

Тема 4

«Рыночный механизм и его элементы»

4.1 Спрос, величина спроса. Закон спроса и кривая спроса. Неценовые факторы и функция спроса.

Развитие рынка определяется его внутренними законами, которые регулируют отношения между основными элементами рынка: спросом, предложением, ценой и конкуренцией.

Рассматривая категорию «спрос», мы, прежде всего, анализируем поведение потребителей.

Спрос (demand) представляет ту часть потребностей общества, которая обеспечена денежным эквивалентом.

Объём (величина) спроса на любой товар – это количество товара, которое потребители желают и могут купить в определённое время при данной цене.

Цена спроса – это максимальная цена, которую покупатели готовы заплатить за товар.

Различают индивидуальный и рыночный спрос. **Индивидуальный** – это спрос конкретного субъекта. **Рыночный** – это спрос всех покупателей на данный товар (т.е. сумма объёмов индивидуального спроса всех покупателей при каждой цене).

Спрос формируется под влиянием многочисленных факторов, основным из которых является цена товара. Обратная зависимость между ценой и величиной спроса называется **законом спроса**. Если цена товара возрастает, то, при прочих равных условиях, потребители будут стремиться покупать меньшее количество этого товара. И наоборот. Действие закона спроса обусловлено следующими причинами:

- во-первых, здравым смыслом; обычно покупают данного продукта больше по низкой цене, чем по высокой;
- во-вторых, законом убывающей предельной полезности благ;
- в-третьих, эффектом дохода и эффектом замещения. **Эффект дохода** указывает на то, что при снижении цен на данный товар потребитель имеет возможность увеличить объём его закупок, не отказывая себе в покупке других товаров. **Эффект замещения** выражается в том, что при повышении цены на один товар потребитель стремится заменить его аналогичным дешёвым товаром (если подорожает говядина, я буду есть больше цыплят).

Кривая спроса – это кривая, показывающая, какое количество товара готовы приобрести покупатели по разным ценам в данный момент времени. Она имеет отрицательный наклон. В общем виде: $Q_d = f(P)$, где Q_d – величина спроса; P – цена.

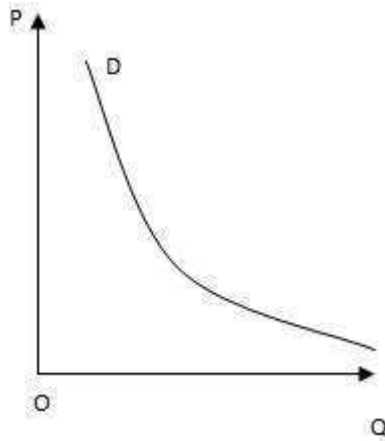


Рис. 5.1. Зависимость величины спроса от цены.

Кроме цены на спрос влияют и другие факторы, которые называются **неценовыми факторами спроса**. К ним относятся:

1. Предпочтения и вкусы потребителей (мода, реклама, сезонные изменения и т.д.).
2. Количество покупателей на рынке.
3. Изменение доходов потребителей.
4. Изменение цены на товары-заменители (субституты). Товары являются **взаимозаменяемыми**, если существует прямая связь между изменением цены на один из них и изменением спроса на другой.
5. Изменение цены на товары-комплементы. Товары являются **взаимодополняющими**, если существует обратная связь между изменением цены на один из них и изменением спроса на другой.
6. Ожидания потребителей. Ожидание повышения цен в будущем может побудить потребителей к увеличению покупок сегодня.

Таким образом, спрос является функцией всех этих факторов:

$$Q_d = f(P, N, Z, I, P_{sub}, P_{com}, W),$$

где Q_d – спрос;

P – цена;

N – количество покупателей;

Z - вкусы;

I – доход;

P_{sub} – цена на товары-субституты;

P_{com} – цена на товары-комплементы;

W – ожидания.

Неценовые факторы спроса способствуют сдвигу кривой вправо, если спрос повышается, и влево, если спрос снижается.

