



Эластичность

Эластичность спроса

Эластичность спроса по цене



- * эластичный спрос
- * спрос с единичной эластичностью
- * неэластичный спрос

Эластичность - *степень реакции одной величины в ответ на изменение другой.*

Коэффициентом эластичности - это *отношение процентного изменения одной величины к процентному изменению другой.*

Эластичный спрос — при незначительных понижениях цены объем продаж значительно возрастает.

Единичная эластичность спроса — изменение цены, выраженное в процентах, равно проценту изменения объема продаж.

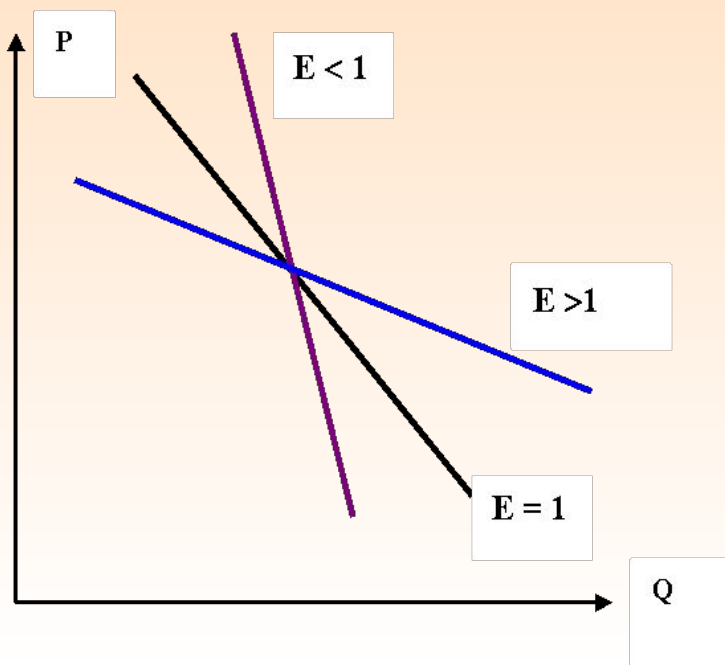
Неэластичный спрос — вслед за изменением цены не происходит существенного изменения продаж.

$$E_D = \frac{\text{изменение } Q \text{ в } \%}{\text{изменение } P \text{ в } \%} = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P}$$

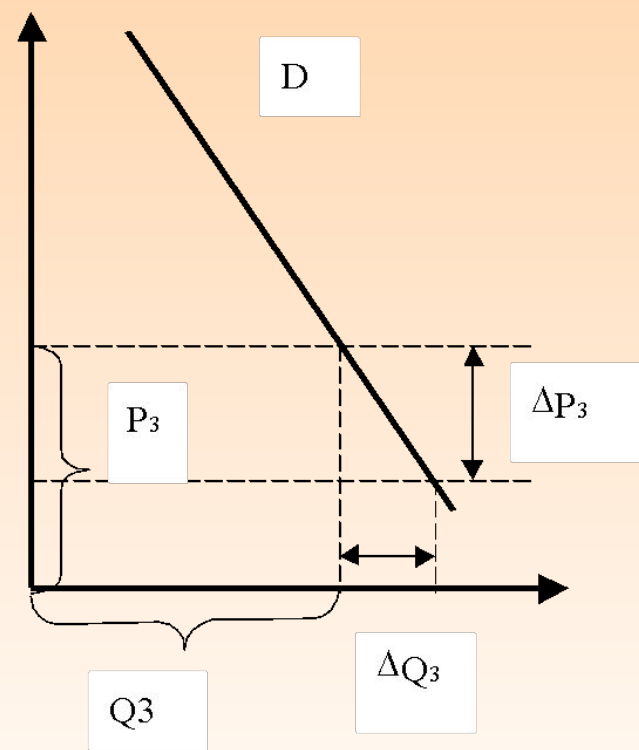
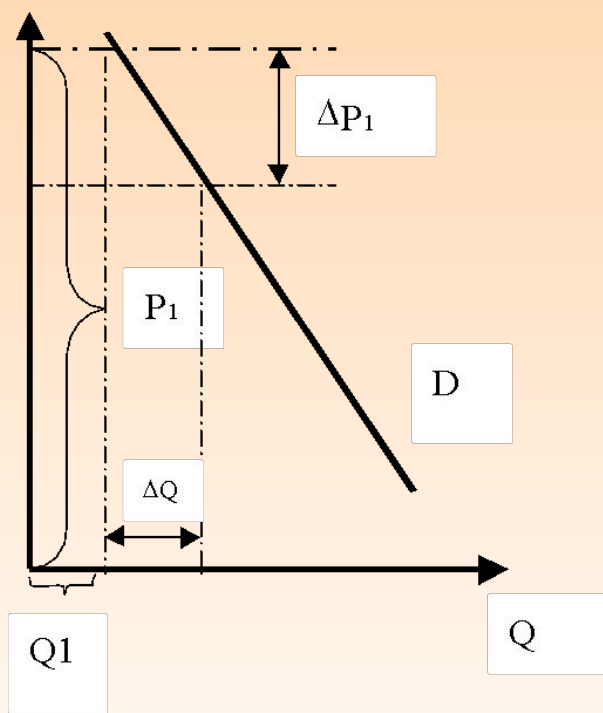
$|E_d| > 1$ – эластичный спрос (предметов роскоши — драгоценностей, мехов, черной икры)

