



Moduł II. Zagadnienia z teorii wyboru konsumenta

Spis treści:



Wstęp.....	2
1. Konsument w roli podmiotu gospodarczego	2
2. Dochód konsumenta a struktura i poziom wydatków	3
3. Teoria użyteczności krańcowej. Prawa Gossena.....	4
4. Krzywe obojętności konsumenta	8
5. Budżet konsumenta i linia ograniczenia budżetowego	10
6. Równowaga konsumenta.....	14
7. Nadwyżka (renta) konsumenta	15
8. Podaż pracy.....	16
Bibliografia	19

Słowa kluczowe: konsument, użyteczność, użyteczność całkowita, użyteczność krańcowa, prawa Gossena, punkt satysfakcji, krzywa obojętności, linia budżetowa, równowaga konsumenta, nadwyżka (renta) konsumenta, podaż pracy.



Wstęp

W poprzednim Module I wyjaśniono prawa rządzące mechanizmem rynkowym. Niniejszy moduł poświęcony jest decyzjom konsumenta podejmowanym na rynku dóbr konsumpcyjnych oraz na rynku pracy.

Rozważania dotyczą głównie problemu, w jaki sposób konsumenci wybierają, co chcą kupić i w jakich ilościach, czyli co decyduje, że wybierają oni takie, a nie inne dobra, w takich, a nie innych ilościach.

Rynek pracy jest rynkiem specyficznym, gdyż sam przedmiot transakcji – praca, ma szczególny charakter. Konsument występuje tu w roli pracownika oferującego na rynku pracę – oferuje umiejętności wykonywania określonego rodzaju pracy. Każdy człowiek posiada do dyspozycji ograniczony zasób czasu, który może podzielić między pracę i wypoczynek zgodnie ze swoimi preferencjami. Równocześnie praca jest źródłem dochodów, które może przeznaczyć na zakup dóbr. Oferując usługi pracy konsument poszukuje rozwiązania optymalnego, tzn. takiej ilości pracy, która dostarcza mu maksymalnych korzyści. W ten sposób kształtuje się podaż pracy na rynku. Ceną pracy jest płaca robocza, która dla większości gospodarstw domowych jest podstawowym źródłem utrzymania.

Prezentowany moduł zawiera analizę podstawowych pojęć i zasad z zakresu teorii wyboru konsumenta. Przedmiotem rozważań są: teoria użyteczności krańcowej (prawa Gossena), narzędzia służące określeniu stanu równowagi konsumenta (krzywe obojętności i linie budżetowe) oraz nadwyżka (renta) konsumenta, a także zachowania pracownika na rynku pracy.

1. Konsument w roli podmiotu gospodarczego



Konsument jest suwerennym podmiotem gospodarczym, zdolnym do podejmowania decyzji dotyczących konsumpcji na podstawie własnych preferencji i obiektywnych warunków rynkowych.

Założenie o suwerenności konsumenta ma charakter modelowy; stanowi ono podstawę modelu mikroekonomii klasycznej. W rzeczywistości konsument podejmuje decyzje ulegając wpływom otoczenia (naśladownictwo) i działań marketingowych przedsiębiorstw handlowych.

Domeną konsumenta (czy, innymi słowy, gospodarstwa domowego, które grupuje określoną liczbę konsumentów) jest organizowanie konsumpcji i jej realizacja. Poziom konsumpcji osiągany przez konsumenta jest determinowany przede wszystkim wysokością jego dochodów i cen nabywanych dóbr. Oprócz tego na poziom konsumpcji wpływają rozmiary posiadanego przez konsumenta majątku (rzecowego i finansowego), możliwości wykorzystania jego zasobu pracy, a także czynniki kulturowe. Potrzeby konsumenta są właściwie nieograniczone, natomiast ograniczone są środki niezbędne do ich zaspokojenia.





Teoria wyboru konsumenta wyjaśnia, w jaki sposób konsument podejmuje decyzje o wydatkowaniu ograniczonych środków finansowych, którymi dysponuje (Caban 2001: 96).

Źródła finansowania wydatków konsumpcyjnych są różnorakie. Wśród nich najważniejsze są dochody (bieżące i perspektywiczne), nagromadzone oszczędności, kredyty itp. Na dochody konsumenta składają się: płace (wynagrodzenia za pracę), renty ekonomiczne (wynagrodzenia np. za dzierżawę ziemi lub budynku), dywidendy z tytułu posiadanych akcji, odsetki od oszczędności, rozmaite świadczenia społeczne (renty, zasiłki chorobowe, zasiłki dla bezrobotnych) itp.



2. Dochód konsumenta a struktura i poziom wydatków

Preferencje konsumenta charakteryzuje znaczne zróżnicowanie. Mimo to istnieją, stwierdzone statystycznie, ogólne prawidłowości dotyczące struktury wydatków konsumenta. Są one uzależnione przede wszystkim od wysokości dochodów. Dochód staje się najważniejszym wyznacznikiem poziomu konsumpcji.



Powstaje pytanie, jaki rodzaj dochodu najlepiej wyjaśnia tę zależność.

Kwestię tę podejmują (Caban 2001: 97-98):

1. **Teoria dochodu absolutnego**, która głosi, że konsument - w miarę wzrostu dochodu do dyspozycji - coraz większą jego część oszczędza, a nie przeznacza na zwiększenie bieżącej konsumpcji. Oznacza to, że udział wydatków na konsumpcję w dochodzie maleje w miarę wzrostu dochodu. Zjawisko to znajduje empiryczne potwierdzenie w odniesieniu do gospodarstw domowych w krótkim okresie. Jednak w okresie długim, przynajmniej w krajach wysoko rozwiniętych, stosunek globalnej konsumpcji do dochodu jest względnie stały; podobnie zachowuje się stopa oszczędzania, mimo znacznego nieraz wzrostu dochodów. Sprzeczność tę stara się rozwikłać teoria dochodu relatywnego.
2. **Teoria dochodu relatywnego**, która wykazuje, że wydatki konsumenta na bieżące potrzeby zależą nie tyle od bieżącego dochodu, ile od osiągniętego poziomu konsumpcji. Konsument w celu zwiększenia swojego prestiżu dąży do podniesienia standardu życia, naśladować styl innych, lepiej sytuowanych jednostek. Osiągnięcie tego celu osłabia dążenie konsumenta do zwiększania



wydatków, wzrastają natomiast relatywnie i absolutnie oszczędności. Jeśli w okresie złej koniunktury konsument walczy o utrzymanie dotychczasowego poziomu konsumpcji, to postępowanie takie nosi miano **efektu rygla**. W wyniku działania tego efektu zmniejszają się nagromadzone oszczędności.

