



TEORIE WYBORU KONSUMENTA

Ćwiczenie IV

UPROSZCZONY MODEL

Założenia:

- W celu uproszczenia rozważań badamy decyzję konsumenta, który kupuje tylko dwa dobra: pepsi i pizzę.
- Konsument dysponuje dochodem na poziomie **1000 \$** na miesiąc i całość tej kwoty przekazuje na zakup powyższych dóbr konsumpcyjnych.
- Litr pepsi kosztuje **2 \$**, a cena pizzy wynosi **10 \$**.

OGRANICZENIE BUDŻETOWE: NA CO MOŻE SOBIE POZWOLIĆ KONSUMENT?

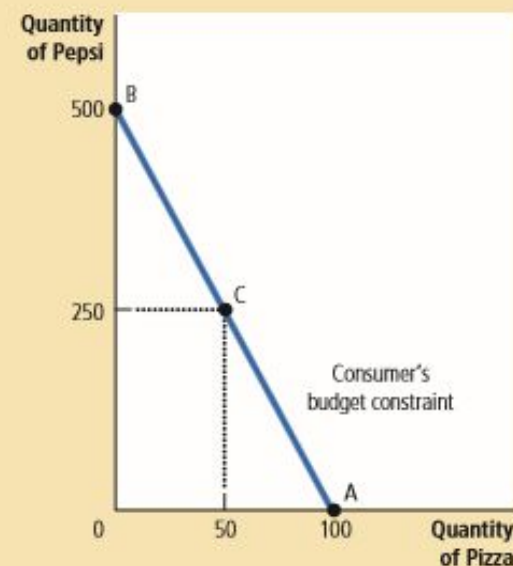
Ograniczenie budżetowe pokazuje różne koszyki dóbr, na które może sobie pozwolić konsument dysponujący dochodem o danej wysokości.

The budget constraint shows the various bundles of goods that the consumer can buy for a given income. Here the consumer buys bundles of pizza and Pepsi. The table and graph show what the consumer can afford if his income is \$1,000, the price of pizza is \$10, and the price of Pepsi is \$2.

Figure 1

The Consumer's Budget Constraint

Number of Pizzas	Pints of Pepsi	Spending on Pizza	Spending on Pepsi	Total Spending
100	0	\$1,000	\$ 0	\$1,000
90	50	900	100	1,000
80	100	800	200	1,000
70	150	700	300	1,000
60	200	600	400	1,000
50	250	500	500	1,000
40	300	400	600	1,000
30	350	300	700	1,000
20	400	200	800	1,000
10	450	100	900	1,000
0	500	0	1,000	1,000



PREFERENCJE: CZEGO CHCE KONSUMENT?

