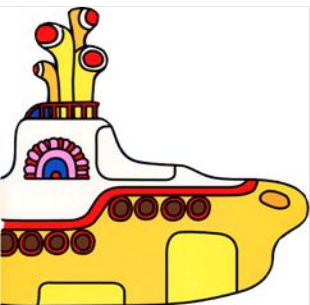


# Моя экономика. Погружение

Всем привет!

2 занятие

10 октября 2011



# Что будет сегодня?

В прошлых сериях

Потребности

Альтернативные издержки

Полезность

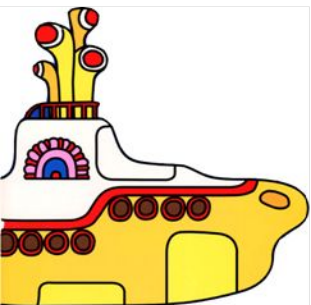
Аппарат кривых безразличия

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

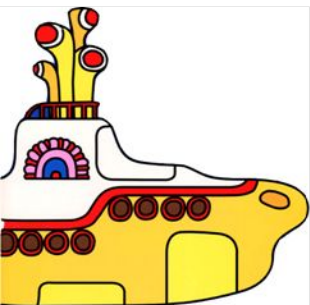
- Существует множество экономических теорий
- Люди рациональны
- Решения принимают только люди (но часто удобно использовать «черный ящик»)
- Все общественные отношения можно трактовать как рыночные процессы  
*(зарисовка про транспорт)*



# 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!)

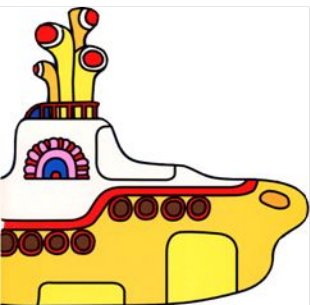


# Главная проблема экономики

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

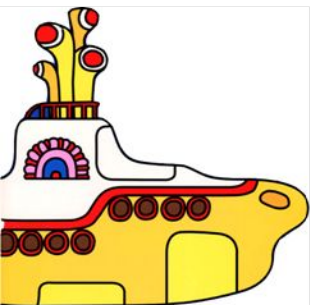
Духовные

Престижные

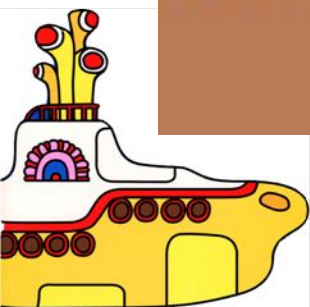
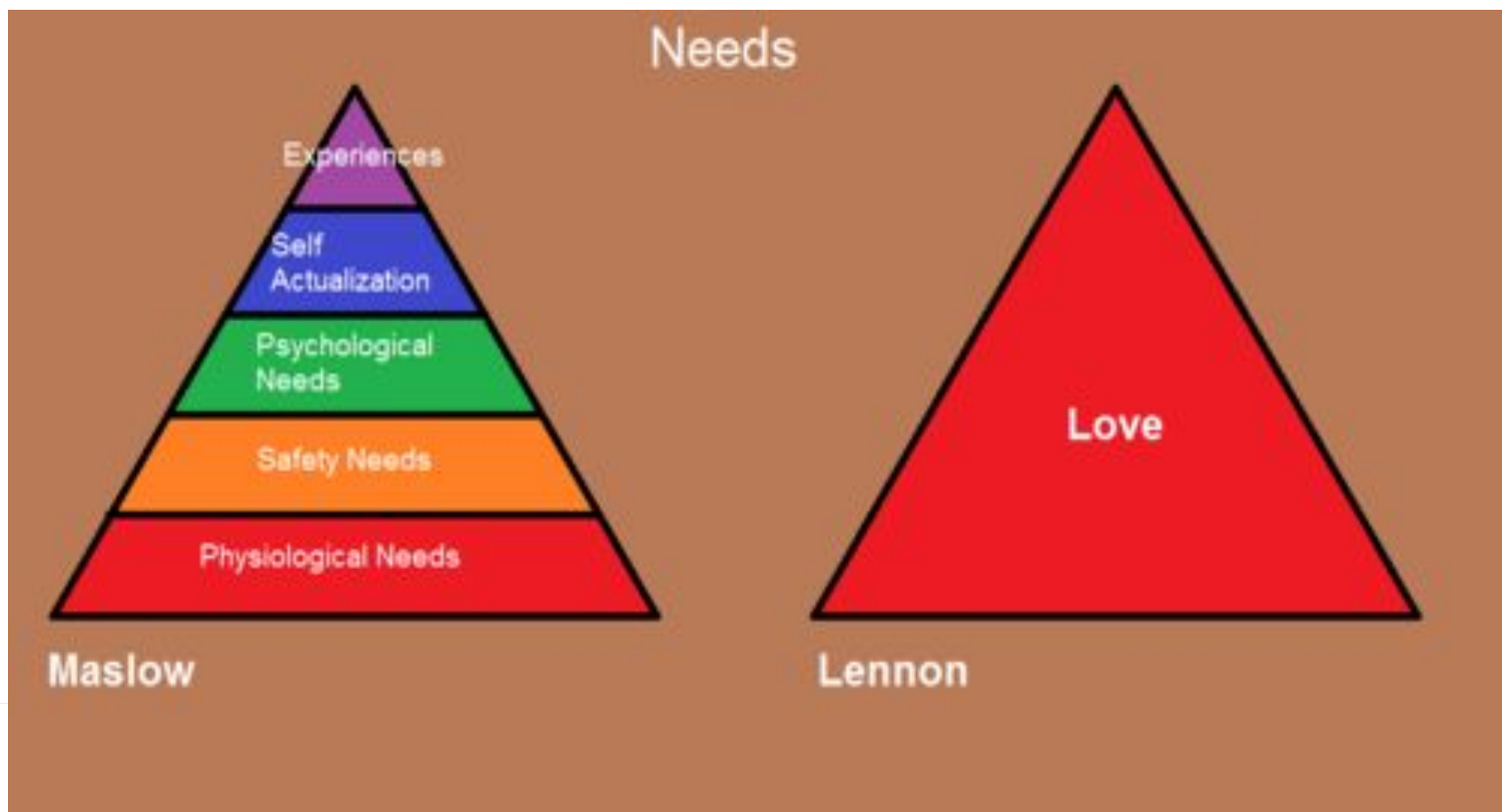
Социальные

