

# СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ

# ПОНЯТИЕ СПРОСА. ЗАКОН СПРОСА.

## ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА

### Закон спроса

*Спрос* – это платежеспособная потребность покупателя в данном товаре при данной цене.

*Закон спроса гласит:* между уровнем цены (P) на товар и величиной спроса на него ( $Q_d$ ) существует обратная зависимость.

$$Q_d = f \left( \frac{1}{P} \right)$$

Кривая спроса – кривая, показывающая, какое количество экономического блага готовы приобрести покупатели по разным ценам в данный момент времени. Кривая имеет отрицательный наклон, что свидетельствует о желании потребителей купить большее количество благ при меньшей цене (рис.3.1а).



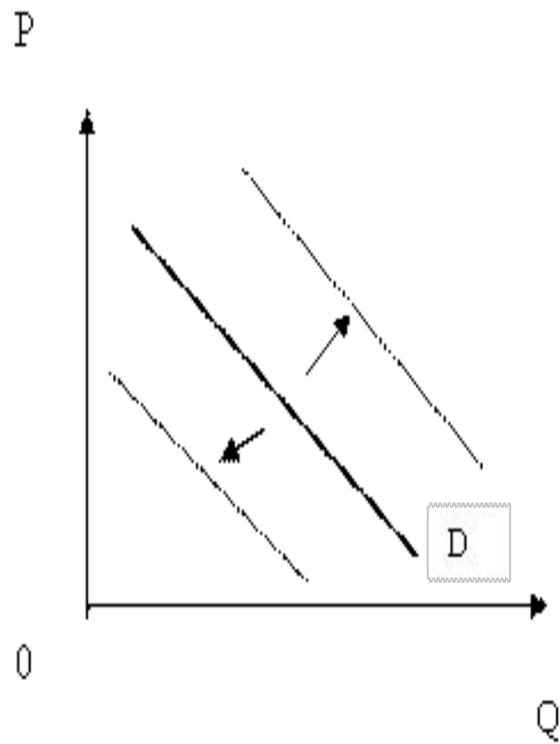
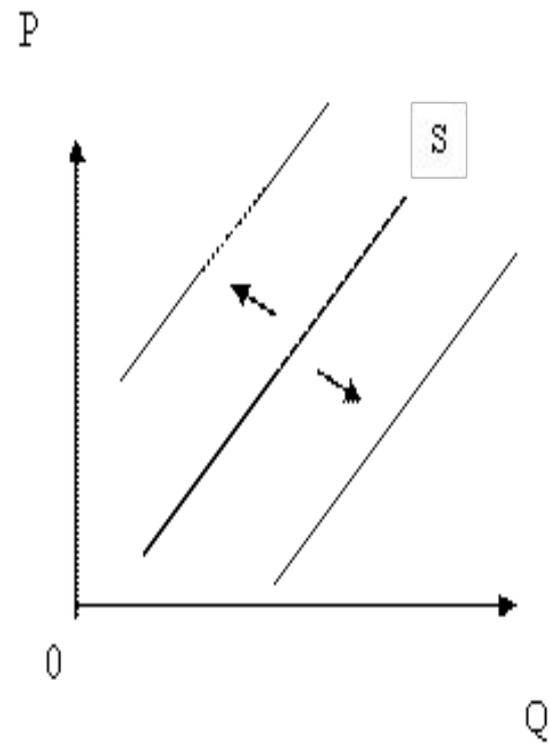


Рис. 3.1. Кривая спроса (а)



Кривая предложения (б)



**Функция спроса** – функция, определяющая спрос в зависимости от влияющих на него различных факторов. Важнейшим из них являются цена на единицу блага в данный момент. Изменение цены ( $P$ ) означает движение по кривой спроса (вверх-вниз).

Кроме цен на спрос влияют факторы:

- 1) изменение доходов потребителя ( $I$ );
- 2) изменение вкусов и предпочтений ( $Z$ );
- 3) ценовые и дефицитные ожидания ( $W$ );
- 4) колебание расходов на рекламу;
- 5) изменение цен товаров-субститутов ( $P_{sub}$ ) и комплементарных товаров ( $P_{com}$ );
- 6) изменение количества покупателей ( $N$ );
- 7) прочие факторы ( $B$ ).

Эти факторы способствуют сдвигу кривой спроса вправо или влево.