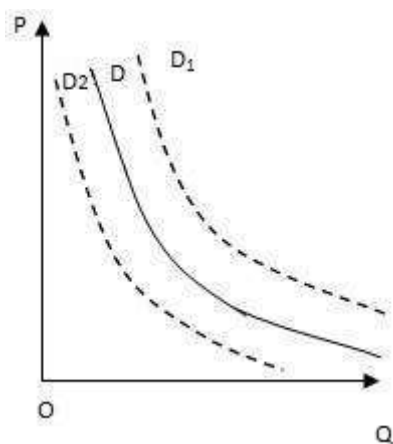


рис. 5.2. Функция спроса (сдвиг кривой спроса).

Вывод: движение вдоль кривой спроса отражает изменение величины спроса, сдвиг кривой спроса отражает изменение спроса.

4.2 Предложение, величина предложения. Закон предложения и кривая предложения. Неценовые факторы и функция предложения.

Рассматривая категорию «предложение», мы анализируем поведение производителей.

Совокупность товаров, имеющих на рынке, образует **предложение (supply)**.

Объём (величина) предложения – это то количество продукта, которое продавец хочет и может предложить по определённой цене в определённый момент времени.

Цена предложения – это цена, по которой продавцы согласны продать определённое количество данного товара. Прямая связь между ценой и величиной предлагаемого товара называется **законом предложения**.

Кривая предложения показывает, какое количество экономического блага готовы продать производители по разным ценам в данный момент времени. Она имеет положительный наклон. В общем виде: $Q_s=f(P)$, где Q_s – величина предложения, P- цена товара.

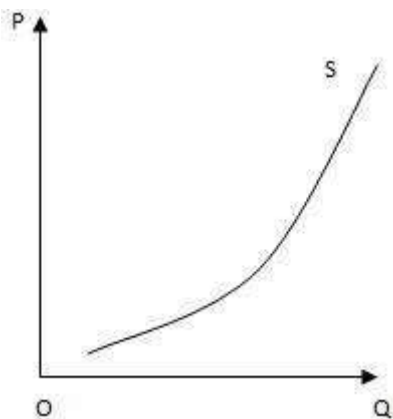


Рис. 5.3. Зависимость величины предложения от цены.

Как и спрос, предложение зависит не только от цены, но и от других факторов, которые называются **неценовыми детерминантами предложения**. К ним относятся:

7. Цены на производственные ресурсы. Цены на ресурсы определяют величину издержек производства. Если величина издержек возрастает, то это приводит к снижению количества выпускаемой продукции.
8. Изменения в технологии производства. Совершенствование технологий позволяет с меньшими затратами ресурсов произвести больше продукции.
9. Ценовые и дефицитные ожидания.
10. Налоги и субсидии.
11. Количество продавцов на рынке.

Предложение является функцией всех этих факторов:

$$Q_s = f(P, P_r, K, T, N) \quad , \text{ где}$$

Q_s – предложение;

P – цена товара;

P_r – цены ресурсов;

K – характер применяемой технологии;

T – налоги и субсидии;

N – количество продавцов.

Неценовые факторы предложения способствуют сдвигу кривой вправо, если предложение увеличивается и влево, если предложение сокращается.

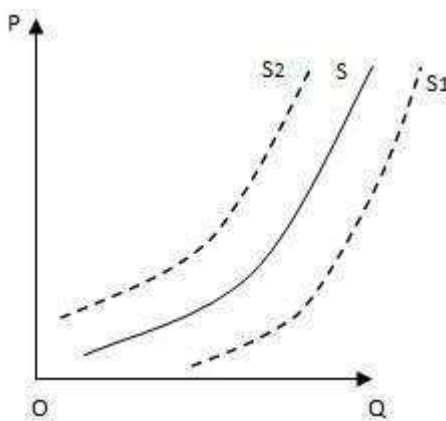


Рис.5.4. Функция предложения (сдвиг кривой предложения).

Вывод: движение вдоль кривой предложения отражает изменение величины предложения, сдвиг кривой предложения отражает изменение предложения.