Экзистенциальные

Физиологические

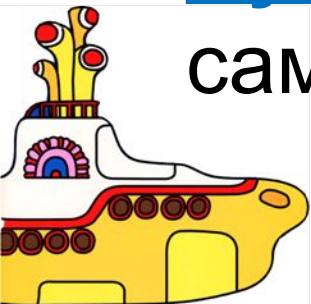


# Маслоу VS Леннон



# 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 друг друга
- Духовные – УЧИМСЯ и учим, самореализуемся



# Другие классификации потребностей

МакКлелланд □ внимание к высшим уровням потребностей.

Власть  
ь

Успех

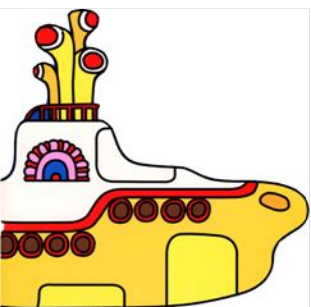
Причастность  
ь

Апеллирует к 3 ступеням пирамиды Маслоу

Духовные

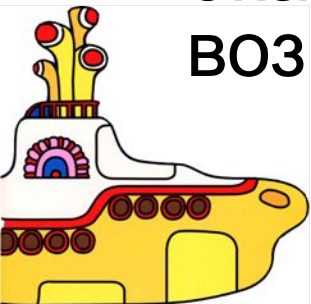
Престижные

Социальные



# Теория Макклеланда

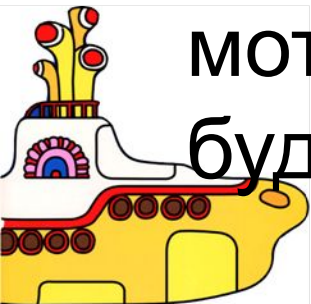
- **Власть**: возможностей проявить и реализовать себя
- **Успех**: доведения работы до своего логического завершения, желание брать ответственность за поиск решения сложившейся проблемы, надежда на поощрение за достигнутые результаты
- **Причастность**: общение в коллективе, налаживание дружеских отношений,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



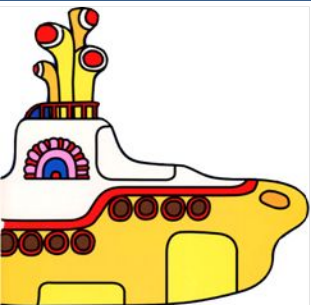
# Теория Герцберга

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

неудовлетвореннос  
ть

???

удовлетворенност  
ь





# Теория Альдерфера (ERG)

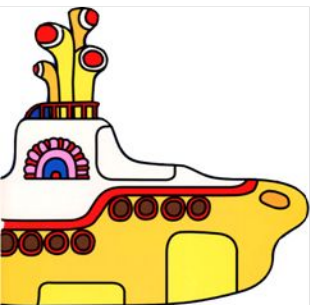
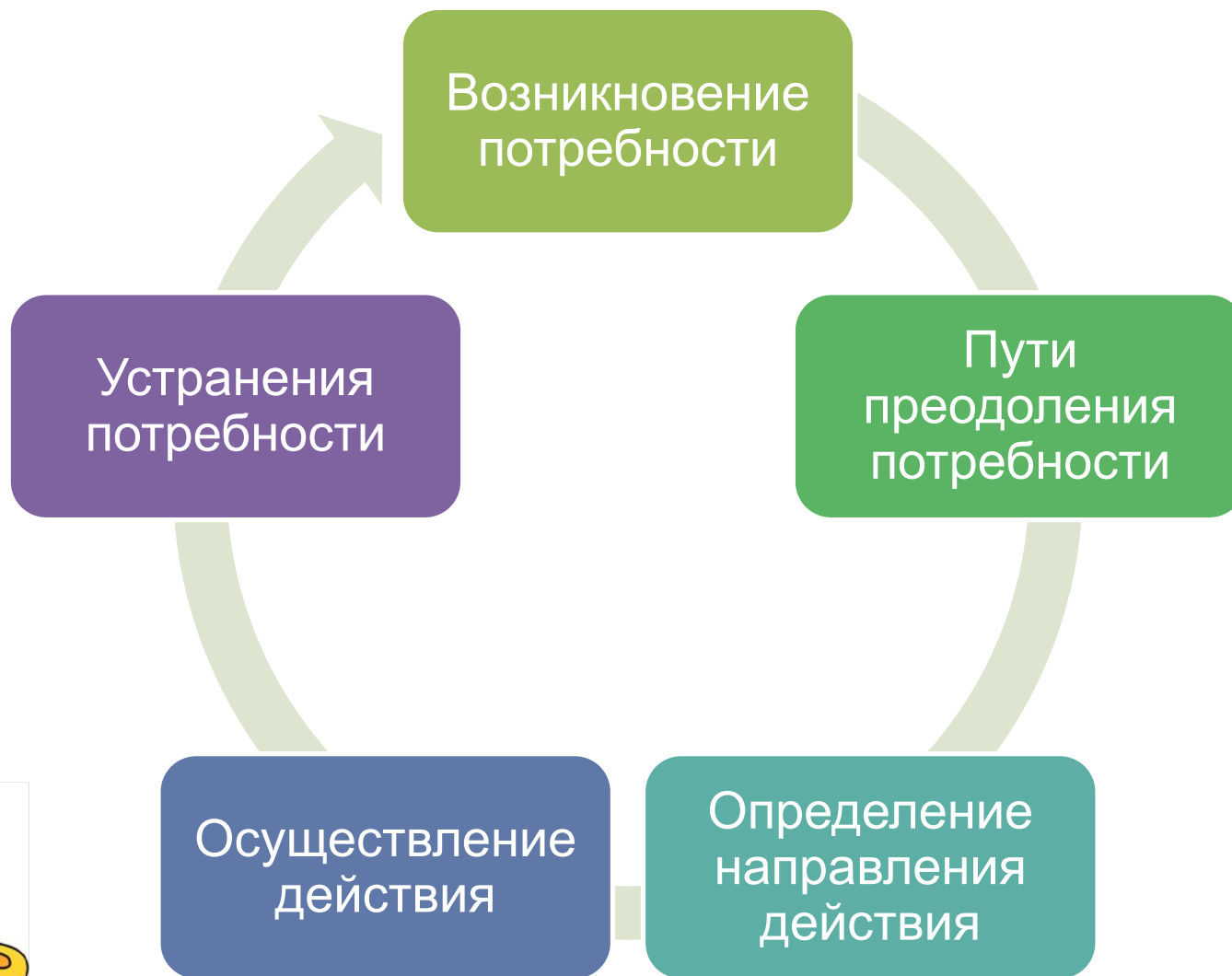
## Потребности

