

**ЛЬВІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ФІЗИЧНОЇ КУЛЬТУРИ
ІМЕНІ ІВАНА БОБЕРСЬКОГО**

Факультет туризму

Кафедра економіки та менеджменту

ЛЕКЦІЯ №12

**ТЕОРІЯ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧА (КАРДИНАЛЬНА ТЕОРІЯ
КОРИСНОСТІ)**

з навчальної дисципліни:

«Макро- та мікроекономіка»

підготовки БАКАЛАВРІВ

галузь знань **07 «Управління та адміністрування»**
(спеціальність 073 – «Менеджмент»)

Лекція обговорена і затверджена на засіданні кафедри економіки та менеджменту
(протокол № 5 від “10” грудня 2020 року)

Укладач(і):

О. І. Завидівська, к.е.н., доцент, доцент
кафедри економіки та менеджменту

План

12.1. Основні постулати теорії поведінки споживача

12.2. Корисність та її особливості

12.3. Закон спадної граничної. Максимізація корисності. Гранична корисність грошей

12.4. Рівновага споживача в кардинальній теорії корисності

12.1. Основні постулати теорії поведінки споживача

При аналізі поведінки споживача виникає ряд запитань: Чому споживач купує деякі товари? Чому з-поміж великої кількості товарів він обирає і купує саме ці товари і саме в такій кількості? Відповідаючи на ці запитання, економісти вважають, що споживач обирає якийсь «кращий» набір товарів з тих, що він може придбати, виходячи із свого доходу. Споживач обирає «кращий» із своєї точки зору набір товарів. Вважають, що кожен споживач має свою суб'єктивну шкалу переваг і знає напевно, що йому подобається більше, а що - менше.

Економічні потреби – це необхідність у життєвих благах, бажання володіти ними і використовувати за призначенням.



Рис. 12.1. Класифікація особистих економічних потреб

Особисті економічні потреби людина може задовольняти сама без об'єднання зусиль з іншими особами. Колективні потреби вимагають об'єднання колективних зусиль для виконання спільних задач.

Благо - це все те, що становить визначений позитивний зміст, предмет, явище, продукт праці, який задовольняє визначену людську потребу і відповідає інтересам, цілям людей.

Особливе місце серед благ, необхідних людині, займають послуги, роль яких зростає.

Найбільш розповсюдженим є поділ благ на матеріальні та нематеріальні.

Треба показати, що матеріальні блага включають як природні дари, так і результати виробництва.

Нематеріальні блага – це блага, які впливають на розвиток здібностей людини, вони утворюються в невиробничій сфері: мистецтво, освіта тощо.

Дві підгрупи нематеріальних благ:

Внутрішні – блага, дані людині природою, які вона розвиває в собі з власної волі (здібності до науки, малювання, співу тощо);

Зовнішні – це те, що дає зовнішній світ для задоволення потреб людини (репутація, ділові зв'язки, протекція).

Крім зазначених груп благ визначаються також блага теперішні та майбутні, прямі та непрямі, довготермінові та короткотермінові.

Особливе значення має поділ благ на економічні та неекономічні.

До **економічних благ** належать ті, які є об'єктом, а не результатом економічної діяльності, тобто ті, які можна одержувати в кількості обмежень, порівняних із задоволенням потреб.

До неекономічних належать дарові блага, надані без прикладання зусиль людини.

В економічній теорії виділяються два основних підходи до визначення корисності:

- *поведінка споживача визначається за допомогою кардиналістської теорії корисності, тобто ця теорія допускає кількісне її вимірювання;*

- *ординалістська теорія передбачає, що блага для споживача можуть бути виміряні тільки порядково.*

12.2. Корисність та її особливості

В кардиналістській теорії корисності:

- за початковий пункт економічного аналізу приймається потреби людини та закони їх насичення;

- вартість або цінність будь-якого блага визначається ступенем важливості тої потреби, яка задовольняється у суб'єктивній оцінці споживача;
- суб'єктивна оцінка будь-якого блага залежить від двох факторів: від ступені рідкості блага та від ступеню насиченості потреби у ньому.

Раціональність – це цілеспрямована діяльність, що направлена на досягнення мети, що враховує задані обмеження і існуючу можливість.

Розумним або раціонально міркуючим споживачем – вважається індивід, що враховує задані обмеження та існуючі можливості.

Становище, в якому опиняється типовий споживач, можна описати так:

1. Розумна поведінка
2. Переваги
3. Бюджетне стримування
4. Ціни

Раціональність допомагає створити теорії, які відносяться до проблеми: **ЯК ЛЮДИ РОБЛЯТЬ ВИБІР?**

КОРИСНІСТЬ – це ступінь задоволення, яке отримує людина від споживання певного блага або сукупності благ.

Корисність залежить як від людини, так і від блага. Вона має **дві властивості:**

- 1) Корисність товару є різною для різних людей (тому що вона залежить від смаків і вподобань);
- 2) Корисність від певних благ є різною для однієї і тієї самої людини в різний час і за різних обставин.