**Эластичность спроса** — это показатель, выражающий колебания совокупного спроса, вызванные изменением цен на товары и услуги.

Эластичность спроса измеряется количественно через коэффициент эластичности по формуле:

$$K_o = \frac{Q}{P}$$

- $K_o$  — коэффициент эластичности спроса
- $Q$  — процент изменения количества продажи
- $P$  — процент изменения цены



**Предложение. Закон предложения.  
Эластичность предложения.**

**Предложение** — возможность и желание продавца (производителя) предлагать свои товары для реализации на рынке по определённым ценам. Такое определение описывает предложение и отражает его суть с качественной стороны.



## Закон предложения

*Предложение* – это совокупность товаров, выносимых на рынок производителями.

Прямая связь между ценой (P) и количеством предлагаемого продукта (Qs) называется *законом предложения*.

$$Q_s = f(P).$$

Кривая предложения – кривая, которая показывает, какое количество экономических благ готовы продать производители по разным ценам в данный момент времени. Кривая S имеет положительный наклон.



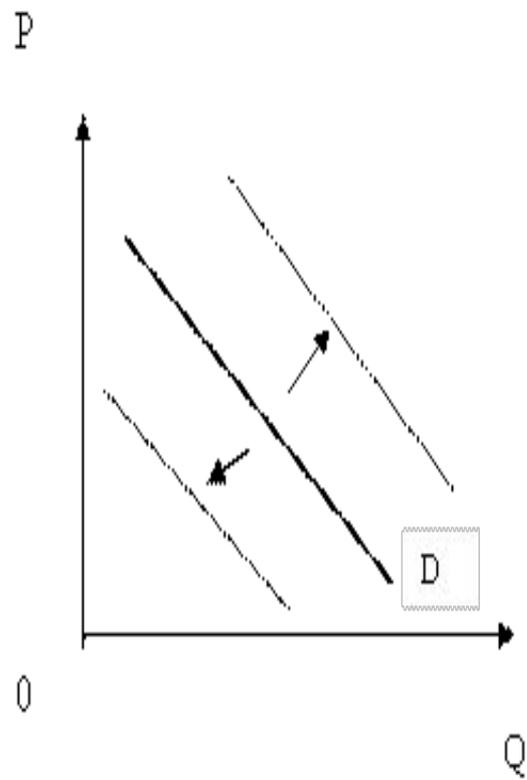
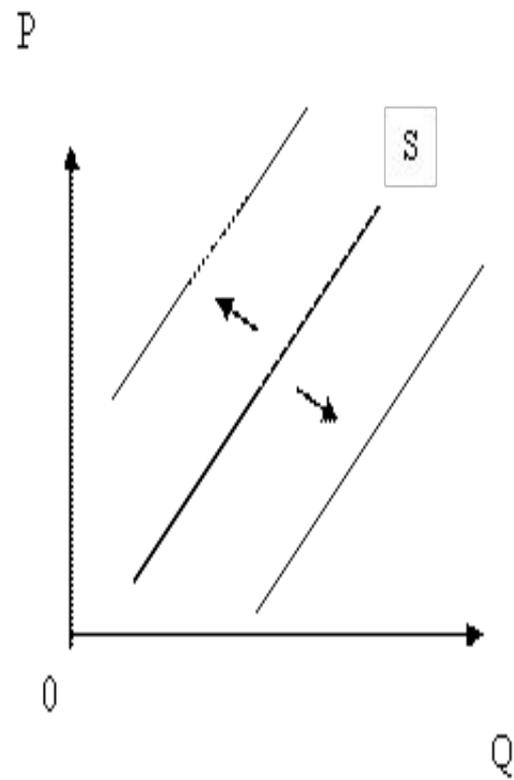


Рис. 3.1. Кривая спроса (а)



Кривая предложения (б)



**Функция предложения определяет предложение в зависимости от влияющих на него факторов.** Важнейшим фактором является цена на единицу блага в данный момент времени. Изменение цены означает движение по кривой  $S$ .

Кроме того, на предложение влияют факторы:

- 1) цены факторов производства ( $P_r$ );
- 2) технология ( $K$ );
- 3) ценовые и дефицитные ожидания агентов экономики;
- 4) размер налогов и субсидий ( $T$ );
- 5) количество продавцов ( $N$ );
- 6) прочие факторы ( $B$ ).

