

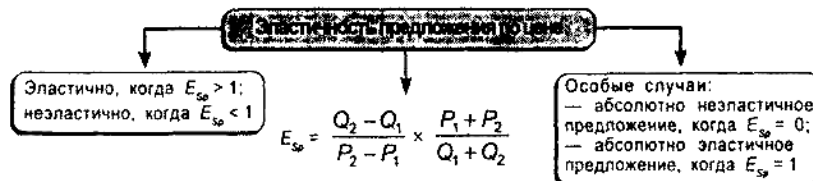
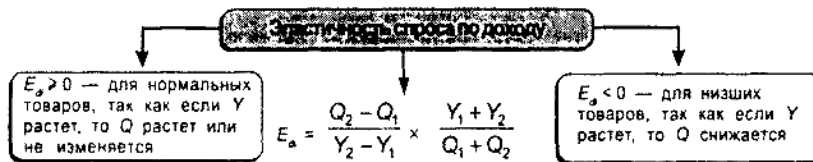
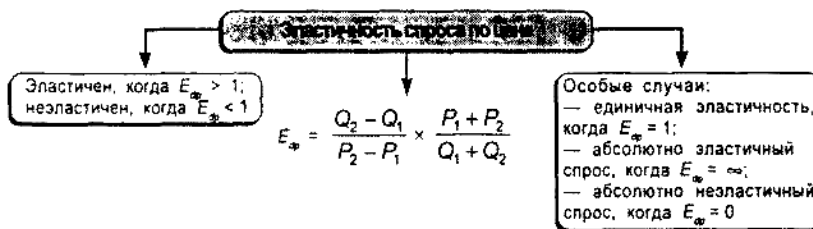
ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Тема «Эластичность спроса и предложения» является логическим продолжением темы «Спрос. Предложение. Рыночное равновесие». В главе 3, рассматривая факторы, оказывающие влияние на изменение спроса и предложения, нам было достаточно определить направление изменения спроса и предложения, т. е. знать, увеличиваются они или уменьшаются, поскольку цель анализа состояла в том, чтобы установить, как это увеличение или уменьшение спроса и (или) предложения отразится на изменении рыночного равновесия. В главе 4 ставится задача установить, каковы количественные параметры влияния различных факторов на изменение величины спроса и предложения. Эта мера реакции одной величины на изменение другой и называется эластичностью.

После того как учащиеся познакомились с определениями эластичности, эластичности спроса по цене, эластичным и неэластичным спросом, они должны будут овладеть тестом выявления эластичности с помощью анализа изменения полной выручки от продажи товаров и услуг. Суть его в следующем:

- если повышение цены приносит продавцу дополнительный доход, то спрос неэластичен и продавец не должен снижать цены на свой товар;
- если уменьшение цены приносит продавцу дополнительный доход, то спрос эластичен, продавец не должен повышать цены на свой товар.

Для лучшего усвоения этого теста учащимся необходимо ознакомиться со схемой 4-1 и разобрать несколько числовых примеров.



При рассмотрении различных видов эластичности спроса по цене рекомендуется проанализировать график кривых спроса, приводимый в учебнике. График единичной ценовой эластичности спроса можно рекомендовать учащимся построить самостоятельно, объяснив им предварительно, что с изменением цены товара выручка от его продажи изменяться не будет, так как в такой же степени, в какой выросла цена, сни-

зится объем спроса, и наоборот. Такое построение будет полезным еще и потому, что в ряде учебников по экономике (в том числе и в учебнике С.Фишера, Р. Дорнбуша и Р. Шмалензи «Экономика») единичная эластичность изображается на графике в виде прямой линии, образующей с осями координат углы в 45°; такое построение является ошибочным.

Особое внимание надо обратить на существующие способы расчета коэффициента ценовой эластичности. В большинстве учебников приводятся расчеты точечной эластичности, когда прирост величины спроса и прирост цены относят к первоначальным значениям объема спроса и цены либо к конечным значениям, т. е.

$$E_{dp} = \frac{\Delta Q}{Q_1} : \frac{\Delta P}{P_1} \quad \text{или} \quad E_{dp} = \frac{\Delta Q}{Q_2} : \frac{\Delta P}{P_2}$$

Такой подход правомерен, если изменения величины спроса и цены незначительны. Если же начальное и конечное значения цены различаются достаточно сильно, эластичность спроса оказывается различной в зависимости от того, растет или снижается цена, растет или снижается величина спроса. (Пример рассмотрен в учебнике.) Поэтому в учебнике дается формула дуговой эластичности спроса по цене в средней точке рассматриваемого интервала изменения цены и величины спроса.