$|E_d| < 1$ – неэластичный спрос (хлеб, картофель, одежду, обувь, белье, расходы на общественный транспорт)

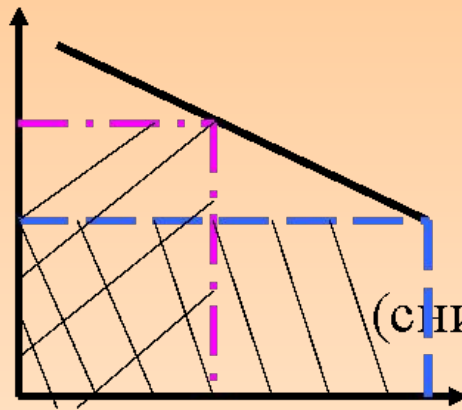
$|E_d| = 1$ – единичная эластичность



Эластичность на различных участках кривой спроса

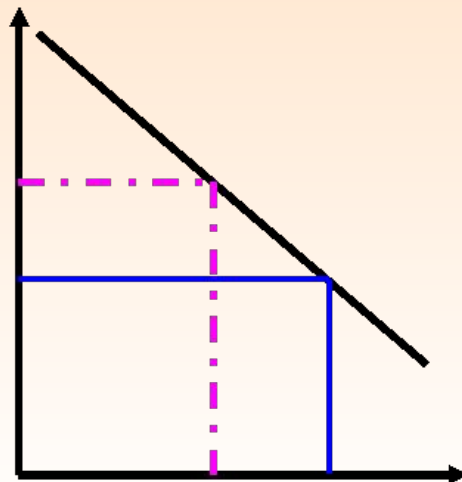


Изменение выручки продавца при различной эластичности спроса:

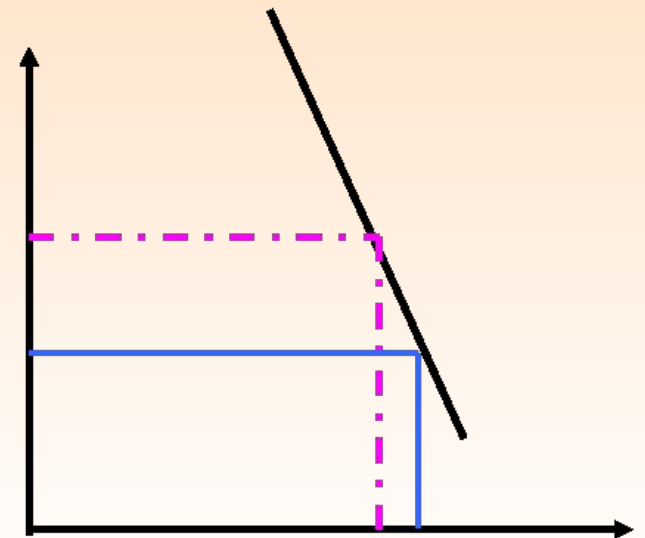


Эластичный спрос
(снижение цены приведет к росту выручки)

Спрос единичной эластичности
(выручка остается неизменной)



Неэластичный спрос



Эластичность спроса

Относительное (в%) изменение величины спроса при однопроцентном изменении цены

Факторы эластичности спроса

Степень
заменяемости

Удельный вес в
доходе

Тип блага

Фактор
времени

Высокая

Низкая

Высокий

Низкий

Предмет
необходим
ости

Предмет
роскоши

Короткий
период

Длинный
период

Увеличение эластичности
спроса

Снижение эластичности
спроса

Эластичность спроса по доходу - отношение процентного изменения объема спроса на товар к процентному изменению дохода

$$E_{DI} = \frac{\text{изменение } Q \text{ в } \%}{\text{изменение } I \text{ в } \%} = \frac{\Delta Q}{Q} \cdot \frac{\Delta I}{I}$$

где E_{DI} – эластичность спроса по доходу,
 Q – спрос на товар, I – доход потребителя.

Эластичность предложения показывает степень изменения количества предлагаемых к продаже товаров и услуг в ответ на изменение рыночной цены.

Коэффициент эластичности предложения рассчитывается как отношение процентного изменения количества предлагаемой продукции к процентному изменению цены.

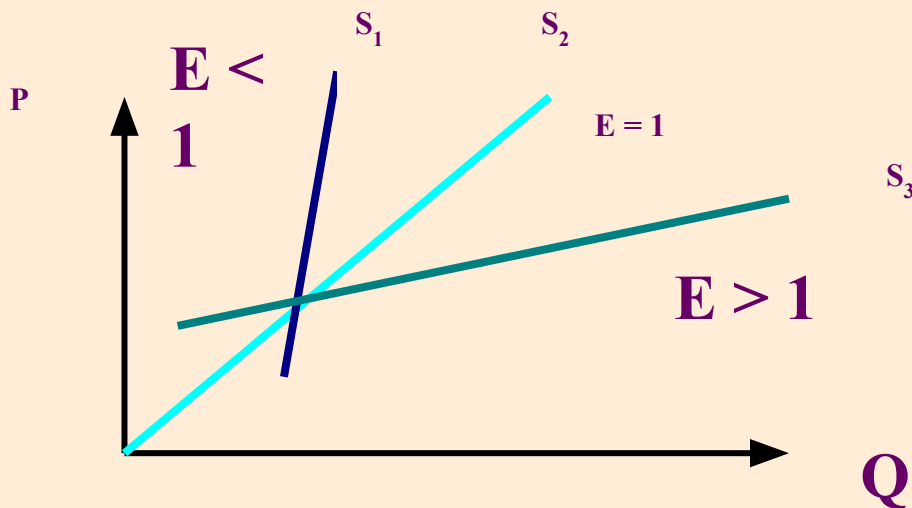
$$E_s = \frac{\text{изменение } Q \text{ в } \%}{\text{изменение } P \text{ в } \%} = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P}$$

