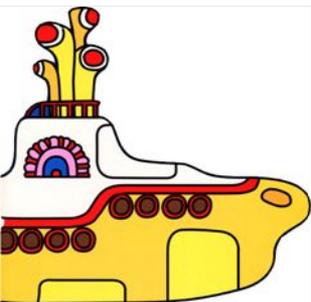


Моя экономика. Погружение

Всем привет!

2 занятие

10 октября 2011



Что будет сегодня?

В прошлых сериях

Потребности

Альтернативные издержки

Полезность

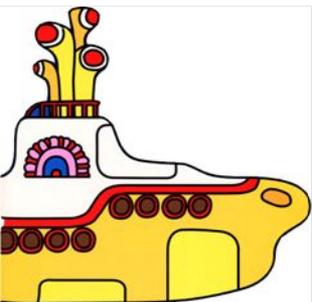
Аппарат кривых безразличия

Спрос



Что мы узнали в прошлых сериях?

- Что такое экономика?
- Чем отличается economy от economics?
- Что такое основная проблема экономики?
- Что такое микро- и макроэкономика?
- Кто такие экономические агенты?



Отправная точка

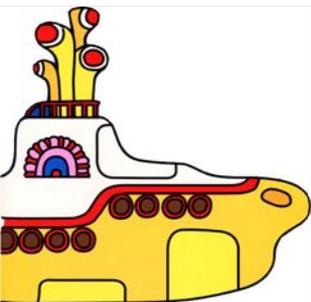
- Существует множество экономических теорий
- Люди рациональны
- Решения принимают только люди (но часто удобно использовать «черный ящик»)
- Все общественные отношения можно трактовать как рыночные процессы
(*зарисовка про транспорт*)



Отправная точка

Классическая экономическая теория

- Люди действуют осознанно
- Люди осознают свои цели
- Люди действуют абсолютно рационально



Потребности

- Потребность - внутреннее ощущение недостаточности чего-либо
- Экономическая потребность - это потребность, опосредованная производственными отношениями.
- Основной стимул для деятельности (бездействие – тоже осознанная деятельность!)

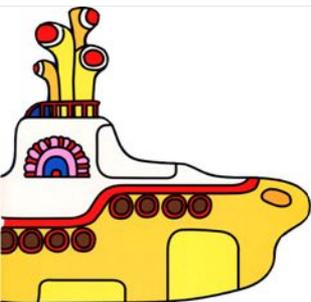


Главная проблема экономики

В экономической теории:

НЕОГРАНИЧЕННОСТЬ потребностей VS
ОГРАНИЧЕННОСТЬ ресурсов

- максимизация полезности +
минимизация затрат



Классификация потребностей

- Зачем?

Расставить приоритеты

- Как?

По достижимости/частоте/уровню
важности

- С целью?

Разделить методы удовлетворения.
Мотивировать



Классификация потребностей.

Модели

Модель Абрахама Маслоу

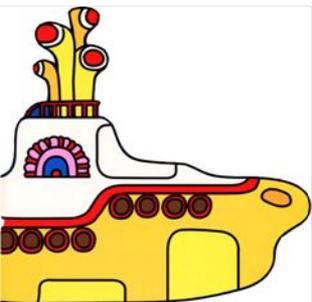
Духовные

Престижные

Социальные

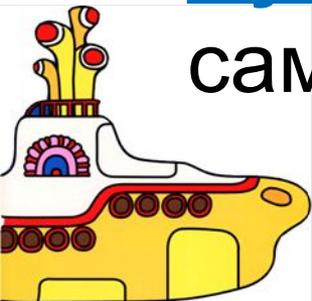
Экзистенциальные

Физиологические



Что имел в виду Маслоу?

- Физиологические: жажда, голод
- Экзистенциальные: «крыша над головой», условия жизни
- Социальные: общение, привязанность, забота
- Престижные: уважение, признание
- Духовные: самореализация, самовыражение, познание



Разберем на примере

Почему мы здесь?

- Физиологические – здесь не дают еду
- Экзистенциальные – не ради крыши над головой на 1,5 часа
- Социальные – знакомимся, общаемся и даже заботимся
- Престижные – уважаем, признаем друга друга
- Духовные – УЧИМСЯ и учим, самореализуемся



Другие классификации потребностей

МакКлелланд □ внимание к высшим уровням потребностей.

Власть
ь

Успех

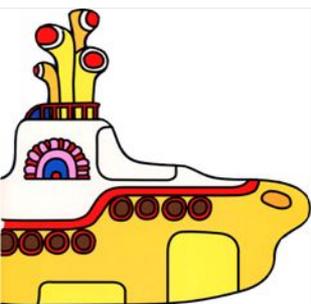
Причастность
ь

Апеллирует к 3 ступеням пирамиды Маслоу

Духовные

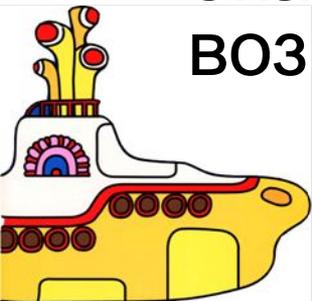
Престижные

Социальные



Теория Макклеланда

- **Власть**: возможностей проявить и реализовать себя
- **Успех**: доведения работы до своего логического завершения, желание брать ответственность за поиск решения сложившейся проблемы, надежда на поощрение за достигнутые результаты
- **Причастность**: общение в коллективе, налаживание дружеских отношений, оказание поддержки и помощи, поиск возможностей социализации, общения.



Другие классификации потребностей

Герцберг □ две группы факторов

- Мотивирующие: потребность в успехе, признании, общении, творческом росте (мотивируют к действиям)
- «Факторы гигиены»: вознаграждение, окружающая среда, условия труда (не мотивируют, НО без них действия не будет!)



