**Содержание**

Введение 3

1. Основные понятия 3

2. Понятие эластичности спроса и ее виды 5

3. Эластичность спроса по цене 5

3.1. Формула измерения эластичности спроса по цене 5

3.2. Виды эластичности спроса по цене 6

4. Перекрестная эластичность спроса по цене 7

5. Факторы эластичности 10

Заключение 12

Список источников информации 13

**Введение**

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.

Поэтому понятие эластичности имеет огромное значение для производителей товаров, т.к. дает ответ на вопрос о том, на какую величину изменится объем спроса и предложения при изменении цены.

**1. Основные понятия**

Спрос – платежеспособная потребность покупателей в данном товаре при данной цене. Спрос характеризуется величиной спроса – количеством товаров, которое покупатели готовы приобрести по данной цене. Под словом «готовы» нужно понимать то, что у них есть желание (потребность) и возможность (наличие необходимых денежных средств) для покупки товара в данном количестве.

Необходимо заметить, что спрос – это потенциальная платежеспо-собная потребность. Его величина говорит о том, что покупатели готовы приобрести такое количество товаров. Но это не значит, что сделки в таких объемах действительно состоятся – это зависит от ряда экономических факторов. Например, производители могут оказаться не в состоянии выпустить такое количество товара.

Можно рассматривать как индивидуальный спрос (спрос конкретного покупателя), так и общую величину спроса (спрос всех покупателей, присутствующих на рынке). В экономике изучается, в основном, общая величина спроса, так как индивидуальный спрос сильно зависит от личных предпочтений покупателя и, как правило, не отражает реальной картины, сложившейся на рынке. Так, конкретный покупатель может вообще не испытывать нужды в каком-либо товаре (например, велосипеде), тем не менее, на рынке в целом спрос на этот товар существует.

Как правило, спрос на товар подчиняется закону спроса.

Закон спроса – закон, в соответствии с которым при увеличении цены на товар спрос на этот товар снижается при прочих неизменных факторах.
Закон спроса может иметь отдельные исключения. Например, для некоторых престижных товаров небольшое увеличение цены иногда может приводить к повышению спроса, так как более высокая, по сравнению с аналогами, цена, создает у покупателя иллюзию того, что этот товар более качественный или модный.

Закон спроса имеет общепринятое в экономической науке графическое отображение в виде графика спроса.

График спроса – график, показывающий зависимость величины спроса от цены.

Каждой величине цены соответствует свое значение величины спроса. Эту зависимость можно выразить графически, в виде кривой спроса (линии спроса) на графике спроса.

На графике спроса по оси абсцисс принято откладывать цену (P), а по оси ординат – количество (Q).

Кривая спроса – непрерывная линия на графике спроса, на которой каждой величине цены соответствует определенная величина спроса.
Линия спроса на графике может выглядеть различным образом, в зависимости от товара. Обычно она изображается в виде кривой, напоминающей гиперболу.

Кривую спроса обычно изображают лишь в центральной ее части, не доводя линию до участков чересчур низкой или чересчур высокой цены на товар, поскольку такие ситуации являются, как правило, умозрительными и изучение спроса в них носит характер предположений.

**2. Понятие эластичности спроса и ее виды**

Эластичность спроса – степень изменения спроса при изменении влияющих на него ценовых и неценовых факторов.

Эластичность спроса позволяет измерить степень реакции покупателя на изменение цен, уровня доходов или других факторов. Рассчитывается через коэффициент эластичности.

Различают эластичность спроса по цене и эластичность спроса по доходу.

По отношению к чему мы можем определить эластичность? Например, относительно изменений цены. Изменения цены мы не можем вычислить математически, и, хотя на ее изменения влияют многие факторы, она является абсолютной величиной. Более информативны для экономического анализа именно относительные величины, потому что простое изменение цены на продукцию может ничего не сказать, а вот изменение цены по отношению к предыдущей цене говорит нам о многом. Например, мы понимаем, насколько значимым было это изменение цены. Быть может, товар существенно подорожал (или обесценился) или, наоборот, – изменение цены (рост или уменьшение) серьезно не повлияло на изначальную цену.

**3. Эластичность спроса по цене**

**3.1. Формула измерения эластичности спроса по цене**

Эластичность спроса по цене представляет собой величину, используемую для измерения чувствительности объема спроса к изменению цены товара при условии, что остальные факторы, влияющие на спрос, неизменны.

Эластичность спроса по цене показывает, в какой мере потребитель реагирует на изменение цен.

Коэффициент эластичности по цене – числовой показатель, отражающий степень изменения количества спрашиваемых товаров и услуг в ответ на изменения в их цене. Высчитывается по формуле:

  , где:

*E(p)* – эластичность спроса по цене;

*δQd* (%) – процентное изменение спроса;

*δP* (%) – процентное изменение цены.

