

Тема 4. Спрос, предложение и рыночное равновесие

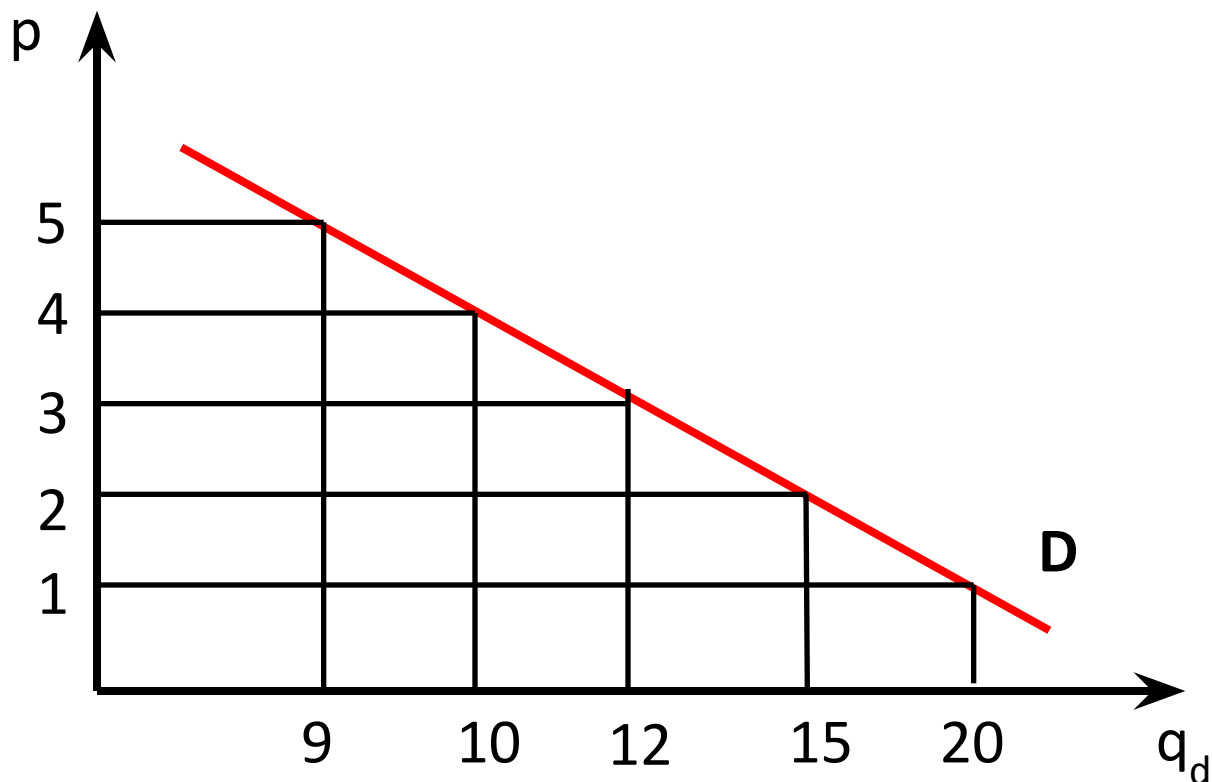
ВОПРОСЫ

- 1. Спрос.**
- 2. Предложение.**
- 3. Отраслевое рыночное равновесие.**
- 4. Понятие эластичности.**

12. Спрос

Спрос (*demand*) — это количество товара, которое потребители желают и могут купить по разным возможным ценам в течение определенного периода времени.

p	q_d
5	9
4	10
3	12
2	15
1	20



**ЗАКОН
СПРОСА**

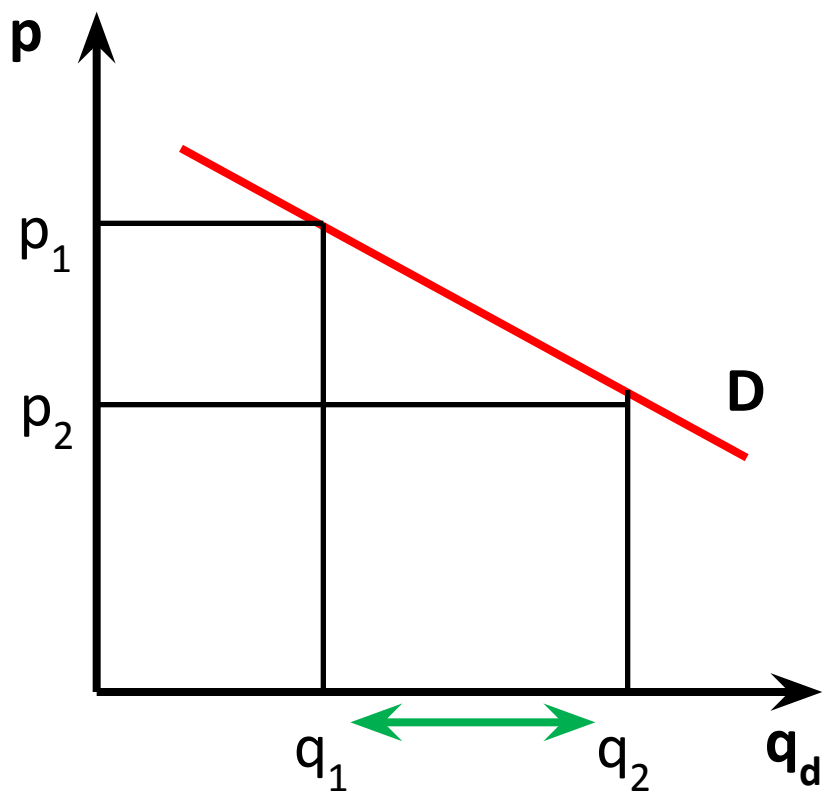
**между ценой и величиной спроса
существует обратная зависимость**