3. **Teoria dochodu stałego.** Jest ona próbą wyeliminowania słabości dwóch poprzednich. Chodzi o zastrzeżenia dotyczące interpretacji wydatków rodzin nie utrzymujących się z pracy najemnej. W rodzinach tych na wielkość wydatków konsumpcyjnych, oprócz dochodów bieżących, wpływają posiadane zasoby (np. papiery wartościowe, nieruchomości, kosztowności). Wydatki rodzin o znacznych zasobach są mało wrażliwe na zmiany bieżących dochodów rodziny. W większym stopniu reagują one na zmiany zasobów. Ponadto, niezależnie od źródeł dochodów konsumentów, niektóre wydatki konsumpcyjne (np. młodych małżeństw) są dokonywane z kredytów konsumpcyjnych. Kredyty te są zaciągane na poczet przyszłych (antycypowanych) dochodów konsumentów.

Z teorii dochodu stałego wynika, że wydatki konsumpcyjne rodzin dostosowują się nie tyle do dochodów bieżących, ile do dochodów przeciętnych, na które składają się dochody bieżące, przeszłe i antycypowane.

W teorii wyboru konsumenta zakłada się, że konsument, dążąc do osiągnięcia swoich celów, **zachowuje się racjonalnie**, czyli postępuje w sposób wewnętrznie spójny, umożliwiając maksymalizację zadowolenia. Z założenia o racjonalności postępowania wynikają pewne wnioski (Mansfield 2002: 30-31):

- konsument dokonuje wyboru spośród wielu możliwych rozwiązań i uwzględnia w tych wyborach swój system preferencji,
- przy każdorazowym dokonywaniu wyboru musi on zrezygnować z jednego lub większej liczby innych rozwiązań,
- w dążeniu do maksymalizacji zadowolenia konsument podejmuje działanie przynoszące więcej korzyści niż kosztów.

3. Teoria użyteczności krańcowej. Prawa Gossena

Teoria użyteczności krańcowej opiera się na dwóch podstawowych pojęciach i dwóch prawach, nazywanych **prawami Gossena**. Pojęciami tymi są: **użyteczność całkowita** i **użyteczność krańcowa**. Należy pamiętać, że użyteczność jest kategorią abstrakcyjną, która określa subiektywnie odczuwane zadowolenie, jakie daje człowiekowi konsumpcja dóbr.



Użyteczność całkowita (TU) jest to łączna satysfakcja, jaką człowiek osiąga z konsumpcji określonej ilości danego dobra.

$$TU = \sum_{i=1}^n Q_i$$

gdzie:

Q - jednostka konsumowanego dobra.



Natomiast **użyteczność krańcowa** (marginalna, MU) to zmiana (przyrost lub spadek) użyteczności całkowitej związana ze zwiększeniem (zmniejszeniem) konsumpcji danego dobra o kolejną, dodatkową jednostkę.

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

gdzie:

ΔTU - przyrost użyteczności całkowitej,

ΔQ - przyrost ilości konsumowanego dobra o jednostkę.

Zależności występujące między ilością konsumowanego dobra a jego użytecznością można omówić na przykładzie liczbowym. W tabelicy 1 są przedstawione użyteczność całkowita (TU) i użyteczność krańcowa (MU) dla różnych poziomów konsumpcji danego dobra (Q).

Tabela 1. Użyteczność całkowita a użyteczność krańcowa.

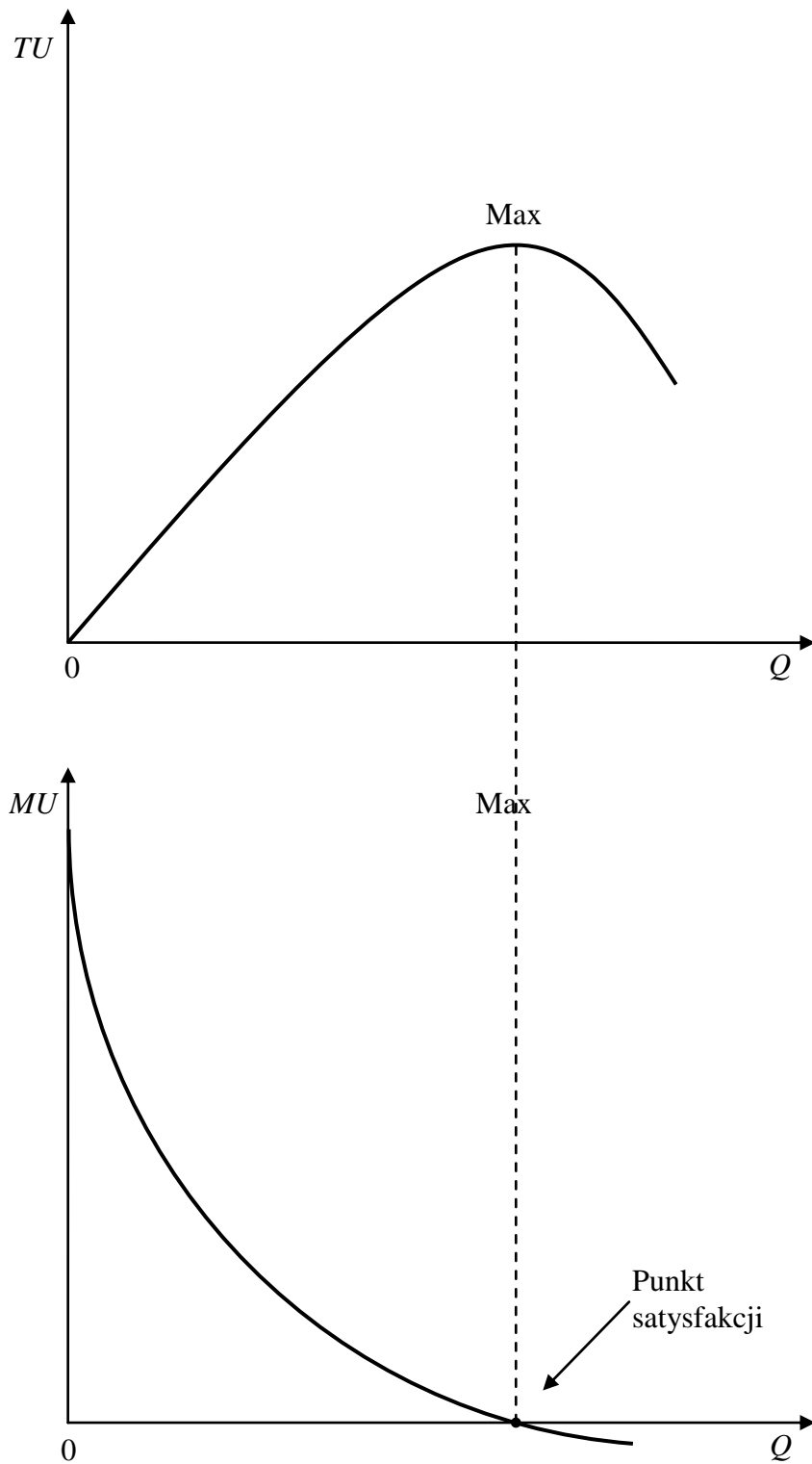
Poziomy Konsumpcji (Q)	TU	MU
0	0	10
1	10	6
2	16	3
3	19	1
4	20	0
5	20	-2
6	18	

Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie danych zamieszczonych w tabelicy 1 można sporządzić wykres funkcji użyteczności całkowitej i funkcji użyteczności krańcowej (rysunek 1). Na osi odciętych oznacza się ilości konsumowanego dobra, natomiast na osi rzędnych poziom zadowolenia konsumenta z konsumpcji danego dobra, mierzonego w jednostkach umownych.