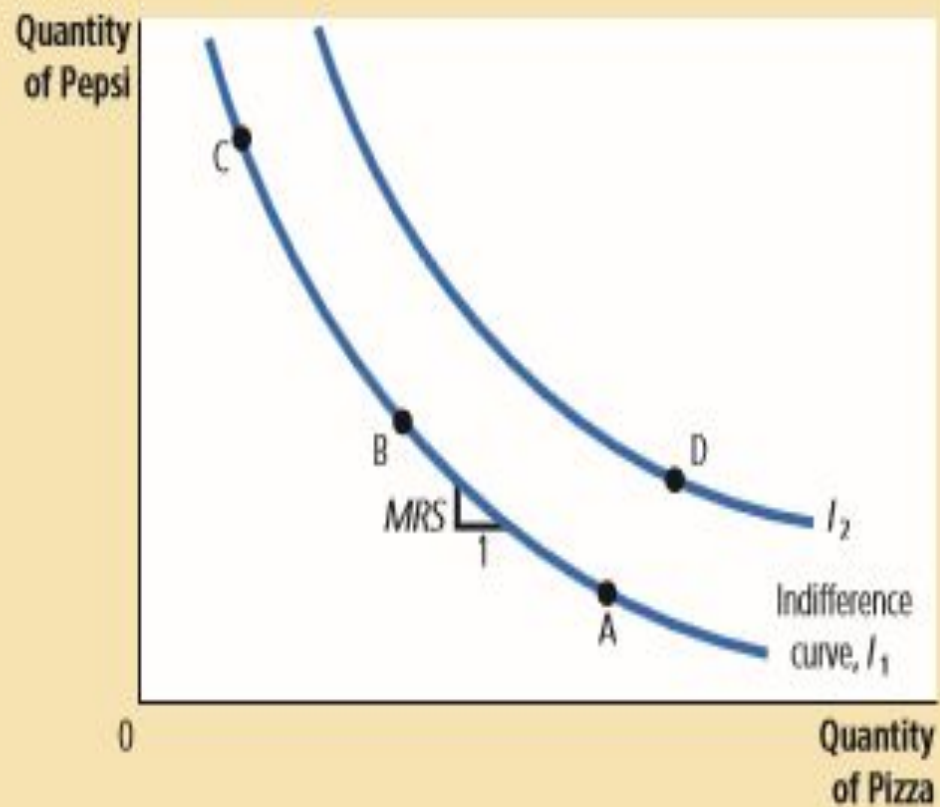
KRZYWE OBOJĘTNOŚCI JAKO NARZĘDZIE OPISU PREFERENCJI

- Decyzje konsumenta zależą nie tylko od ograniczenia budżetowego, lecz także od preferencji dotyczących dóbr.
- Preferencje konsumenta pozwalają mu wybierać między różnymi koszykami dóbr.
- Preferencje konsumenta graficznie możemy przedstawić za pomocą tak zwanych **krzywych obojętności**, obrazujących wszystkie kombinacje dwu dóbr dające konsumentowi taką samą całkowitą użyteczność.

Figure 2

The Consumer's Preferences

The consumer's preferences are represented with indifference curves, which show the combinations of pizza and Pepsi that make the consumer equally satisfied. Because the consumer prefers more of a good, points on a higher indifference curve (I_2 here) are preferred to points on a lower indifference curve (I_1). The marginal rate of substitution (MRS) shows the rate at which the consumer is willing to trade Pepsi for pizza. It measures the quantity of Pepsi the consumer must be given in exchange for 1 pizza.

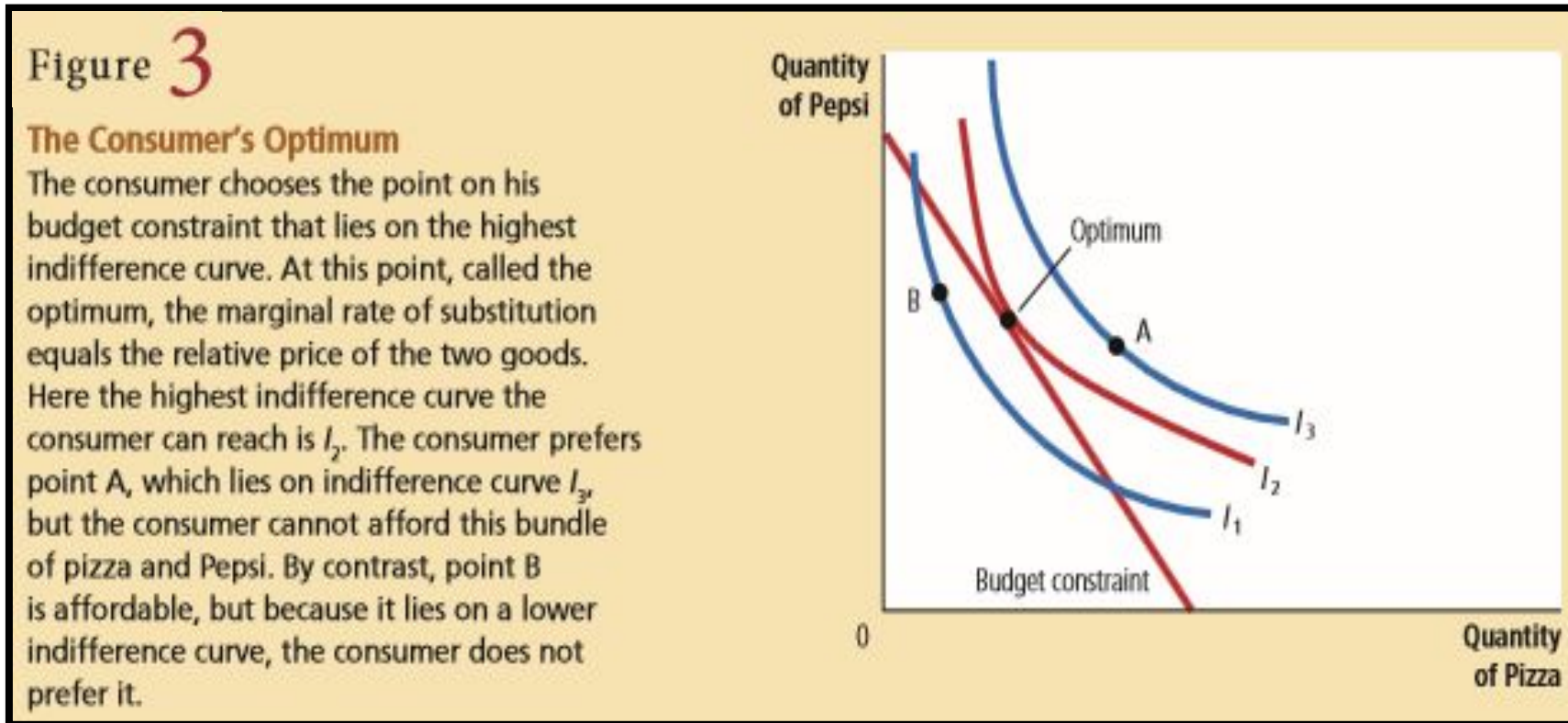


CZTERY CECHY KRZYWYCH OBOJĘTNOŚCI

1. Konsument woli wyższe krzywe obojętności od niższych krzywych obojętności.
2. Krzywe obojętności są nachylone ku dołowi.
3. Krzywe obojętności nie przecinają się.
4. Krzywe obojętności są wygięte w kierunku początku układu współrzędnych.