Удовлетворение  
потребностей

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



# Удовлетворение потребности



# Альтернативные издержки

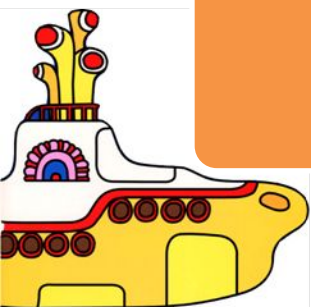
Бесконечные потребности



Ограниченные ресурсы



Проблема выбора



# Альтернативные издержки.

## Пример

**Мы  
ХОТИМ  
ПОЙТИ  
В  
театр!**



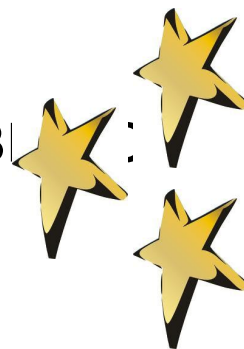
1000 рублей за билет.

Удовольствие премьеры:



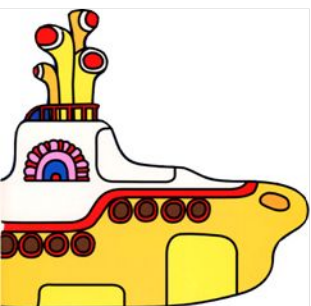
800 рублей за билет.

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

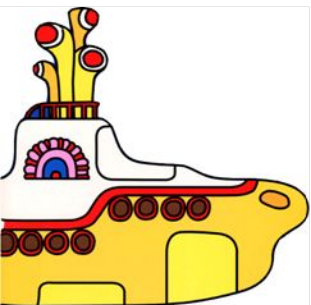
По другим критериям

- (???)  
*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

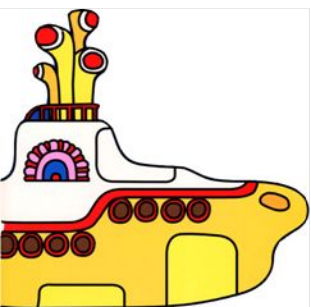
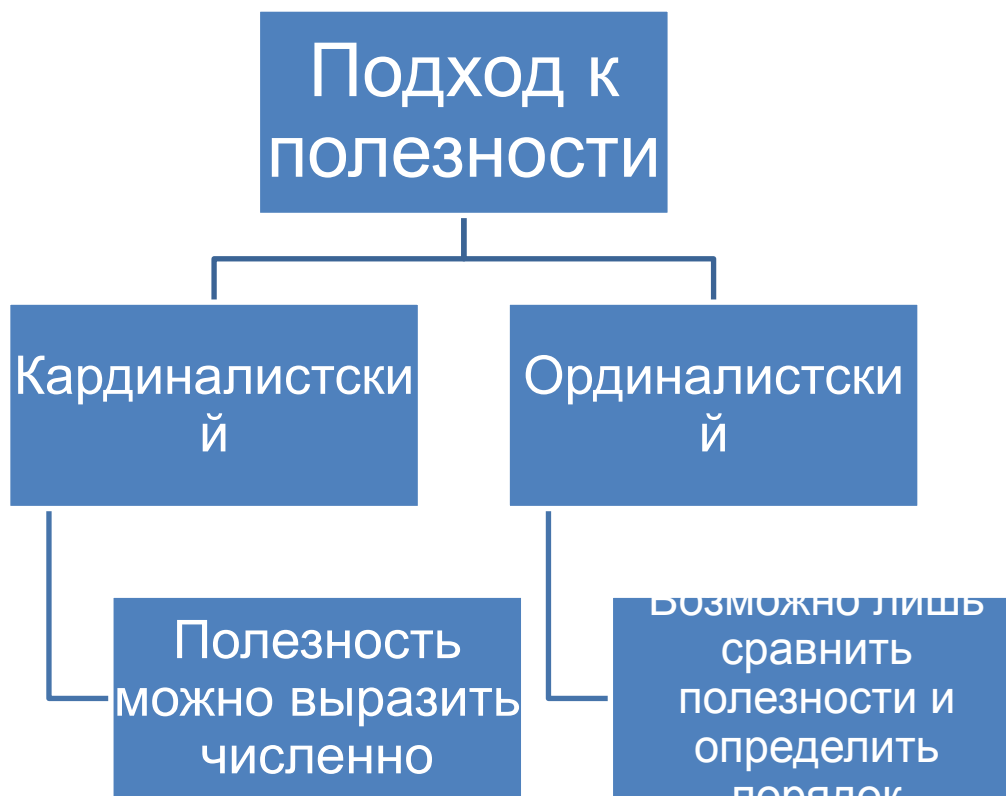
1. Выбираем критерий сравнения
2. Ранжируем от самого предпочитаемого к менее желаемому
3. Выбираем лучшую позицию
4. **Альтернативные издержки выбора = ценность варианта №2 в отранжированном списке (первого из тех, от которых отказались)**