**Причины существования закона
спроса:**

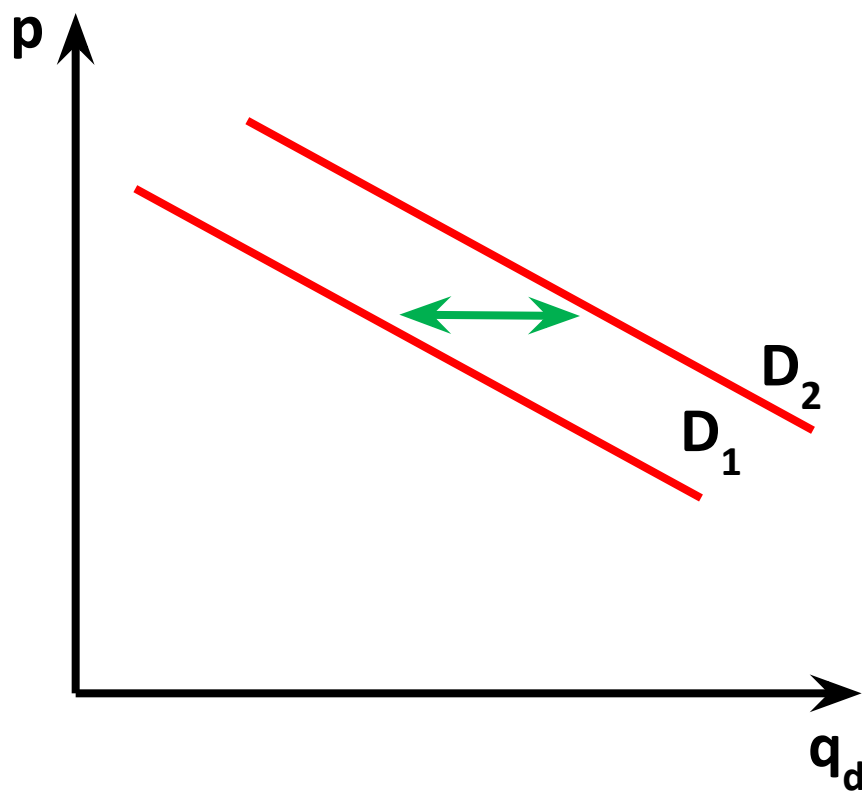
1. Закон убывающей предельной полезности
2. Эффект дохода
3. Эффект замещения

Необходимо различать:

а) изменение величины спроса



б) изменение спроса



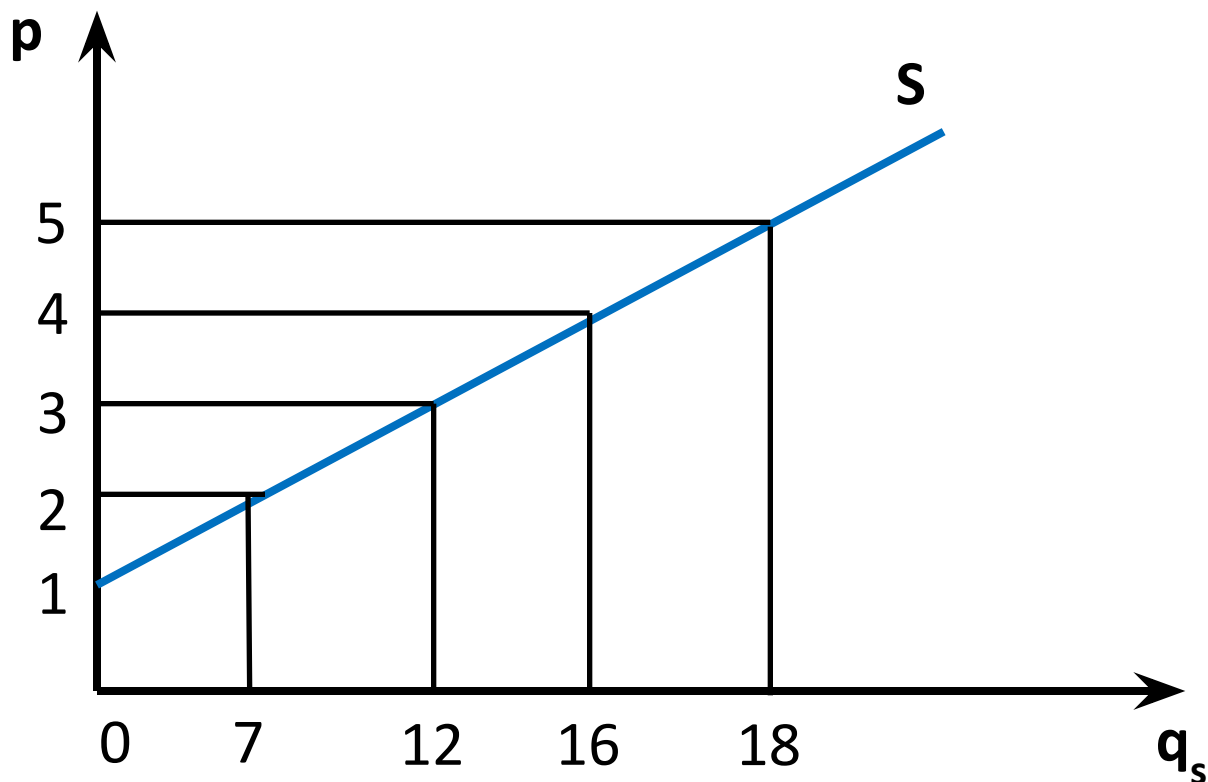
Неценовые факторы (детерминанты) спроса:

- 1. Вкусы или предпочтения, потребителей**
- 2. Число потребителей на рынке**
- 3. Денежные доходы потребителей**
- 4. Цены на сопряженные товары (взаимозаменяемые и взаимодополняемые)**
- 5. Потребительские ожидания относительно будущих цен и доходов**

13. Предложение

Предложение (*supply*) – количество продукции, которое производитель желает и способен произвести и предложить к продаже на рынке по каждой из возможных цен в течение определенного периода времени.

p	q_s
5	18
4	16
3	12
2	7
1	0



ЗАКОН ПРЕДЛОЖЕНИЯ

**между ценой и количеством предлагаемого товара
существует положительная (прямая) зависимость**

Причины существования закона предложения:

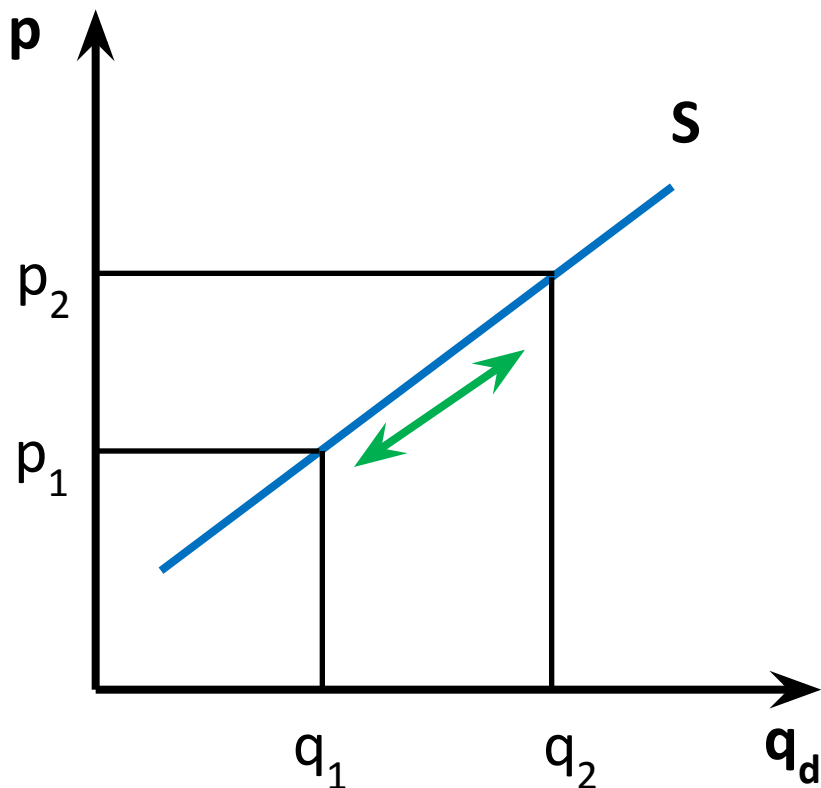
- 1) высокая цена позволяет получать высокие доходы от производства и реализации данного товара, что стимулирует производство;
- 2) поскольку издержки производства у фирм различные, рост цены позволит вступить в отрасль предприятиям с более высоким уровнем издержек.

Различие между изменением величины предложения и изменением предложения такое же, как в спросе.

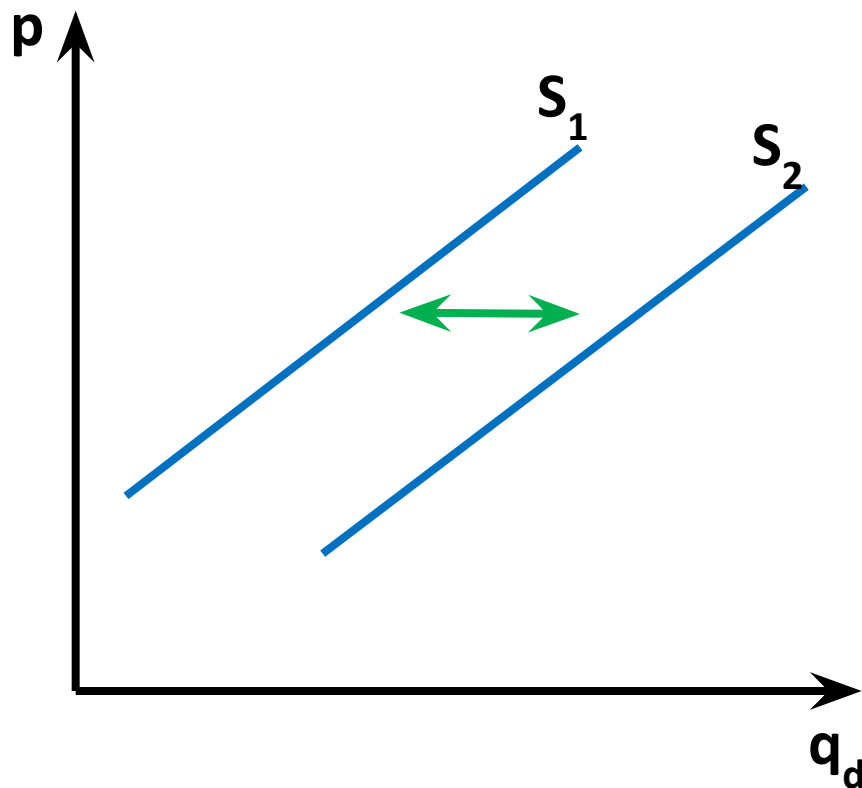
Изменение величины предложения означает передвижение от точки к точке по кривой предложения в результате изменения только цены на продукт.

Изменение предложения выражается в смещении всей кривой предложения.