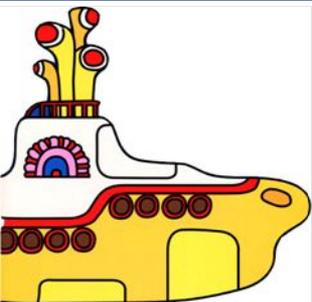
Теория Герцберга

1. Устранение факторов «удовлетворенности работой» не вызывает «неудовлетворенности работой»
2. Устранение факторов «неудовлетворенности работой» не вызывает «удовлетворенности

неудовлетвореннос
ть

???

удовлетворенност
ь



Теория Альдерфера (ERG)

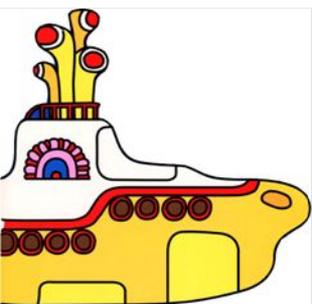
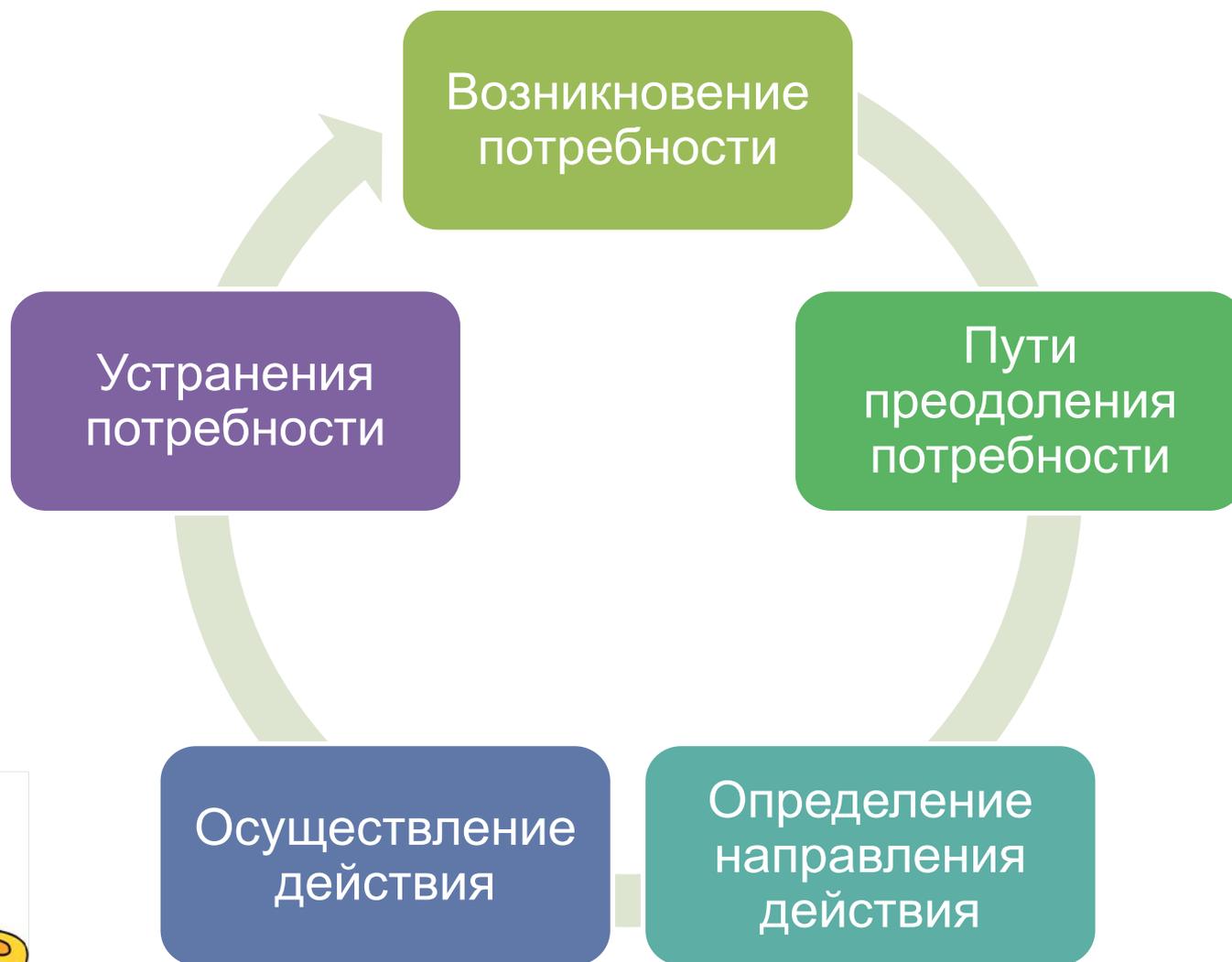
Потребности

Удовлетворение
потребностей

Существования (Existence)
Отношений, связи (Relations)
Роста (Growth)



Удовлетворение потребности



Альтернативные издержки

Бесконечные потребности



Ограниченные ресурсы



Проблема выбора



Альтернативные издержки.

Пример

**Мы
ХОТИМ
ПОЙТИ
В
театр!**



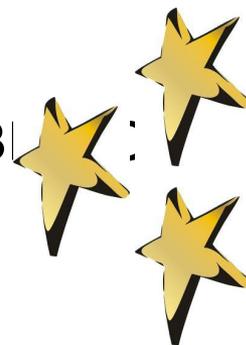
1000 рублей за билет.