Rysunek 1. Funkcje użyteczności całkowitej (TU) i użyteczności krańcowej (MU).



Źródło: opracowanie własne.



Między poziomem konsumpcji danego dobra a jego użytecznością istnieją zależności, które można określić na podstawie przebiegu funkcji obu kategorii użyteczności:

- użyteczność całkowita (TU) konsumpcji danego dobra wzrasta (maleje) wraz ze wzrostem (spadkiem) ilości konsumowanego dobra;
- użyteczność krańcowa (MU) maleje (wzrasta) wraz ze wzrostem (spadkiem) ilości konsumowanego dobra.

Należy zauważyć, że przy pewnym poziomie konsumpcji przyrost użyteczności krańcowej przyjmuje wartość ujemną (zamiast satysfakcji konsument odczuwa przykrość), natomiast użyteczność całkowita maleje.

Znajomość zależności między użytecznością całkowitą a użytecznością krańcową pozwala sformułować **prawo malejącej użyteczności krańcowej** (nazywane również **pierwszym prawem Gossena**).



Prawo to brzmi następująco: w miarę wzrostu konsumpcji danego dobra jego użyteczność krańcowa maleje (Caban 2001: 102).

A więc wraz ze wzrostem konsumpcji określonego dobra do pewnej jej wielkości użyteczność całkowita wzrasta, ale coraz wolniej; po przekroczeniu tej granicy, która odpowiada maksimum funkcji użyteczności całkowitej (rysunek 1), następuje spadek użyteczności całkowitej. Takiemu przebiegowi krzywej użyteczności całkowitej odpowiada spadek krzywej użyteczności krańcowej. Punktem maksymalnej użyteczności całkowitej odpowiada użyteczność krańcowa równa zero (punkt satysfakcji), natomiast spadek użyteczności całkowitej oznacza już ujemne wartości użyteczności krańcowej (rysunek 1). Konsument maksymalizujący zadowolenie z konsumpcji będzie ją zwiększał aż do momentu, w którym $MU = 0$.

Istnieją wyjątki od prawa malejącej użyteczności krańcowej. Jako przykład może posłużyć kolekcjonerstwo czy też konsumpcja dóbr kultury. Zdobycie kolejnego znaczka danej serii, szabli itp. przynosi posiadaczowi coraz więcej satysfakcji (użyteczność krańcowa wzrasta).

Prawo malejącej użyteczności krańcowej wyjaśnia zachowanie się konsumenta nabywającego tylko jedno dobro. W rzeczywistości konsument — rozporządzając danym dochodem — musi wybrać między różnymi dobrami o zróżnicowanych cenach. Kierując się zasadą racjonalnego postępowania, stara się on dokonywać takich wyborów, aby zgodnie z upodobaniami osiągnąć najwyższą użyteczność. W tym celu tak rozdysponowuje swoje dochody między różne dobra, aby — przy danych, różnych cenach — każda jednostka pieniądza, wydana na zakup krańcowej (ostatniej) jednostki dwóch lub większej liczby dóbr, przyniosła mu jednakowy przyrost zadowolenia.



Zasada wyrównywania się użyteczności krańcowych przypadających na każdą z jednostek pieniężnych wydatkowanych na zakup ostatnich konsumowanych dóbr nosi nazwę **drugiego prawa Gossena**.

Zasada ta oznacza, że dopóki użyteczność krańcowa określonych dóbr w przeliczeniu na jednostkę pieniężną jest różna, konsument jest w stanie osiągnąć wyższy poziom użyteczności całkowitej, przesuwając dochody między alternatywnymi dobrami. Zwiększając zakupy jednych dóbr, a zmniejszając drugich, doprowadza do zmiany relacji użyteczności krańcowych do cen dóbr, aż do ich wyrównania się. Osiąga wówczas stan



równowagi, czyli maksymalizuje swoją satysfakcję (użyteczność całkowitą) w ramach dochodu, którym dysponuje. Dalsze przesuwanie dochodów zmniejszyłoby użyteczność całkowitą, tak więc konsument nie ma motywów do zmiany swego koszyka zakupów. Algebraicznie maksymalizację użyteczności całkowitej można wyrazić formułą (Peterson 1991: 51):

$$\frac{MU_A}{P_A} = \frac{MU_B}{P_B} = \frac{MU_C}{P_C} = \dots = \frac{MU_Z}{P_Z}$$

gdzie:

MU_A, MU_B, \dots, MU_Z - użyteczność krańcowa dóbr A, B, \dots, Z ,

P_A, P_B, \dots, P_Z - ceny tych dóbr.

4. Krzywe obojętności konsumenta

Współczesna teoria zachowania się konsumenta jest oparta na **koncepcji krzywych obojętności i linii ograniczeń budżetowych**. Do analizy krzywych obojętności jest również wykorzystywane prawo malejącej użyteczności krańcowej.



Krzywa obojętności jest to zbiór punktów reprezentujących różne kombinacje ilościowe dwóch dóbr przynoszących konsumentowi takie samo zadowolenie (użyteczność całkowitą).

Krzywa ta jest zatem izokwantą, zbudowaną według tej samej reguły co poziomice, izotermy itp. (Milewski, Kwiatkowski 2005: 83). Różnica polega na tym, iż w przypadku krzywej obojętności wartość użyteczności dóbr nie jest znana. Natomiast w przypadku poziomicy i izotermi znane są wysokości i temperatury. Każdy z punktów 1, 2, 3 na rysunku 2a prezentuje różne kombinacje ilościowe dwóch dóbr (A i B), przynoszące konsumentowi jednakową satysfakcję.

W odniesieniu do danego konsumenta można narysować nieskończenie wiele krzywych obojętności, przesuwających się w prawo. Powstaje w ten sposób swoista **mapa krzywych obojętności** (rysunek 2b).

Mapa krzywych obojętności, określając stopę substytucji między dwoma dobrami na różnych poziomach konsumpcji, przedstawia preferencje i gusty konsumentów. W miarę wzrostu dochodów, które decydują o możliwości zakupów, konsument może przechodzić na coraz wyższe krzywe obojętności. Jest to korzystne, ponieważ krzywe I_2, I_3 , jako leżące wyżej od krzywej I_1 , reprezentując większe ilości dóbr, są dla konsumenta bardziej użyteczne. Im krzywa obojętności jest położona dalej od początku układu współrzędnych, tym reprezentuje wyższy poziom zadowolenia (użyteczności całkowitej).