DECYZJE OPTYMALNE KONSUMENTA

Konsument wybiera taki punkt na swojej linii ograniczenia budżetowego, który leży na najwyższej krzywej obojętności.

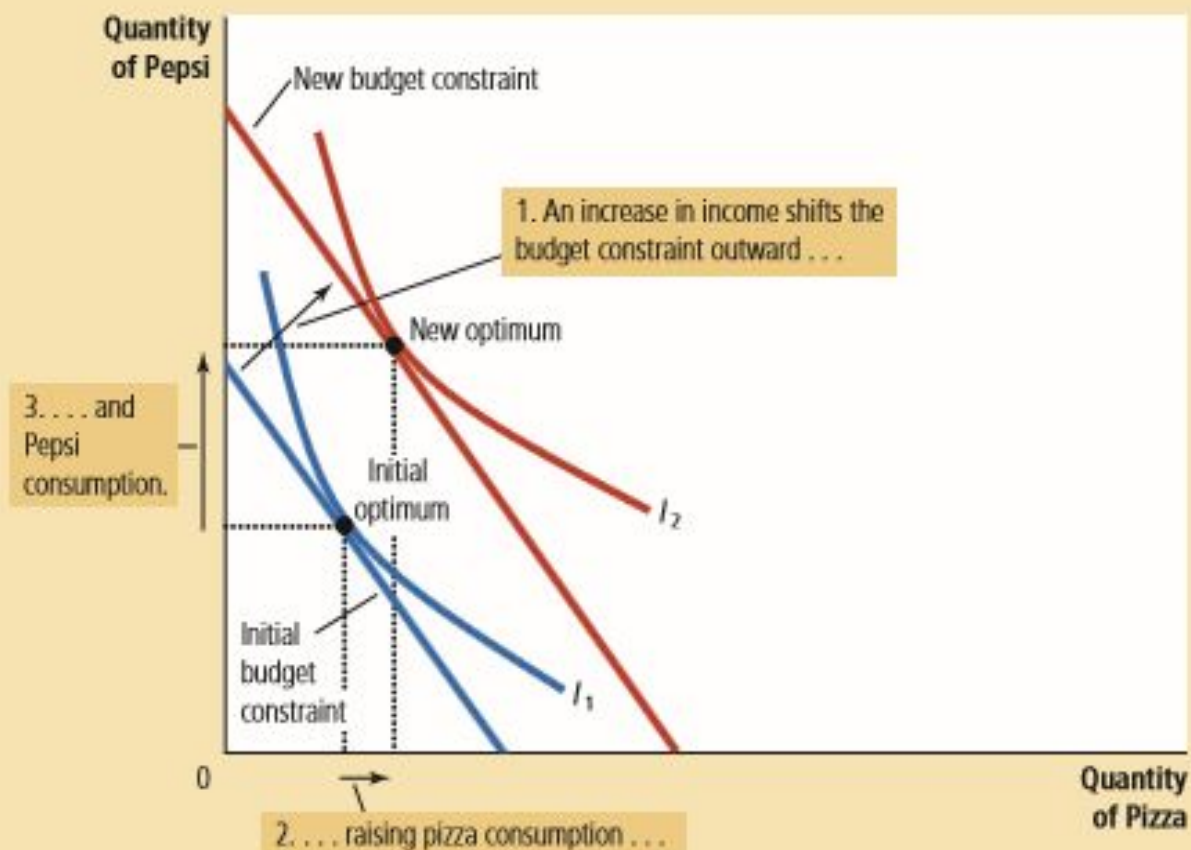


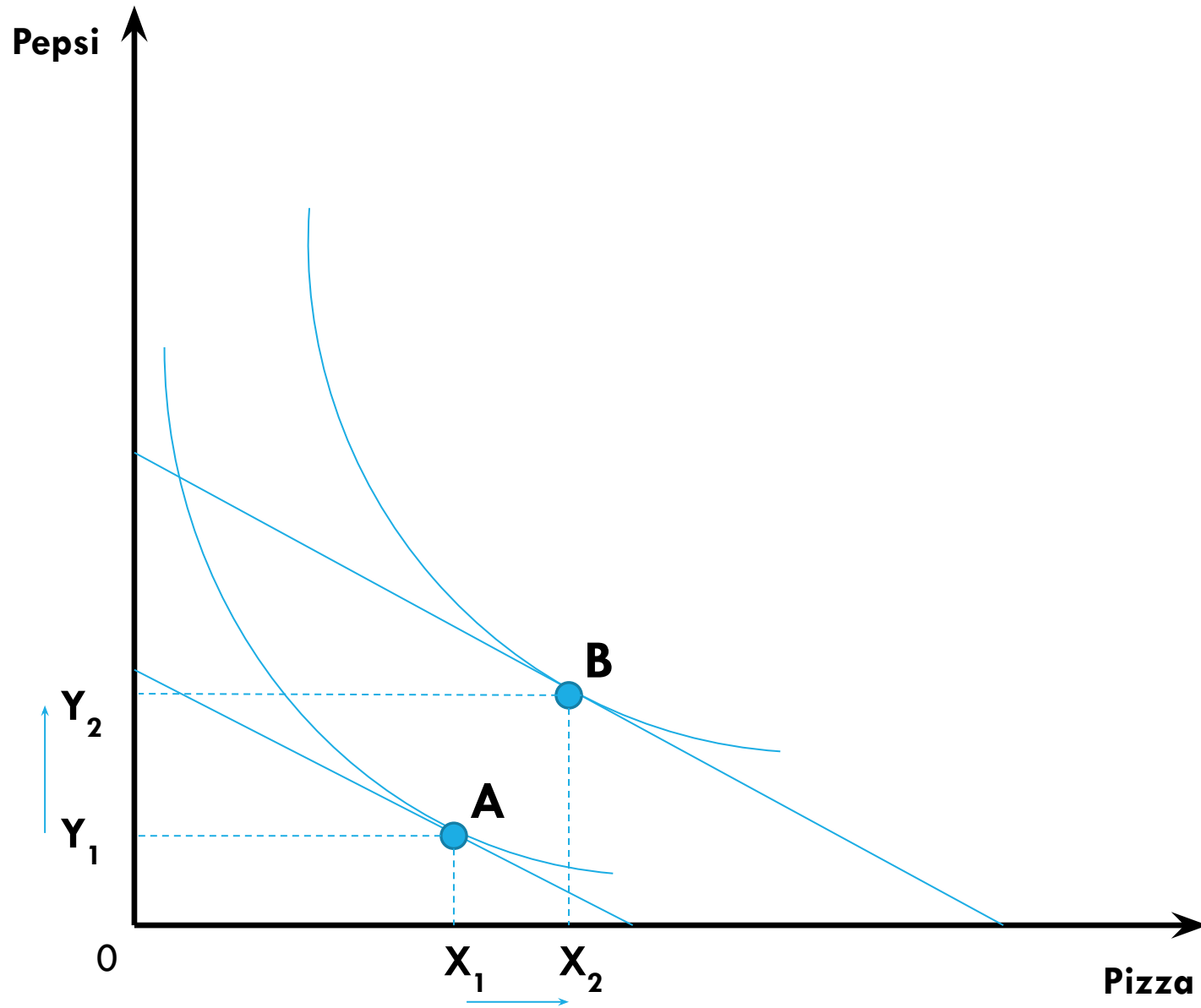
ZMIANY DOCHODU A OPTIMUM KONSUMENTA

Figure 7

An Increase in Income

When the consumer's income rises, the budget constraint shifts out. If both goods are normal goods, the consumer responds to the increase in income by buying more of both of them. Here the consumer buys more pizza and more Pepsi.