Удовольствие премьеры:



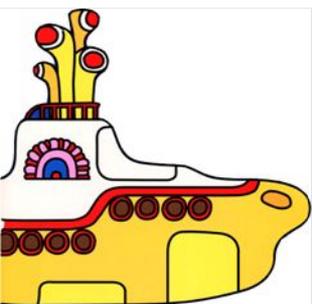
800 рублей за билет.

Удовольствие премьеры:



Предпосылки:

- 1) Спектакли идут в один день.
- 2) Ограниченный бюджет – 1000 рублей



Альтернативные издержки. Как выбрать?

На премьеру какого театра пойти?

Каковы критерии выбора?

- Удовольствие от просмотра
- Цена билета
- Другие факторы: престижность театра, актерский состав, близость к дому, шампанское в фойе, симпатичная билетерша...



Альтернативные издержки. Выбор

По удовольствию

- Выбираем «Практику»
- Альтернативные издержки:



По цене

- Выбираем «МХТ»
- Альтернативные издержки: - 200 рублей

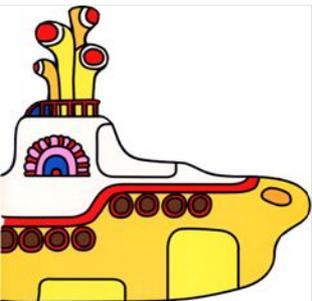
По другим критериям

- (???)
Персональный выбор



Альтернативные издержки. Определение

*Издержки упущенной
выгоды или издержки альтернативных
возможностей* - упущенная выгоду в
результате выбора одного из
альтернативных вариантов
использования ресурсов и, тем самым,
отказа от других возможностей.



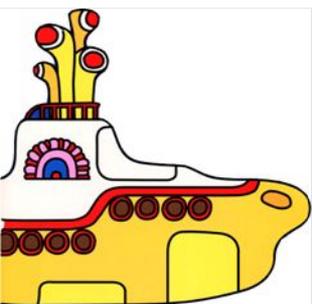
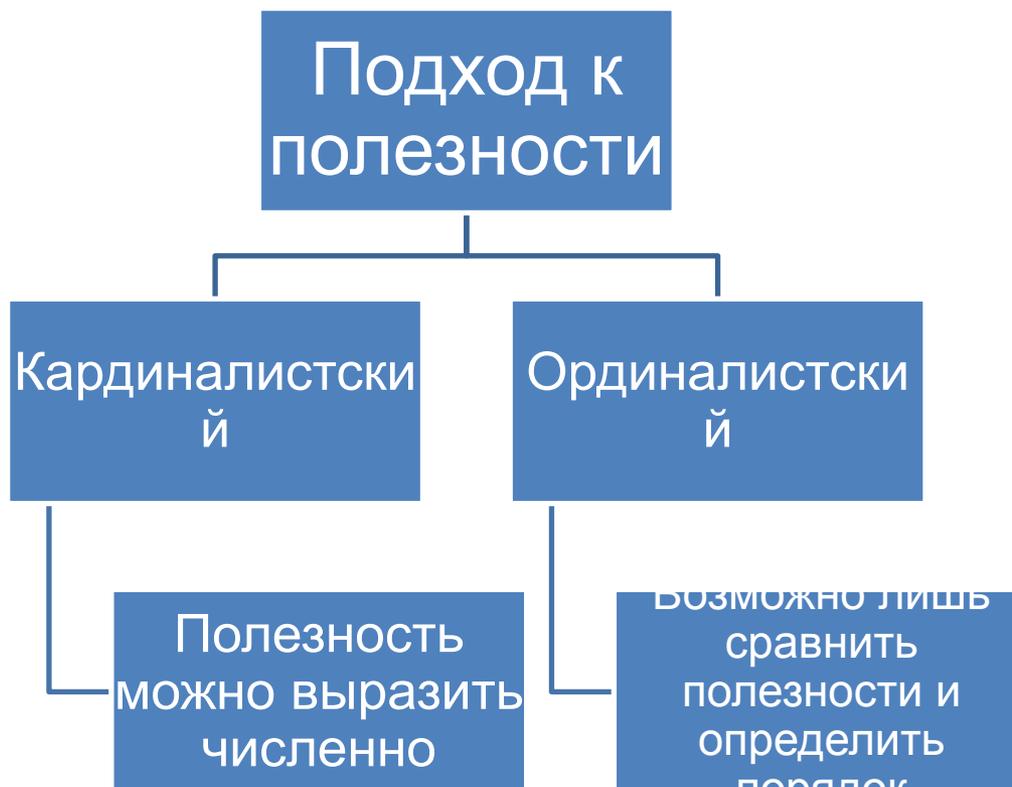
Альтернативные издержки. Измерение

1. Выбираем критерий сравнения
2. Ранжируем от самого предпочитаемого к менее желаемому
3. Выбираем лучшую позицию
4. **Альтернативные издержки выбора = ценность варианта №2 в отранжированном списке (первого из тех, от которых отказались)**



