

Содержание

Введение

Глава 1. Эластичность спроса

Глава 2. Эластичность предложения

Глава 3. Практическое значение теории эластичности

Заключение

Список использованной литературы

Введение

Целью данной работы является изучение эластичности спроса и предложения. Для этого нами были поставлены следующие задачи :

- Изучение эластичности спроса
- Изучение эластичности предложение
- Изучение практического значения эластичности спроса и предложения

Эластичность - одна из самых важных категорий экономической науки. Впервые она была введена в экономическую теорию А. Маршаллом и представляет собой выраженное в процентах изменение одной переменной в ответ на выраженное в процентах изменение другой переменной. Понятие эластичности позволяет выяснить, как происходит адаптация рынка к изменениям его факторов. Обычно предполагается, что фирма, повышая цену на свою продукцию, имеет возможность увеличить выручку от ее продажи. Однако в действительности так бывает не всегда: возможна ситуация, когда повышение цены приведет не к росту, а наоборот, к снижению выручки в силу уменьшения спроса и соответствующего сокращения сбыта.

Изучение спроса потребителей, а также мотивов, которыми они руководствуются, совершая покупки, - важнейшая задача фирмы в условиях конкуренции. Обладание как можно более полной информацией о спросе позволяет фирме обеспечивать сбыт своей продукции, расширять производство и успешно конкурировать на рынке. Таким образом, тема данной работы актуальна.

Глава 1 Эластичность спроса

Спрос и предложение разных товаров по-разному чувствительны к изменению факторов, их определяющих. Эластичность-это степень чувствительности спроса и предложения к различным факторам.

Рассмотрим сначала эластичность спроса. Главным фактором, влияющим на спрос, является цена.

Эластичность спроса по цене показывает, на сколько процентов изменится величина спроса при изменении цены на 1 % и при неизменности прочих факторов, влияющих на объем спроса.

Если обозначить цену P , а величину спроса Q , то показатель (коэффициент) ценовой эластичности спроса E_p равен:

$$E_p = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \quad (1)$$

где Q - изменение величины спроса, %; P - изменение цены, %;

Для определения соответственно числителя и знаменателя вышеуказанной формулы следует воспользоваться следующими формулами их вычисления:

$$\Delta Q = \frac{Q_H - Q_B}{Q_B} * 100\% \quad (2)$$

$$\Delta P = \frac{P_H - P_B}{P_B} * 100\% \quad (3),$$

где Q_B - первоначальный или базовый объем спроса; Q_H - новый объем спроса; P_B - первоначальная или базовая цена; P_H - новая цена.

Если абсолютная величина показателя ценовой эластичности спроса больше 1, то мы имеем дело с относительно эластичным спросом. Иными словами, изменение цены в данном случае приведет к большему количественному изменению величины спроса.

Если абсолютная величина показателя ценовой эластичности спроса меньше 1, то спрос относительно неэластичен. В этом случае изменение цены

повлечет за собой меньшее изменение величины спроса.

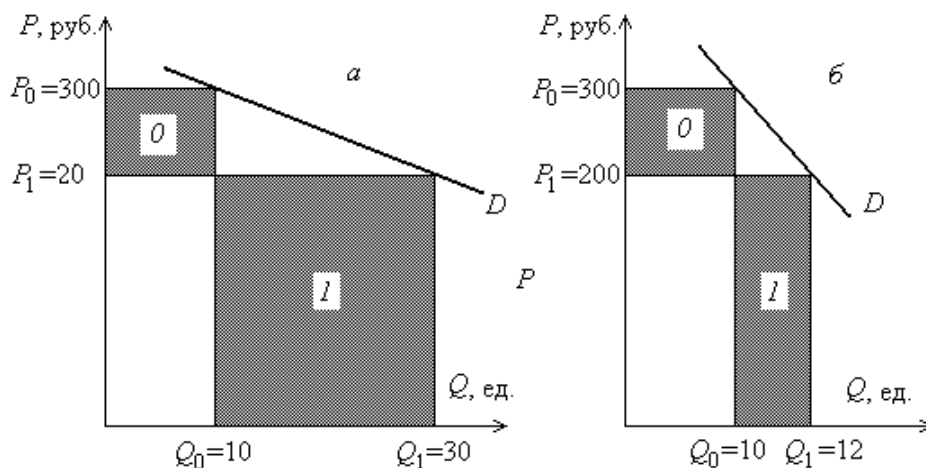
При коэффициенте эластичности равном 1 говорят о единичной эластичности, когда повышение (понижение) цены на 1% вызовет соответственно сокращение (увеличение) величины спроса на 1%. [2]