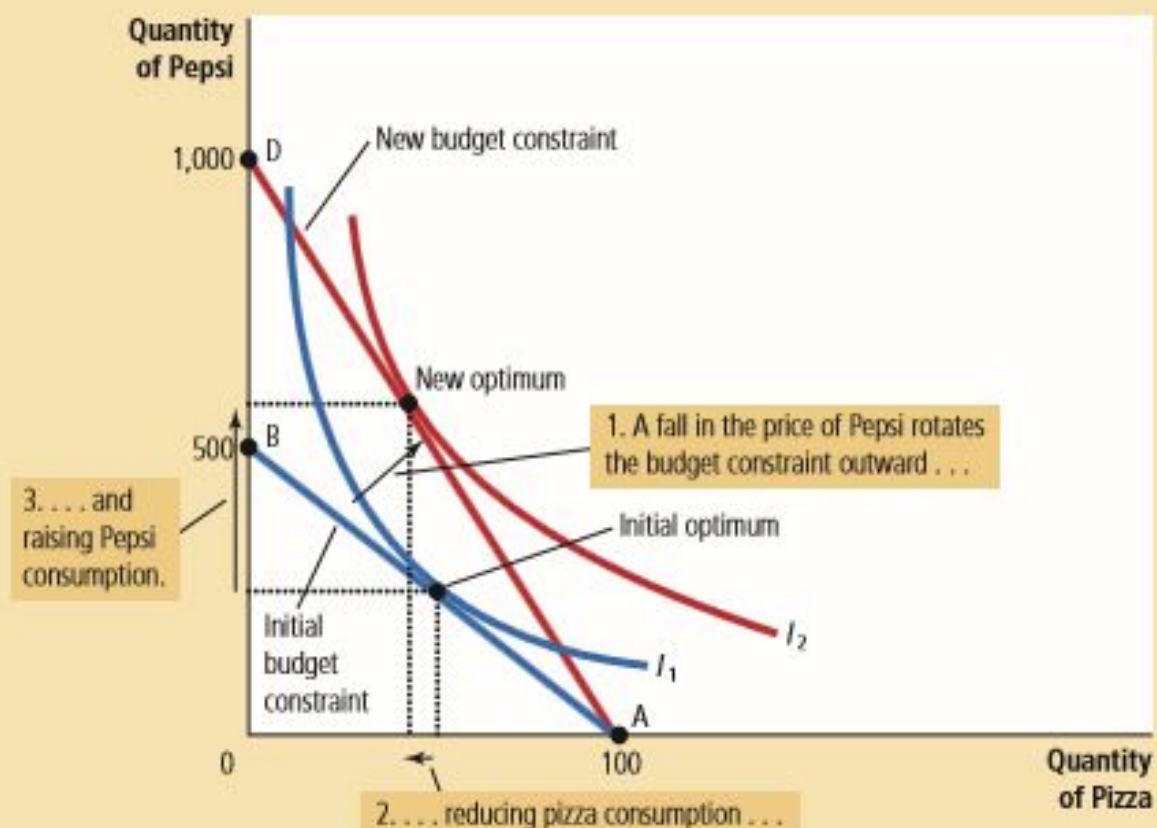


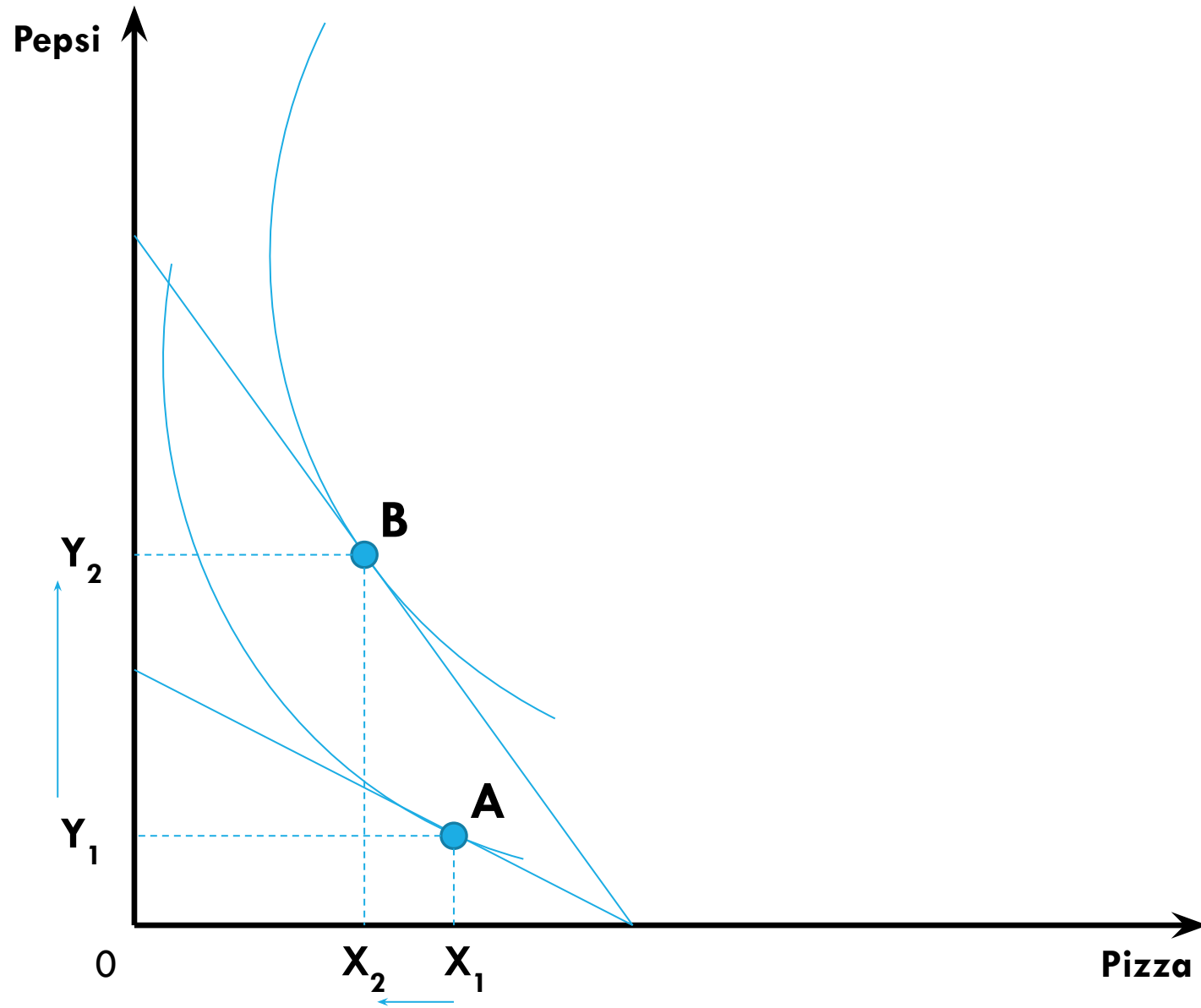
ZMIANA CENY A OPTIMUM KONSUMENTA

Figure 9

A Change in Price

When the price of Pepsi falls, the consumer's budget constraint shifts outward and changes slope. The consumer moves from the initial optimum to the new optimum, which changes his purchases of both pizza and Pepsi. In this case, the quantity of Pepsi consumed rises, and the quantity of pizza consumed falls.





EFEKT DOCHODOWY I EFEKT SUBSTYTUCYJNY

- **Efekt dochodowy** stanowi zmianę konsumpcji, która powstaje, kiedy zmiana ceny powoduje przejście nabywcy na wyższą lub niższą krzywą obojętności.
- **Efekt substytucyjny** stanowi zmianę konsumpcji, która powstaje, kiedy zmiana ceny powoduje przesunięcie nabywcy wzdłuż danej krzywej obojętności do punktu o nowej krańcowej stopie substytucji.

Przykład: Pewien wielbiciel pizzy i pepsi na obniżkę ceny pepsi reaguje następująco:

„Świetna wiadomość! Teraz, kiedy pepsi jest tańsza, mój dochód ma większą siłę nabywczą. W efekcie jestem bogatszy, niż byłem. Ponieważ jestem bogatszy, mogę kupić zarówno więcej pepsi, jak i więcej pizzy” (**efekt dochodowy**)

„Teraz, kiedy cena pepsi się obniżyła, dostaję więcej litrów pepsi za każdą pizzę, z której rezygnuję. Ponieważ pizza jest teraz względnie droższa, powinienem kupować mniej pizzy i więcej pepsi” (**efekt substytucyjny**)