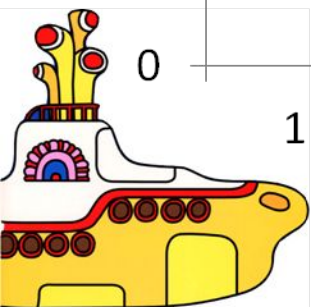
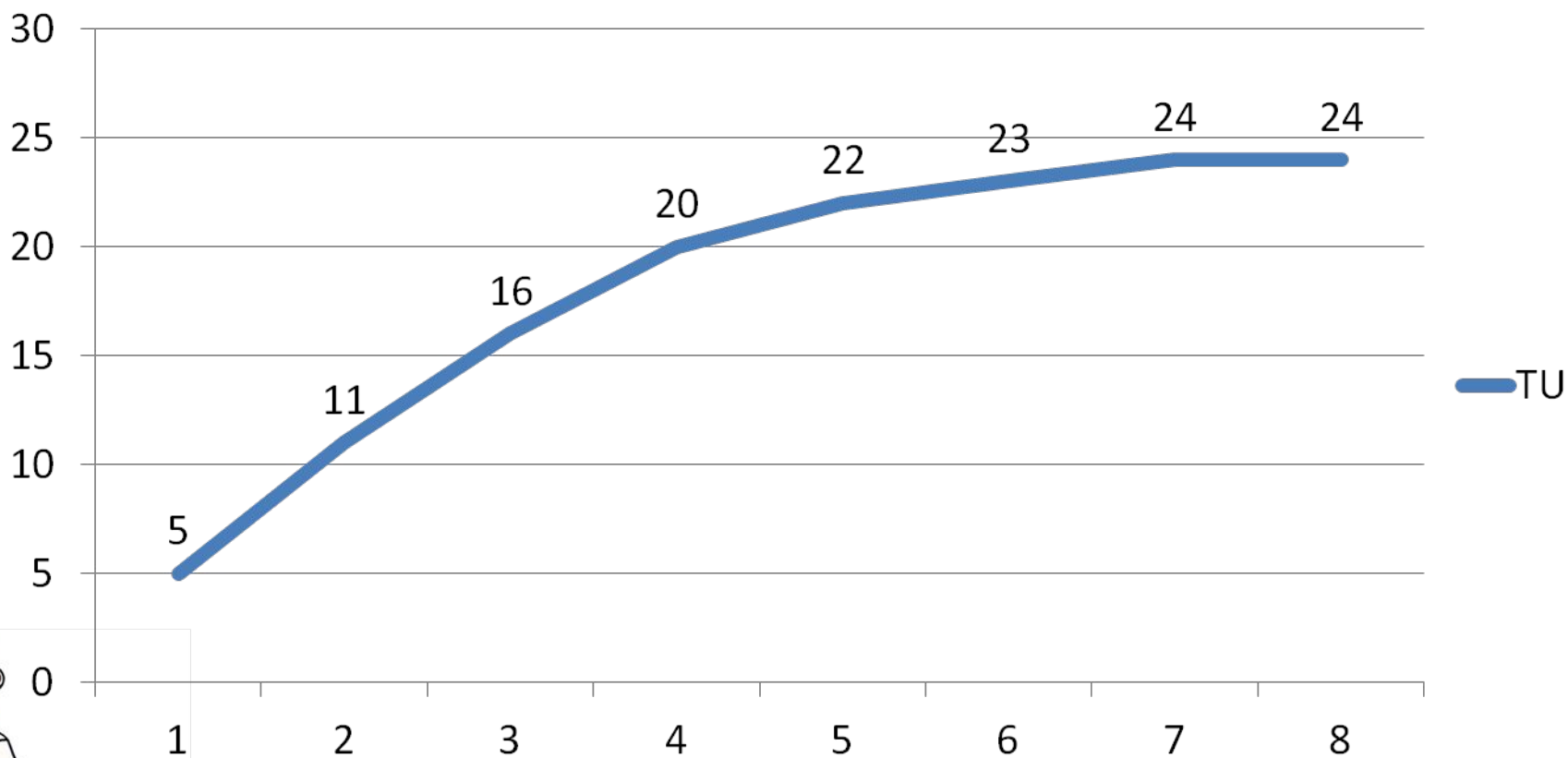
# Полезность