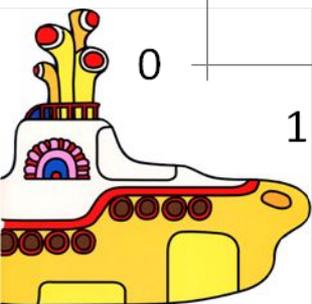
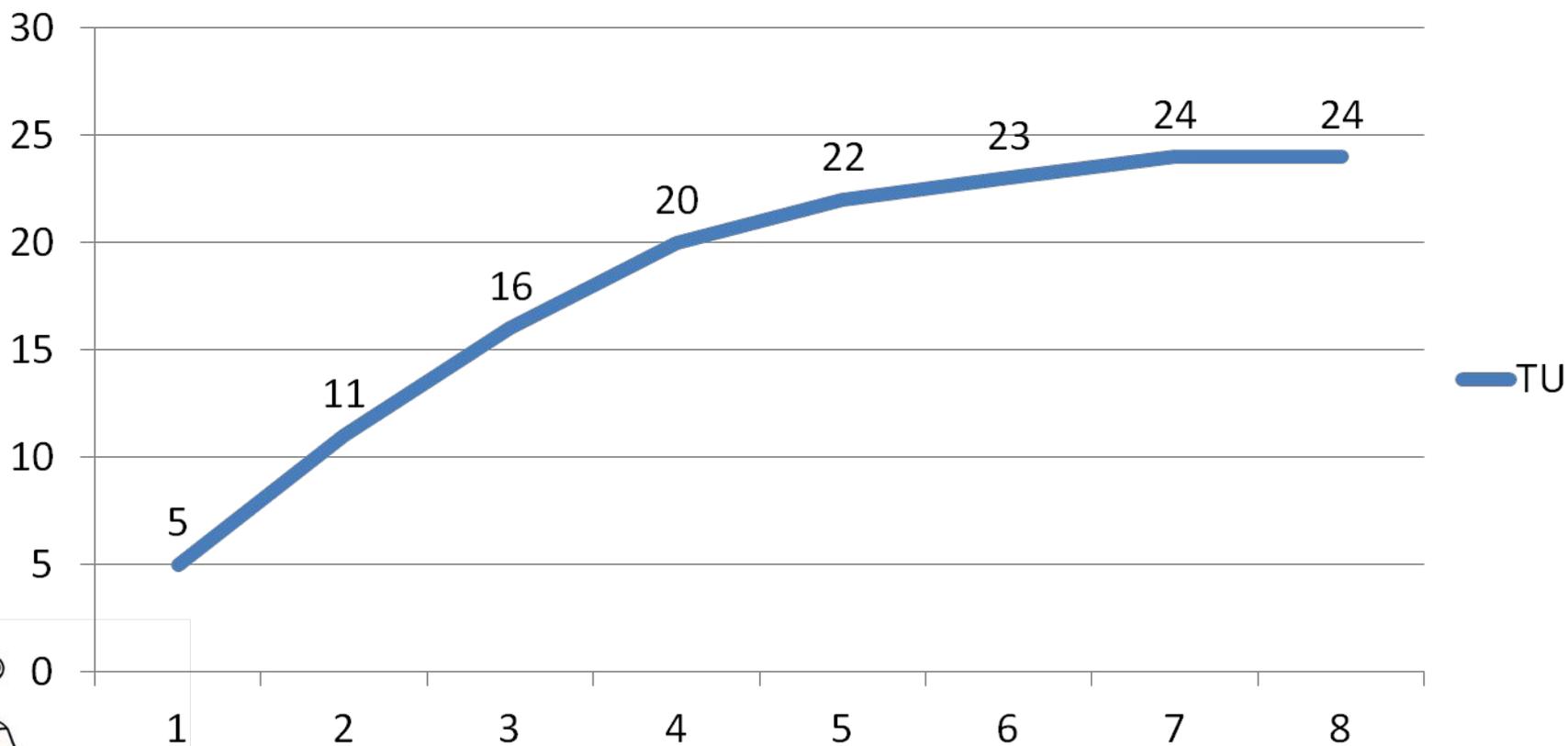
Полезность