4.3 Рыночное равновесие и равновесная цена. Влияние изменения спроса и предложения на цену.

Для получения модели рыночного равновесия необходимо на одном графике совместить кривые спроса и предложения.

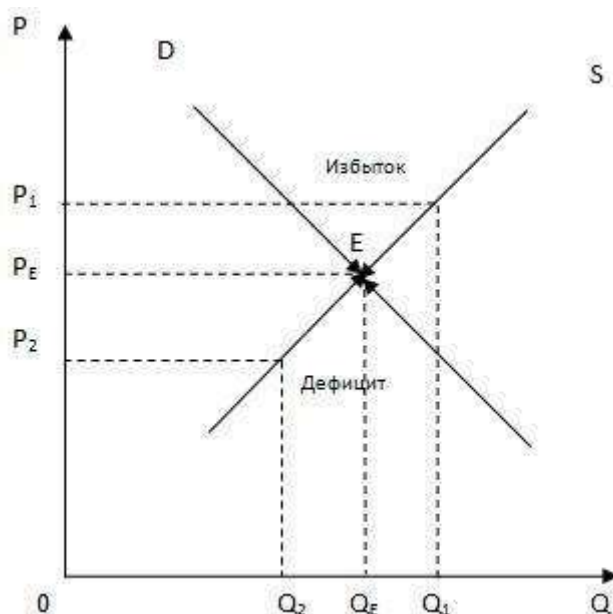


Рис. 5.5. Рыночное равновесие.

В результате в точке равновесия (E) на определённый период времени фиксируются равновесная цена (P_e) и равновесный объём продаж (Q_e).

Равновесная цена – это цена такого уровня, при котором предложение соответствует спросу.

При любой цене, отличной от равновесной, и продавцы, и покупатели будут заинтересованы в изменении сложившегося положения. Здесь возможны две ситуации:

12. Если фактическая цена рынка будет выше равновесной, то возникает **избыток**. Избыток появляется, когда объём предложения больше объёма спроса и оказывает понижающее воздействие на уровень фактической цены.
13. **Дефицит** наблюдается, когда рыночная цена меньше цены равновесия. Количество предъявляемого спроса в этой зоне превосходит количество предложения.

В условиях совершенного рынка спрос и предложение являются единственными условиями, воздействующими на формирование цены. В смешанной экономике возможны два типа государственного вмешательства в процесс ценообразования:

-во-первых, устанавливает **«потолок» цен**, т.е. максимально возможные высокие законные цены (для того чтобы поддержать цены на некоторые товары на уровне более низком, чем они были бы в условиях равновесия);

-во-вторых, устанавливает **«пол» цен**, это минимальная цена (выше равновесной), устанавливаемая правительством на товары, которые имеются в избытке.

Важное значение для восстановления и сохранения рыночного равновесия имеет фактор времени. Первым среди экономистов, кто обратил внимание на этот факт, был А. Маршалл.

Закон А.Маршалла о влиянии предложения и спроса на равновесную цену: чем короче рассматриваемый период, тем больше влияние спроса на равновесную цену, и чем он продолжительнее, тем больше влияние предложения на равновесную цену.

4.4 Эластичность спроса и предложения. Практическое значение теории эластичности.

Для того чтобы определить количественное значение изменения величины спроса или предложения под влиянием различного рода факторов, используется понятие эластичности. **Эластичность** – это мера реагирования одной переменной величины на изменение другой. Существуют следующие **виды эластичности**:

14. Эластичность спроса по цене – это процентное изменение величины спроса на товар, вызванное процентным изменением его цены при неизменности всех прочих факторов.

Коэффициент ценовой эластичности спроса рассчитывается следующим образом:

$$E_p^d = \left| \frac{\Delta Q/Q}{\Delta P/P} \right| = \left| \frac{\text{Изменение спроса в \%}}{\text{Изменение цены в \%}} \right|$$

$$E_p^d = -\frac{\Delta Q/Q}{\Delta P/P} \text{ или модуль } E_p^d = \left| \frac{\Delta Q/Q}{\Delta P/P} \right|$$

Чтобы избежать отрицательных чисел (т. к. существует обратная зависимость между изменением объёма спроса и изменением цены) вводят знак «минус» или модуль.