а) изменение величины предложения



б) изменение предложения

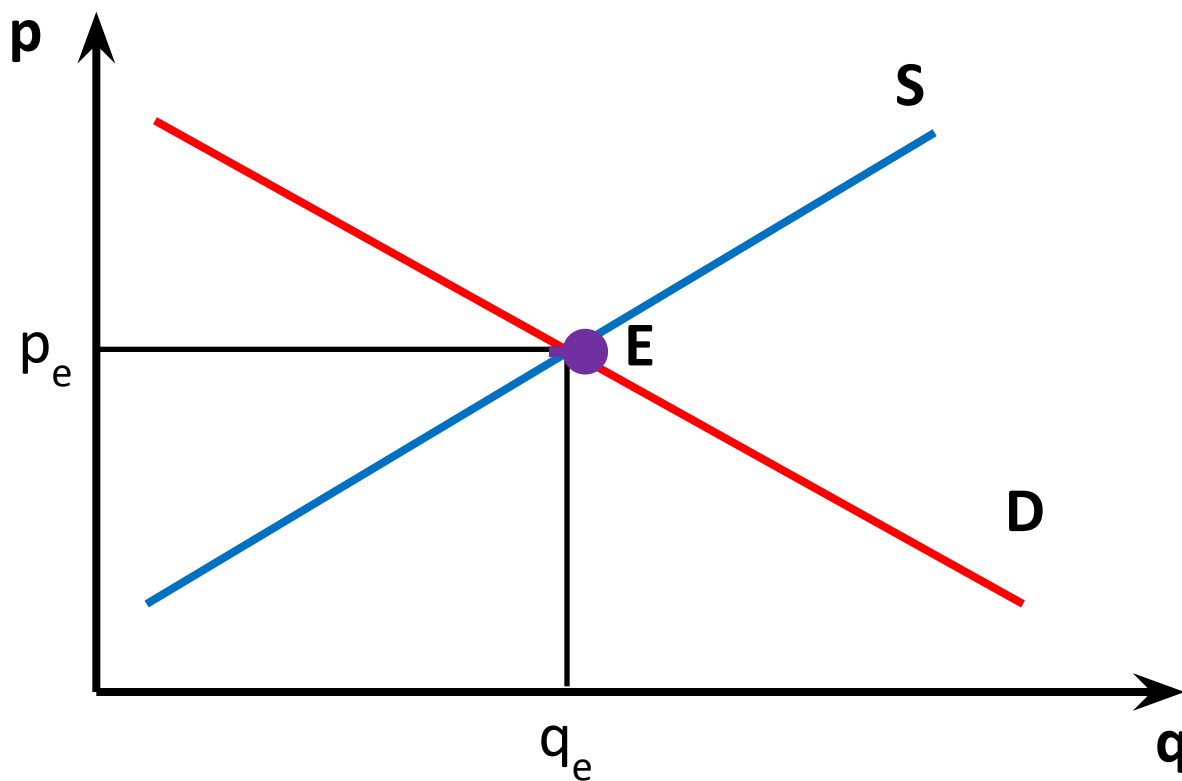


Неценовые факторы (детерминанты) предложения:

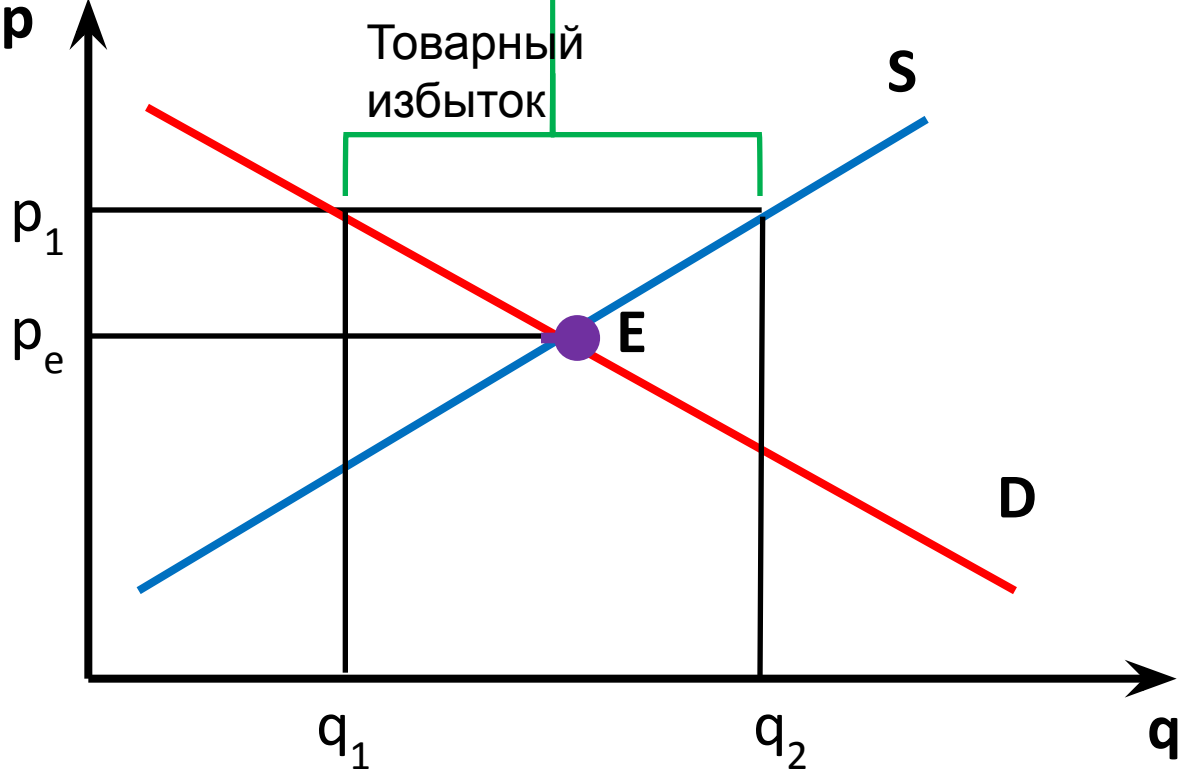
- 1. Цены на ресурсы**
- 2. Технологии производства**
- 3. Налоги и субсидии**
- 4. Цены на другие товары**
- 5. Ожидания изменения цены товара в будущем могут изменить его предложение на рынке в настоящее время**
- 6. Численность продавцов на рынке**