Представники кардиналізму припускають можливість кількісної оцінки корисності благ.

Кількісно розраховують:

- Пряму корисність;
- Непряму корисність;
- Повну корисність.

Благом з прямою корисністю називається благо, яке безпосередньо впливає на умови життя людини.

Благо має непряму корисність, якщо воно безпосередньо не впливає на добробут людини, але використовується для виготовлення благ, які мають пряму корисність.

Сукупність прямої і непрямой корисності є повною корисністю блага.

12.3. Закон спадної граничної. Максимізація корисності. Гранична корисність грошей

Залежно від кількості ютилів (u), тобто одиниць корисності товару, розрізняють : **ГРАНИЧНУ (marginal utility, MU), ЗАГАЛЬНУ (total utility, TU) і СЕРЕДНЮ (average utility, AU) КОРИСНІТЬ.**

Гранична корисність (MU) – це додаткова корисність, яку отримує людина від кожної останньої або додаткової одиниці спожитого товару.

Існує закон спадної граничної корисності (перший закон Госсена), згідно з яким при споживанні кожної додаткової (наступної) одиниці товару величина додаткового задоволення для людини зменшується.

Таблиця 12.1

Гранична і загальна корисність споживання яблук

Кількість спожитих яблук, Q	Гранична корисність MU (в ютилях)	Загальна корисність TU (в ютилях)
0	-	-
1	10	10
2	9	19
3	7	26
4	4	30
5	1	31
6	0	31
7	-3	28

Загальна корисність (TU) – це корисність, яку отримує споживач від використання товару загалом. Наприклад, від споживання семи яблук – загальна корисність є звичайною сумою усіх корисностей.

Гранична корисність = зміна загальної корисності / зміна кількості одиниць спожитого товару: $MU = d(TU)/d(Q)$

Наприклад, MU четвертого яблука = $(30-26)/(4-3) = 4$ (ютилі)

Середня корисність (AU) – це загальна корисність у розрахунку на кожну одиницю товару.

Середня корисність = загальна корисність даної кількості товару / кількість одиниць спожитого товару. Наприклад, AU чотирьох яблук = $30/4 = 7,5$ (ютилі). Кожне з чотирьох яблук приносить середню корисність, або ступінь задоволення, у 7,5 ютиля.

Функція корисності – це співвідношення між обсягами товарів та послуг, що споживаються і рівнем корисності якого досягає споживач:

$$U = f(Q_x, Q_y \dots Q_n)$$

де, U – корисність;
 Q_x – кількість товару X ;
 Q_y – кількість товару Y

Для знаходження **оптимального набору споживача**, тобто того набору благ, який максимізує його корисність при заданому рівні витрат (бюджету), крім функцій корисності товарів, які формалізують його індивідуальні смаки і бажання, необхідно також володіти інформацією про ціни товарів.

Правило раціональної поведінки споживача (2-й закон Госсена) – функція корисності максимізується в тому разі, якщо грошовий дохід споживача розподіляється таким чином, що кожна остання грошова одиниця, витрачена на придбання будь-якого блага, приносить однакову граничну корисність.

11.4. Рівновага споживача в кардинальній теорії корисності

В умовах кардиналістського підходу аналіз поведінки споживача визначається таким чином:

- його раціональна поведінка й прагнення до максимізації сукупної корисності;
- наявність системи переваг і точне уявлення про граничну корисність благ;
- бюджетне обмеження.

Рівновага споживача означає досягнення максимальної сукупної корисності, яка досягається за умови дотримання принципу рівної корисності.

Функція корисності максимізується у тому випадку, коли грошовий дохід споживача розподіляється таким чином, що кожна грошова одиниця, яка витрачена на придбання будь-якого блага приносить однакову граничну корисність.

Правило максимізації корисності дозволяє зробити наступний висновок:

$$\text{якщо } \frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = \dots = \frac{MU_n}{P_n}, \text{ то } \frac{MU_1}{MU_2} = \frac{P_1}{P_2}$$

Це правило показує, що у стані рівноваги (максимум корисності при заданих смаках споживача, цінах та доходах) корисність, отримана від останньої грошової

одиниці, витраченої на придбання будь – якого товару, однакова незалежно від того, на який товар вона витрачена. *Цей висновок називають другим законом Госсена.*

Споживач, який максимізує свою корисність, купуватиме товари таким чином, щоб їх граничні корисності у розрахунку на грошову одиницю ціни були рівні. Цей підхід називається еквімаржинальним принципом.

Споживча рівновага – це ситуація, в якій споживач не може збільшити загальну корисність, що отримується, виходячи із даного бюджету, витрачаючи менше грошей на покупку 1-го блага і більше на покупку 2-го блага.

Коли споживач розподіляє свій бюджет згідно другого закону Госсена, тоді його покупки стають оптимальними. Такий стан називають *рівновагою споживача.*