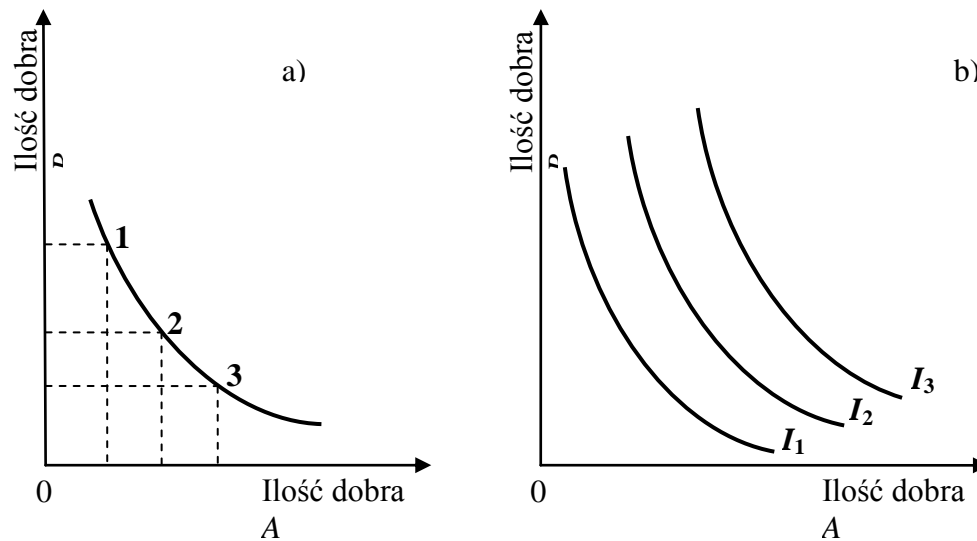
Krzywe obojętności konsumenta mają cztery podstawowe cechy:

- mają nachylenie ujemne,
- nie mogą się przecinać,
- są wypukłe w stosunku do początku układu współrzędnych,
- jest ich nieskończenie wiele.



Ujemne nachylenie krzywej obojętności oznacza, że zwiększenie konsumpcji jednego dobra (A) wymaga zmniejszenia konsumpcji drugiego dobra (B). Jest to konieczne, by dwie kombinacje dobra A i dobra B miały taką samą użyteczność całkowitą, co stanowi istotę koncepcji krzywej obojętności. Jeżeli wzrastałyby zarówno ilość dobra A , jak i dobra B , to kombinacja o większej ilości obu dóbr byłaby oceniana wyżej. Tak więc krzywa obojętności nie może mieć dodatniego nachylenia.

Rysunek 2. Krzywe obojętności i mapa krzywych obojętności.



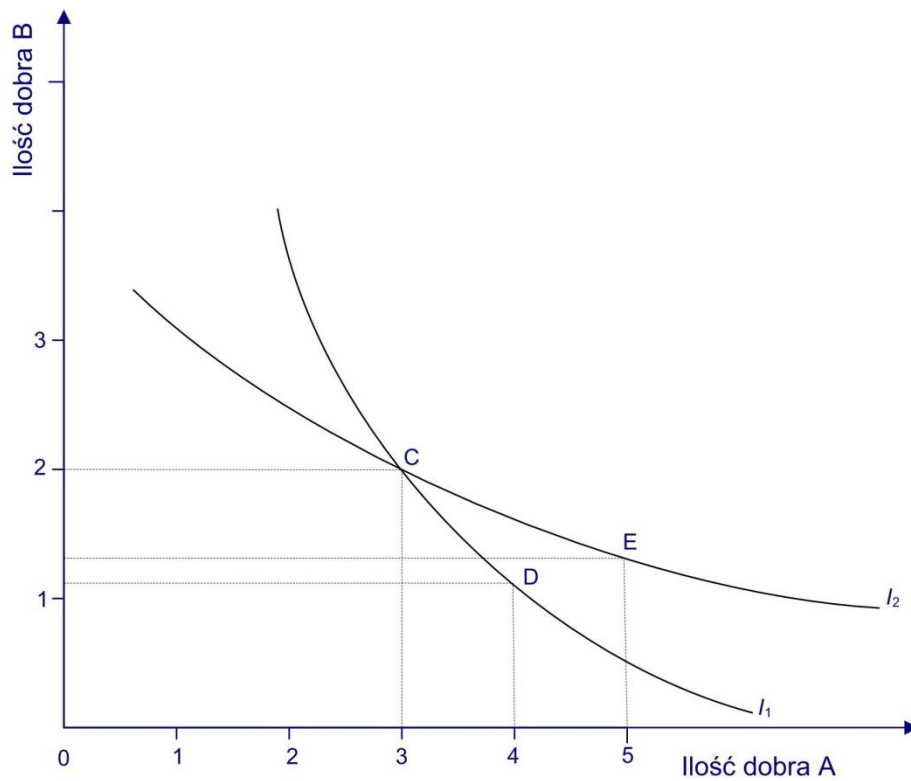
Źródło: opracowanie własne.

Analizując drugą z cech krzywych obojętności, przyjmijmy prowizorycznie, że krzywe obojętności przecinają się. Sytuacja ta jest przedstawiona na rysunku 3.

Z rysunku 3 wynika, że punkty C i D leżą na tej samej krzywej I_1 . Dlatego kombinacja C (3 jednostki dobra A i 2 jednostki dobra B) daje konsumentowi takie samo zadowolenie jak kombinacja D (konsumpcja $4A$ i $1,1B$). Należy zauważyć, że punkt C leży również na krzywej I_2 , na której znajduje się punkt E . Oznacza to, że kombinacja C ($3A$ i $2B$) daje konsumentowi takie samo zadowolenie jak kombinacja E ($5A$ i $1,3B$).



Rysunek 3. Przecinające się krzywe obojętności.



Źródło: opracowanie własne.

Zgodnie z zasadą przechodności preferencji konsumenta, jeśli są mu obojętne kombinacje C i D oraz C i E , to są mu również obojętne kombinacje D i E . Jednakże kombinacja E daje konsumentowi większą konsumpcję dóbr A i B niż kombinacja D . Konsument, który dąży do maksymalizacji zadowolenia, nie może pozostać obojętny w stosunku do kombinacji D i E . Powyższy wywód wyklucza możliwość przecięcia się krzywych obojętności.

Wzajemne położenie nieskończenie wielu krzywych obojętności wskazuje na różnice w poziomach zadowolenia konsumentów, wynikającego z konsumpcji dwóch dóbr.

Krzywe leżące dalej od początku układu współrzędnych odzwierciedlają wyższy poziom zadowolenia konsumenta, natomiast krzywe położone bliżej ilustrują niższy poziom zadowolenia. Wpływa z tego wniosek, że dla określonego konsumenta można narysować mapę krzywych obojętności, przesuwając się w prawo (w górę), co świadczy o wzroście poziomu zadowolenia, lub w lewo (w dół), co wskazuje na obniżenie poziomu zadowolenia konsumenta.