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



# Общая полезность

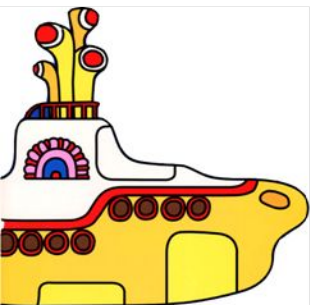
TU



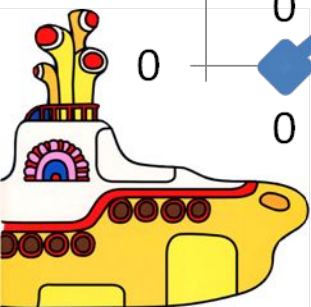
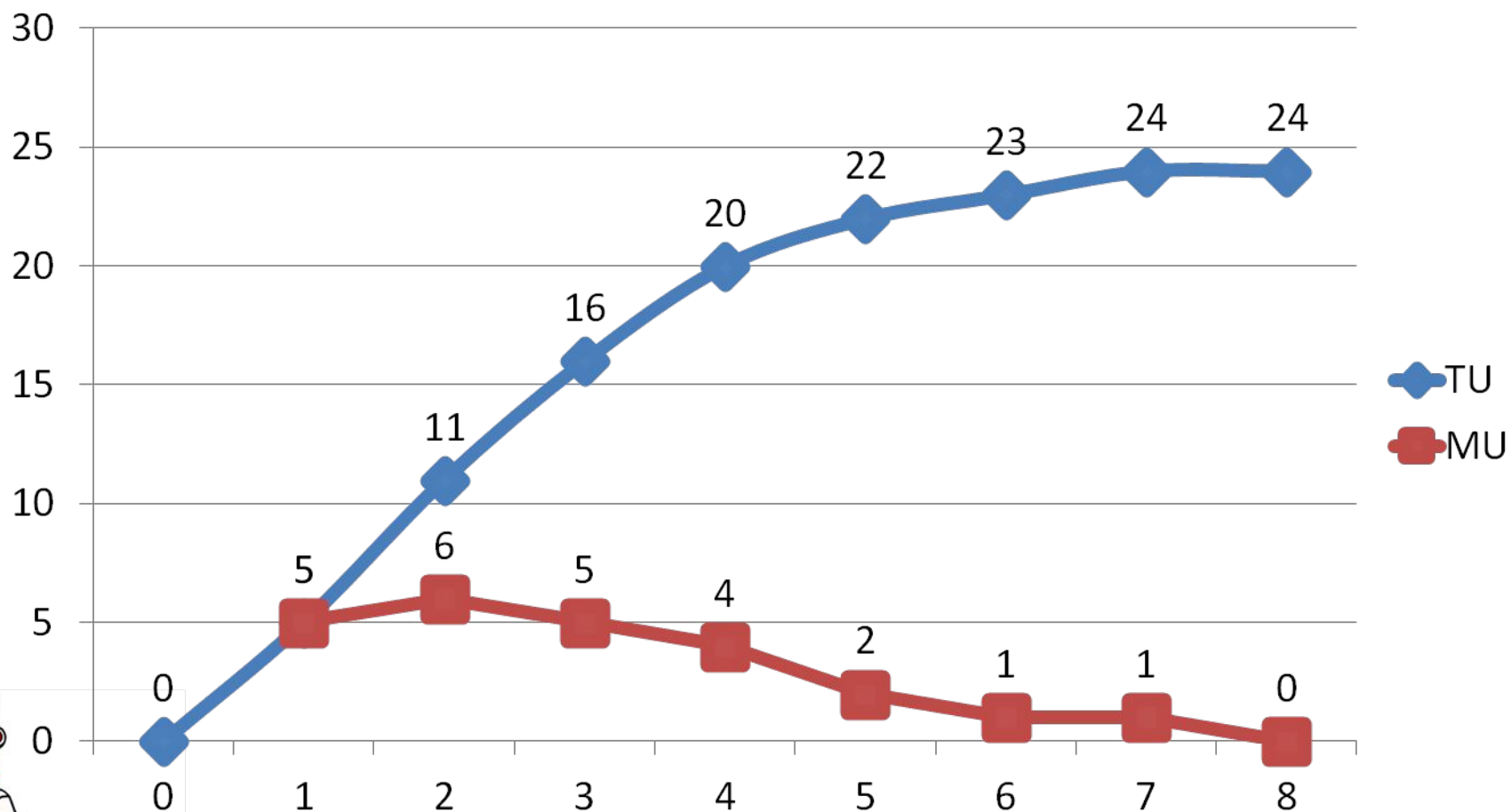
# TU и MU

