



Основы микроэкономики

Лекция 3: Потребительский выбор

Константин Сонин

Высшая школа экономики

План



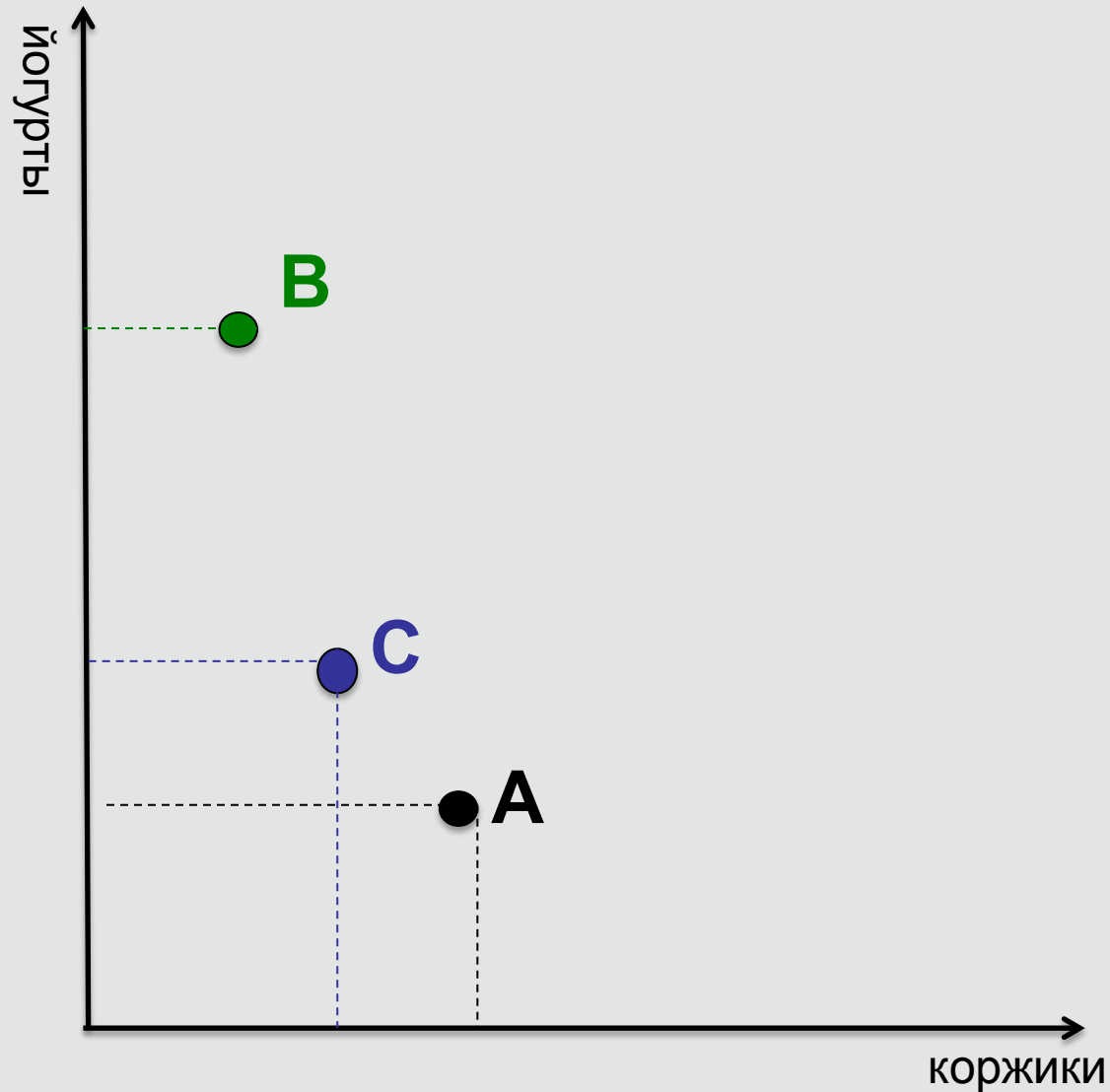
- ❑ Задача потребительского выбора
- ❑ Основные инструменты
- ❑ Эффект замещения и эффект дохода
- ❑ Уравнение Слуцкого