E_s — эластичность предложения по цене,

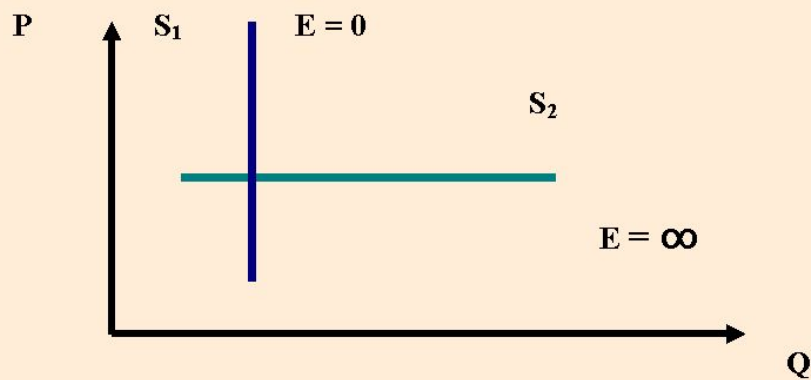
Q — предложение товара, P — цена товара.

Эластичность предложения по цене бывает:

- эластичное предложение
- предложение с единичной эластичностью
- неэластичное предложение



Кривые предложения с разной степенью эластичности



Экстремальные случаи:
 S_1 — абсолютно неэластичное ($E = 0$);
 S_2 — абсолютно эластичное ($E = \infty$)


**На эластичность
предложения влияют**

- цены на сырье
- уровень заработной платы
- ставка процента
- наличие резервных мощностей

- технологии
- специфика производственного периода
- налоги и субсидии
- характер продукции

Классификация благ в зависимости от значения эластичности

Значение эластичности	По доходу	Перекрестная
$E_{DI} < 0$	Неполноценное благо	Взаимодополняемые блага
$E_{DI} > 0$	Нормальное благо	Взаимозаменяемые блага
$0 < E_{DI} < 1$	Блага первой необходимости	
$E_{DI} > 1$	Предмет роскоши	
$E_{DI} = 0$	Нейтральное благо	Независимые блага



Теория потребительского поведения

Теория предельной полезности

Полезность — способность экономического блага удовлетворять одну или несколько человеческих потребностей.

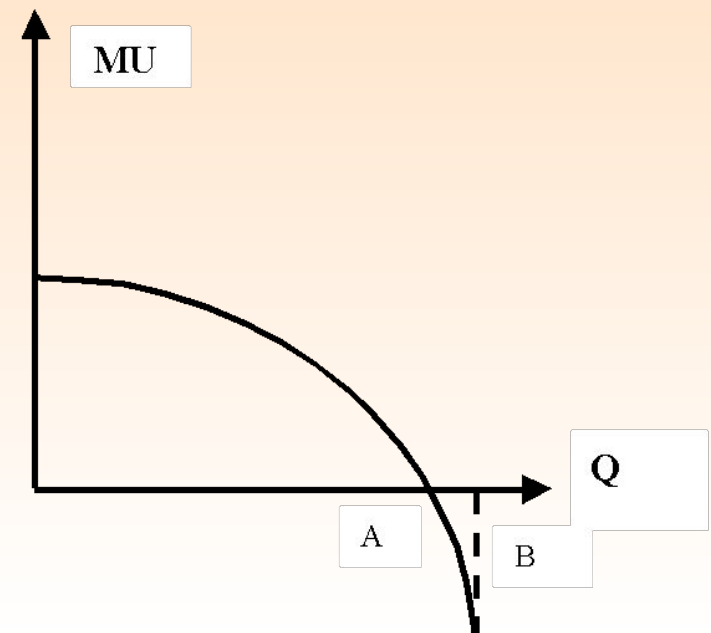
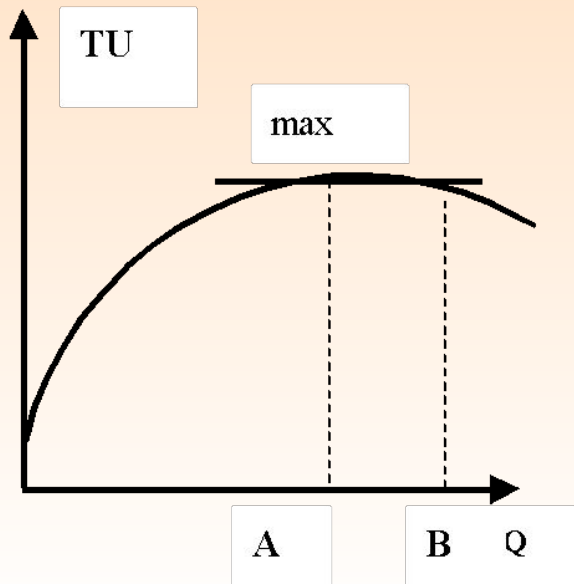
Благо – любой объект потребления, приносящий определенное удовлетворение потребителю, т.е. повышающий уровень его благосостояния.