Анализируя значение коэффициента эластичности, необходимо обратить также внимание учащихся на то, что это значение меняется на протяжении кривой спроса, при высоких ценах спрос эластичен, при низких — неэластичен. Анализ факторов, влияющих на ценовую эластичность спроса, обычно трудностей не вызывает.

1.1. ЦЕНОВАЯ ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА. ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА И ДОХОД ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

Изучив материал этого параграфа учебника и выполнив задания «Практикума», ученик должен уметь:

- объяснять, что такое эластичный, неэластичный, абсолютно эластичный, абсолютно неэластичный спрос

- и спрос с единичной эластичностью по цене, иллюстрируя каждое понятие соответствующим ему примером;
- иллюстрировать все виды ценовой эластичности спроса с помощью графиков;
 - использовать данные об изменении полной выручки от продажи товара для определения характера эластичности спроса по цене;
 - рассчитывать коэффициент ценовой эластичности спроса и различать дуговую и точечную эластичность спроса;
 - комментировать цифровые значения коэффициента эластичности спроса по цене и использовать его при определении характера эластичности;
 - находить на кривой спроса участки с эластичным и неэластичным спросом и понимать, что стратегия продавца должна меняться при переходе от более высоких цен на его продукцию к более низким.

Ключевые понятия и термины

1-В; 2-Е; 3-З; 4-Б; 5-Д; 6-Ж; 7-И; 8-А; 9-Г.

Тесты

I.

1. Верно, так как величина спроса изменилась в большей степени, чем цена товара, что характерно для эластичного спроса.
2. Неверно; в данном случае мы имеем дело с абсолютно неэластичным спросом: величина спроса никак не реагирует на изменение цены.
3. Верно; при эластичном спросе величина спроса должна снизиться в большей степени, чем выросла цена, что и приведет к уменьшению выручки от продажи товара.
4. Верно; если спрос неэластичен, цена снизится в большей степени, чем увеличится объем спроса, что приведет к уменьшению выручки от продажи товара.

5. Верно, так как если мы имеем дело с единичной эластичностью спроса, степень изменения величины спроса и цены одинакова (учтите разную направленность их изменения), поэтому выручка от продажи товара не изменится.
6. Неверно; продавцу следует снизить цену на товар с эластичным спросом, в этом случае степень увеличения объема спроса будет больше, чем степень снижения цены, и выручка от продажи товара вырастет.

II.

1. Правильное утверждение — «Б», так как коэффициент эластичности, равный 0,7, свидетельствует о неэластичном спросе, а только в этом случае при снижении цены выручка от продажи товара тоже снизится.
2. Правильное утверждение — «В», так как в рассматриваемой ситуации речь идет не об эластичности спроса по цене (цены снизились, и спрос снизился, а не повысился, что должно было бы произойти в обычных обстоятельствах). В годы кризиса произошло резкое падение доходов покупателей, что привело к смещению кривой спроса влево-вниз, т. е. уменьшению спроса.
3. Правильное утверждение — «А», поскольку эластичность спроса по цене меньше единицы означает неэластичный спрос, а если он неэластичен, рост цены приведет к увеличению выручки от продажи товара.

III.

1. Утверждение «а» является неправильным, так как при снижении цены спрос, как правило, возрастает; «б» является неправильным, потому что при увеличении цены выручка также увеличивается, если спрос неэластичен; «в» является неправильным, так как выручка от продажи не изменяется при изменении цены товара только в случае единичной эластичности спроса; «г» — правильное; «д» — правильное, так как степень изменения величины спроса превышает степень изменения цены товара, когда спрос на товар эластичен.

Упражнения и задачи

1. Рассчитаем коэффициент ценовой эластичности спроса:

$$E_{dp} = \frac{\Delta P}{\Delta Q} \times \frac{P_1 + P_2}{Q_1 + Q_2} = \frac{4 - 5}{15 - 12} \times \frac{15 + 12}{5 + 5} = \frac{-1}{3} \times \frac{27}{9} = |-1|$$

Эластичность спроса по цене на мясо равна 1, в данном случае степень изменения величины спроса равна степени изменения цены.