Значение коэффициента эластичности спроса по цене может быть определено:

а) в конкретной точке, в этих случаях эластичность называют **точечной**.

$$E_p^d = -\frac{Q_2 - Q_1}{Q_1} \cdot \frac{P_2 - P_1}{P_1}$$

б) на некотором промежутке изменения цены, в этих случаях эластичность называют **дуговой**.

$$E_p^d = \frac{(Q_2 - Q_1)}{(Q_2 + Q_1)/2} \cdot \frac{(P_2 - P_1)}{(P_2 + P_1)/2} = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_2 + Q_1} \cdot \frac{P_2 + P_1}{P_2 - P_1}$$

Варианты эластичности спроса по цене:

- во-первых, **эластичный спрос**, когда процентное изменение цены приводит к большему процентному изменению величины спроса, имеет место рост общего дохода от продаж:

$$Ed > 1;$$

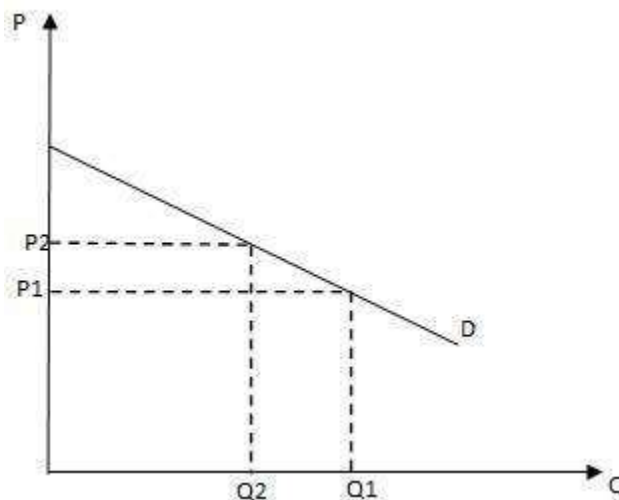


Рис. 5.6. Эластичный спрос.

- во-вторых, **неэластичный спрос**, когда процентное изменение цены сопровождается меньшим процентным изменением спроса, уменьшение цены вызывает некоторый рост продаж, но объём общей выручки снижается:

$$0 < Ed < 1;$$

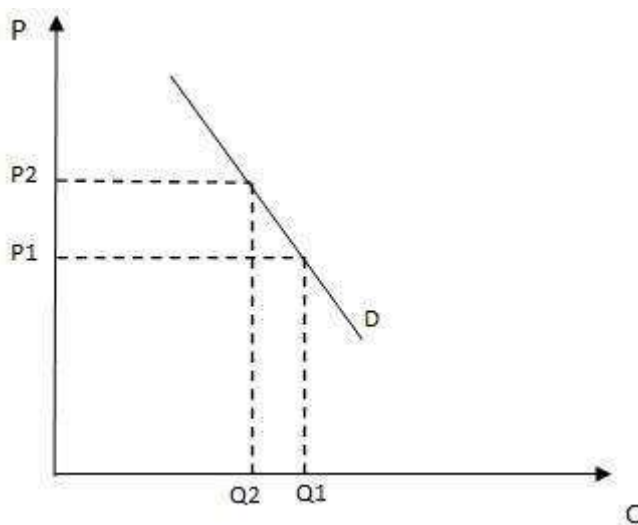


Рис. 5.7. Неэластичный спрос.