5. Budżet konsumenta i linia ograniczenia budżetowego

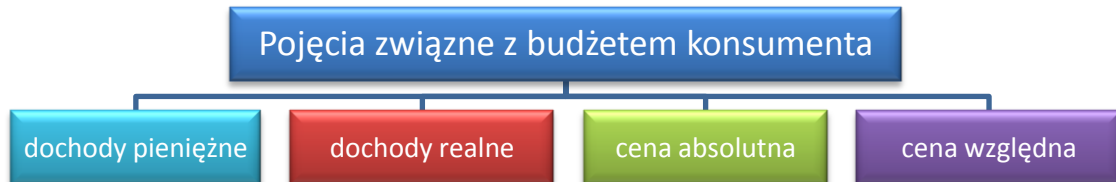


Budżet konsumenta stanowi suma pieniędzy, którą on chce i może wydać na zakup określonych dóbr. Podstawowym składnikiem tej sumy jest dochód konsumenta.



Sprecyzowania wymagają głównie pojęcia związane z budżetem konsumenta. Są to:

- dochody pieniężne (nominalne), czyli liczba jednostek pieniężnych otrzymana przez konsumenta,
- dochody realne, czyli ilość dóbr, którą można kupić za otrzymany dochód,
- cena absolutna, czyli ilość pieniędzy płaconych za jednostkę towaru,
- cena względna (relatywna), czyli stosunek jednej ceny do drugiej (relacja cen).



Linia ograniczenia budżetowego (w skrócie linia budżetowa) stanowi zbiór punktów reprezentujących wszelkie kombinacje dwóch dóbr, jakie konsument może kupić przy danym dochodzie i cenach tych dóbr. Konsument może wybrać tylko taki koszyk dóbr, na który pozwala mu poziom jego dochodu przy danych cenach rynkowych. Konsument podlega więc ograniczeniu budżetowemu.

Przyjmijmy założenie, że w koszyku konsumenta znajdują się dwa dobra: dobro A i dobro B , o cenach P_A i P_B . Jeżeli dochód konsumenta wynosi I i jest w całości przeznaczony na zakup dóbr A i B , to równanie linii ograniczenia budżetowego można zapisać następująco:

$$I = P_A \cdot Q_A + P_B \cdot Q_B$$

gdzie:

Q_A i Q_B - ilości dóbr A i B , które mogą się znaleźć w koszyku konsumenta.

Równaniu temu można nadać wygodniejszą formułę, a mianowicie (Caban 2001: 107):

$$Q_B = -\frac{P_A}{P_B} \cdot Q_A + \frac{I}{P_B}$$

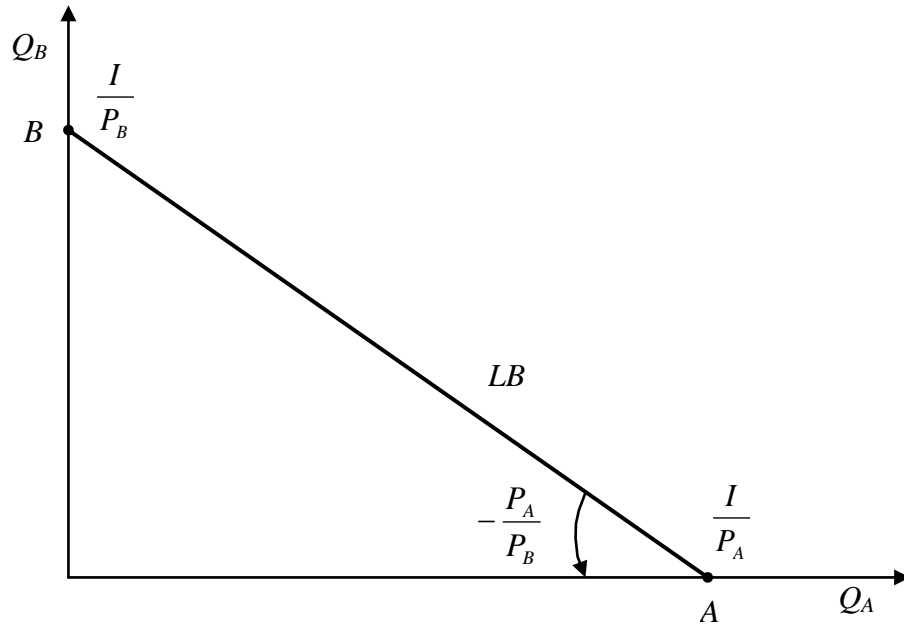
Jest to funkcja liniowa typu $y = b - ax$, gdzie odpowiednikiem y jest Q_B , $x = Q_A$, a czyli współczynnik kierunkowy, to: $-\frac{P_A}{P_B}$, wyraz wolny zaś, b , jest równy $\frac{I}{P_B}$. Linia budżetowa ma nachylenie ujemne,

które jest równe stosunkowi cen dwóch dóbr tj. $\frac{P_A}{P_B}$. O przesunięciu tej linii na osi rzędnych decyduje

stosunek $\frac{I}{P_B}$.



Rysunek 4. Linia ograniczenia budżetowego.



Źródło: opracowanie własne.

Nanosząc poszczególne kombinacje ilości dóbr A i B na układ współrzędnych, na którym na osi OX oznacza się ilość dobra A , na osi OY — ilość dobra B (nabywane przy istniejących ograniczeniach budżetowych), i łącząc te punkty ze sobą, otrzymuje się linię budżetową (rysunek 4). Jeżeli konsument cały swój dochód wyda na zakup dobra A , to może nabyć:

$$Q_A = \frac{I}{P_A}$$

Jeżeli zaś konsument cały swój dochód wyda na zakup dobra B , to może nabyć:

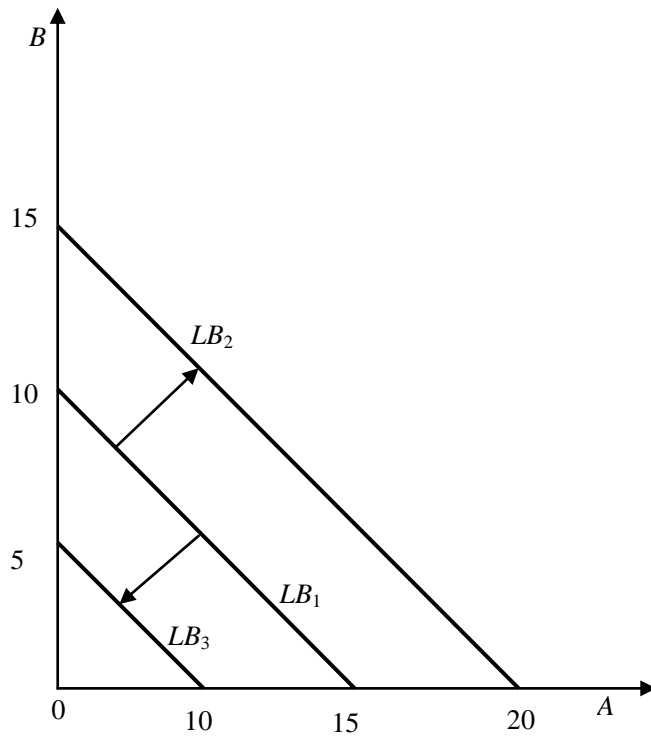
$$Q_B = \frac{I}{P_B}$$

Wykresem równania linii budżetowej jest więc linia prosta (LB), przechodząca przez punkty A i B o współrzędnych: $(\frac{I}{P_A}, 0)$ i $(0, \frac{I}{P_B})$.