На рисунке 1 изображены два варианта графиков спроса. На рисунке 1, а снижение цены с P_0 до P_1 , на 100 руб. (на 33%) приведет к росту величины спроса с Q_0 до Q_1 , на 20 ед. (на 200%). Коэффициент эластичности будет равен 6 (200:33), т.е. он больше 1, и спрос эластичен. А что произойдет с выручкой от реализации продукции? Она увеличится с 3000 ($300 \cdot 10$) до 6000 руб. ($200 \cdot 30$), т.е. вырастет в два раза. Заштрихованные прямоугольники 0 и 1 наглядно показывают увеличение выручки от реализации продукции при снижении цены в условиях эластичного спроса. Площадь прямоугольника 1 заметно больше площади прямоугольника 0.

Рисунок 1, б графически иллюстрирует пример неэластичного спроса. Снижение цены на 100 руб. (с P_0 до P_1) увеличит величину спроса лишь на 2 ед. При этом выручка от реализации упадет с 3000 ($300 \cdot 10$) до 2400 руб. ($200 \cdot 12$). Естественно, что при такой ситуации фирма не будет снижать цену своей продукции, не без основания опасаясь снижения своих доходов.

Рисунок 1

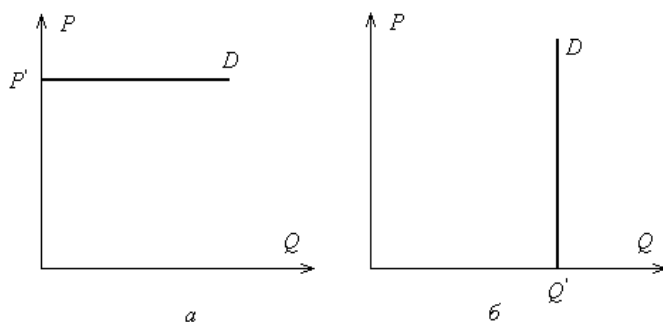
Относительно эластичный (а) и относительно неэластичный (б) спрос



Существует два крайних случая. Первый случай - существование только одной цены, при которой товар будет приобретаться покупателями. Любое изменение цены приведет либо к полному отказу от приобретения данного товара (если цена повысится), либо к неограниченному увеличению спроса (если цена снизится). При этом спрос является абсолютно эластичным, показатель эластичности бесконечен. Графически этот случай можно изобразить в виде прямой, параллельной горизонтальной оси (Рисунок 2, а)

Рисунок 2

Крайние случаи эластичности: а - спрос абсолютно эластичен, б - спрос абсолютно неэластичен



Другой крайний случай - изменение цены не отражается на величине спроса. График абсолютно неэластичного спроса (Рисунок 2,б) выглядит как прямая, перпендикулярная горизонтальной оси. Примером может служить спрос на отдельные виды лекарств, без которых больной не может обойтись. [5]

Существует и эластичность спроса по доходу. По мере увеличения доходов возрастают потребности в услугах и товарах. Отсюда очевидно, что доход воздействует на спрос и появляется необходимость в определении этой зависимости с помощью такого показателя как эластичность спроса по доходу (ЭД).

$$\mathcal{E}_D = \frac{\Delta Q \div Q}{\Delta D \div D} \quad (4),$$

где ΔQ и Q - соответственно приращение и средняя величина спроса; ΔD и D - соответственно приращение и средняя величина дохода.

Рассмотрим эластичность спроса по доходу с помощью, так называемых кривых Энгеля (Рисунок 3).

Рисунок 3

Кривые Энгеля

При построении кривых Энгеля, в отличие от кривых спроса и предложения, ценовой параметр откладываем по горизонтальной оси, а количество товара, на который предъявляется спрос-по вертикальной.

Кривая на рисунке 3 (а) отображает зависимость величины спроса Q товара X от дохода Y . Подобная кривая соответствует неэластичным нормальным товарам: приращения Y превосходят приращения Q_x . Речь идет о товарах первой необходимости, потребление которых мало меняется в зависимости от уровня дохода потребителей.

Кривая на рисунке 3(б) характерна для эластичных товаров. Такими товарами являются чаще всего предметы роскоши, недоступные для семей с доходами ниже Y' . Если доход достигает величины Y' , то по мере роста Y приращения Q_x значительно превосходят приращения Y , и кривая резко поднимается вверх.