Основные понятия

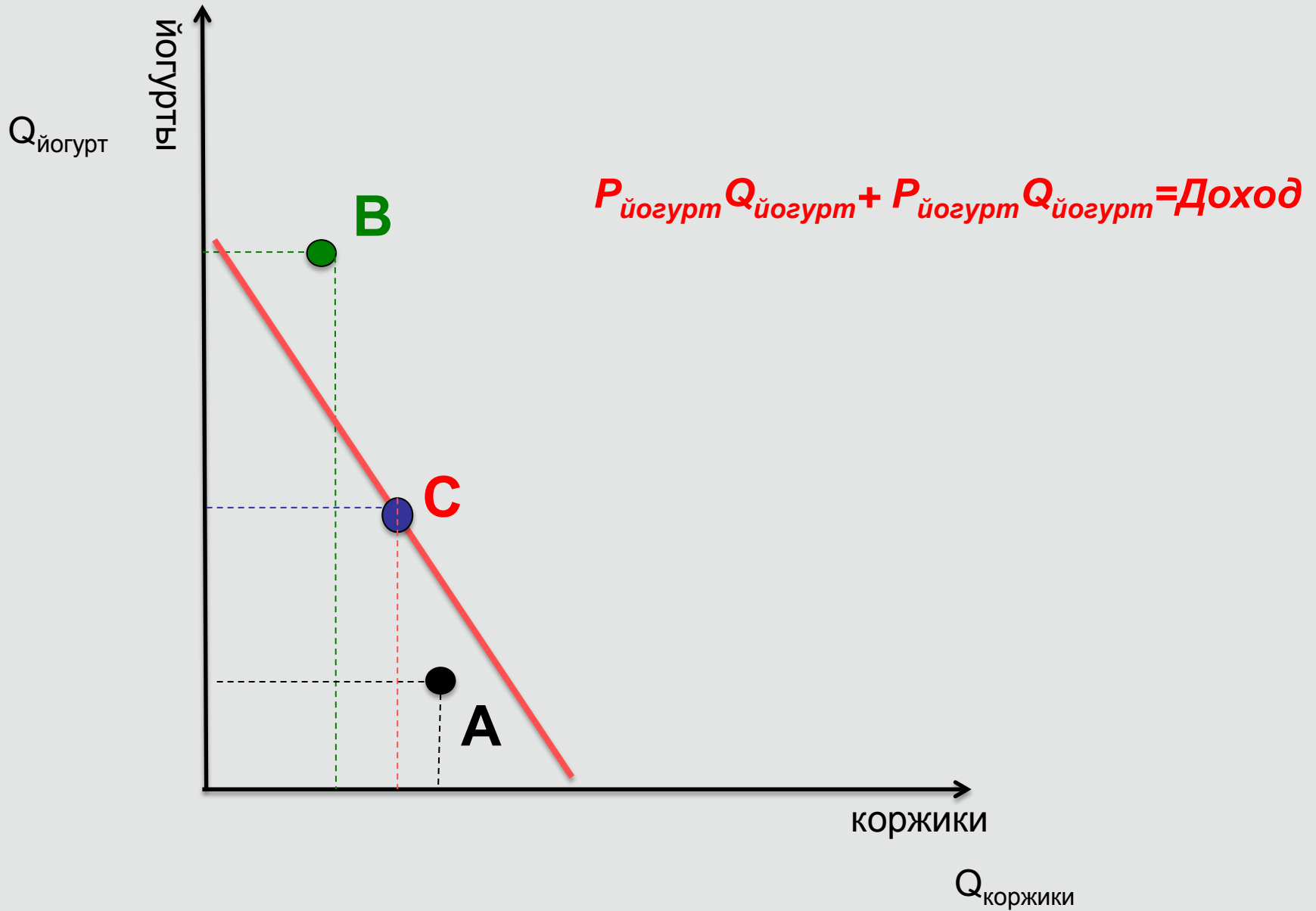


- ❑ Набор товаров
- ❑ Предпочтения потребителя
 - чем больше товара, тем лучше
 - предельная полезность от каждого товара убывает