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

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

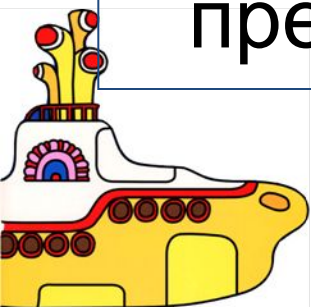


# Предельная полезность



## 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

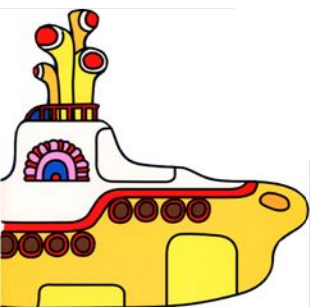
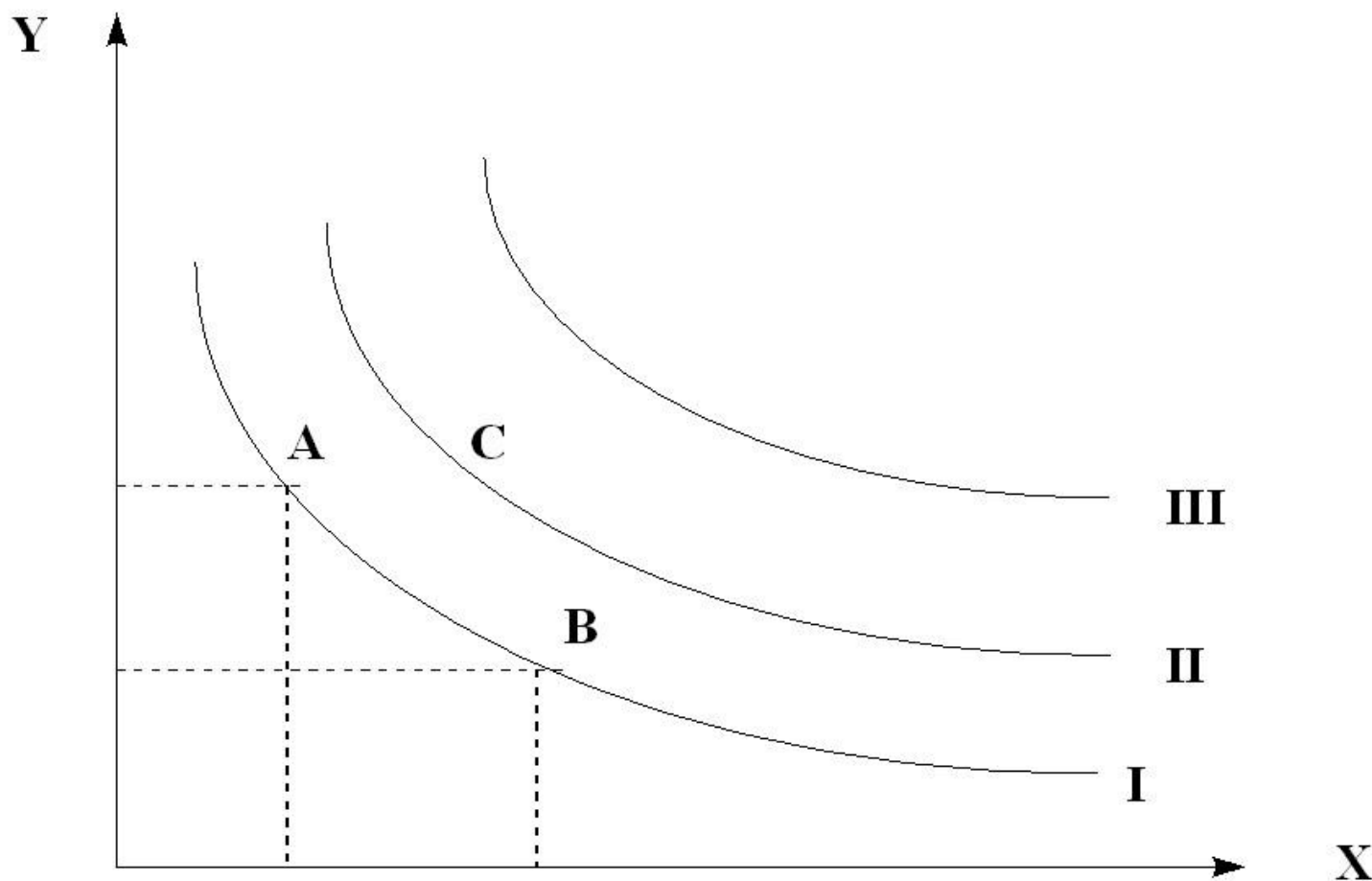


# Безразличие

- 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

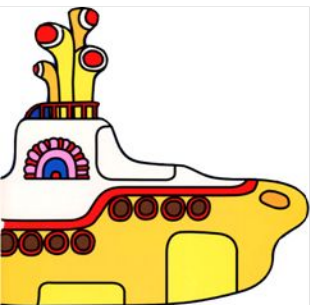
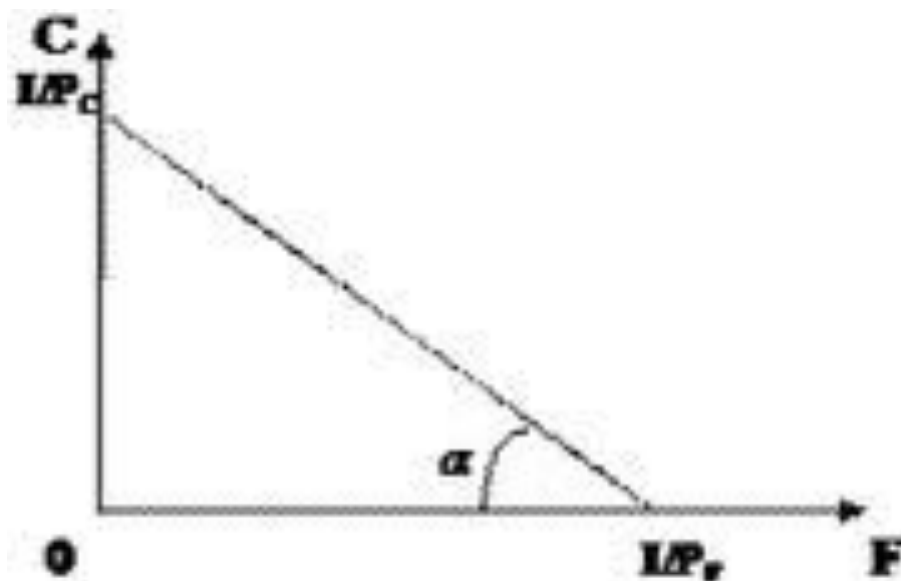
4. Кривые безразличия являются выпуклыми ВНИЗ