**3.2. Виды эластичности спроса по цене**

Выделяют несколько видов эластичности спроса по цене в зависимости от величины коэффициента  эластичности:

E > 1 – эластичный спрос, если абсолютное значение эластичности

 колеблется в пределах от 1 до бесконечности;

E < 1 – неэластичный спрос, если абсолютное значение эластичности
 изменяется от 0 до 1;

E = 1 – спрос с единичной эластичностью (зависит от индивидуального
 выбора);

E = 0 – совершенно неэластичный спрос, если эластичность спроса по
 цене равна нулю;

E – совершенно эластичный спрос, когда абсолютное значение
 эластичности равняется бесконечности (в условиях
 совершенного рынка).

Совершенно эластичный спрос означает, что спрос бесконечно эластичен и ничтожное изменение цены вызывает бесконечно большое изменение величины спроса.

Совершенно неэластичный спрос – это спрос, величина которого абсолютно не меняется при изменении цены.

Эластичность спроса по цене у разных товаров может значительно различаться. Спрос на предметы первой необходимости (продукты питания, обувь) неэластичен, поскольку они необходимы для жизни и, несмотря на повышение цены, отказаться от их потребления нельзя. Предметы роскоши, наоборот, имеют более высокую эластичность к изменению цены.

Товары с эластичным спросом по цене:

– Предметы роскоши (драгоценности, деликатесы)

– Товары, стоимость которых ощутима для семейного бюджета (мебель,
 бытовая техника)

– Легкозаменяемые товары (мясо, фрукты)

Товары с неэластичным спросом по цене:

– Предметы первой необходимости (лекарства, обувь, электричество)

– Товары, стоимость которых незначительна для семейного бюджета
 (карандаши, зубные щётки)

– Труднозаменяемые товары (электрические лампочки, бензин)

**4. Перекрестная эластичность спроса по цене**

Перекрестная эластичность спроса по цене выражает относительное изменение объема спроса на одно благо при изменении цены на другое благо при прочих равных условиях.

Различают три вида перекрестной эластичности спроса по цене:

– положительная;

– отрицательная;

– нулевая.

Положительная перекрестная эластичность спроса по цене относится к взаимозаменяемым товарам (товарам-субститутам). Например, масло и маргарин являются товарами-заменителями, они конкурируют на рынке. Повышение цены на маргарин, которое удешевляет масло по отношению к новой цене маргарина, вызывает рост спроса на масло. В результате увеличения спроса на масло кривая спроса на него сместится вправо и его цена поднимется. Чем больше взаимозаменяемость двух благ, тем больше величина перекрестной эластичности спроса по цене.

Отрицательная перекрестная эластичность спроса по цене относится к взаимодополняемым благам (сопутствующим, комплементарным благам). Это блага, которые используются совместно. Например, обувь и гуталин являются взаимодополняемыми благами. Повышение цены на обувь вызывает сокращение спроса на нее, что, в свою очередь, уменьшит спрос на гуталин. Следовательно, при отрицательной перекрестной эластичности спроса с ростом цены одного блага сокращается потребление другого блага. Чем больше взаимодополняемость благ, тем больше будет абсолютное значение отрицательной перекрестной эластичности спроса по цене.

Нулевая перекрестная эластичность спроса по цене относится к благам, которые не являются ни взаимозаменяемыми, ни взаимодополняемыми. Этот вид перекрестной эластичности спроса по цене показывает, что потребление одного блага не зависит от цены на другое.

Значения перекрестной эластичности спроса по цене могут изменяться от "плюс бесконечности" до "минус бесконечности".

Перекрестная эластичность спроса по цене применяется при осуществлении антимонопольной политики. Чтобы доказать, что та или иная фирма не является монополистом какого-то блага, она должна обосновать, что выпускаемое этой фирмой благо обладает положительной перекрестной эластичностью спроса по цене по сравнению с благом другой конкурирующей фирмы.

Важным фактором, обусловливающем перекрестную эластичность спроса по цене, являются естественные характеристики товаров, их способность к замещению друг друга в потреблении.

Знание перекрестной эластичности спроса по цене может использоваться в планировании. Допустим, что ожидается рост цен на природный газ, что неизбежно повысит спрос на электроэнергию, поскольку эти продукты являются взаимозаменяемыми в отоплении и приготовлении пищи. Предположим, что перекрестная эластичность спроса по цене в долгом периоде составляет 0,8, в таком случае 10%-ное увеличение цены природного газа приведет к росту объема спроса на электроэнергию на 8%.