14. Отраслевое рыночное равновесие

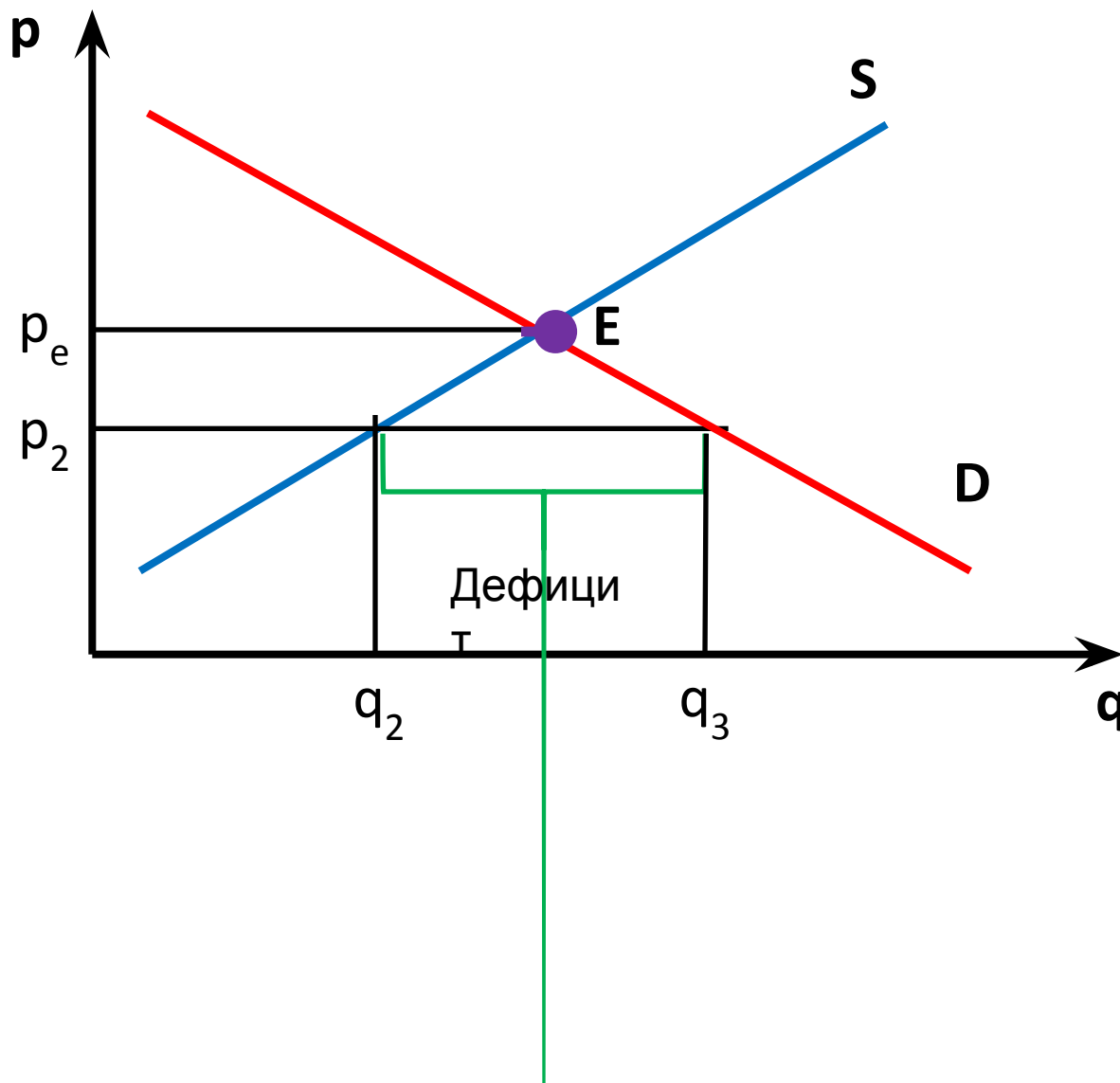
p	q_d	q_s
5	9	18
4	10	16
3	12	12
2	15	7
1	20	0