Предельная полезность — это полезность последней единицы потребляемого блага.

ПОЛЕЗНОСТЬ

ОБЩАЯ (TU)

ПРЕДЕЛЬНАЯ (MU)



Направления теории предельной полезности:

Кардиналистский подход:

- * потребности человека и законы насыщения этих потребностей;
- * стоимость (ценность) единицы определяется степенью важности потребности;
- * субъективная оценка полезности какого-либо блага зависит от двух факторов: от степени редкости блага и от степени насыщения потребности в нем;
- * средства производства, поскольку они находятся вне сферы личного потребления, самостоятельной субъективной ценностью обладать не могут;

Ординалистский подход:

- * предельная полезность неизмерима;
- * субъект измеряет не полезность отдельных благ, а полезность наборов благ;

* субъект в состоянии измерить только порядок предпочтения наборов благ;

* стали определять предпочтения одних наборов (комбинаций) товаров потребителем другими наборами.

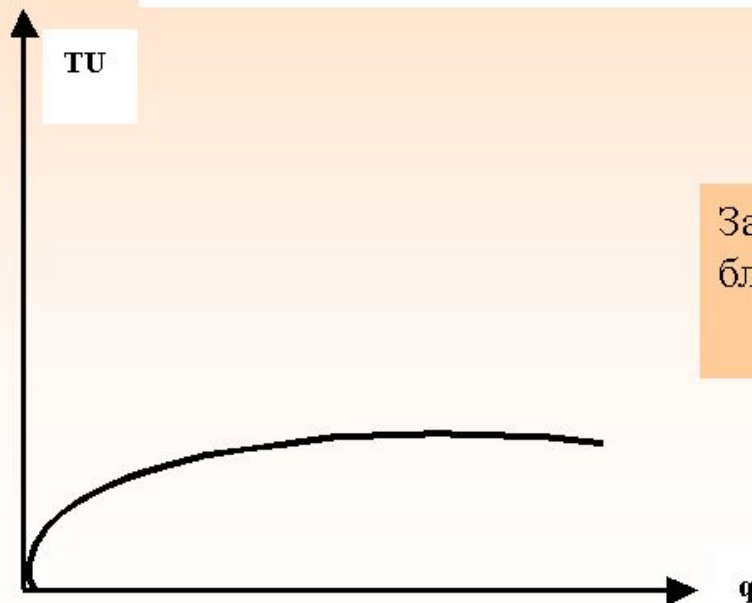
Инструментом такого анализа явились так называемые *кривые безразличия*.

Кривая безразличия — геометрическое место точек, каждая из которых представляет одинаковые по полезности потребительские наборы двух благ.

Функция полезности - функция, показывающая убывание предельной полезности блага с ростом его количества:

$$MU = \frac{d(TU)}{dQ}$$

MU – предельная полезность, она равна частной производной общей полезности данного блага.



Зависимость общей полезности блага от его количества

Потребительские предпочтения

Потребительский выбор — это выбор, максимизирующий функцию полезности рационального потребителя в условиях ограниченности ресурсов (денежного дохода).

Ограничения потребительского выбора:

- денежный доход потребителя ограничен;
- цены не зависят от количества благ, покупаемых отдельными домохозяйствами;
- все покупатели прекрасно представляют предельную полезность всех продуктов;
- потребители стремятся максимизировать совокупную полезность.

Основные постулаты теории поведения потребителя:

- ***Множественность видов потребления.*** Каждый потребитель желает потреблять разнообразные блага.
- ***Ненасыщаемость.*** Потребитель стремится иметь большее количество любых товаров и услуг. Он не пресыщен ни одним из них. Предельная полезность всех экономических благ всегда положительна.
- ***Транзитивность.*** Постоянство и определенная согласованность вкусов потребителя.
- ***Субституция.*** Потребитель согласен отказаться от небольшого количества одного блага, если ему предложат взамен большее количество блага-субститута.
- ***Убывающая предельная полезность.*** Предельная полезность любого блага уменьшается с увеличением общего количества, которым располагает потребитель.

Парадокс воды и алмаза

**В жизни цена воды – минимальна,
цена алмаза – велика.**

В чем дело?

**Общая полезность воды большая,
предельная – маленькая**

**Общая полезность алмаза – мала,
предельная – высокая.**

**Вывод: цены определяются не общей,
а предельной полезностью.**

Условия равновесия потребителя:

Благо	Предельная полезность	Цена, руб.	Взвешенная предельная полезность
	(MU)	(P)	(MU/P)
A	100	10	10
B	80	4	20
C	45	3	5

Положение равновесия потребителя

Благо	MU	P	MU/P
A	150	10	15
B	60	4	15
C	45	3	15

$$MU_1 / P_1 = MU_2 / P_2 = \dots = MU_n / P_n$$

Функция полезности максимизируется, когда денежный доход потребителя распределяется таким образом, что каждый последний рубль (доллар, евро), затраченный на приобретение любого блага, приносит одинаковую предельную полезность.

$$\mathbf{MU_1 / P_1 = MU_2 / P_2 = \dots = MU_n / P_n}$$

$$\mathbf{MU_1 / MU_2 = P_1 / P_2; \quad MU_1 / MU_n = P_1 / P_n}$$

$$\mathbf{MU_1 : MU_2 : \dots : MU_n = P_1 : P_2 : \dots : P_n}$$

Предельная полезность блага равняется предельным затратам потребителя.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ СПРОС

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ

Часть спроса, которая обусловлена потребительскими свойствами, присущими благу

НЕФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ

Часть спроса, которая обусловлена такими факторами, которые не связаны с присущими экономическому благу качествами.