Кривая на рисунке 3(в) описывает некачественные товары: до тех пор, пока доход не достигает величины Y' , потребление таких товаров растет, а затем, по мере повышения достатка потребителей, Q подобных товаров сокращается. [4]

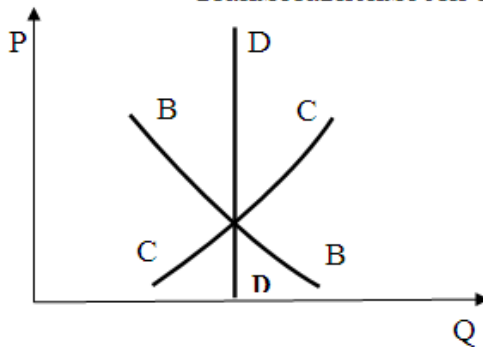
Заслуживает внимания и перекрестная (взаимная) эластичность спроса, которая выражает степень чувствительности спроса на определенный товар к изменению цены другого товара. Коэффициент перекрестной эластичности показывает, на сколько процентов изменится спрос на данный товар при изменении цены другого товара на 1%:

где ΔQ_X - относительное изменение спроса на товар X , ΔP_Y - относительное изменение цены на товар Y .

Перекрестная эластичность рассмотрена на рисунке 4.

Рисунок 4

Зависимость коэффициента перекрестной эластичности от
взаимозависимости товаров



Кривая В ($E < 0$) характеризует отрицательную перекрестную эластичность: с ростом цены товара У объем спроса на товар Х сокращается, и наоборот. В этом случае товары являются взаимодополняющими: например, автомобиль и бензин, фотоаппарат и пленки к нему, магнитофон и кассеты. Кривая С ($E > 0$) отражает положительную перекрестную эластичность: при росте цены товара У объем спроса на товар Х увеличивается, т.е. происходит как бы переключение спроса с товара У на товар Х. В таком случае товары являются взаимозаменяемыми (субститутами), например, автобус и метро, конфеты и торты, кофе и чай. Кривая D ($E = 0$) выражает нулевую или близкую к нулевой перекрестную эластичность: изменение цены товара У никак или очень мало отражается на спросе на товар Х. Такие товары называются независимыми, или нейтральными, например, рост цен на шляпы вряд ли отразится на спросе на ботинки. [2]

Глава 2 Эластичность предложения

Эластичность предложения показывает степень реакции производителя на изменение величины какого либо фактора. Ценовая эластичность предложения характеризует чувствительность изменения объема производства (продаж) к

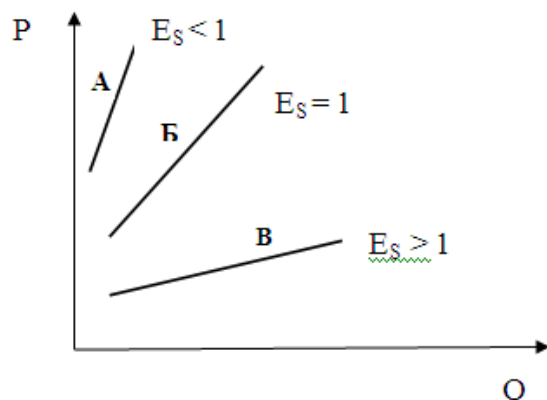
изменению цены товара. Эластичность предложения рассчитывается как отношение процентного изменения количества производимой (продаваемой) продукции к процентному изменению цены:

$$= ((Q_2 - Q_1) / Q_1) : ((P_2 - P_1) / P_1) \quad (6)$$

Ценовая эластичность предложения выступает как прямая линейная зависимость между экономическими переменными, показывающими процентное изменение цен и объема предлагаемых к продаже товаров. Эти зависимости обуславливают положение кривых эластичности предложения, изображенных на графике (Рисунок 5).

Рисунок 5

Варианты эластичности предложения



При единичной эластичности предложения (кривая Б на рисунке 5) 1% увеличения цены товаров вызывает 1% увеличения их предложения. В этом случае имеет место равновеликое изменение цен и количества предлагаемых товаров, коэффициент которого равен единице.

В случае эластичного предложения (кривая В на рисунке 5) 1% увеличения цены способен вызвать увеличение количества предлагаемого к продаже товара более, чем на 1%. Коэффициент эластичности здесь больше единицы.

При неэластичном предложении (кривая А на рисунке 5) увеличение цены не оказывает какого-либо влияния на увеличение количества предлагаемых к продаже товаров.