Linia budżetowa oddziela kombinacje konsumpcji dwóch dóbr, które są dla konsumenta osiągalne przy istniejących ograniczeniach budżetowych, od kombinacji nieosiągalnych. Każda kombinacja konsumpcji dóbr A i B , odpowiadająca współrzędnym położonym powyżej linii budżetowej, jest dla konsumenta nieosiągalna. Konsument może wybierać tylko te kombinacje, które odpowiadają współrzędnym położonym poniżej linii budżetowej i na tej linii.

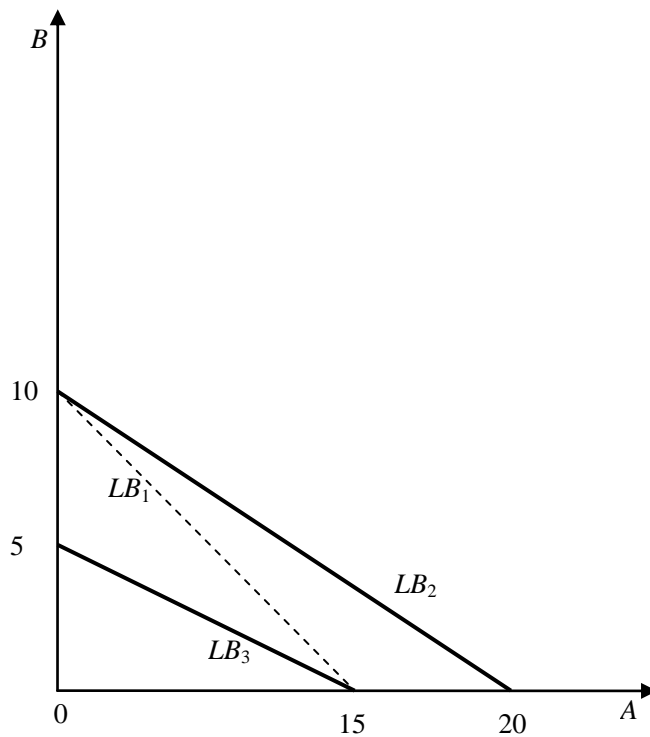


Rysunek 5a. Przesunięcia linii budżetowych spowodowane zmianami dochodu konsumenta.



Źródło: opracowanie własne.

Rysunek 5b. Przesunięcia linii budżetowych spowodowane zmianami cen jednego z dóbr.



Źródło: opracowanie własne.



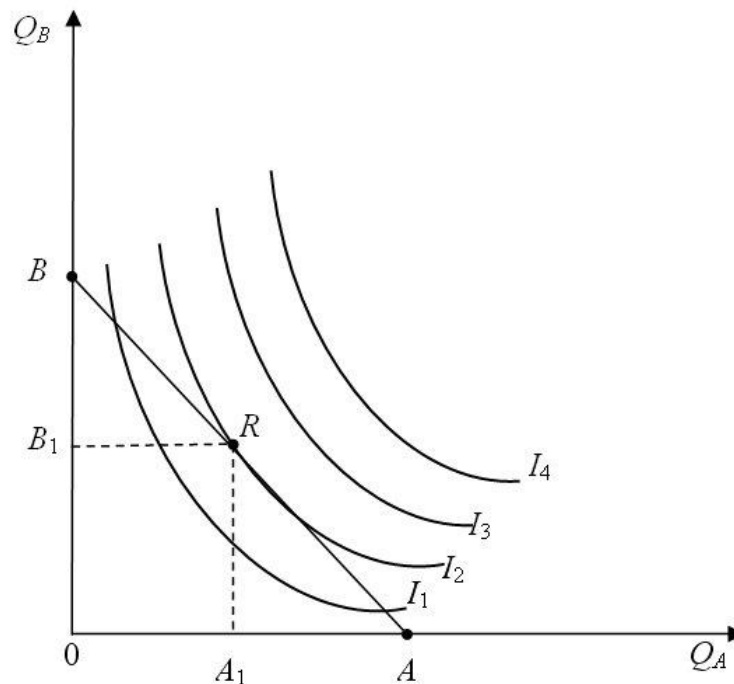
Linie budżetowe ulegają przesunięciu wskutek zmiany dochodu lub cen. Gdy dochód realny konsumenta wzrasta, linia budżetowa przesuwa się równolegle dalej od początku układu współrzędnych, czyli zwiększa się ilość dóbr nabywanych przez konsumenta. Przypadek ten jest na rysunku 5a oznaczony jako przejście z linii LB_1 na LB_2 . Natomiast spadek realnego dochodu konsumenta powoduje przesunięcie linii budżetowej równolegle w dół (przejście z linii LB_1 na LB_3 na rysunku 5a).

Jeżeli następuje zmiana ceny jednego z dóbr, czyli zmieniają się relacje cen, zmienia się nachylenie linii budżetowej (rysunek 5b). Zmiana możliwości nabywczych odnosi się tylko do dobra, którego cena ulega zmianie. Jeżeli cena dobra A spadnie, to możliwości nabycia tego dobra wzrosną (z 15 do 20 jednostek na rysunku 5b - przejście z linii LB_1 na LB_2). Jeżeli natomiast cena dobra B wzrośnie, to możliwości zakupu tego dobra zmniejszą się (z 10 do 5 jednostek na rysunku 5b - przejście z linii LB_1 na LB_3).

6. Równowaga konsumenta

Zgodnie z podstawowym założeniem teorii wyboru konsumenta konsument jest podmiotem działającym w sposób racjonalny. Oznacza to, że podejmując decyzje dotyczące wyboru określonego koszyka dóbr, porównuje on swoje subiektywne oceny zadowolenia osiąganego z konsumowania danych kombinacji dóbr z faktycznymi możliwościami finansowymi. Możliwości te są zawsze ograniczone przez dochody konsumenta i ceny dóbr.

Rysunek 6. Równowaga konsumenta.



Źródło: opracowanie własne.