- Полезность (utility) – показатель «счастья», или удовлетворенности



Общая полезность

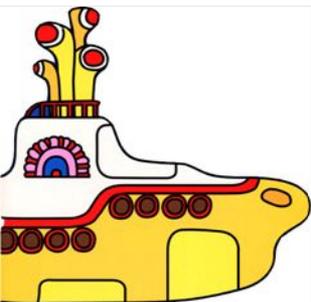
TU



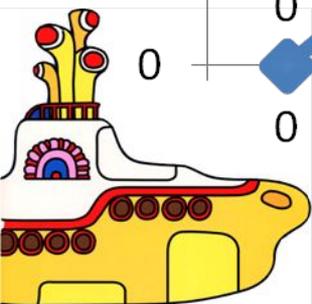
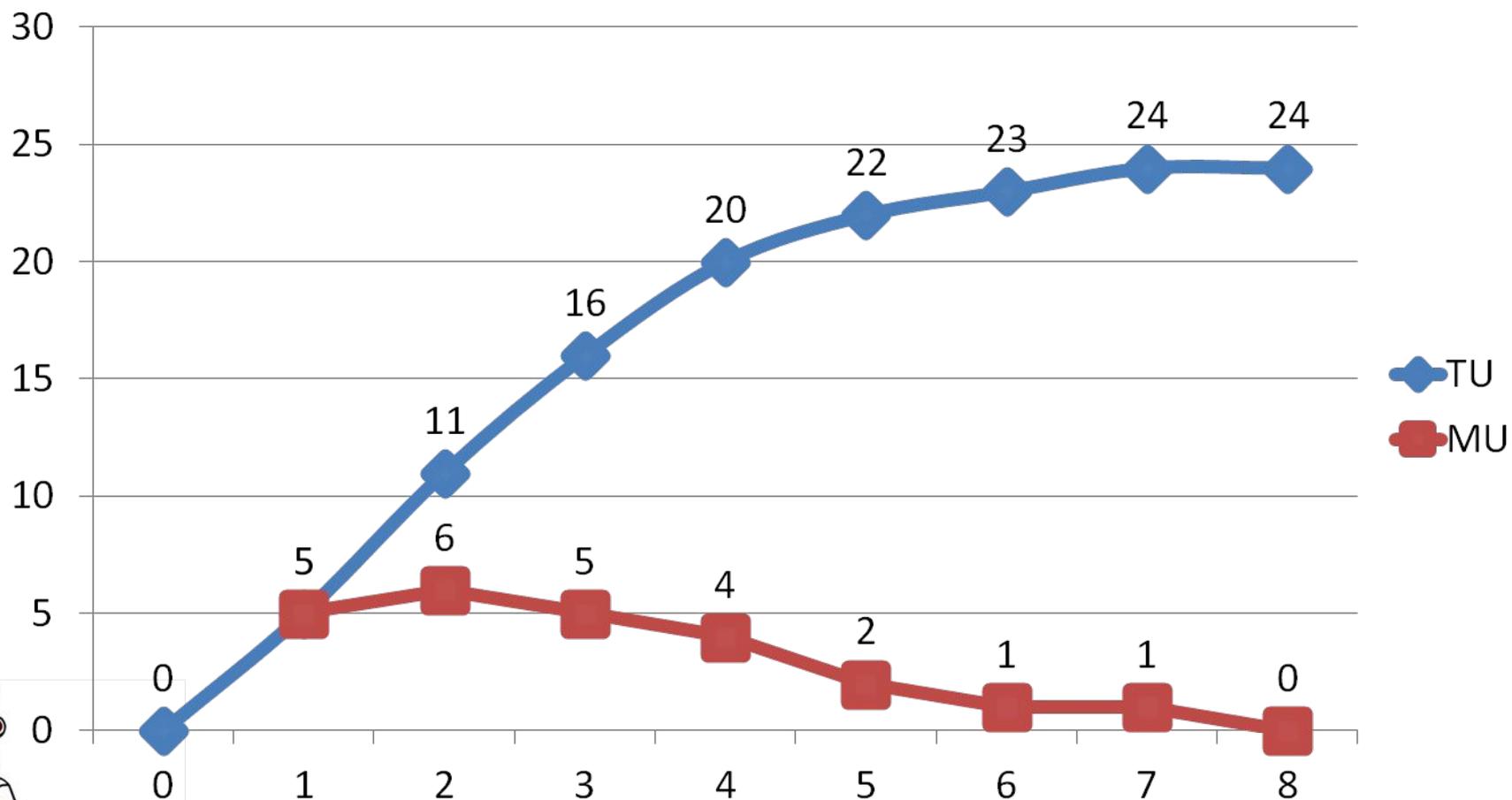
TU и MU

- Общая полезность – совокупное количество полезности, полученное от набора благ
- Предельная полезность – дополнительное количество полезности, полученное при небольшом изменении набора (увеличении на единицу)

$$MU = \frac{\Delta TU}{\Delta Q}$$

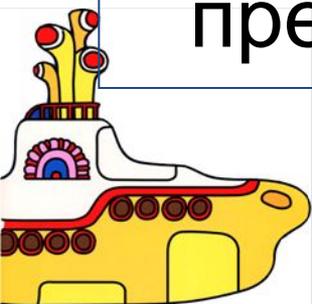


Предельная полезность



Закон убывающей предельной полезности

- С определенного момента (количества потребляемого блага) предельная полезность блага начинает снижаться
- Дополнительную единицу блага рационально потреблять только в том случае, если предельная выгода блага превышает предельных издержек

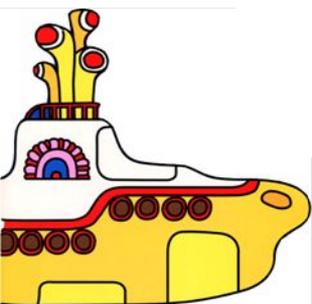
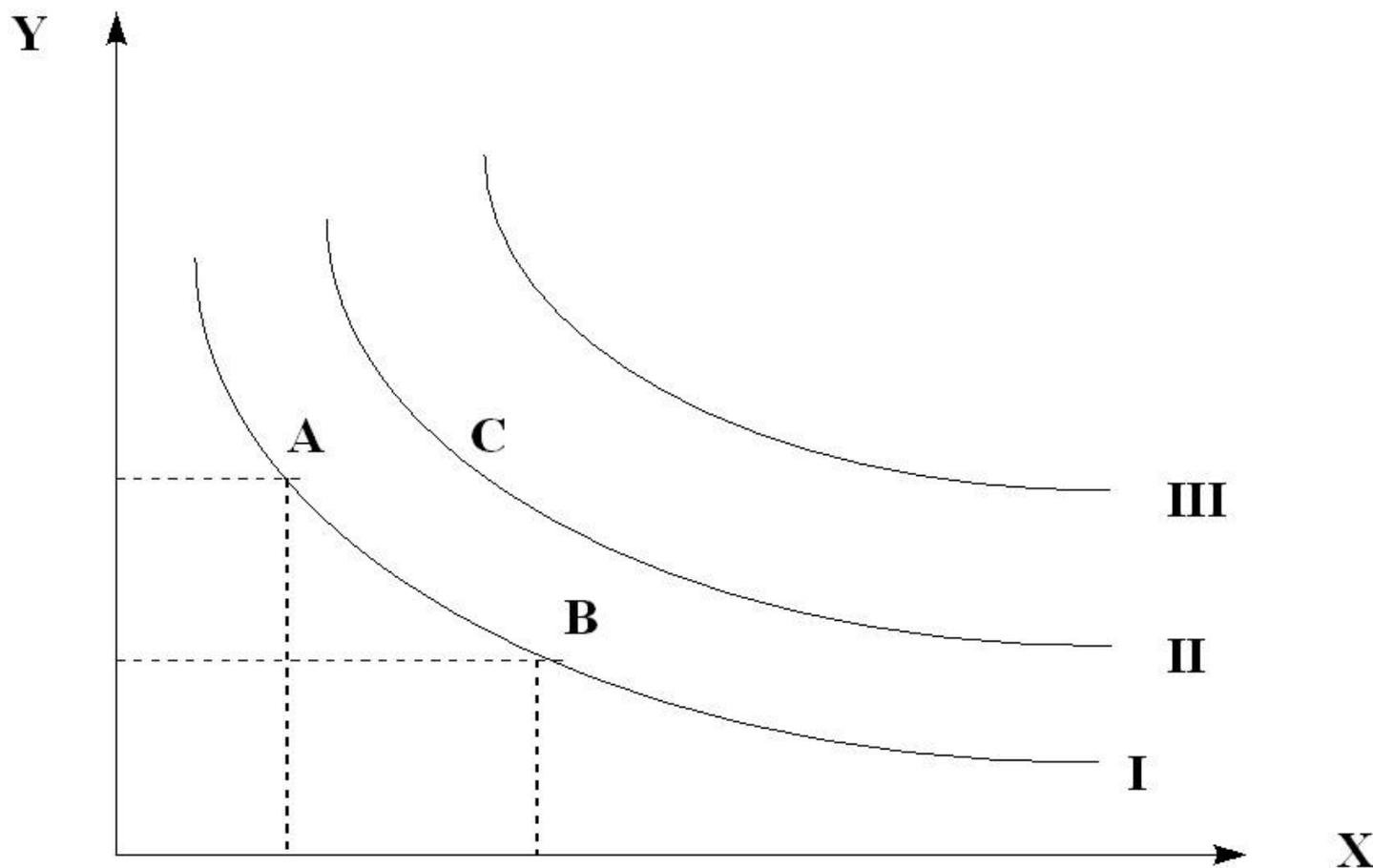