Факторы, влияющие на эластичность предложения: фактор времени; степень сохранности товара, стоимость его хранения ;возможности (гибкость) технологического процесса.

Важнейшим фактором, влияющим на эластичность предложения, является время, имеющееся в распоряжении производителя (продавца) для того, чтобы отреагировать (принять меры) на данное изменение цены продукта. Чем больше времени, тем легче изменить объем производства, т.е. тем больше эластичность.

Кроме фактора времени на предложение влияет также степень сохранности товара (например, помидоры не могут долго храниться, а грецкие орехи - могут, поэтому цены на помидоры снижаются достаточно быстро, а на грецкие орехи держатся в течение длительного времени), а также стоимость и условия его хранения

Возможности технологического процесса также влияют на эластичность предложения. Например, если легко и быстро можно перепрофилировать или приспособить оборудование для производства пользующейся спросом продукции и т.д. [3]

Глава 3 Практическое значение теории эластичности

Основные области использования эластичности в микроэкономическом анализе: 1. Анализ поведения потребителя; 2. Определение стратегии фирм и предприятий, максимизирующей их прибыль; 3. Разработка структуры налогообложения; 4. Прогнозирование изменений в расходах потребителей и в доходах продавцов из-за изменения цены продукта.

Особого внимания заслуживает налоговая политика государства, и прежде всего в области косвенных налогов. Косвенные налоги включаются в цену товаров и изымаются в бюджет после реализации последних. В зависимости от эластичности спроса и предложения на отдельные виды товаров и услуг налоговое бремя будет распределяться по-разному между производителями и потребителями продукции.

Если предложение эластично, то большая часть налога выплачивается потребителем, а если неэластично - производителем. Это происходит потому, что при эластичном предложении производители могут переключить свои ресурсы на производство какого-то другого товара, а при неэластичном предложении этот процесс происходит очень медленно, поэтому в данном случае налог больше ложится на плечи производителей. [2]

Основным направлением применения теории эластичности спроса является ее использование для разработки стратегии предприятия-производителя на рынке готовой продукции. Для определения объема производства необходимо оценить ситуацию на рынке, т. е. провести анализ спроса, анализ предложения и оценить уровень конкурентоспособности продукции, производимой данным предприятием.

Заключение

На основе изученного материала мы пришли к выводу, что изучение спроса на продукцию является первейшей задачей фирмы в условиях рынка. Одной из важнейших характеристик спроса является его эластичность. Оценка эластичности спроса (по цене, доходам покупателей и другим параметрам) позволяет фирме выбрать верную стратегию поведения на рынке. Коэффициенты (показатели) эластичности спроса и предложения дают возможность определить положение кривых спроса и предложения и прогнозировать изменение объема продаж в зависимости от изменения факторов, влияющих на спрос и предложение.

Ценовая эластичность спроса измеряет степень чувствительности потребителей к изменениям цены. Если потребители относительно чувствительны к изменениям цен, спрос является эластичным. Если потребители относительно нечувствительны к изменениям цен, спрос неэластичен.

Ценовую эластичность спроса можно определить, наблюдая за характером воздействия изменения цены на величину общей выручки от продажи продукции. Если цена и общая выручка изменяются в противоположных направлениях, значит, спрос эластичен. Если цена и общая выручка изменяются в одном и том же направлении, спрос неэластичен. В случае единичной эластичности спроса изменение цены оставит общую выручку неизменной.

Количество доступных товаров-заменителей, место продукта в бюджете покупателя, его принадлежность к предметам необходимости или роскоши, а также длительность анализируемого периода времени - все это факторы, влияющие на эластичность спроса.

Список использованной литературы

1. Булатов А.С. Экономика/Учебник. - М.: Экономистъ, 2008. - 831 с.
2. Иохин В.Я. Экономическая теория/Учебник. - М.: Экономистъ, 2007.- 861с.
- . Камаев В.Д. Учебник по основам экономической теории.- М.: «ВЛАДОС», 2007. - 384 с.: ил.
- . Лебедев О.Т., Каньковская А.Р., Филиппова Т.Ю. Основы экономики/Учеб. пособие. Под ред. д-ра эконом. наук, проф. О.Т. Лебедева. Изд. 2-е, доп. - СПб.: ИД «МиМ», 2007. - 224 с.
- . Любимов Л.Л., Раннева Н. А. Основы экономических знаний. - М.: Издательство «Вита-Пресс», 1997. -2004 с.
- . Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. - М.: Инфра-М, 2009.- 940