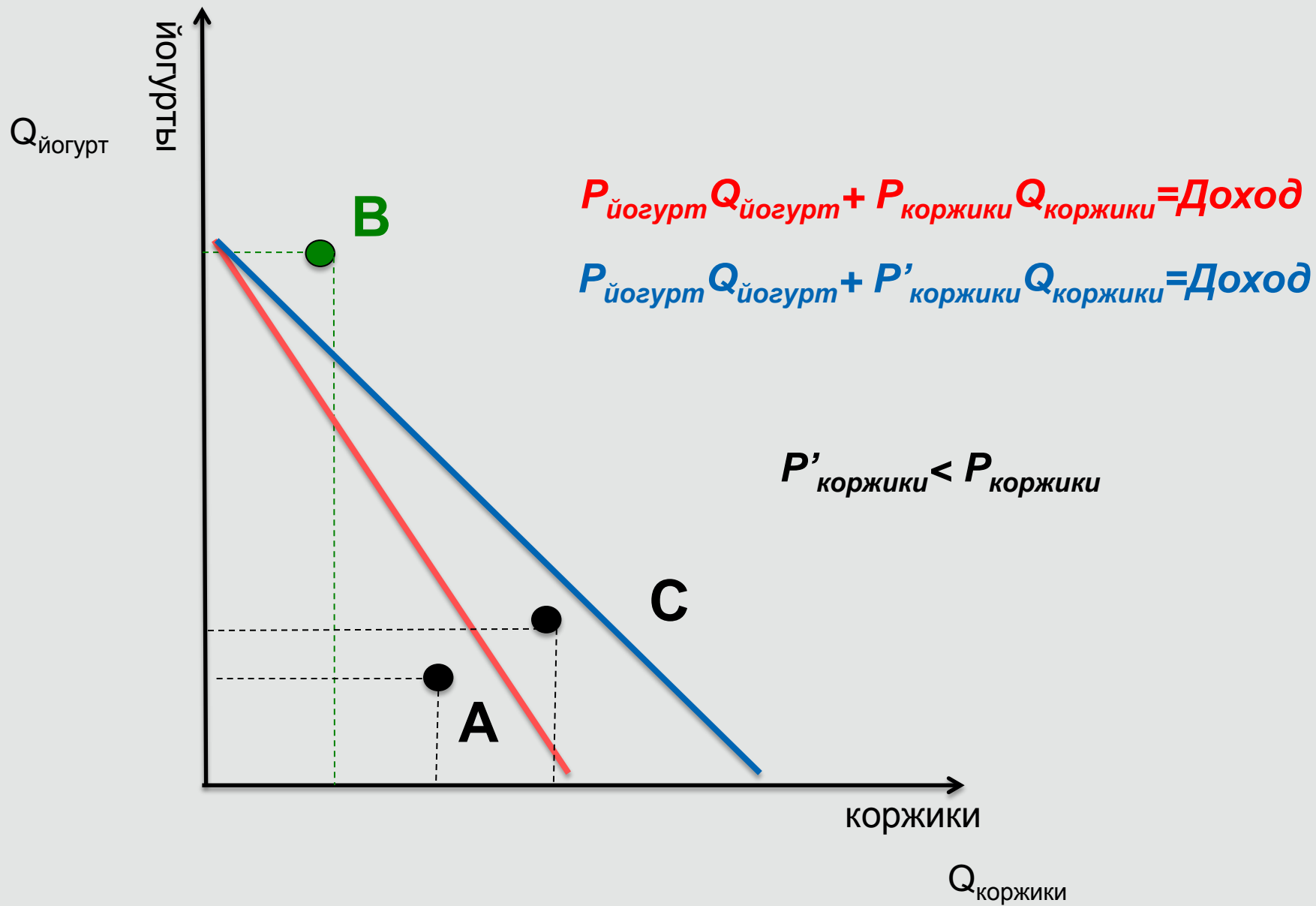
Потребительский выбор



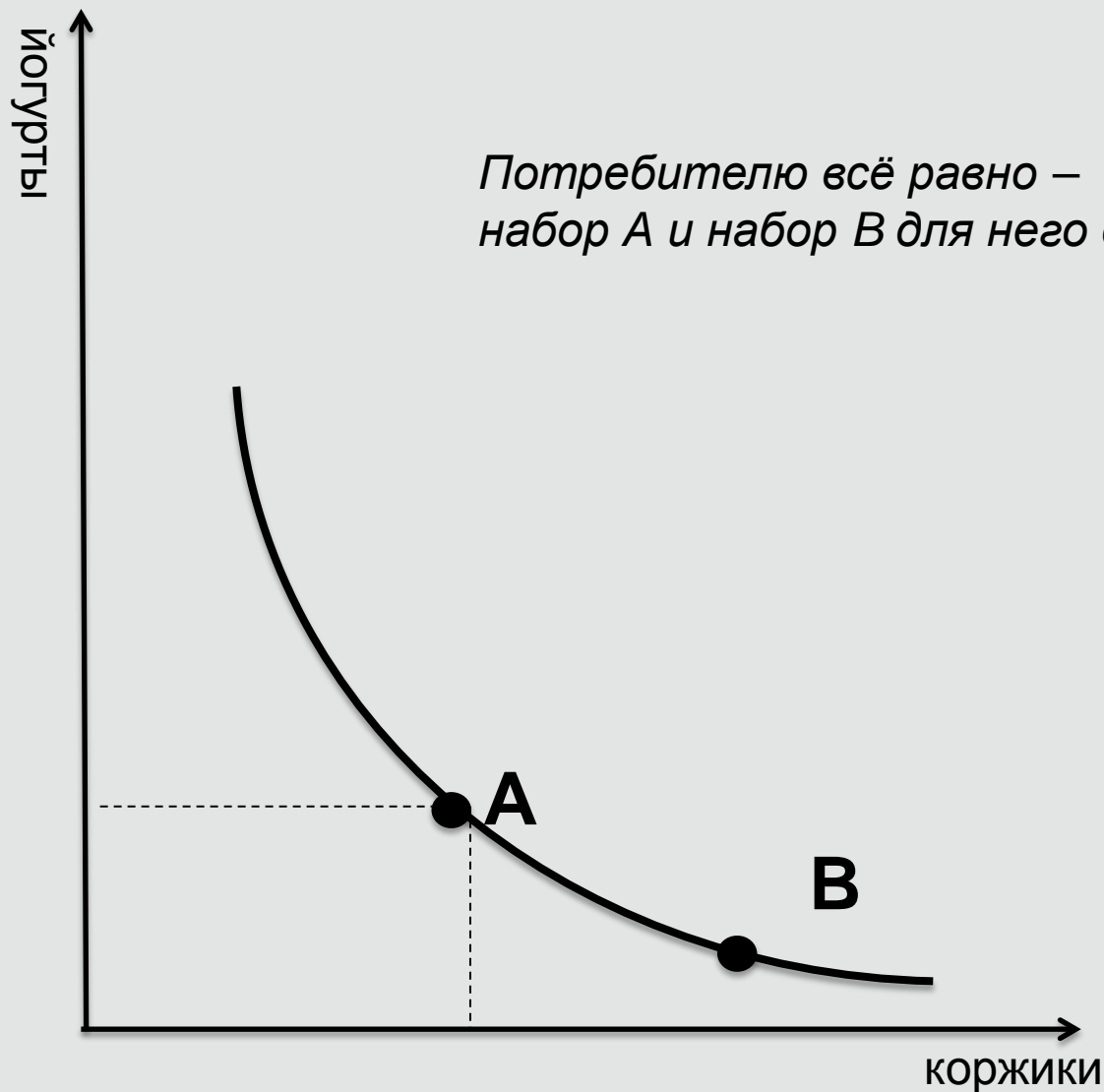
Бюджетное ограничение



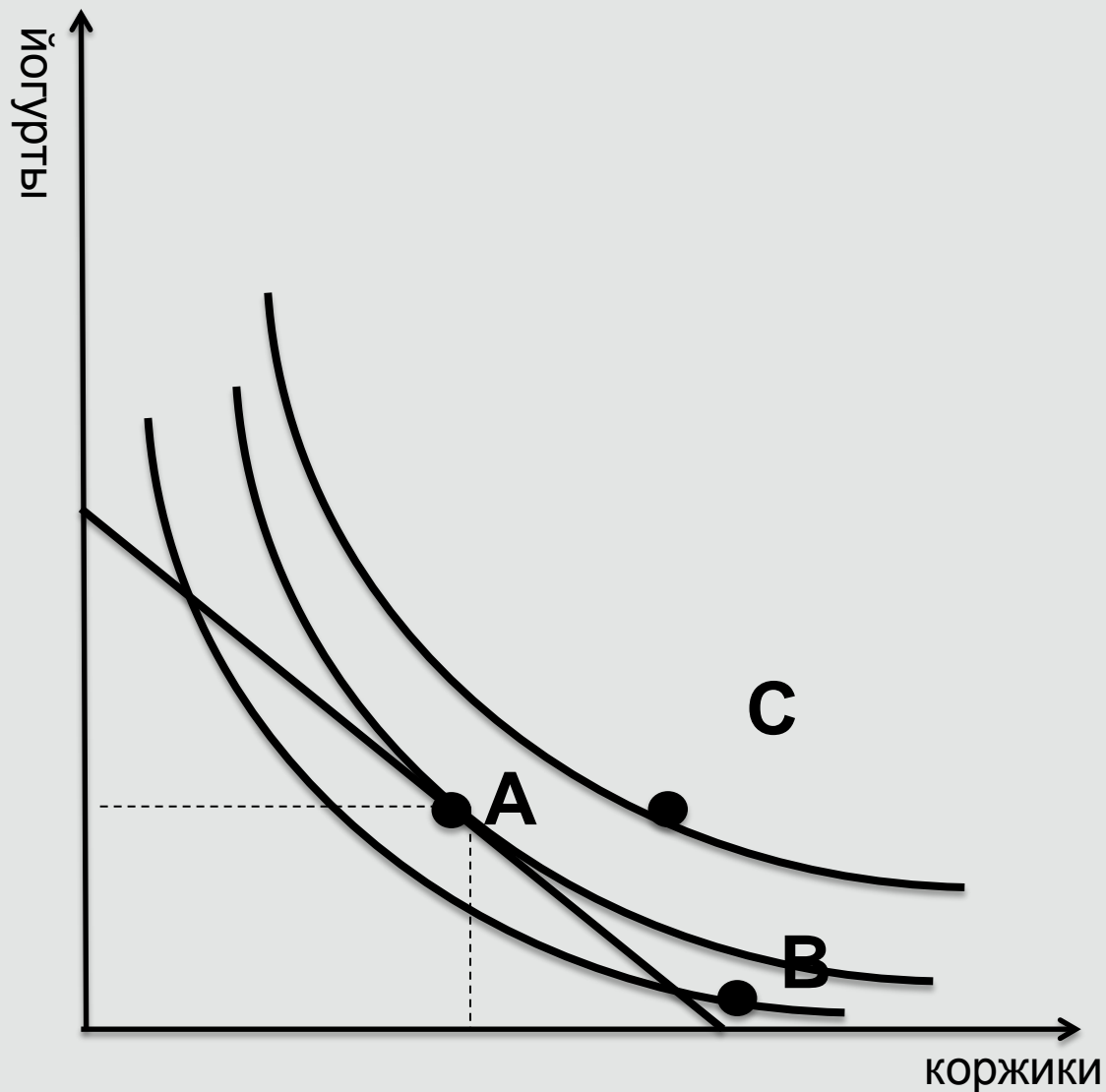
Изменение цены



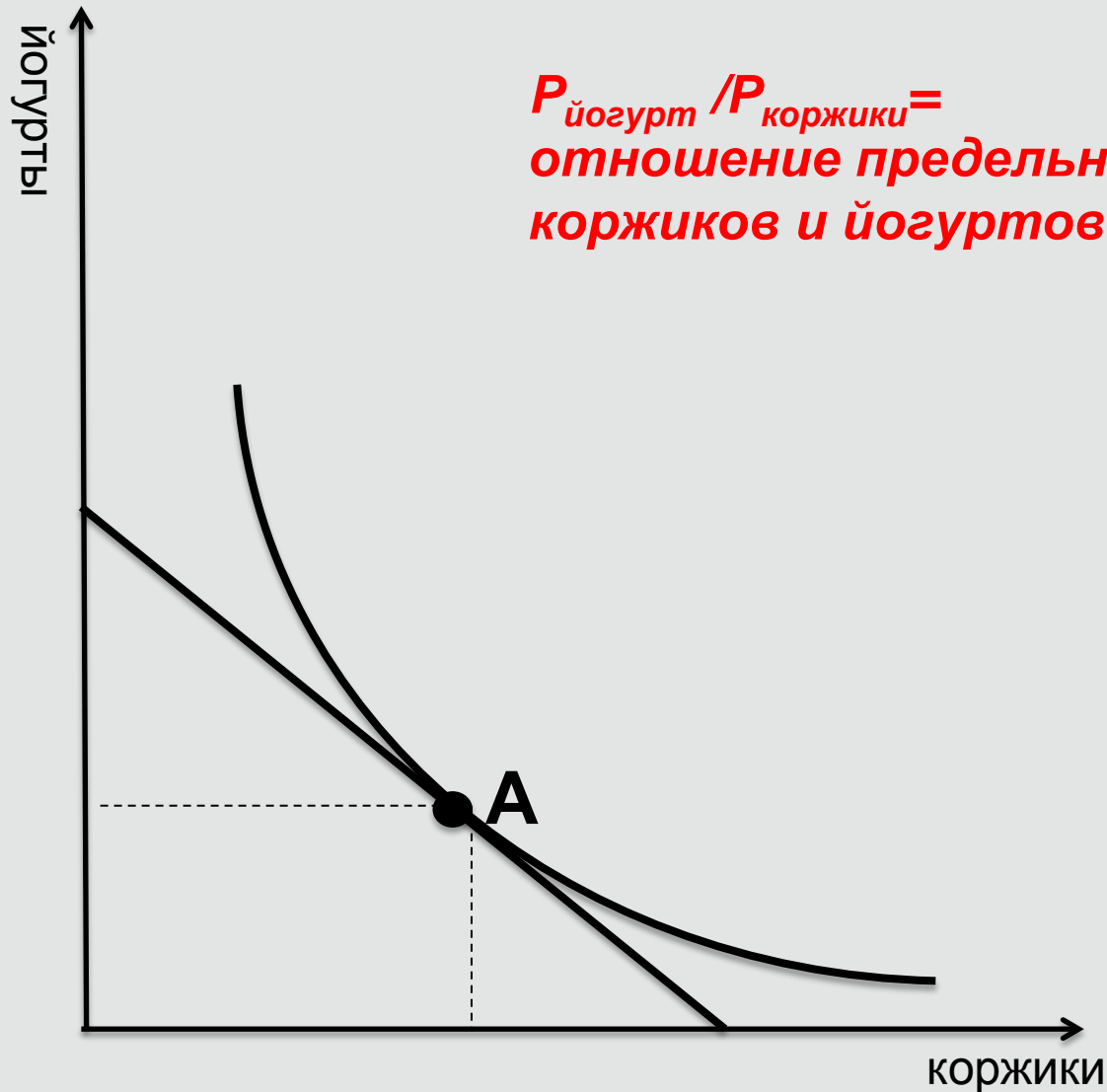
Предпочтения: кривые безразличия



Предпочтения: кривые безразличия



Оптимальный выбор



Эффект дохода и эффект замещения

Те явления, которые экономисты называют эффектом дохода и эффектом замещения, часто встречаются в нашей повседневной жизни, однако к счастью или к сожалению, мы не относимся к ним как к великой