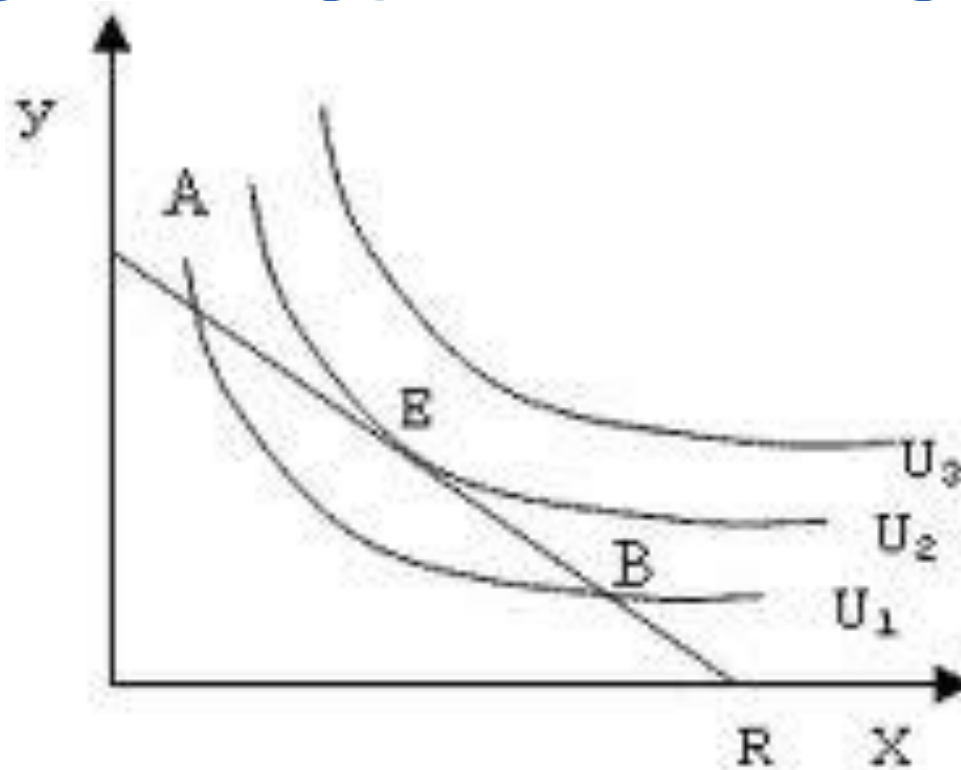


# Бюджетное ограничение

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

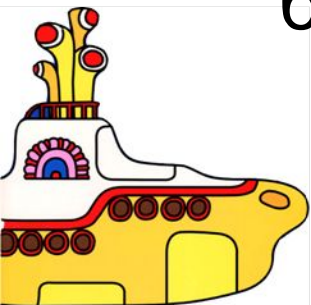


# Оптимальный выбор



- 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.

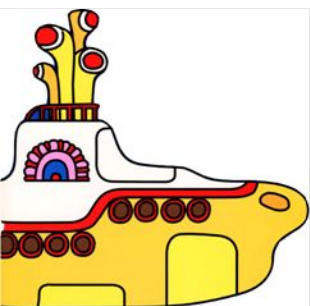
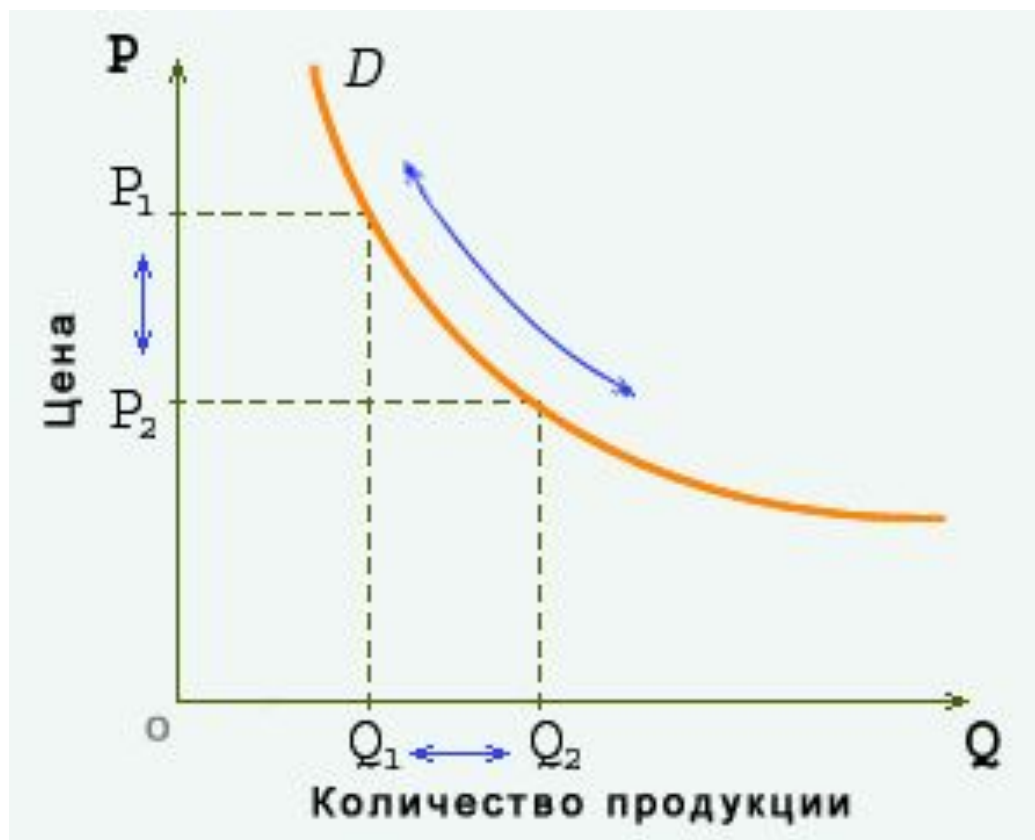
## Величина спроса

