Теория предельной полезности

Теория предельной полезности базируется на представлении о том, что хотя

потребности людей вообще говоря, безграничны - потребность в определенном

товаре может быть удовлетворена.В пределах ограниченного промежутка времени

в течении которого вкусы покупателей остаются неизменными, потребители

могут получить столько товаров и услуг, сколько они пожелают.Чем большее

количество товаров приобретают потребители, тем меньше их стремление к при-

обретению дополнительных единиц этого же товара:например, потребность чело-

века в автомобиле, если он его не имеет, может быть очень сильной;желание

иметь вторую машину гораздо менее интенсивно; а что касается третьей или

четвертой машины, то потребность в них очень слаба.Даже очень богатые семьи

редко имеют больше четырех-пяти машин, несмотря на точто их доходы позволяют

купить и содержать целый автомобильный парк.

Эконмисты выдвинули теорию, согласно которой определенная потребность может

удовлетворятся следующими друг за другом единицами товара в соответствии с

з а к о н о м у б ы в а ю щ е й п р е д е л ь н о й п о л е з н о с т и.

Как известно, продукт обладает полезностью, если он способен удовлетворять

потребности.Следовательно, п о л е з н о с т ь - это способность удовлетво-

рять потребности.Но нужно разделять понятия "полезность" и "польза". Карти-

на Пикассо может быть бесполезной с практической точки зрения и в тоже вре-

мя приносить пользу знатокам искусства.Нужно также отметить, что полезность

весьма субъективное понятие. Бутылка дешевого портвейна может иметь доста-

точно большую полезность для бродяги-алкоголика и нулевую или даже отрица-

тельную полезность для председателя местного отделения союза трезвости.

Под п р е д е л ь н о й полезностью понимают добавочную полезность, или

удовлетворение, извлекаемое потребителем из одной дополнительной единицы

конкретной продукции. За относительно короткий промежуток времени, в течении

которого вкусы потребителей не изменяются, предельная полезность каждой пос-

ледующей единицы товара будет падать (иногда предельная полезность последую-

щих единиц продукции может возрастать. Например, третья банка пива может

доставить больше удовольствия, чем первая или вторая. Но начиная с опреде-

ленного момента следует ожидать, что предельная полезность дополнительных

единиц продукции начнет падать).Почему? Потому что потребность в этом кон-

ретном продукте будет постепенно удовлетворятся. Падение предельной полезно-

сти по мере приобретения потребителем дополнительных единиц определенного

продукта известно под названием закона убывающей предельной полезности.

Закон убывания предельной полезности наглядно показывает, что если каждая

последующая единица продукта обладает все меньшей и меньшей полезностью,то

потребитель станет покупать дополнительные единицы продукта лишь при условии

снижения их цены.Потребитель купит, скажем два гамбургера по цене 1$, но

вследствие убывающей предельной полезности дополнительных единиц продукта

он предпочтет не покупать больш этого продукта по данной цене, т.к., отдавая

деньги, он фактически отказывается от других товаров, т.е. от альтернативных

способов получения полезности. Поэтому следующие гамбургеры будут "недоста-

точно хороши" до тех пор, пока цена не снизится. При отрицательной предель-

ной полезности фирме "Макдональдс" пришлось бы платить клиенту, чтобы заста-

вить его съесть гамбургер. Если взглянуть на дело со стороны продавца, то

убывающая предельная полезность заставляет производителя понижать цену, для

того чтобы побудить покупателя к приобретению большего количества продукции.

Представление об убывающей предельной полезности не только лежит в основе

объяснения закона спроса, но и играет ключевую роль в объяснении того, каким

образом потребителям следует распределять свой денежный доход между различ-

ными товарами и услугами, которые они могут купить.Этот вопрос сводится к

следующему: какой именно набор товаров и услуг из тех, что потребитель может

проибрести не выходя за пределы своего бюджета, принесет ему наибольшую сум-

му полезности или удовлетворения. Грубо говоря, правило, в соответствии с ко-

торым можно максимизировать удовлетворение потребности, заключается "в таком

распределении денежного дохода потребителя, при котором последний рубль, зат-

раченный на приобретение каждого вида продуктов, приносил бы одинаковую пре-

дельную полезность".Это определение носит название правила максимизации по-

лезности.Если потребитель "уравновесит свои предельные полезности" в соответ-

ствии с этим правилом, то ничто не будет побуждать его к изменению структуры

расходов.Потребитель будет находится в "состоянии равновесия", но в случае

изменения потребительских вкусов, дохода или цен на различные товары, он

окажется в худшем положении - совокупная полезность понизится - при любом

изменении набора приобретаемых товаров. Правило максимизации полезности мож-

но записать в простой алгебраической форме: предельная полезность в расчете

на рубль, затраченный на продукт А - это полезность продукта А, деленная на

цену продукта А, а предельная полезность в расчете на рубль, затраченный на

продукт В - это полезность продукта В, деленная на цену продукта В. Правило

максимизации полезности требует, чтобы эти соотношения были равны:

MU продукта А MU продукта В

----------------- = -----------------

цена продукта А цена продукта В

Таким образом, мы выяснили, что если потребитель будет следовать правилу

максимизации полезности, то он будет находится в состоянии равновесия, но

любое отклонение от этого правила приведет к уменьшению предельной полезнос-

ти приобретаемых им товаров.

Кэмпбелл Р.Макконнелл, Стэнли Л.Брю

ЭКОНОМИКС