СОЦИАЛЬНЫЙ

Эффект присоединения к большинству

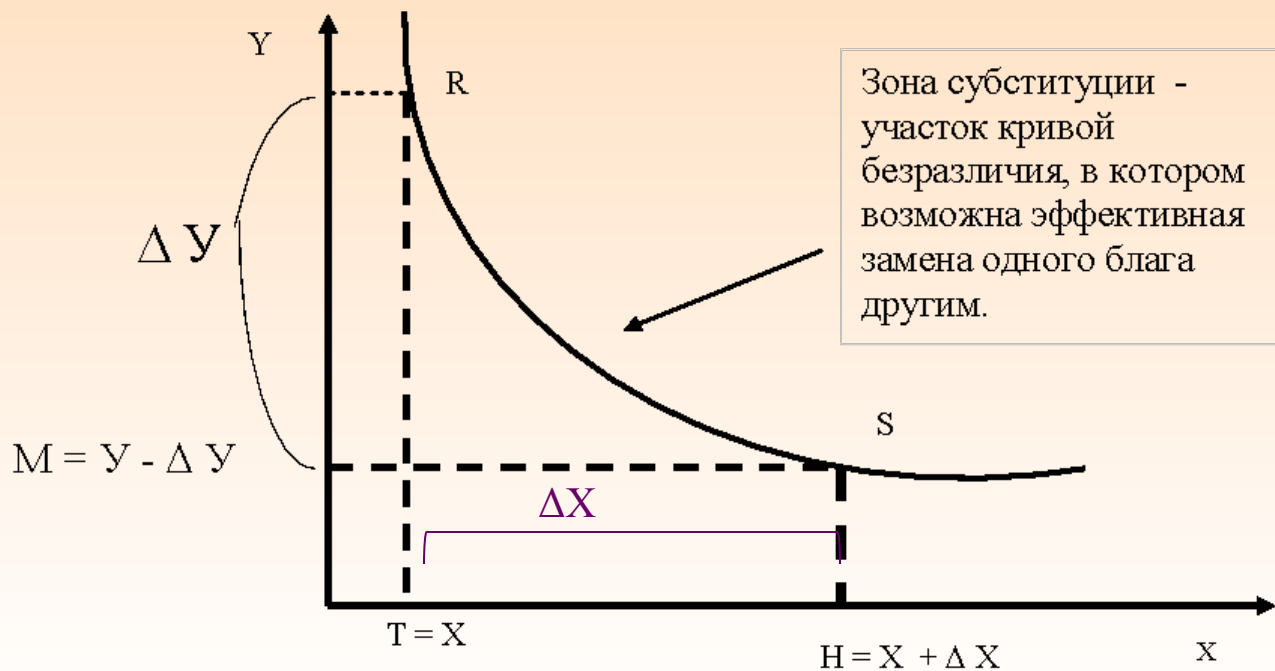
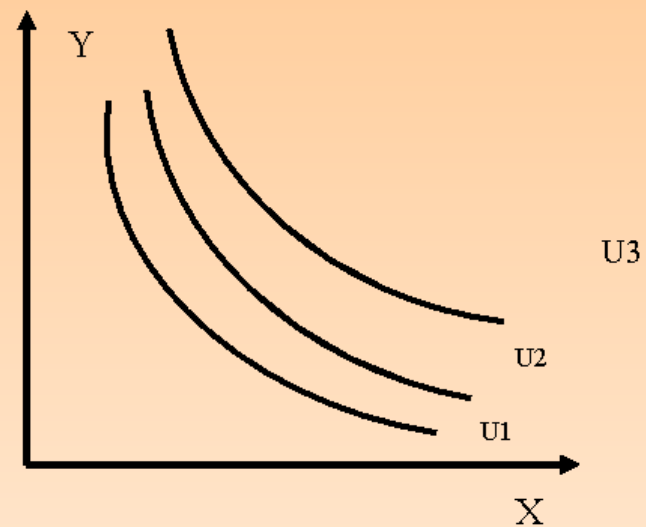
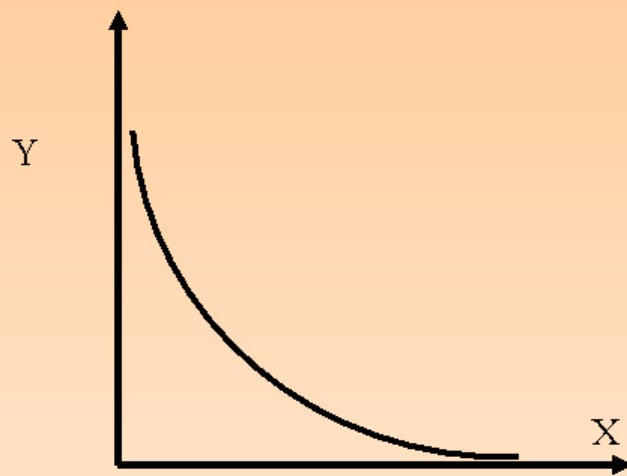
Эффект сноба