Безразличие

- Потребитель предпочитает тот набор благ, полезность которого выше
- Если два набора благ дают одинаковую полезность, то потребителю безразлично, который из двух выбрать
- Множество наборов двух благ, приносящих одинаковую полезность можно изобразить в виде множества на плоскости



Кривые безразличия



Свойства кривых безразличия

1. Чем выше кривая безразличия, тем предпочтительнее она для потребителя

2. Кривые безразличия имеют отрицательный наклон

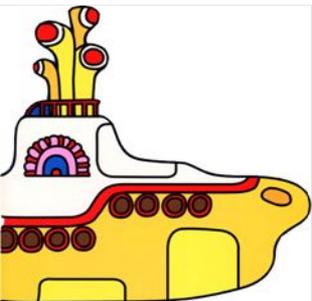
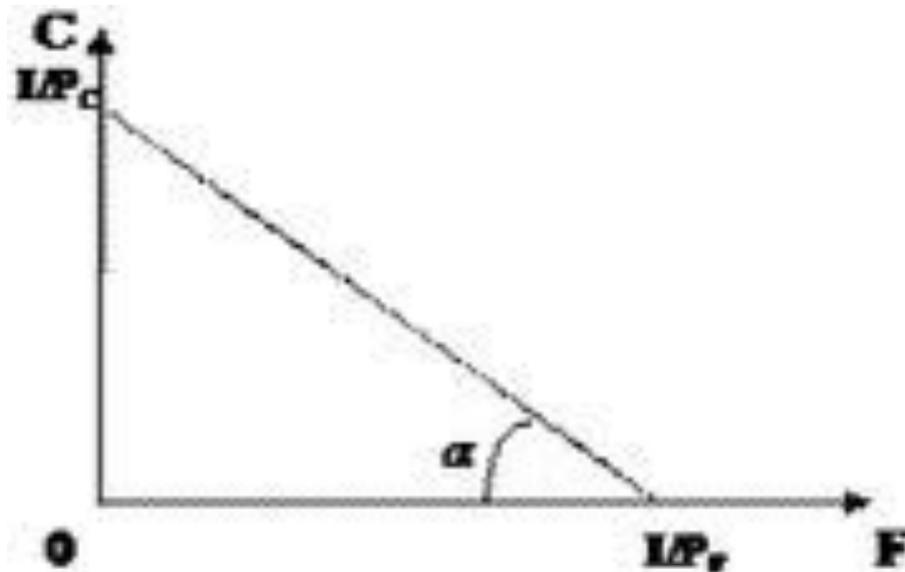
3. Кривые безразличия не пересекаются

