

§ 5.1 – 5.4

ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ

- Потребители
- Диктат потребителя
- Цель потребителя
- Ограничения на пути достижения цели потребителя
- Рациональное поведение потребителя
- Суверенитет потребителя
- Основные принципы поведения потребителя на рынке
- Доход потребителя
- Основные источники номинального (денежного) дохода потребителя
- Реальный доход, распределение реального дохода
- Закон Энгеля

1 вариант

1. Потребители
2. Цель потребителя
3. Рациональное поведение потребителя
4. Основные принципы поведения потребителя на рынке
5. Реальный доход
6. Распределение реального дохода

2 вариант

1. Диктат потребителя
2. Ограничения на пути достижения цели потребителя
3. Суверенитет потребителя
4. Доход потребителя
5. Основные источники номинального (денежного) дохода потребителя
6. Закон Энгеля

Основные вопросы темы

- Под влиянием каких факторов складывается индивидуальный спрос?
- Что представляет собой потребительский выбор и что на него влияет?
- Почему отдельный индивид выбирает ту или иную структуру потребления?

Теория поведения потребителя

- отвечает на вопрос - что лежит в основе потребительского выбора?
- исследует механизм взаимодействия спроса и предложения

Приобретая товары и услуги, мы ведем себя в соответствии с этой теорией, сами того не подозревая.

Условия (предпосылки) теории поведения потребителя:

- потребитель ведет себя рационально (стремление извлечь максимум полезности для себя);
- доходы потребителей ограничены;
- на все товары и услуги установлены определенные цены.

Теория потребительской полезности

- В основе теории лежит предположение, что поведение индивидуального покупателя на рынке отдельного товара зависит от того, как удовлетворяются его потребности, какую полезность приносит ему тот или иной товар.
- *А.Смит: парадокс воды и бриллиантов:*
Почему вода, без которой невозможна жизнь стоит дешево (или ничего не стоит), а бриллианты (не самое насущное благо) стоят очень дорого? Полезность ≠ Ценность - ?
Ответ на вопрос дает теория предельной полезности.

Теория вводит два важных понятия:

- **ОБЩАЯ ПОЛЕЗНОСТЬ** – то удовлетворение, которое люди получают от потребления **всего имеющегося у них количества благ.**
- **ПРЕДЕЛЬНАЯ ПОЛЕЗНОСТЬ** – **прирост** общей полезности, возникающей вследствие **увеличения объема потребления** данного блага **на единицу.**

Закон убывающей предельной полезности

При росте объема потребляемых благ предельная полезность каждой дополнительной единицы блага уменьшается.

Испытывая чувство голода, вы съедите первую булочку, ее полезность окажется очень высокой, удовольствие от второй будет меньше, от третьей – еще меньше. Как рациональный потребитель вы не будете покупать четвертую булочку, так как ее полезность будет нулевой или даже отрицательной.

Чем больше потребление некоторого блага, тем меньше прирост полезности, получаемый от единичного приращения потребления этого блага.

Два подхода к определению полезности:

- **количественный** (кардиналистский)
- **порядковый** (ординалистский)

Количественный подход

Потребители субъективно оценивают количественно полезность благ в условных единицах (ютилях).

Чем больше полезность, тем выше количественная оценка блага.

Предельная полезность и спрос (связь с законом спроса)

- Если цена будет расти, то потребитель будет сокращать потребление и постепенно отказываться от тех единиц блага, которые приносят ему меньшее удовлетворение.
- Закон обратной зависимости величины спроса от цены вытекает из закона убывающей предельной полезности.

Решение парадокса воды и бриллиантов

- Общая полезность воды – высокая, предельная полезность (а значит, цена) является низкой, так как запасы воды в обычных условиях являются большими или неограниченными.
- Общая полезность алмазов намного ниже, чем воды, но предельная их полезность очень высока, так как их добыча и обработка очень дороги.
- При ординарной ситуации: выбор для человечества – вода, выбор для человека – бриллианты.
- Неординарная ситуация: человек в пустыне. Каким будет выбор?

Правило максимизации полезности

- Рациональный потребитель в рамках ограниченного бюджета так осуществляет свои покупки, чтобы **каждый приобретенный товар принес ему одинаковую предельную полезность пропорционально цене** этого товара. В этом случае он получит максимальное удовлетворение.
- **Отношения между предельными полезностями приобретаемых товаров равны отношениям между их ценами.**
- При соблюдении этого правила потребитель оказывается в состоянии равновесия. У него отсутствуют стимулы к изменению поведения, так как улучшить его невозможно.

Порядковый (ординалистский) подход

- Категория предельной полезности носит сугубо субъективный характер, т.е. для каждого отдельного потребителя полезность любого товара всегда индивидуальна. А потому ее невозможно измерить. **Подход предполагает не количественное соизмерение потребностей, а их ранжирование, т.е. определение потребительских предпочтений, порядковой (ординальной) значимости потребляемых благ.**
- Подход построен на предположении, что потребитель не соизмеряет полезности благ, а лишь ранжирует их по принципу: данное благо более полезно, или менее полезно, или равно по полезности другому благу.

Бюджетное ограничение

- **ограничение покупательной способности потребителя величиной его денежного дохода.**
- **Бюджетное ограничение указывает, что общий расход должен быть не больше дохода.**

Равновесие потребителя

- Равновесие потребителя соответствует такой комбинации покупаемых товаров, которая максимизирует полезность при наличном бюджетном ограничении.
- **Это состояние потребителя, при котором он покупает товары и услуги при данных ценах и денежном доходе в таких объемах, что достигает максимальной общей полезности и расходует при этом весь доход.**

Домашнее задание

§ 5.1 – 5.4, записи в тетради.

Составить тест по т. Поведение
потребителя (12 – 15 вопросов)