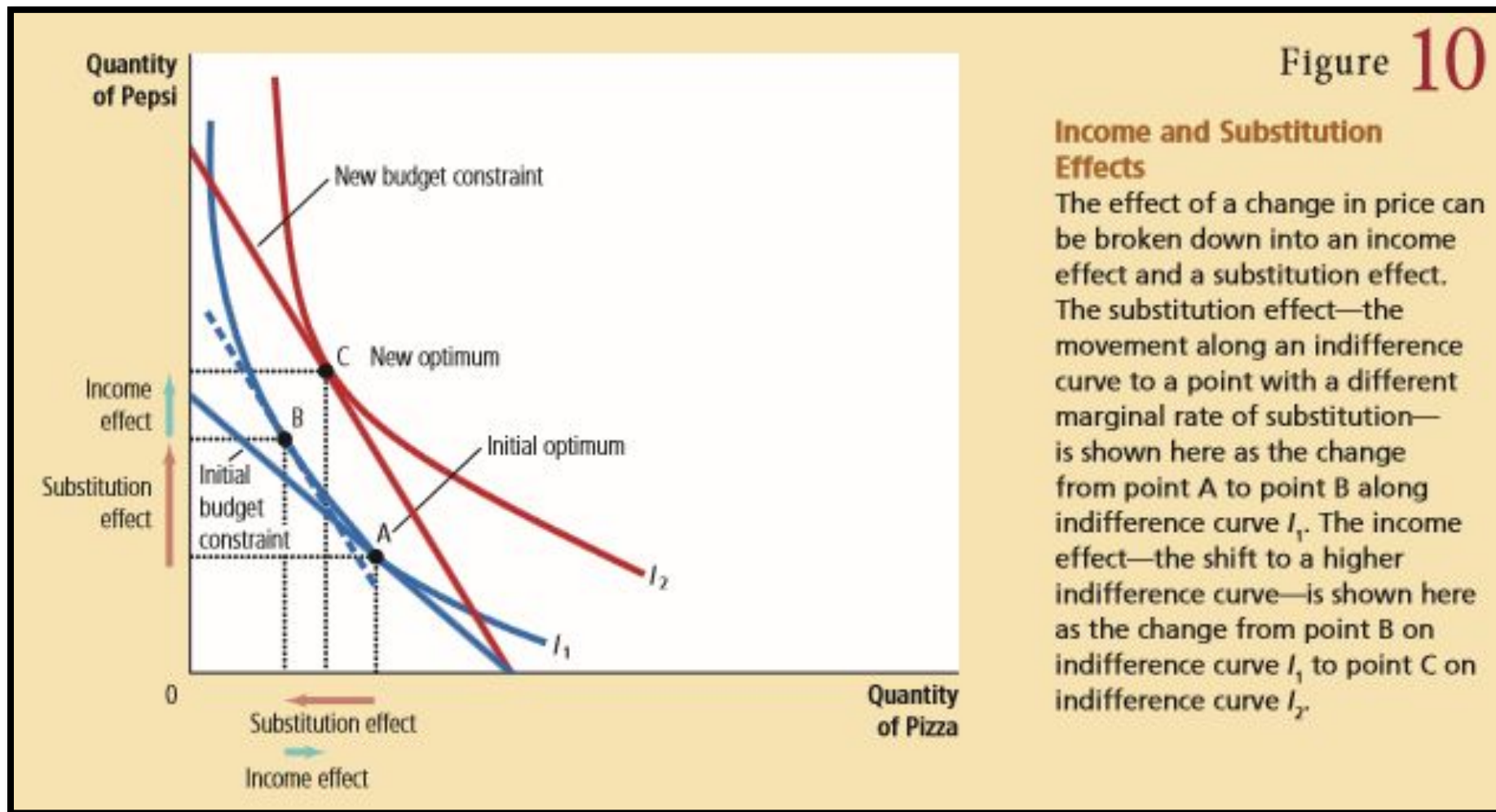