4. Кривые безразличия являются выпуклыми ВНИЗ

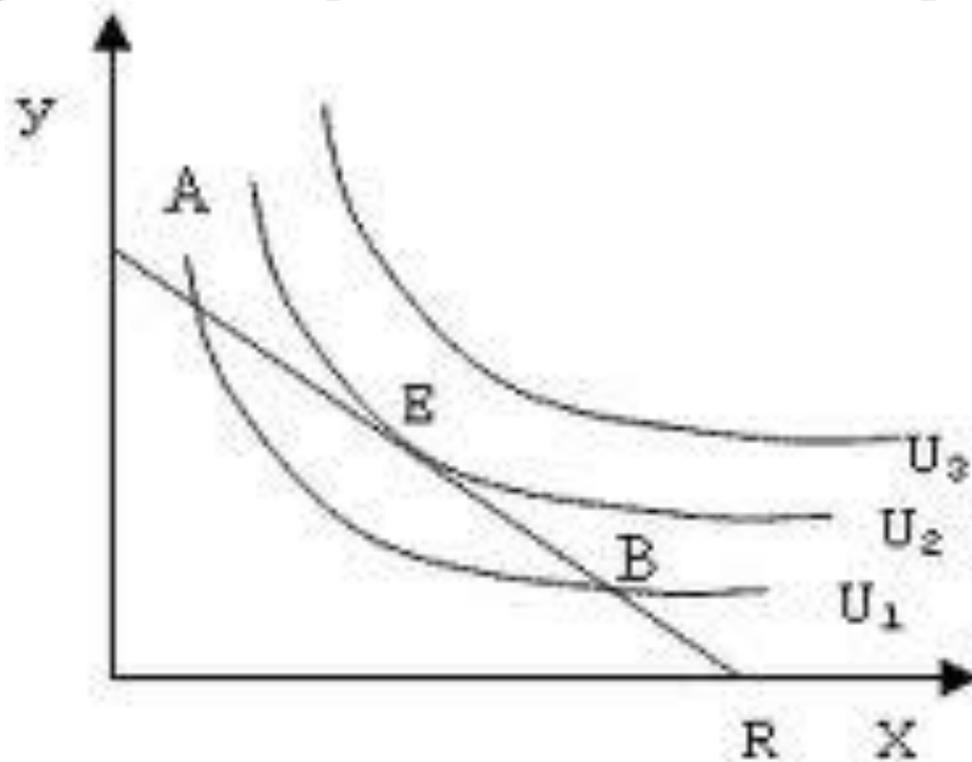


Бюджетное ограничение

- Обычно наши расходы не безграничны, а ограничены доходами, т.е. бюджетом
- Множество доступных наборов благ можно изобразить на плоскости

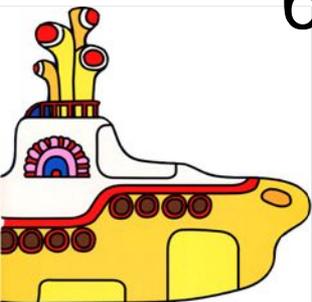


Оптимальный выбор



- Соотношение полезностей должно быть равным соотношению цен

$$\frac{MU_1}{MU_2} = \frac{P_1}{P_2}$$



Спрос

Подкрепленное денежной возможностью желание, намерение покупателей, потребителей приобрести данный товар.

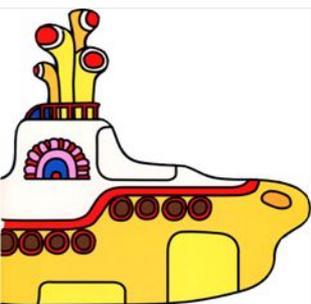
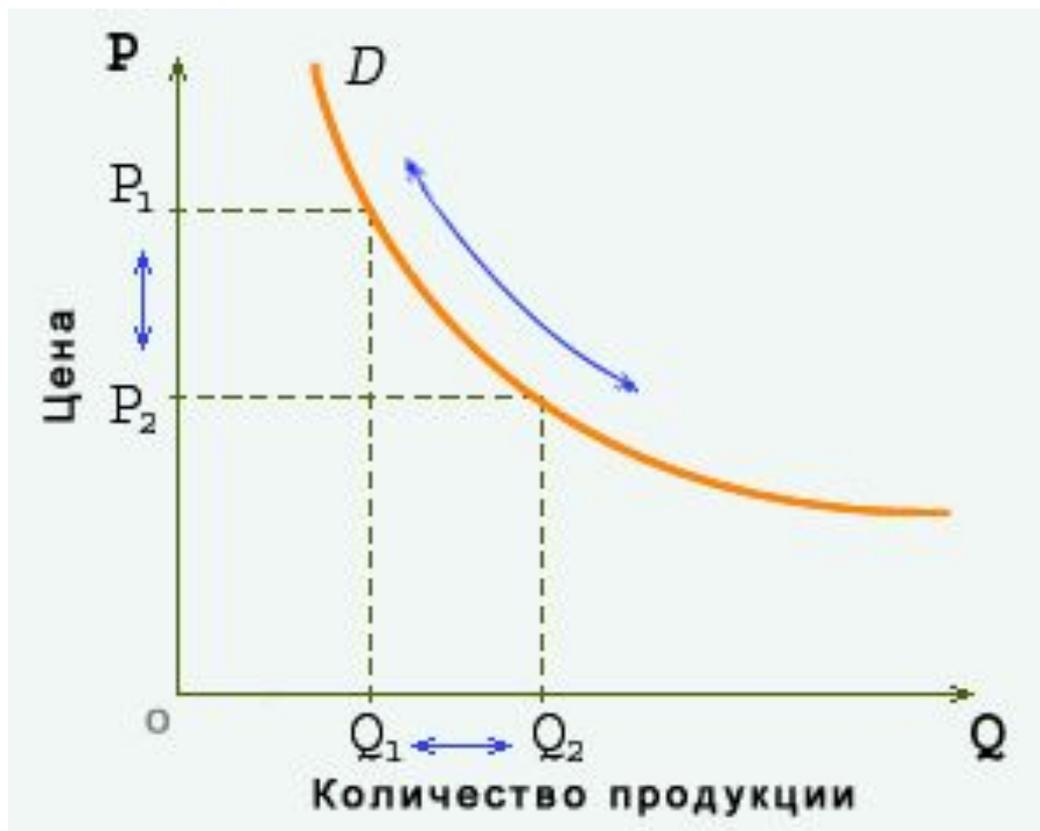
Величина спроса

Количество единиц товара, которое в определенный момент времени по определенной цене готовы приобрести потребители



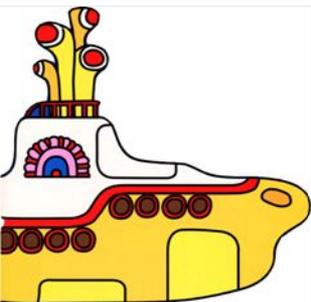
Закон спроса. График

С увеличением цены товара, величина спроса падает



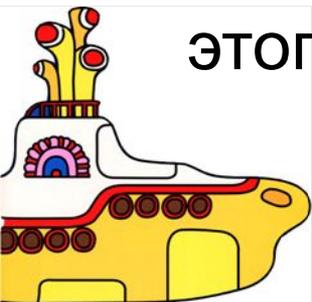
Неопределенность

- Неопределенность – отсутствие или недостаток определения чего-либо (в частности будущего состояния чего-либо)
- Риск – предполагаемое событие, способное нанести кому-либо ущерб или убыток