- в-третьих, спрос с **единичной эластичностью**, обнаруживается тогда, когда изменение цены вызывает абсолютно пропорциональное изменение величины спроса, общий доход от продаж остается неизменным:

$$Ed=1;$$

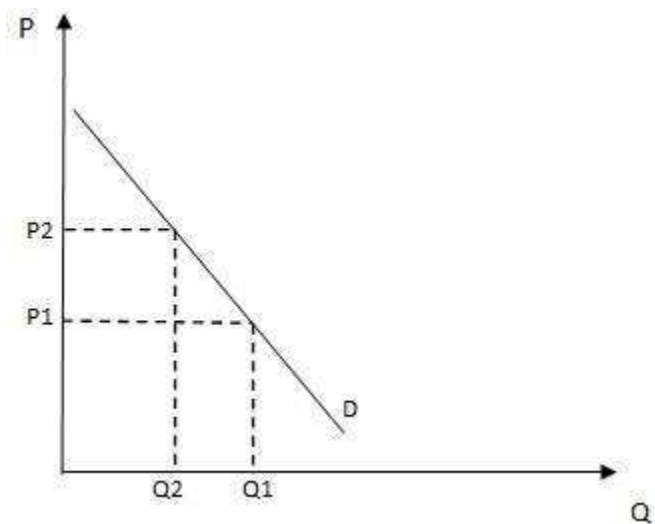


Рис. 5.8. Спрос с единичной эластичностью.

- в-четвёртых, **совершенно неэластичный спрос**, когда спрос есть величина постоянная, вне зависимости от изменения цены:

$$Ed=0;$$

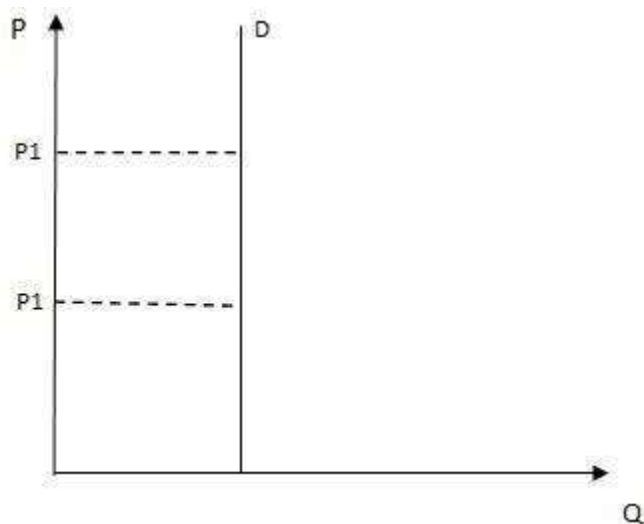


Рис. 5.9. Совершенно неэластичный спрос.

- в-пятых, **совершенно эластичный спрос**, когда бесконечно малое изменение цены вызывает бесконечное расширение спроса:

$$Ed=\infty.$$

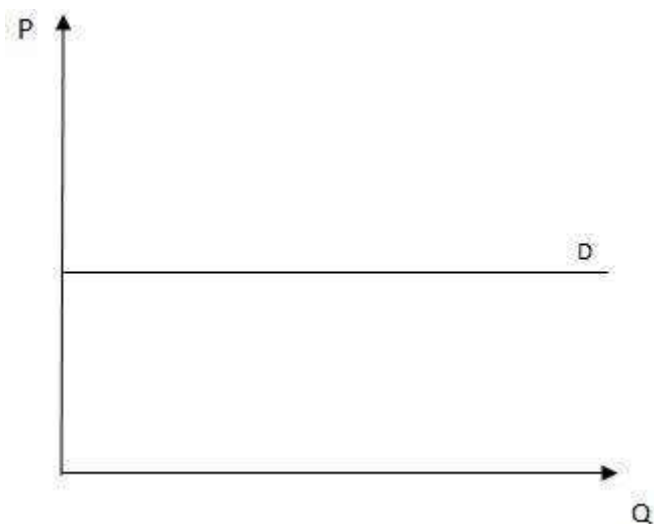


Рис. 5.10. Совершенно эластичный спрос.

На ценовую эластичность спроса влияют следующие факторы:

- удельный вес товара в бюджете потребителя (чем больше удельный вес, тем выше ценовая эластичность спроса;
- доступность хороших товаров-заменителей, спрос будет эластичен по мере увеличения числа заменителей;
- уровень дохода потребителей;
- представление о том, является ли данный товар предметом роскоши или первой необходимости;
- время реагирования потребителя;
- альтернативность: чем шире возможность использования товара в альтернативных целях, тем выше его эластичность.