Товарный
избыток

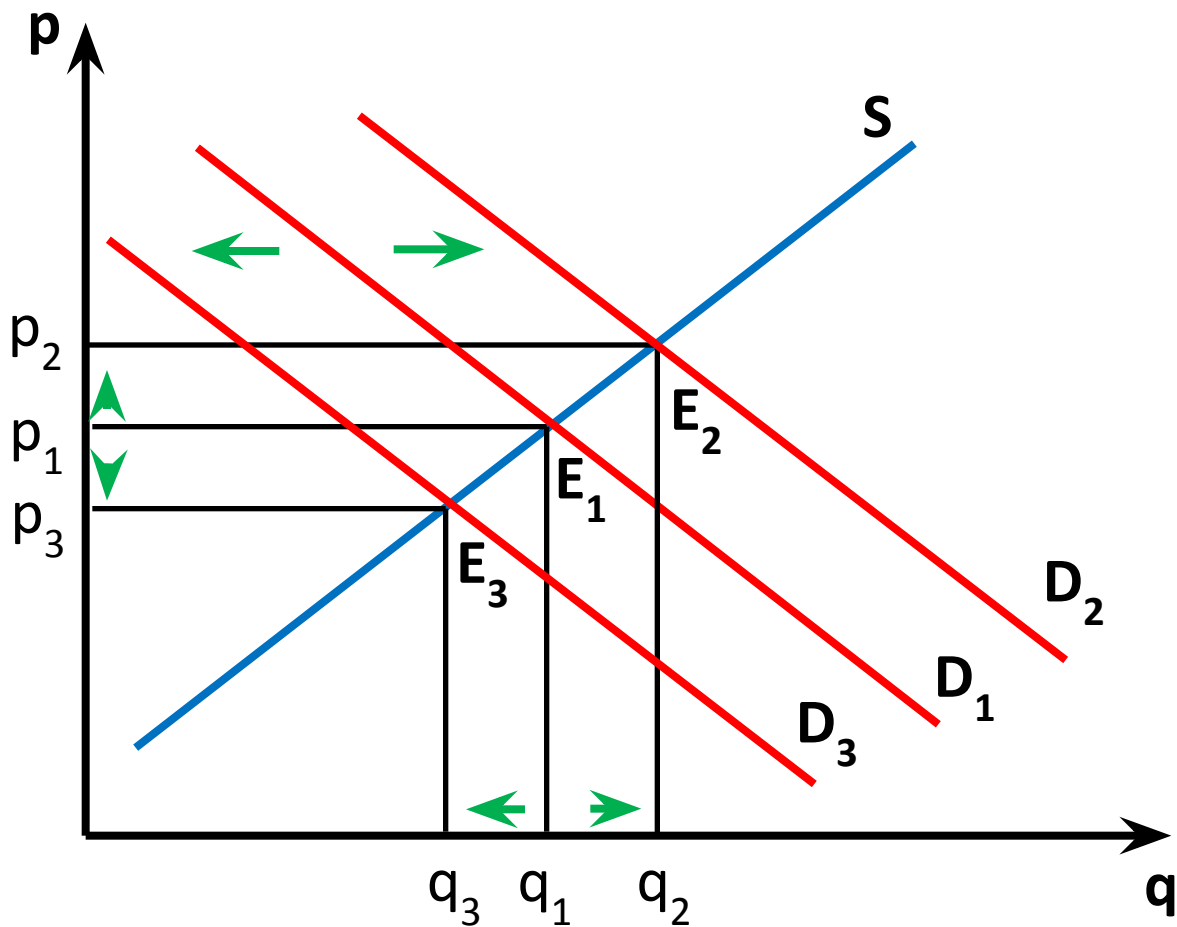


Товарный дефицит

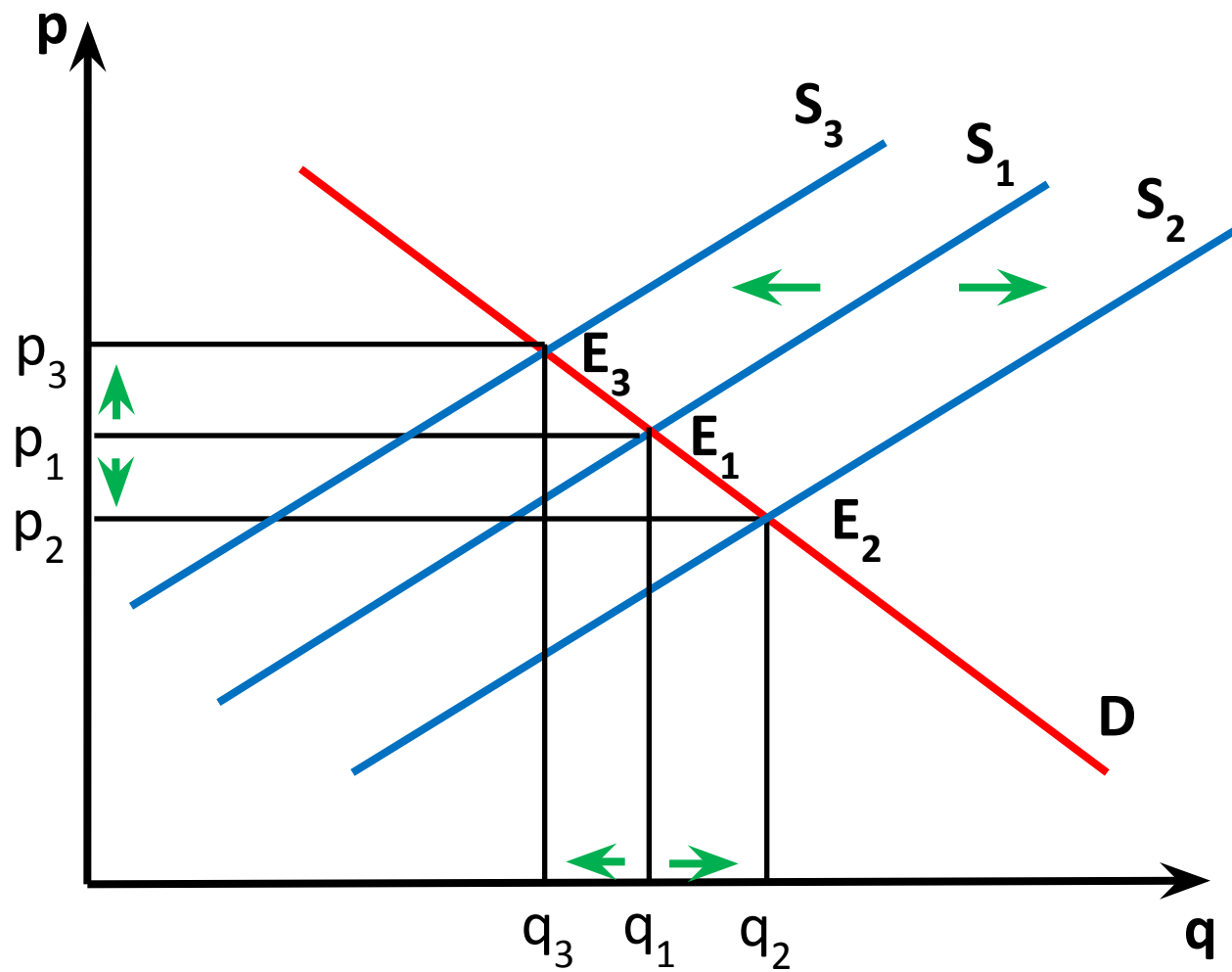


Изменения спроса и предложения влияют на рыночное равновесие

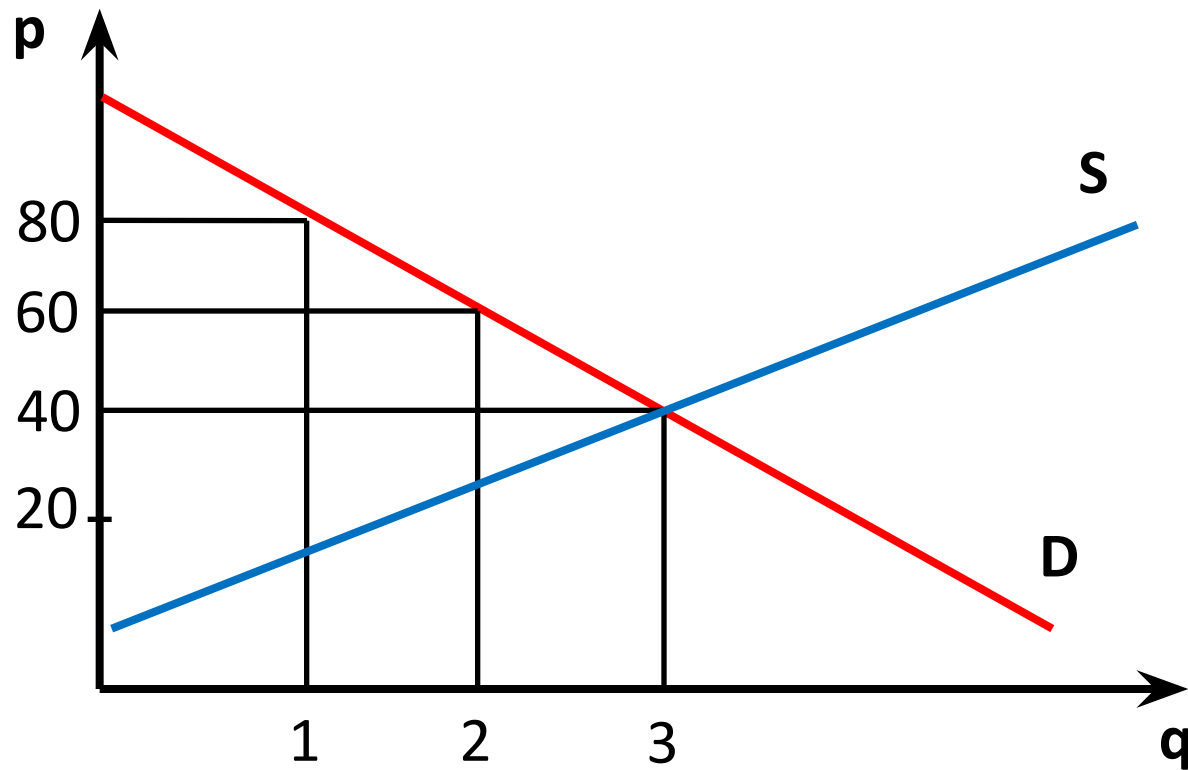
а) изменение спроса



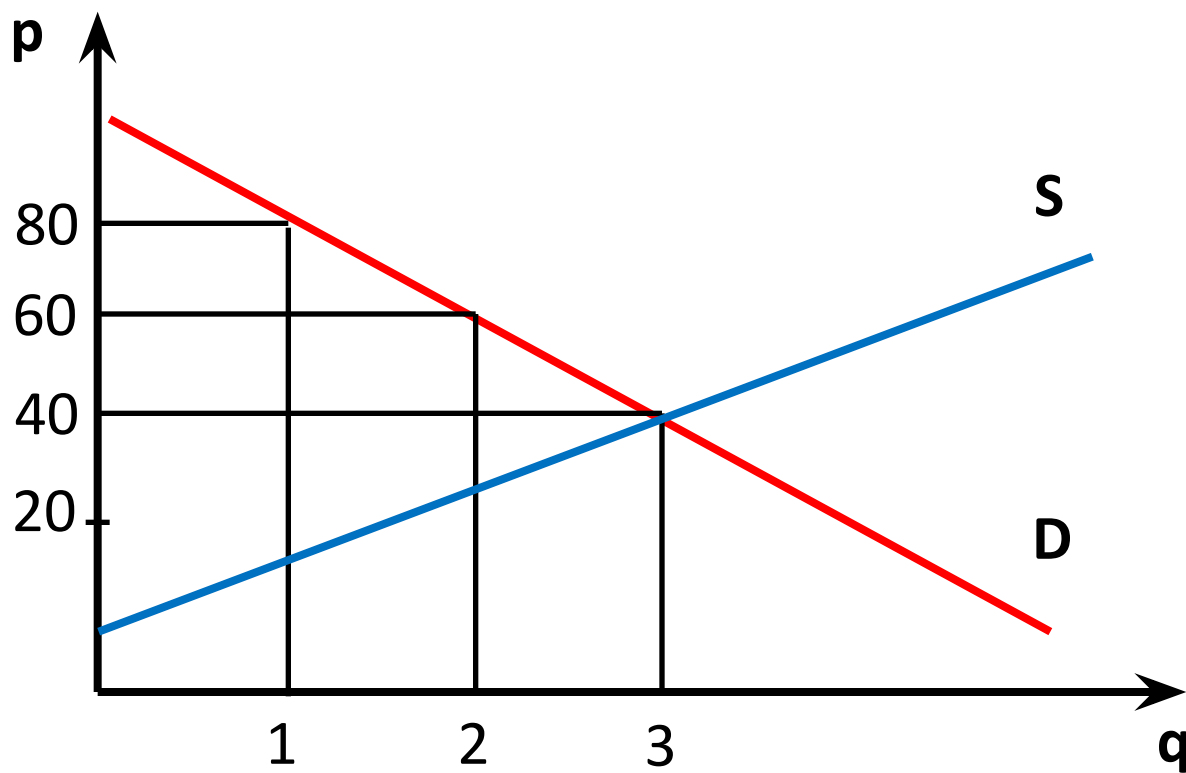
б) изменение предложения



Излишек (выигрыш) потребителя – это разность между ценой, которую потребитель готов заплатить за данный товар и рыночной ценой этого товара.



Излишек (выигрыш) производителя – это разница между рыночной ценой и предельными издержками выпускаемой продукции



15. Понятие эластичности.

Эластичность (*Elasticity*) – это мера реакции одной величины в ответ на изменение другой.

Эластичность спроса по цене (ценовая эластичность спроса) показывает меру реакции величины спроса на изменение цены.

Варианты эластичности:

1.Эластичный спрос, если изменения в цене приводят к *бóльшим* изменениям в количестве покупаемой продукции. $|E_{dp}| > 1$

2.Неэластичный спрос, если изменения в цене ведут к *меньшим* изменениям в количестве покупок. $|E_{dp}| < 1$

3.Спрос единичной эластичности – когда величина спроса и цена изменяются в одинаковой степени. $|E_{dp}| = 1$

ОСОБЫЕ СЛУЧАИ:

4.Совершенно (абсолютно) неэластичный спрос. $|E_{dp}| = 0$

5.Совершенно (абсолютно) эластичным спрос. $|E_{dp}| \rightarrow \infty$

**К товарам с
эластичным
спросом относят:**

- предметы роскоши;
- товары, стоимость которых ощутима для семейного бюджета;
- легкозаменяемые товары.