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



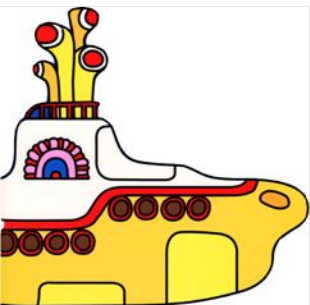
# Закон спроса. График

С увеличением цены товара, величина спроса падает



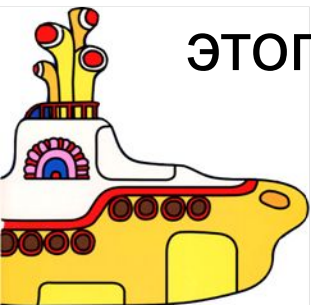
# Неопределенность

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

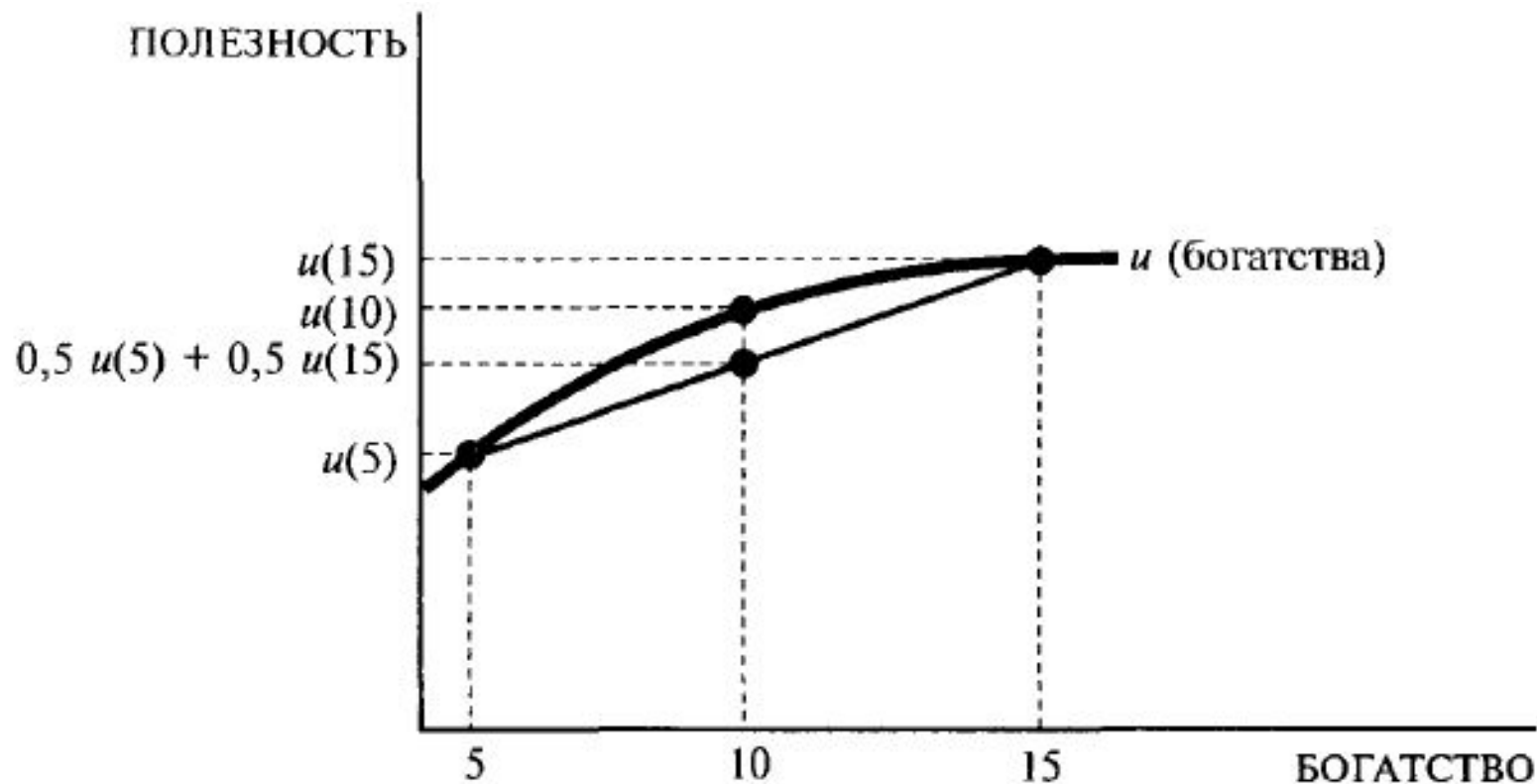


# Склонность к риску

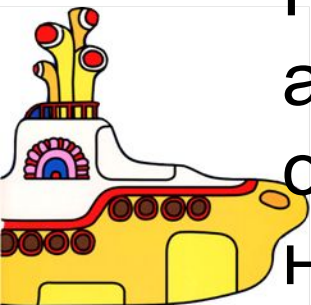
- Индивид склонен к риску, если ожидаемая полезность в ситуации неопределенности для него выше, чем полезность ожидаемого дохода
- Индивид НЕ склонен к риску, если ожидаемая полезность в ситуации неопределенности для него ниже, чем полезность ожидаемого дохода
- Математическое ожидание – среднее значение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



# НеСклонность к риску

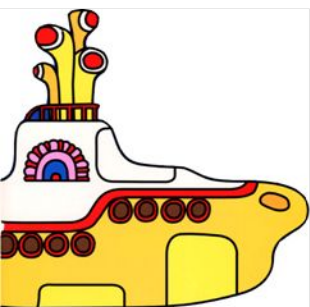


- Гарантированный средний доход принесет агенту большую полезность, чем его ожидаемая полезность в случае неопределенности



# 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!