экономической задаче выбора потребителя. Представим достаточно простую ситуацию: возьмём самого обыкновенного человека с улицы, дадим ему самое распространённое имя – Александр и условно разделим его день на две составляющие: работа и отдых. Александр ходит на работу, в конце дня получает зарплату и тратит её на свой досуг. Для простоты предположим, что Александр сам решает, сколько дней он работает, а сколько отдыхает. Раньше у Александра была зарплата 2000 рублей в день и он работал 20 дней в месяц, а остальные дни посвящал досугу. Теперь зарплата Александра выросла до 2500 рублей в день. Возникает вопрос, как это изменение повлияет на его решение о количестве рабочих дней.

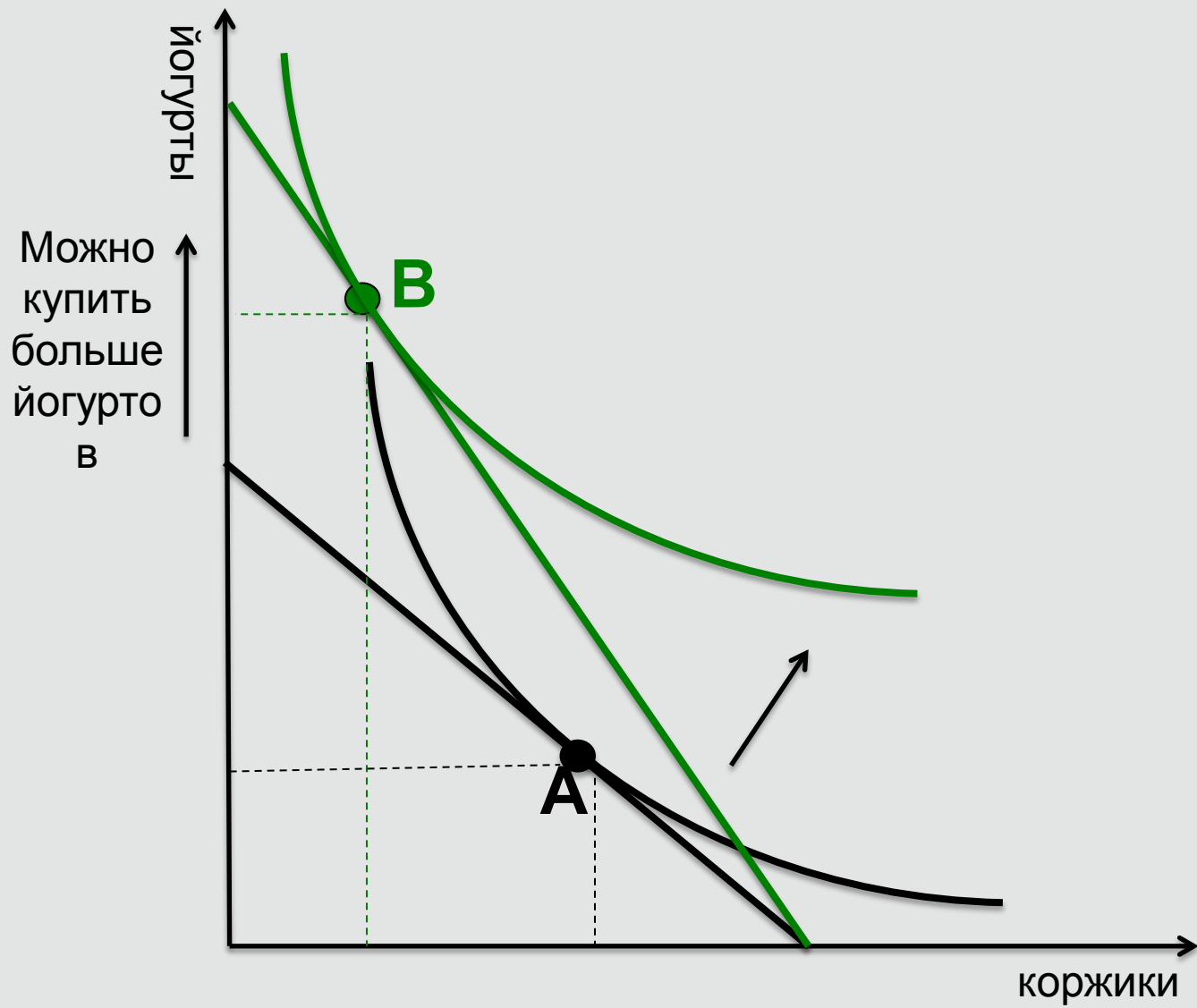
С одной стороны, налицо **эффект дохода**: Александру стали платить больше, значит теперь он может заработать те же деньги меньше, чем за 20 дней, и больше отдыхать. Или же Александр захочет немного сократить число рабочих дней, чтобы у него было больше денег, которые он смог бы потратить на отдых. Так или иначе, Александр сможет позволить себе увеличить количество дней отдыха.