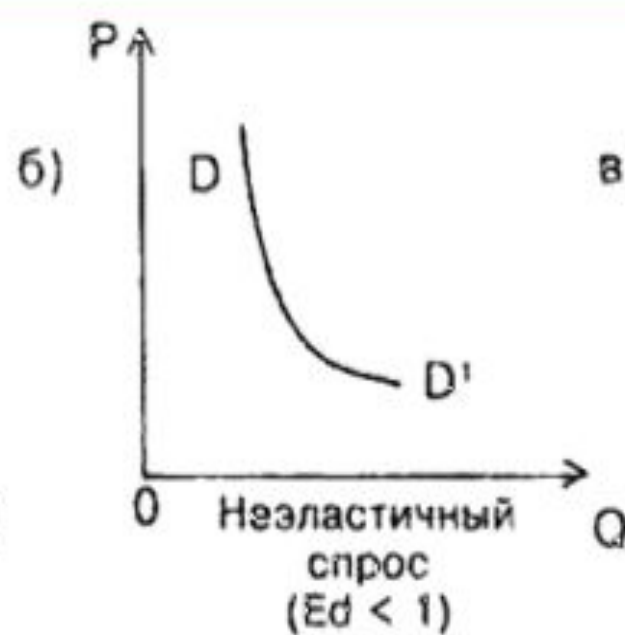
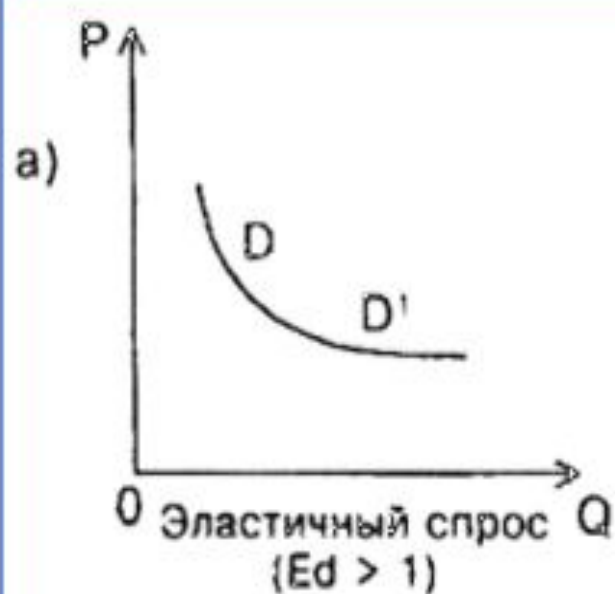
**К товарам с
неэластичным
спросом относят:**

- предметы первой необходимости;
- труднозаменяемые товары;
- престижные, уникальные и очень дорогие товары;
- товары, стоимость которых незначительна для семейного бюджета.

Коэффициент эластичности спроса по цене (E_{dp}) – это процентное изменение величины спроса на продукт, отнесенное к процентному изменению цены на этот продукт.

$$E_{dp} = \frac{\frac{q_2 - q_1}{q_1} \times 100\%}{\frac{p_2 - p_1}{p_1} \times 100\%} \quad E_{dp} = \frac{\frac{q_2 - q_1}{q_1} \times 100\%}{\frac{p_2 - p_1}{p_1} \times 100\%} \quad E_{dp} = \frac{\frac{q_2 - q_1}{q_1} \times 100\%}{\frac{p_2 - p_1}{p_1} \times 100\%} \quad E_{dp} = \frac{\frac{q_2 - q_1}{q_1} \times 100\%}{\frac{p_2 - p_1}{p_1} \times 100\%}$$

$$E_{dp} = \frac{\frac{q_2 - q_1}{q_1} \times 100\%}{\frac{p_2 - p_1}{p_1} \times 100\%} \rightarrow E_{dp} = \frac{\frac{q_2 - q_1}{q_1} \times 100\%}{\frac{p_2 - p_1}{p_1} \times 100\%}$$



Факторы эластичности спроса по цене

- 1. Заменяемость.** Чем больше у данного товара имеется товаров-заменителей, тем более эластичным будет спрос на этот товар.
- 2. Удельный вес в бюджете потребителя.** Чем больший удельный вес в бюджете потребителя занимают расходы на данный товар, тем, при прочих равных условиях, будет выше эластичность спроса на него.
- 3. Временной фактор.** Спрос становится более эластичным с течением времени.
- 4. Доступность товара или услуги.** Чем выше степень товарного дефицита, тем ниже эластичность спроса на этот товар.
- 5. Степень интенсивности потребности,**
удовлетворяемой данным товаром или услугой.

Перекрестная эластичность спроса. Эластичность спроса по доходу

Коэффициент **перекрестной эластичности** спроса по цене показывает, как изменяется величина спроса на данный товар при изменении цены на другой товар.

$$E_{dxz} = \frac{q_2^x - q_1^x}{q_1^x + q_2^x} : \frac{p_2^y - p_1^y}{p_1^y + p_2^y}$$

где q_1^x, q_2^x – объемы спроса на товар x ;
 p_1^y, p_2^y – цены на товар y .

В зависимости от значения коэффициента перекрестной эластичности спроса товары можно отнести

- либо к субститутам (если $E^D_{xy} > 0$),
- либо к комплементарным товарам (если $E^D_{xy} < 0$).

Эластичность спроса по доходу – это процентное изменение величины спроса, вызванное тем или иным процентным изменением дохода потребителя. Эластичность спроса по доходу зависит от категории товаров.

Коэффициент эластичности спроса по доходу (E^D_i) позволяет измерить чувствительность спроса к изменению дохода.

В зависимости от значений коэффициента товар можно отнести либо к **нормальным товарам** ($E^D_i > 0$),
либо к **товарам низшей категории** ($E^D_i < 0$),
либо к **предметам роскоши** ($E^D_i > 1$).

$$E^D_i = \frac{\Delta Q (\%) }{\Delta I (\%)}$$

(Q – величина спроса; I – доход).

Эластичность предложения

Эластичность предложения по цене – это степень реагирования величины предложения на изменение цены единицы товара или услуги.

Коэффициент эластичности предложения по цене E_s показывает, на сколько процентов изменится величина предложения товаров при изменении цены единицы товара на 1 %.

$$E_s = \frac{q_2 - q_1}{q_1 + q_2} : \frac{p_2 - p_1}{p_1 + p_2} \quad (\text{формула средней точки})$$

Фактор времени

Наиболее существенным фактором, влияющим на эластичность предложения является количество времени (**фактор времени**), имеющегося в распоряжении производителей.

Выделяют три временных периода, характеризующих способность производителя реагировать на изменение рыночной конъюнктуры:

- **мгновенный (кратчайший),**
- **краткосрочный,**
- **долгосрочный.**

При неэластичном спросе и эластичном предложении цена сильно увеличивается и большую часть налога уплачивает покупатель.

При эластичном спросе и неэластичном предложении производителю уже не удастся переложить на покупателя бремя уплаты налога.