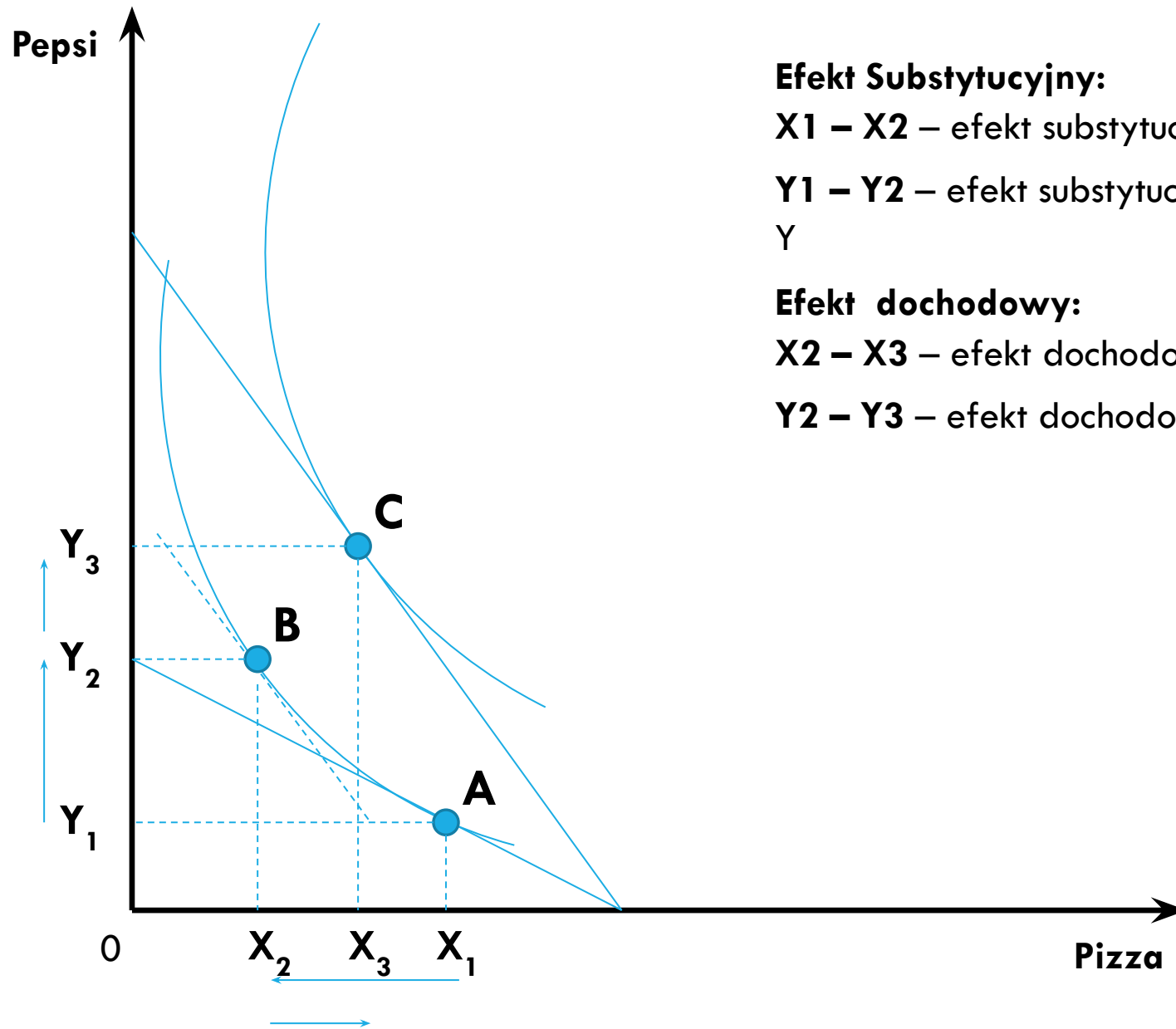