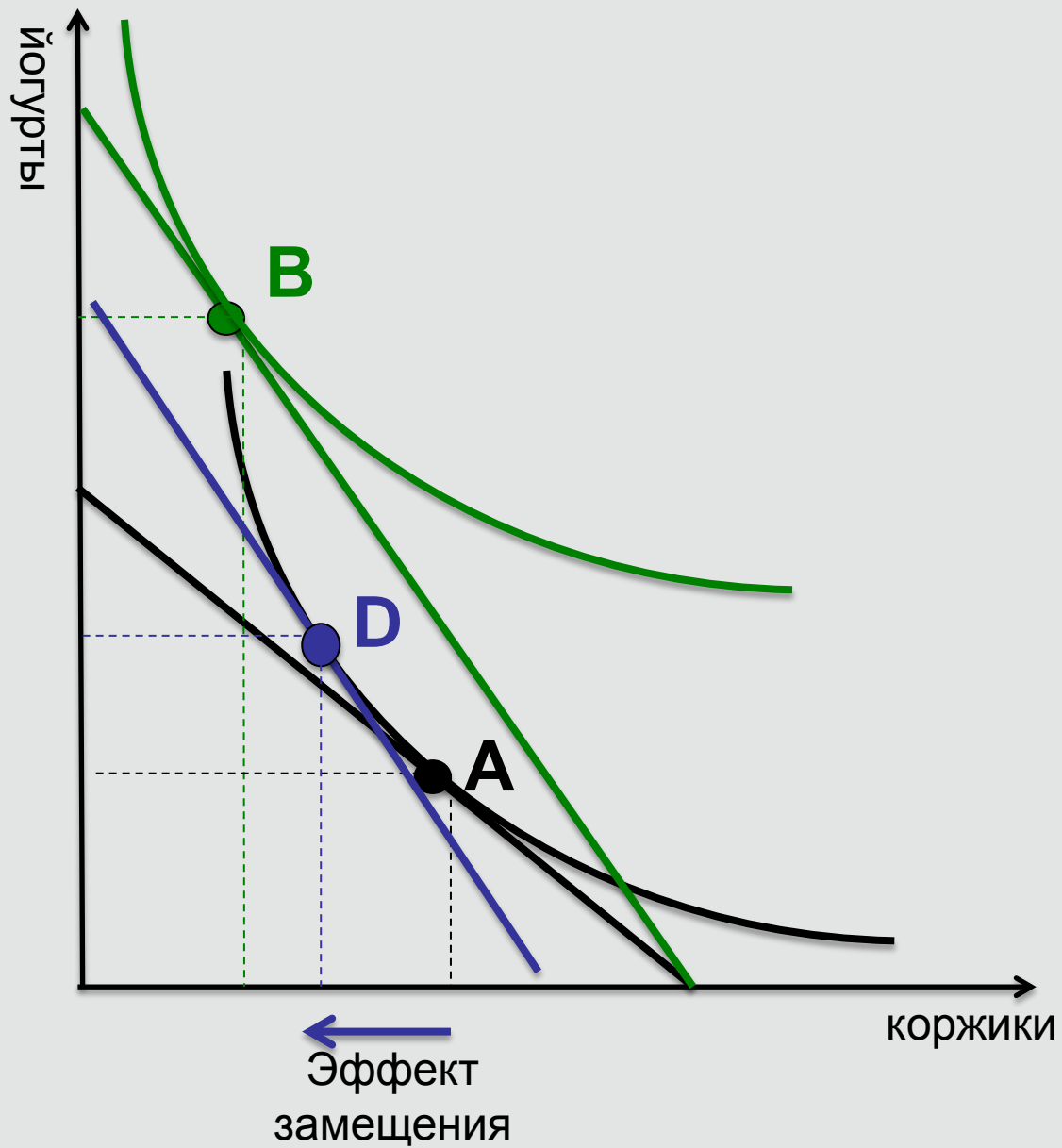
С другой стороны, раньше, посвятив день отдыху, Александр терял возможность получить 2000 рублей. Сейчас же день отдыха будет «стоять» ему дороже – 2500 рублей. В рамках модели спроса можно сказать, что цена дня отдыха возрастает, что снижает объём спроса на такой вид деятельности. Тут в действие вступает **эффект замещения** – Александр захочет меньше дней посвящать досугу, так как для него это стало относительно более дорогим времяпровождением.



И всё же непонятно, какое решение примет Александр: будет ли он больше работать или больше отдыхать. Эффект дохода в сочетании с эффектом замещения может привести к разным исходам. Зависеть это будет от того, насколько Александр сам оценивает свою полезность от дополнительного отдыха, или выражаясь экономическим языком, от вида его кривых предпочтения.