СПЕКУЛЯТИВНЫЙ

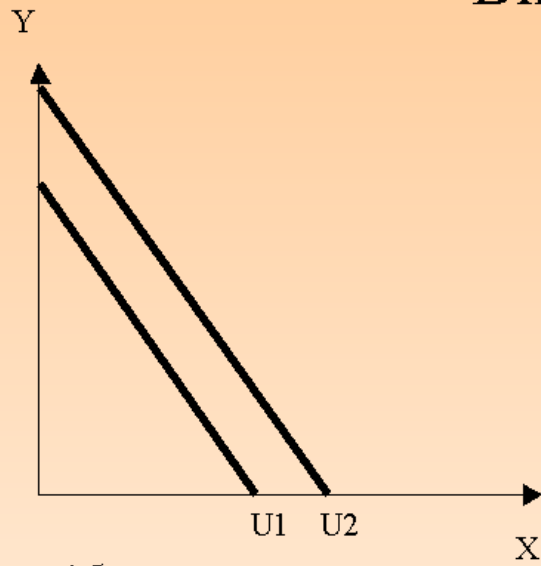
Эффект Веблена

НЕРАЦИОНАЛЬНЫЙ

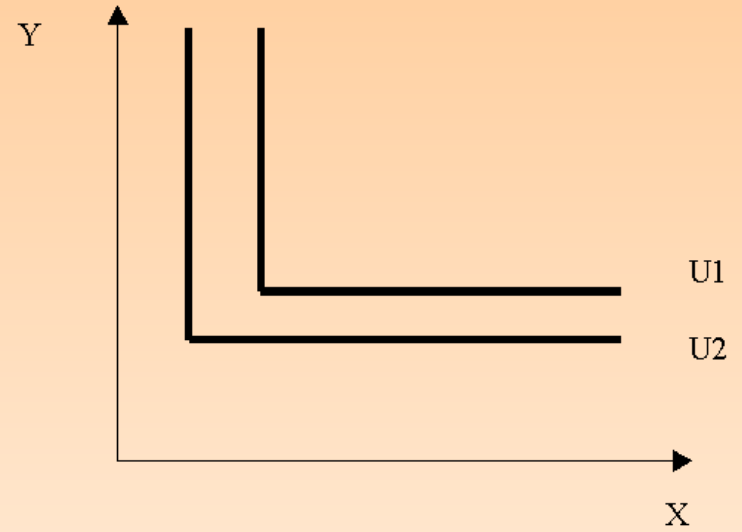
Кривая безразличия показывает различные комбинации двух экономических благ, имеющих одинаковую полезность для потребителя.



