote-ref-4)
5. Носова С. В. Экономическая теория. М.; 2001.- 362 с. [↑](#footnote-ref-5)
6. Носова С. В. Экономическая теория. М.; 2001.- 362 с. [↑](#footnote-ref-6)
7. Борисов Е.С. Основы экономической теории. – М.: Юристъ, 1997. – 364 с. [↑](#footnote-ref-7)