Konfrontacja subiektywnych preferencji konsumenta z obiektywnie istniejącymi ograniczeniami budżetowymi powoduje, że wybiera on taką kombinację ilości dwóch dóbr, która umożliwia mu uzyskanie



maksymalnego zadowolenia z ich konsumpcji. Kombinacja ta wskazuje na istnienie sytuacji optymalnej, która oznacza osiągnięcie przez konsumenta stanu swoistej równowagi, określanego również w mikroekonomii jako **stan optimum konsumenta**. W tej sytuacji konsument nie jest zainteresowany zmianą osiągniętej kombinacji dwóch dóbr. Ilustracją graficzną stanu równowagi konsumenta jest rysunek 6, którego idea polega na połączeniu na jednym wykresie mapy krzywych obojętności z określoną linią budżetową.

Konsument, który dąży do maksymalizacji zadowolenia z konsumpcji, wybierze taki punkt na linii budżetowej, który jest jednocześnie punktem najwyższej położonej dostępnej mu krzywej obojętności. Warunkom tym odpowiada punkt R , czyli punkt styczności linii budżetowej AB z krzywą I_2 . Jest to punkt równowagi konsumenta, wyznaczający optymalną kombinację konsumowanych przez niego dwóch dóbr: A i B . Konsument chciałby się znaleźć na krzywej I_3 lub I_4 , ale przy jego dochodach i cenach dóbr A i B nie jest to realne. W istniejącej sytuacji osiągnie on najwyższą użyteczność całkowitą związaną z konsumpcją dóbr A i B , nabywając OA_1 dobra A i OB_1 dobra B .

7. Nadwyżka (renta) konsumenta

Zachowanie się konsumenta na rynku wyjaśnia również koncepcja nadwyżki (renty) konsumenta. Koncepcja ta opiera się na pojęciu użyteczności krańcowej (I prawo Gossena). W analizie tej koncepcji przyjmuje się, że użyteczność krańcową można oszacować w jednostkach pieniężnych, pytając konsumenta, jaką maksymalną cenę jest on gotów zapłacić za każdą dodatkową jednostkę określonego dobra. Wobec tego krzywa popytu może służyć za podstawę do szacowania krzywej użyteczności krańcowej.

Na rysunku 7 odcinek $OP = AB$ ilustruje cenę rynkową dobra A . Odcinek OA na osi odciętych ilustruje ilość zakupionego dobra A . Powierzchnia $OCBA$ oznacza użyteczność całkowitą osiągniętą przez konsumenta w wyniku zakupu ilości OA dobra A . Powierzchnia $OPBA$ odzwierciedla wydatki poniesione w rzeczywistości na zakup dobra A . Różnica między tymi powierzchniami, czyli PCB , stanowi **nadwyżkę (rentę) konsumenta**.

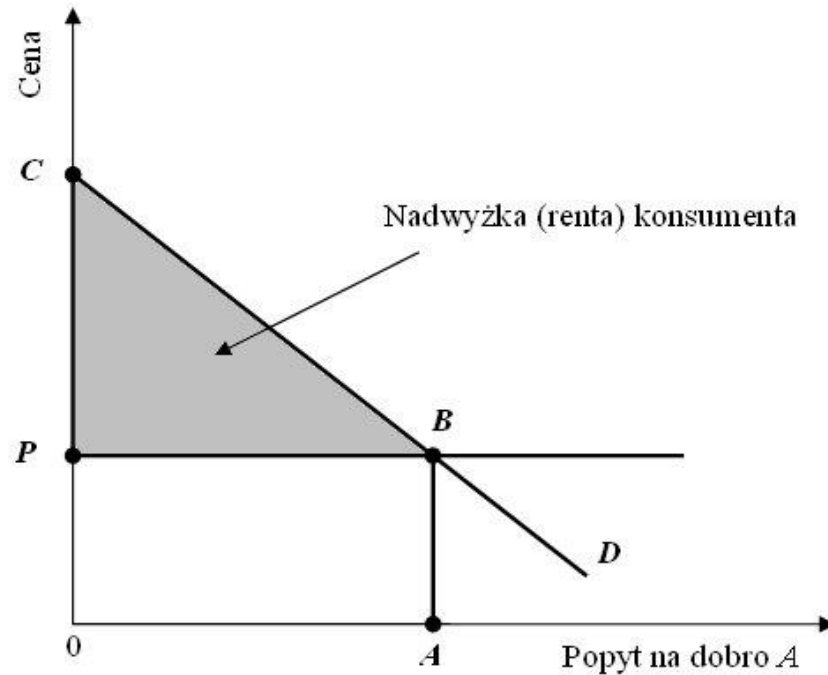


Nadwyżka (renta) konsumenta jest różnicą, jaka powstaje między najwyższą ceną, którą konsument jest skłonny zapłacić za pewną ilość dobra A , w przypadku pilnej potrzeby, a ceną rzeczywiście zapłaconą (ceną rynkową). W innym ujęciu nadwyżka konsumenta stanowi różnicę między użytecznością całkowitą osiąganą z danej ilości dobra A , a wydatkiem poniesionym na nie, mierzonym iloczynem ceny i ilości dobra nabytego przez konsumenta (Caban 2001: 116).

Tok rozumowania wyjaśniający istotę nadwyżki (renty) konsumenta jest następujący: za pierwszą jednostkę dobra A , o najwyższej użyteczności, konsument jest skłonny zapłacić najwięcej, za każdą następną nieco mniej. Za ostatnią krańcową tylko tyle, ile wynosi cena rynkowa. Konsument ocenia więc każdą kolejną jednostkę nabywanego dobra A inaczej, płacąc jednak za każdą z nich cenę równą cenie ostatniej zakupionej jednostki. Dlatego przy zakupie każdej, z wyjątkiem ostatniej, jednostki dobra A konsument uzyskuje nadwyżkę (rentę).



Rysunek 7. Nadwyżka (renta) konsumenta.



Źródło: opracowanie własne.

8. Podaż pracy

Jednym z ważniejszych i ciekawszych zagadnień teorii mikroekonomii jest analiza zachowania konsumenta na rynku pracy.



Konsument reprezentuje na tym rynku stronę podażową – oferuje godziny pracy przedsiębiorstwom, które z kolei zgłaszają zapotrzebowanie na czynnik produkcji, czyli popyt na pracę.

W analizie zachowań ludzi na rynku pracy można traktować godziny pracy jak swoiste „dobro”. Generalnie zakłada się, że praca dla pracobiorców nie jest „dobrem” pożądanym. Każda kolejna godzina poświęcona na wykonywanie pracy przynosi zmęczenie i zmniejsza zadowolenie pracownika. Pracę traktuje się więc jako dobro niechciane. Alternatywą dla poświęcania czasu na pracę jest „nie-praca”, którą można utożsamiać z odpoczynkiem (relaksem, czasem wolnym). Intuicyjnie można zgodzić się z tezą, że zadowolenie płynące z kolejnych godzin relaksu będzie miało podobny charakter, jak w przypadku dóbr normalnych, czyli zwiększenie „konsumpcji” czasu wolnego będzie zwiększało użyteczność, ale w coraz wolniejszym tempie. Decydując się więc na rozdysponowanie jednostki czasu (np. jednej godziny) konsument wybiera: odpoczywać i czerpać przyjemność z relaksu, bądź pracować, co zmniejsza zadowolenie.