15. Эластичность спроса по доходу – это процентное изменение величины спроса, вызванное процентным изменением дохода при текущей цене. Выражается следующей формулой:

$$E_I^d = \frac{\% \Delta Qd}{\% \Delta I}, \text{ Qd - спрос, I - доход.}$$

Знак коэффициента имеет принципиальное значение:

- если $E_i < 0$, то данный товар относится к низкокачественным;
- если $0 < E_i < 1$, данный товар относится к товарам первой необходимости;
- если $E_i > 1$, то это предметы роскоши.

16. Перекрёстная эластичность - это процентное изменение величины спроса на товар X, при процентном изменении цены на товар Y. Выражается следующей формулой:

$$E_{x,y}^d = \frac{\% \Delta Q_x}{\% \Delta P_y}$$

Знак коэффициента также имеет принципиальное значение:

- если $E > 0$, то это взаимозаменяемые блага;
- если $E < 0$, то это взаимодополняющие блага;
- если $E = 0$, то независимые блага.

17. Эластичность предложения по цене. Эластичность предложения по цене определяется, как отношение процентного изменения величины предлагаемого товара к заданному процентному изменению в цене этого товара.

$$E_p^s = \frac{\% \Delta Q_s}{\% \Delta P}$$

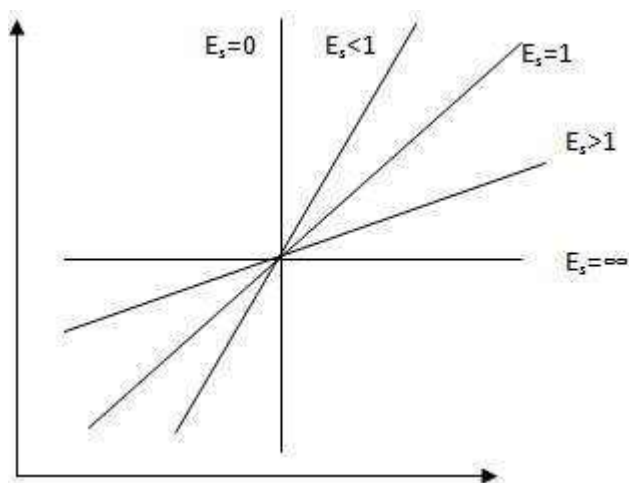


Рис. 5.11. Варианты эластичности предложения по цене.

Линия предложения показывает, что параметры цены и предложения изменяются в одном и том же направлении. Следовательно, формула E_s имеет положительное значение.

$E_s = 0$ – **абсолютно жесткое предложение**. Нет реакции на цену. Объем предложения остается на одном уровне, а уровень цены сложно предсказать. Характерно для кратчайшего рыночного периода.

$E_s < 1$ – **предложение неэластичное**, что характерно для рынков скоропортящихся товаров или для сезонных товаров.

$E_s = 1$ – **единичной эластичности**, обнаруживается тогда, когда изменение цены вызывает абсолютно пропорциональное изменение величины предложения.

$E_s > 1$ – **предложение эластично**, эта ситуация наиболее типична для рынка предложения (особенно в длительном периоде).

$E_s = \infty$ – **предложение совершенно эластично**, небольшое изменение цены ведет либо к безграничному приросту предложения, либо к его полному исчезновению (также в условиях длительного периода).

К факторам, влияющим на ценовую эластичность предложения относятся:

- величина издержек и возможности хранения продукции;
- гибкость производственных систем;
- стоимость и доступность ресурсов.

Теория эластичности имеет важное практическое значение. Например, анализ эластичности рыночного спроса позволяет предвидеть изменения рынка в результате той или иной ценовой политики. Для производителей знать реакцию потребителей на изменения цены очень важно, поскольку от этого зависит получаемая ими прибыль. Теория эластичности также важна и для определения экономической политики правительства, что наглядно проявляется на примере налоговой политики государства.