Мера взаимозаменяемости благ выражается в величине показателя перекрестной эластичности спроса по цене. Если незначительный прирост цены одного блага вызывает большой прирост спроса на другое благо, то они являются близкими заменителями. Если незначительный рост цены одного блага вызывает большое сокращение спроса на другое благо, то они являются близкими дополняющими благами.

Коэффициент перекрестной эластичности спроса по цене – показатель, выражающий отношение процентного изменения в объеме спрашиваемого блага к процентному отношению цены другого блага. Коэффициент перекрестной эластичности спроса по цене может быть применен с целью характеристики взаимозаменяемости и взаимодополняемости благ только при незначительных изменениях цен. При больших изменениях цен будет обнаруживаться влияние эффекта дохода, что вызовет изменение спроса на оба блага. Например, если цена хлеба понизится в два раза, то, вероятно, увеличится потребление не только хлеба, но и других благ. Этот вариант может расцениваться как взаимодополняющие блага, что не является правомерным.

По оценке западных источников, коэффициент эластичности масла к маргарину равен 0,67. Исходя из этого потребитель при изменении цены на масло отреагирует более значительным изменением спроса на маргарин, нежели в противоположном варианте. Следовательно, знание коэффициента перекрестной эластичности спроса по цене дает возможность предпринимателям, выпускающим взаимозаменяемые блага, более или менее правильно устанавливать объем выпуска одного вида блага при ожидаемом изменении цен на другое благо.

**5. Факторы эластичности**

На эластичность спроса по цене влияют следующие факторы:

– Наличие товаров конкурентов или товаров заменителей (чем их больше, тем больше возможность найти замену подорожавшему товару, т.е. выше эластичность). Товары, не имеющие заменителей (например, инсулин), неэластичны.

– Удельный вес товара в бюджете потребителя. Удельный вес – относительная величина, то есть размер расходов потребителя на данный товар по отношению ко всей величине его бюджета (то есть средств, которые можно расходовать, например, заработная плата в месяц). Как правило, чем выше удельный вес товара в бюджете, тем выше эластичность спроса по цене. К таким товарам относятся, например, туалетная бумага, соль и т.п.

– Фактор времени (чем больше у потребителя времени на выбор товара и обдумывание – тем выше эластичность). В долгом периоде спрос обычно более эластичен, поскольку только с течением времени люди получают возможность находить больше заменителей. В коротком периоде спрос очень неэластичен.

– Размер дохода. Чем выше доход потребителя – тем больше он может приобрести продукции. Соответственно меняется размер спроса и его эластичность.

– Качество товара. Товары могут классифицироваться с точки зрения их необходимости потребителю. Если рассматриваемый товар – предмет роскоши, то спрос на него будет, скорее всего, эластичным. А если предмет необходимости (например, хлеб), то, скорее всего, неэластичным.

– Размеры запаса. Чем больше величина запаса, тем больше эластичность спроса.

– Ожидания потребителя. В зависимости от неновых ожиданий потребителя спрос может быть более или менее эластичным.

– Незаметное для покупателя изменение уровня цен

– Консерватизм покупателей во вкусах

**Заключение**

Теория эластичности спроса и предложения имеет важное практическое значение. Эластичность спроса является важным фактором, влияющим на ценовую политику фирмы.

Рыночный процесс состоит из множества актов обмена товарами и услугами. В каждом таком акте участвует продавец, на стороне которого выступает предложение товара, и покупатель, представляемый спросом на товары. Спрос и предложение являются тесно связанными и непрерывно взаимодействующими категориями и служат связующим механизмом между производством и потреблением. На величину спроса влияют ценовые и неценовые факторы. Результатом взаимодействия спроса и предложения выступает рыночная цена. Она характеризует состояние рынка, при котором величина спроса равна предложению. Для измерения величины изменения спроса и предложения используется понятие эластичности как меры реагирования одной переменной на изменение другой.

Понятие эластичности спроса имеет прямое отношение к ценовой политике производителей. При установлении цены на свой товар, а также при определении ценовых надбавок или скидок, производитель должен улавливать те изменения, которые происходят на рынке и имеют какое-либо отношение к изменению эластичности спроса на его товар. Понимание ценовой эластичности часто является решающим для многих хозяйственных решений.

**Список источников информации**

1. Булатов А.С. Экономика. – М.: Юристъ, 2001

2. Гальперин В.М., Игнатьев С.М., Моргунов В.И. Микроэкономика. – СПб.: Экономическая школа, 2004

3. Куликов Л.М. Основы экономических знаний. – М.: Финансы и статистика, 1999

4. Николаева Л.А., Черная И.П. Экономическая теория. – Владивосток: ВГУЭС, 1999