Движение вдоль кривой  $S$  означает изменение величины предложения. Сдвиг кривой  $S$  влево или вправо отражает изменение предложения, что происходит под влиянием факторов, определяющих функцию предложения.

**Эластичность предложения** — показатель, воспроизводящий изменения совокупного предложения, которые происходят в связи с ростом цен. В случае, когда увеличение предложения превосходит рост цен последнее характеризуется как эластичное (эластичность предложения больше единицы —  $E > 1$ ). Если прирост предложения равен приросту цен, предложение называется единичным, а показатель эластичности равен единице ( $E = 1$ ). Когда прирост предложения меньше прироста цен, формируется так называемое неэластичное предложение (эластичность предложения меньше единицы —  $E < 1$ ).



Эластичность предложения вычисляется через коэффициент эластичности предложения по формуле:

$$K_m = \frac{G}{F}$$

- $K_m$  — коэффициент эластичности предложения
- $G$  — процент изменения количества предлагаемого товара
- $F$  — процент изменения цены



**График** предложения (кривая предложения) показывает соотношение между **рыночными ценами** и количеством товаров, которые производители желают предложить.



# Эффект дохода и эффект замещения

**Эффект дохода** (*Income effect*) — воздействие, оказываемое на структуру спроса потребителя за счет изменения его реального дохода, вызванного изменением цены блага.

**Эффект замещения** (*Substitution effect*) — изменение структуры потребительского спроса в результате изменения цены одного из благ, входящих в потребительский набор.



## **Взаимосвязь эффекта дохода и эффекта замещения**

Эффект дохода и эффект замещения действуют не изолированно, а во взаимодействии друг с другом.

Для **нормальных товаров** эффект дохода и эффект замещения суммируются, так как снижение цены данных товаров приводит к росту спроса на них.

Для **товаров низшей категории** действие эффектов дохода и замещения определяется их разницей.



# Эластичность спроса по цене и факторы ее определяющие

Факторы:

**1. Количество товаров заменителей.** Чем больше заменителей у данного товара и чем лучше они его замещают, тем выше прямая эластичность спроса для рассматриваемого товара. Это объясняется тем, что если наш товар подорожал, а товар-заменитель не изменился в цене, рациональный потребитель перейдет хотя бы частично на потребление товара-заменителя, следовательно, объем покупки нашего товара сильно изменится.

**2. Узость определения товара.** Чем конкретнее мы опишем товар, тем эластичнее спрос на него. Например, на что спрос эластичнее, на газированные напитки или на бутылку кока-колы объемом 0,5 литра? Конечно, эластичнее спрос на кока-колу, поскольку у нее гораздо большее количество близких товаров-заменителей.



**3 Удельный вес расходов на товар в бюджете потребителя.** Чем выше удельный вес расходов на товар, тем выше эластичность спроса по цене. Представим, что весь свой доход школьник тратит на покупку двух товаров - например, мороженого и авторучек. Удельный вес расходов на мороженое в его бюджете составляет 95%, а расходов на авторучки - 5%. Пусть цены обоих благ несколько увеличились, а доход не изменился. В этом случае потребитель может даже не обратить внимания на увеличение стоимости авторучек и не изменить объем их потребления, поскольку доля расходов на данный товар незначительна. А вот «не заметить подорожания мороженого школьнику не удастся и явно придется сократить приобретаемое количество.

**4. Размер дохода потребителя.** Чем выше доход потребителя, тем ниже эластичность спроса по цене. Чем богаче человек, тем менее он чувствителен к изменению цен на большинство товаров. Миллиардера, конечно, может волновать подорожание океанических яхт или картин на международных аукционах, но вряд ли он заметит подорожание хлеба или яблок.



## **5. Степень необходимости товара для потребителя.**

Чем выше степень необходимости, тем ниже эластичность спроса по цене. Например, если вы - фанат футбола, то будете экономить на всем, но продолжать ходить на интересующие матчи, несмотря на рост стоимости билетов.

**6. Длительность рассматриваемого интервала времени.** Чем длительнее рассматриваемый интервал времени, тем выше эластичность спроса по цене. Сразу после подорожания необходимого товара вы можете не найти ему замены и продолжите покупать почти в прежнем объеме, но с течением времени ситуация может измениться. Например, рост стоимости сигарет может привести к постепенному отказу от курения, а рост цены нефти - к переключению на альтернативные источники энергии.