Figure 10

Income and Substitution Effects

The effect of a change in price can be broken down into an income effect and a substitution effect. The substitution effect—the movement along an indifference curve to a point with a different marginal rate of substitution—is shown here as the change from point A to point B along indifference curve I_1 . The income effect—the shift to a higher indifference curve—is shown here as the change from point B on indifference curve I_1 to point C on indifference curve I_2 .



Efekt Substytucyjny:

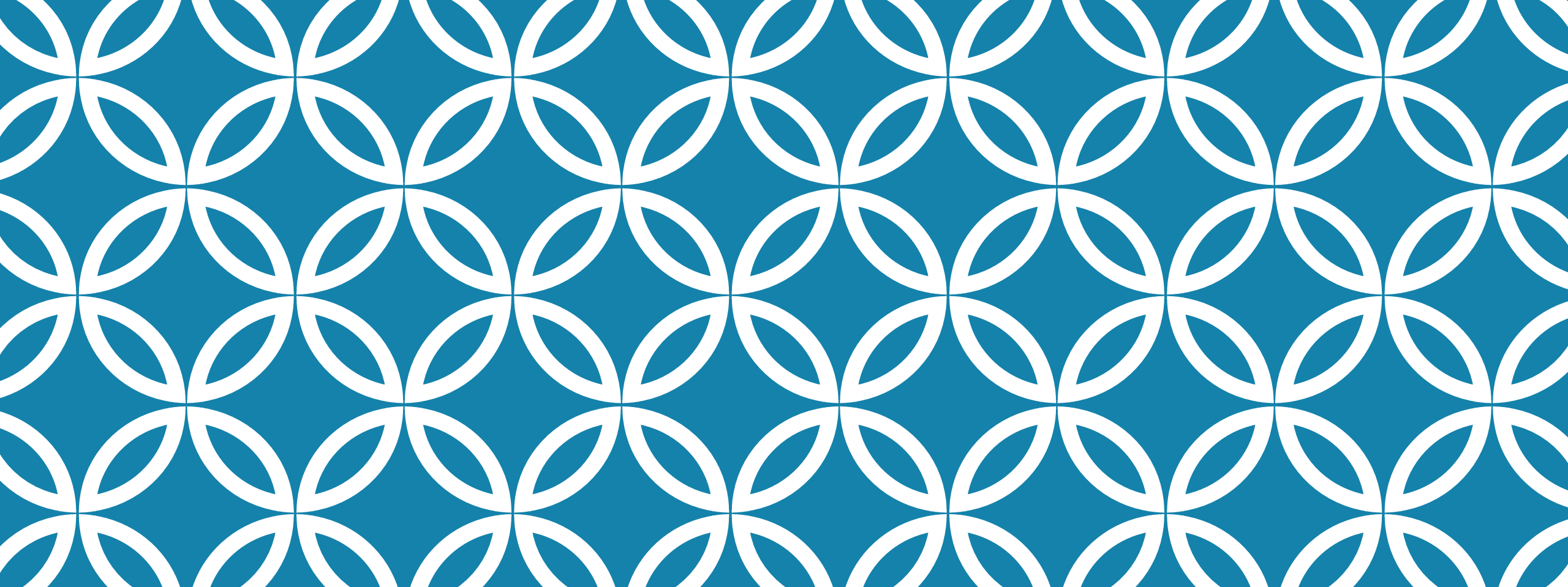
X₁ – X₂ – efekt substytucyjny dobra X

Y₁ – Y₂ – efekt substytucyjny dobra Y

Efekt dochodowy:

X₂ – X₃ – efekt dochodowy dobra X

Y₂ – Y₃ – efekt dochodowy dobra Y



DZIĘKUJĘ ZA UWAGĘ! |