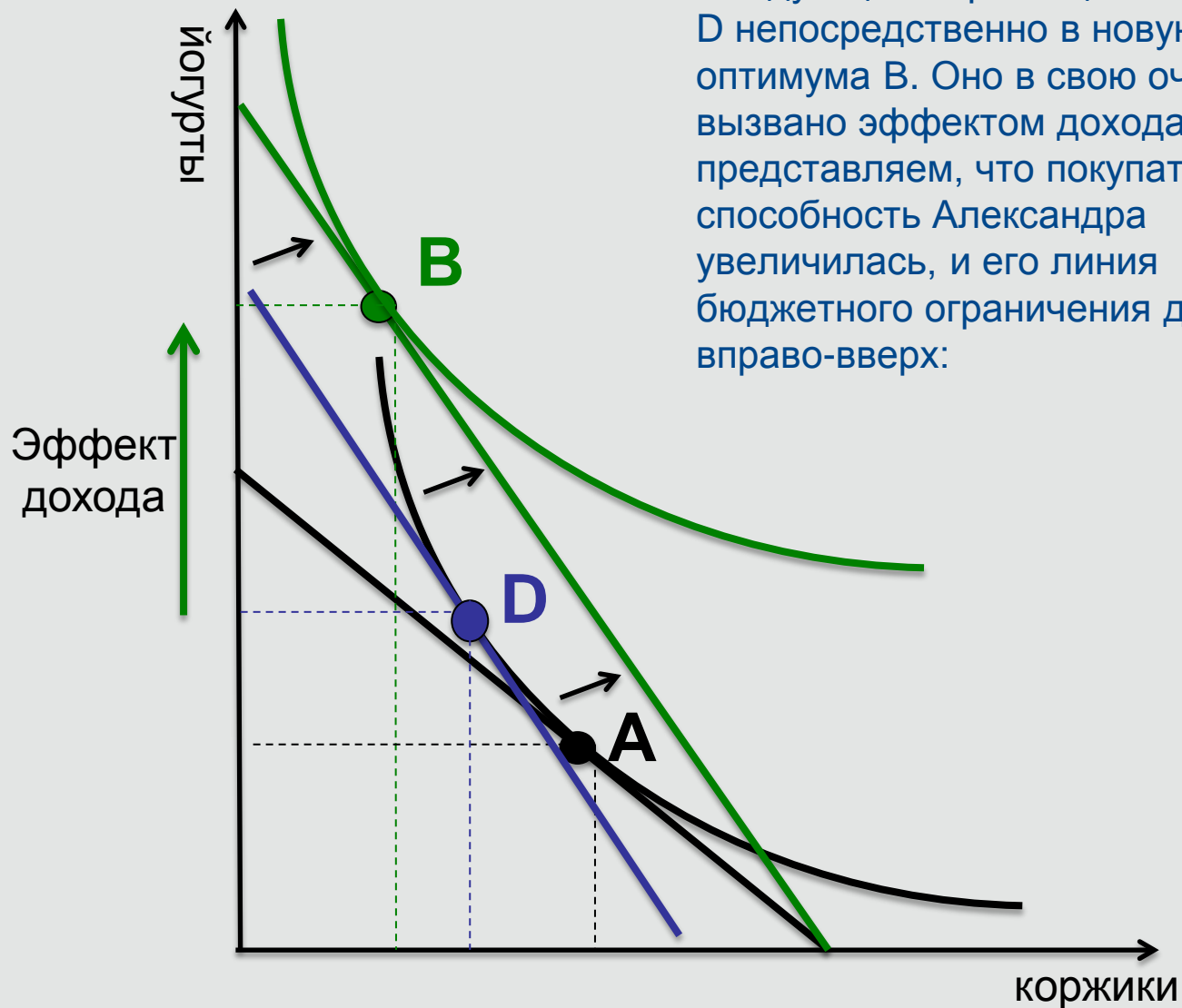
Теперь посмотрим, как эффекты дохода и замещения можно увидеть на графике. Для этого продолжим экспериментировать с жизнью нашего Александра. Предположим, на завтрак он любит есть йогурты и коржики. Представим теперь, что цена на йогурт упала. Как это повлияет на его кривую бюджетного ограничения? Доход Александра никак не изменился, но из-за падения цены за те же деньги он может купить теперь больше йогуртов, чем раньше. Значит, кривая бюджетного ограничения сдвинулась:







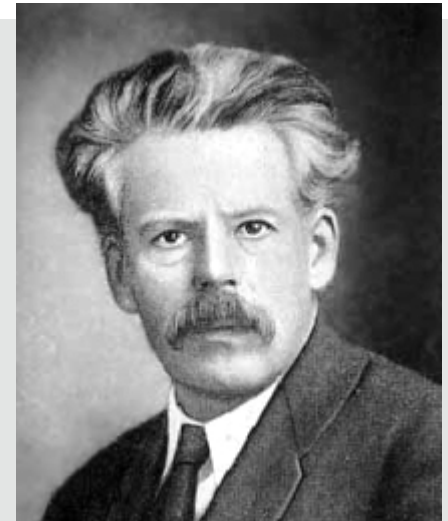
Следующее перемещение – из точки D непосредственно в новую точку оптимума В. Оно в свою очередь вызвано эффектом дохода: мы представляем, что покупательная способность Александра увеличилась, и его линия бюджетного ограничения движется вправо-вверх:



Уравнение Слуцкого



□ Изменение спроса на товар
в результате изменения цены =
прямой эффект + косвенный
(в результате изменения дохода)