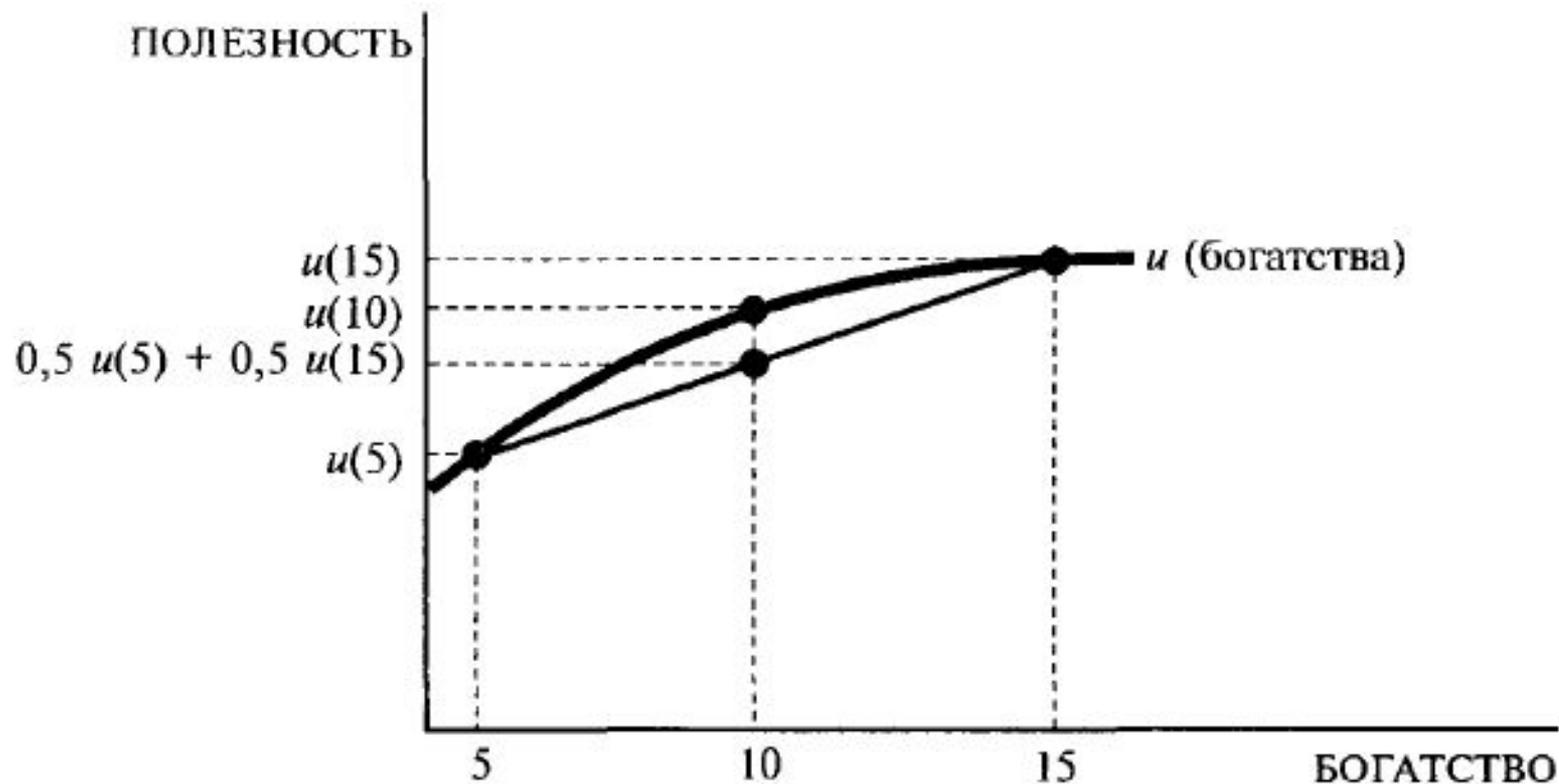


Склонность к риску

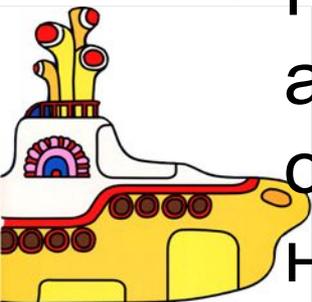
- Индивид склонен к риску, если ожидаемая полезность в ситуации неопределенности для него выше, чем полезность ожидаемого дохода
- Индивид НЕ склонен к риску, если ожидаемая полезность в ситуации неопределенности для него ниже, чем полезность ожидаемого дохода
- Математическое ожидание – среднее значение случайной величины; сумма произведений значения случайной величины на вероятность этого значения



НеСклонность к риску

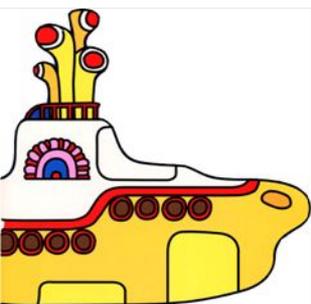


- Гарантированный средний доход принесет агенту большую полезность, чем его ожидаемая полезность в случае неопределенности



Резюме

- Люди совершают выбор
- Стоимость чего-либо – это стоимость того, от чего приходится отказаться
- Рациональные агенты мыслят в предельных категориях
- В мире много неопределенностей



Спасибо за внимание!