Aby człowiek podjął racjonalnie decyzję o przeznaczeniu swego czasu na czynności przynoszące mu przykrość musi pojawić się czynnik rekompensujący mu te niepożądane doznania. Tym czynnikiem na rynku pracy jest płaca otrzymywana za pracę.



Płaca jest swoistym ekwiwalentem za „przykrość”, którą przynosi praca. Dzięki osiąganym ze sprzedaży swojej pracy dochodom pracownik może nabywać dobra i usługi dające mu zadowolenie.

Warto zwrócić uwagę, że czas, którym człowiek może rozporządzać jest ograniczony. W ciągu doby może decydować o przeznaczeniu na pracę i relaks maksymalnie 24 godzin (czasem przyjmuje się to ograniczenie na niższy poziom np. 18 godzin, gdyż część czasu musi być poświęcona na jedzenie, sen, itd., niezależnie od woli pracownika). Jest to pewien zasób początkowy konsumenta, który ma on do dyspozycji na rynku pracy. Całkowita wartość tego zasobu jest równa iloczynowi dostępnej liczby godzin (zasobu) i stawki płac (bo tyle by można było zarobić pracując bez przerwy). Decydując się na określoną liczbę godzin pracy, pozwalającą osiągnąć pożądany poziom konsumpcji dóbr i usług przy danych cenach rynkowych, pracownik określa zarazem liczbę godzin, które będzie odpoczywał (zasób początkowy minus liczba godzin pracy). Oznacza to, że rezygnuje on z dochodu który mógłby zarobić za każdą następną przepracowaną godzinę. Można więc powiedzieć, opierając się na teorii kosztu alternatywnego, iż za czas relaksu „zapłacił” nie zarobionym dochodem. Wynika z tego że ceną jednej godziny czasu wolnego jest stawka płac uzyskiwana za pracę. Istnieje więc na rynku pracy dla konsumenta ograniczenie wysokości dochodów uzyskiwanych z pracy (przy stałości stawki płac), długości odpoczynku oraz wielkości realizowanej konsumpcji.

Dokonując wyboru ile pracować, pracownik w rzeczywistości podejmuje decyzję między wysokością konsumpcji dóbr i usług, a długością odpoczynku. Optymalna struktura popytu zależy od indywidualnych preferencji i wyznaczana jest zgodnie z postulatem wynikającym z drugiego prawa Gossena. Można powiedzieć, że konsument będzie maksymalizował użyteczność wtedy, gdy zrównają się użyteczności krańcowe z konsumpcji dóbr i usług oraz z relaksu przypadające na jednostkę ceny. Można to zapisać następująco:

$$\frac{MU_C}{p} = \frac{MU_R}{w}$$

gdzie:

MU_C – użyteczność krańcowa płynąca z konsumpcji dóbr i usług

MU_R – użyteczność krańcowa płynąca z konsumpcji czasu wolnego

p – średnia cena koszyka konsumpcyjnego dóbr i usług

w – nominalna stawka płac



Wybierając konkretną, optymalną dla siebie przy danych warunkach rynkowych, długość odpoczynku, konsument automatycznie deklaruje swą **podażą pracy**, czyli liczbę godzin które jest skłonny przepracować przy danej stawce płac. Wielkość ta jest generalnie dodatnio zależna od wysokości realnej stawki płac.

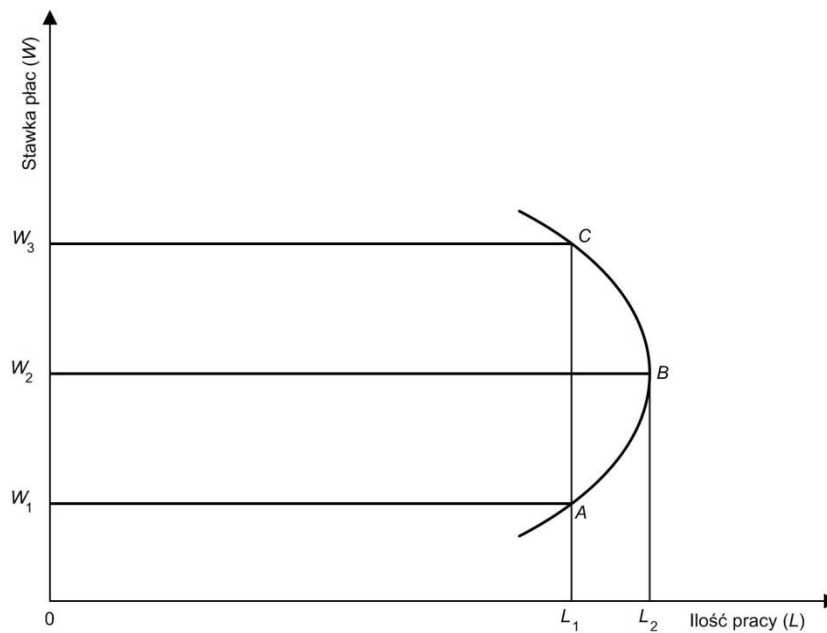
Oznacza to, że im wyższe wynagrodzenie (realne) za pracę tym większą liczbę godzin chcą przepracować pracownicy.



Rodzi się wątpliwość czy zawsze występuje taka jednokierunkowa zależność?

Doświadczenie wskazuje, że nie. Wraz ze wzrostem dochodu realnego czas wolny staje się coraz bardziej atrakcyjny. Zostaje osiągnięty punkt, w którym satysfakcja osiągana z dodatkowej godziny czasu wolnego przewyższa satysfakcję z dochodu zarobionego w ciągu dodatkowej godziny pracy. Ilustrację tego zjawiska stanowi rysunek 8. W punkcie *B* krzywa podaży indywidualnej przegina się w lewo. Wzrostowi stawki płac z W_1 do W_2 towarzyszy zwiększenie podaży pracy (*AB*). Natomiast po przekroczeniu odpowiednio wysokiego poziomu dochodu dalsze zwiększanie stawki płac prowadzi do zmniejszenia podaży pracy (*BC*).

Rysunek 8. Krzywa indywidualnej podaży pracy.



Źródło: Caban 2001: 178.



Bibliografia

Bremond J., Couet J.F., Salort M.M. (2005): *Kompendium wiedzy o ekonomii*, PWN, Warszawa, s. 65-72.

Milewski R., Kwiatkowski E. (2005): *Podstawy ekonomii*, PWN, Warszawa, s. 81-106.

Mansfield E. (2002): *Podstawy mikroekonomii*, AW Placet, Warszawa, s. 30-39.