Виды кривых безразличия



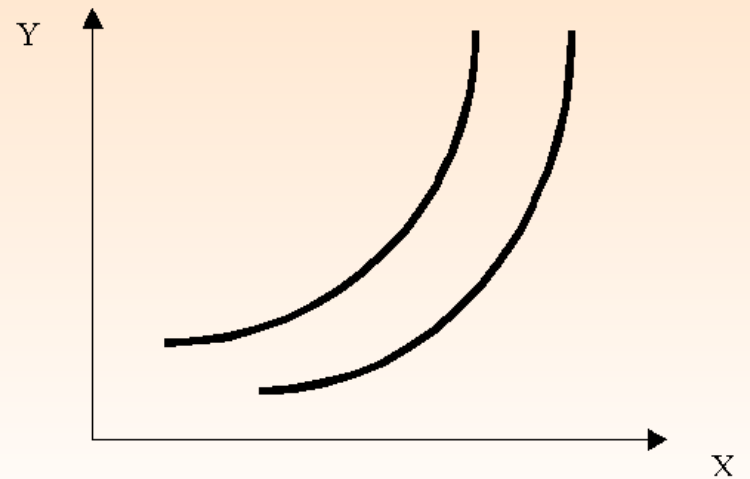
Абсолютные заменители



Совершенно дополняющие блага



Безразличное благо

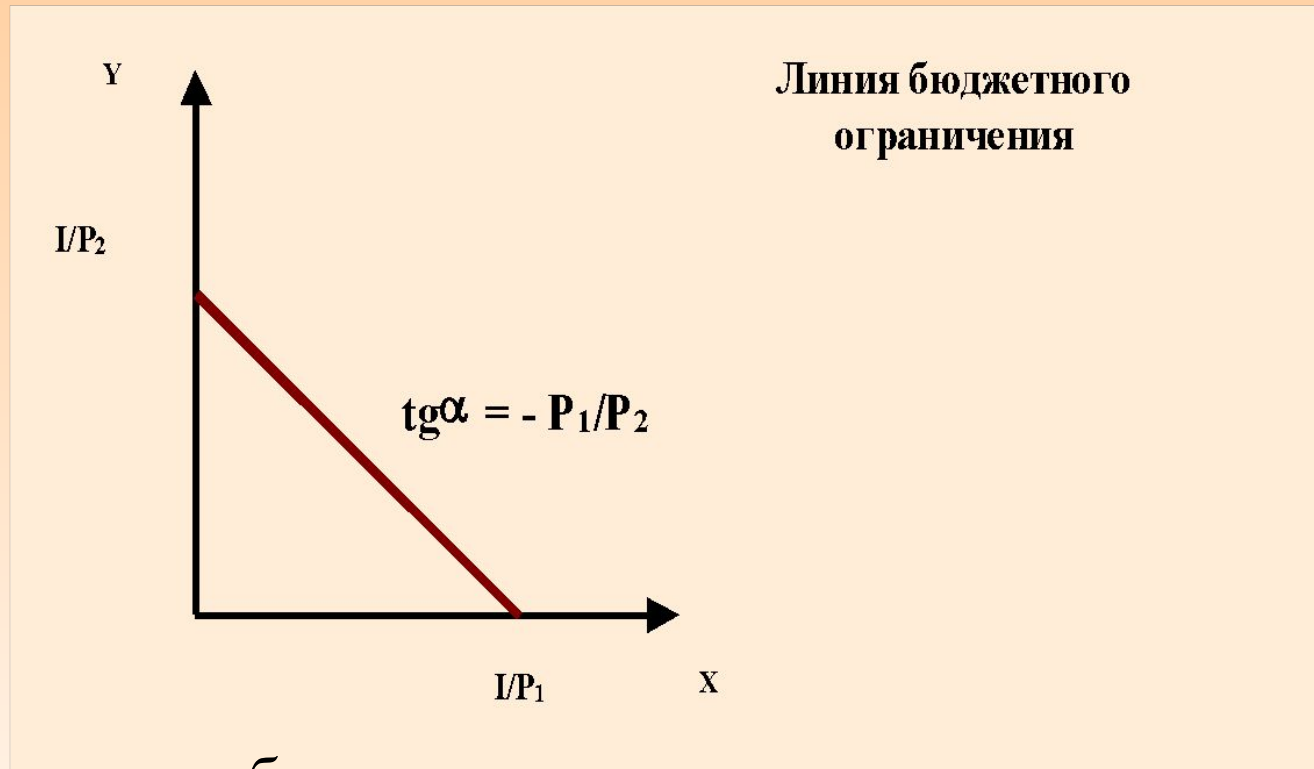


Антиблаго

Количество одного товара, от которого потребитель готов отказаться, чтобы получить дополнительную единицу другого товара, называется *предельной нормой замещения*:

$$MRS_{xy} = \Delta Y / \Delta X.$$

Информацию о том, какой набор потребитель считает для себя наиболее выгодным, дает линия *бюджетного ограничения*.