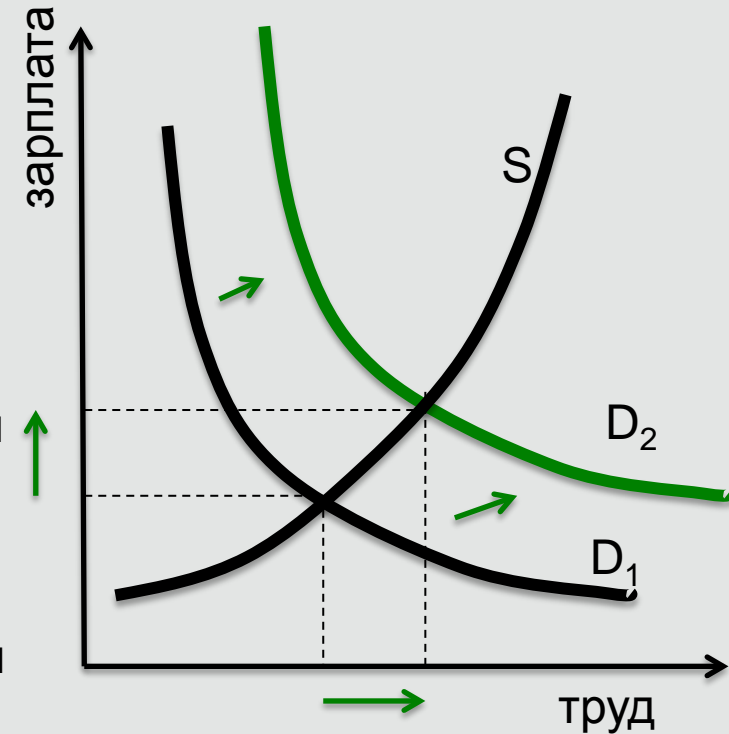


Slutsky, E. E. (1915). "Sulla teoria del bilancio del consumatore". *Giornale degli Economisti* **51** (July): 1–26.

Эффекты в долгосрочном периоде

Когда речь шла о предложении, мы постулировали, что кривая предложения имеет положительный наклон. Однако существует теория о том, что в долгосрочной перспективе предложение труда имеет нисходящий характер. Экономический анализ показывает, что это не просто теоретическая выдумка. Задумайтесь, ведь сто лет назад большинство людей работали шесть дней в неделю вместо сегодняшних пяти, не говоря о сокращении часов работы в день. Средняя заработная плата с поправкой на инфляцию также возросла. Что же получается, что с ростом зарплаты, величина предлагаемой рабочей силы падает?

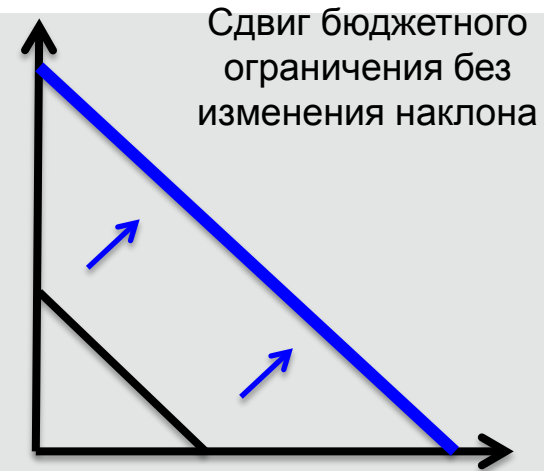
Всем этим парадоксам есть экономическое объяснение. Развитие технологий приводит к росту производительности труда, а значит и к росту спроса на труд (см рисунок). Это в свою очередь ведёт к увеличению равновесной заработной платы. Вот тут стоит обратить внимание на эффект дохода и замещения. С одной стороны, рост зарплаты должен стимулировать людей больше работать. С другой стороны, многие работники предпочли воспользоваться результатами экономического процветания и технологического прогресса и стали больше времени посвящать отдыху. Говоря экономическим языком, в долгосрочной перспективе влияние эффекта дохода было сильнее, чем влияние эффекта замещения.



Эффекты и бюджетное ограничение



Вот ещё одна иллюстрация того факта, что эффект дохода сильнее влияет на предложение труда, чем эффект замещения. Рассмотрим такую небольшую группу населения, как победители лотереи. Сюда же можно отнести и тех, кто внезапно получил большое наследство и прочих лиц, чей доход резко и одномоментно вырос (обратите внимание, речь уже не идёт о повышении зарплаты и других изменениях постоянного дохода). Итак, такие события резко увеличивают доходы, что приводит к сдвигу вправо линии бюджетного ограничения счастливиц. Но постоянный доход, то есть заработная плата, не меняется, поэтому наклон линии остаётся неизменным, что свидетельствует об отсутствии эффекта замещения.





Исследования поведения победителей в лотереях позволили получить интересные результаты. Среди лиц, выигравших \$50 тыс. почти 25% вообще не работали, и ещё 9% были заняты неполную рабочую неделю. Но это ещё не всё. Из тех, кто выиграл \$1 млн и больше, 40% вообще перестали работать. Делаем вывод: следствие крупных денежных выигрышей – существенное влияние эффекта дохода на предложение труда.

Аналогично и с наследством. Исследования учёных показали, что лица, унаследовавшие более \$150 тыс, прекращают работу в четыре раза чаще, чем наследники сумм, не превышающих \$25 тыс. Крупным предпринимателям и обладателям кругленьких сумм стоит задуматься, а стоит ли оставлять чадам огромные состояния. С одной стороны, это конечно проявление заботы, но с другой стороны, как учит нас экономика стимулов, эффект дохода на предложение труда действует неумолимо, так что перспективы будущих поколений могут быть прискорбными.