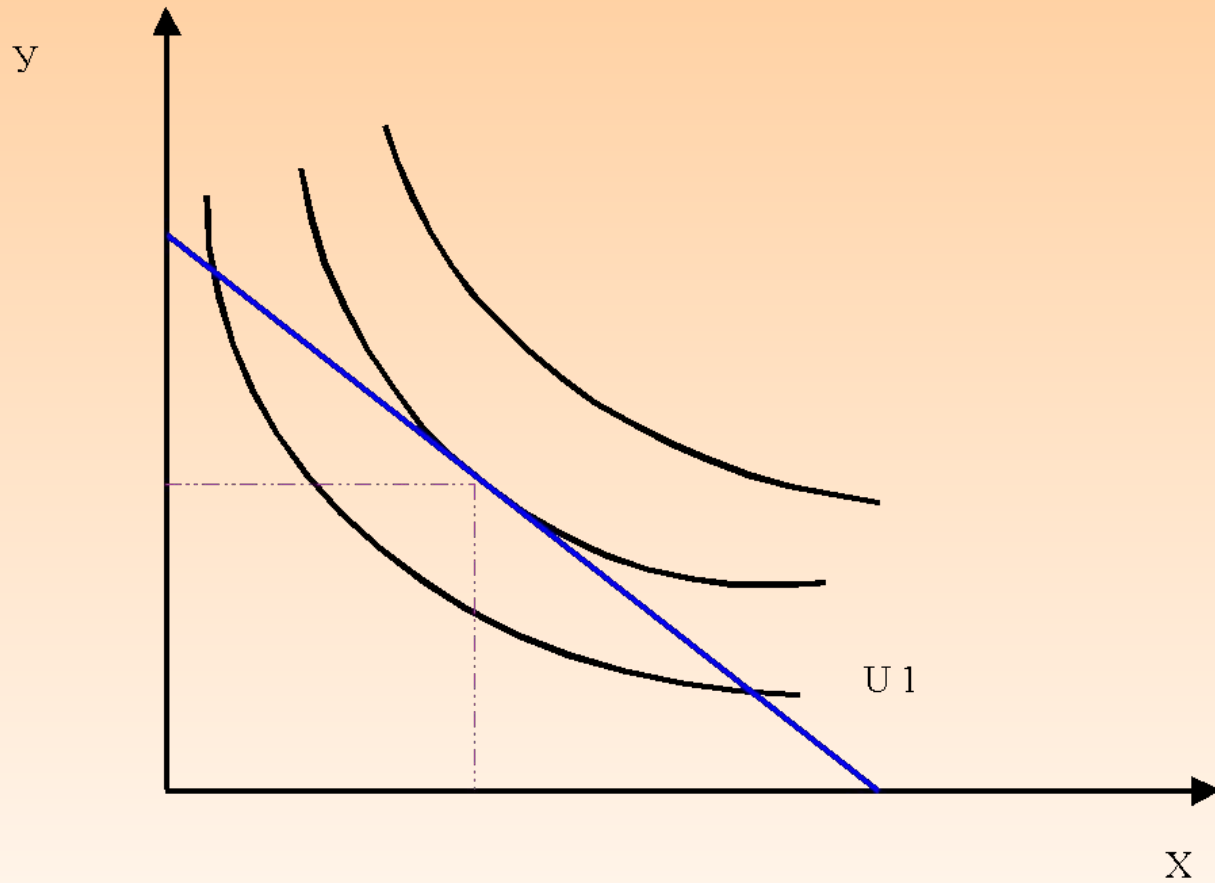


Уравнение бюджетного ограничения:

$$I = P_1 X + P_2 Y,$$

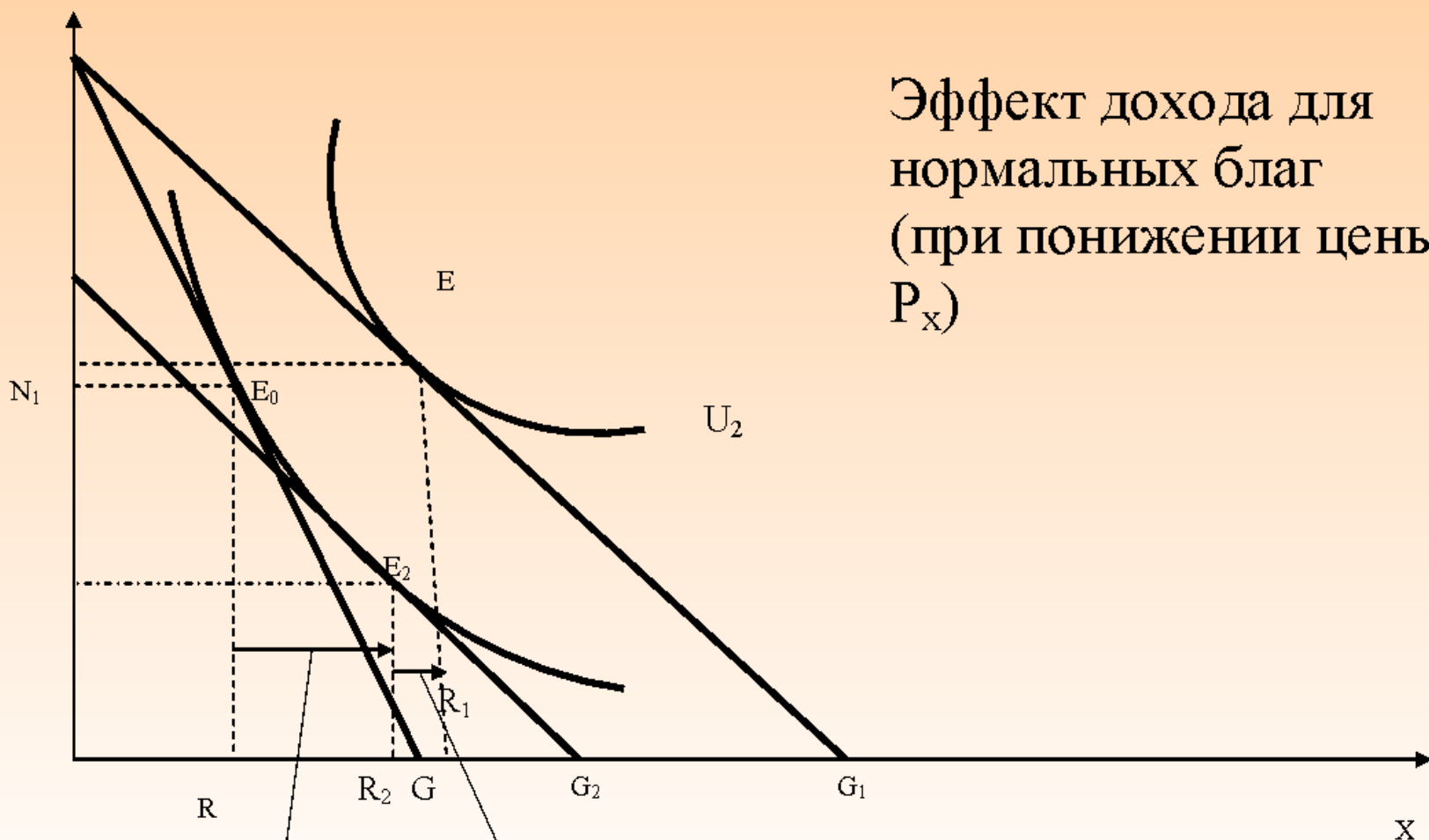
где P — цена блага, X и Y — количества благ

Положение равновесия потребителя



Эффект дохода

Эффект дохода для нормальных благ (при понижении цены P_x)



Эффект замещения

Эффект дохода

Эффект замещения – изменение структуры потребительского спроса в результате изменения цены на одно из товаров, входящих в потребительский набор без учета эффекта дохода.

Эффект дохода – это воздействие, оказываемое на спрос потребителя за счет изменения реального дохода, вызванного изменением цены блага без учета эффекта замещения.