2. Мы сталкиваемся здесь с абсолютно неэластичным спросом.
3. Спрос на данный товар эластичен. Вывод можно сделать, не прибегая к расчетам, обратив внимание лишь на порядок цифр: цена изменилась в 2 раза, величина спроса — в 3 раза.
4. Увеличение цены билетов в видеозал приведет к росту выручки от продажи билетов только в том случае, если спрос на услуги видеозала окажется неэластичным, в случае эластичного спроса хозяин видеосалона добьется прямо противоположного результата, его доход упадет.

5. Заполните пропуски в таблице:

Цена за 1 кг орехов (р.)	Величина спроса (кг в день)	Объем выручки (р.)	Характер эластичности спроса	E_{dp}
3,0	70	210,0		
			неэластичен	0,48
3,5	65	227,5		
			неэластичен	0,60
4,0	60	240,0		
			неэластичен	0,74
4,5	55	247,0		
			неэластичен	0,90
5,0	50	250,0		
			эластичен	1,10
5,5	45	247,5		
			эластичен	1,35
6,0	40	240,0		
			эластичен	1,67
6,5	35	227,5		
			эластичен	2,08
7,0	30	210,0		

На кривой спроса (см. графики ниже) необходимо отметить участки эластичного и неэластичного спроса. Точка с координатами $5p$; $50Q$ является точкой спроса с единичной эластичностью. Величине спроса 50 кг орехов соответствует точка на кривой выручки от продажи орехов с координатами 250 р. (объем выручки); $50Q$. В этой точке объем выручки достигает максимума и характер спроса изменяется: при движении из точки A в точку B со снижением цены объем выручки возрастал, что свидетельствовало об эластичности спроса (хотя и понижающейся), затем при движении из точки B в точку C дальнейшее снижение цены вызывает падение выручки, что говорит о неэластичном спросе.



6. Ответ на поставленный вопрос можно найти, используя следующую схему:

P (р.)	E_{dp}	Доход растет, если цена (P):
< 5	$< 0,5$	растет
от 5 до 10	от 0,5 до 0,99	растет
от 10 до 12	от 0,99 до 1,2	снижается
от 12 до 15	от 1,2 до 2,0	снижается

Если увеличивать цену с 5 р. до 10 р., доход будет возрастать, так как коэффициент эластичности остается ниже единицы, т. е. спрос неэластичен, но при дальнейшем повыше-

нии цены свыше 10 р. доход начинает снижаться и спрос становится эластичным, поэтому максимальный доход фирма получит при цене, равной 10 р.

7. При решении задач, в которых требуется найти новый или первоначальный объем спроса, новую или первоначальную цену при заданном коэффициенте эластичности, необходимо не забывать о знаке «-» при составлении уравнения, дающего возможность найти неизвестную цену или величину спроса. Для решения задачи необходимо составить уравнение:

$$\begin{aligned} \frac{Q_2 - 180}{7.2 - 5.5} \times \frac{7.2 + 5.5}{180 + Q_2} = -1.2 &\Rightarrow \frac{Q_2 - 180}{7.2 - 5.5} \times \frac{12.7}{180 + Q_2} = -1.2 \Rightarrow \\ \Rightarrow \frac{127Q_2 - 22860}{3060 + 17Q_2} = -1.2 &\Rightarrow 127Q_2 - 22860 = -1.2 \cdot (3060 + 17Q_2) \Rightarrow \\ \Rightarrow 47.4Q_2 = 19188 &\Rightarrow Q_2 = 130 \end{aligned}$$

По цене 7,2 р. будет продано 130 пакетов сока.

4.2. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЦЕНОВУЮ ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА

Изучив материал этого параграфа и выполнив задания, предложенные в «Практикуме», ученик должен:

- понимать, почему спрос на одни товары эластичен по цене, а на другие — неэластичен;
- уметь объяснять, почему спрос на конкретный товар эластичен или неэластичен, используя для такого объяснения известные ему детерминанты эластичности;
- уметь приводить примеры групп товаров-заменителей;
- видеть условность деления товаров на предметы первой необходимости и предметы роскоши;
- понимать значение фактора времени при установлении характера ценовой эластичности спроса.

Тесты

I.

1. Неверно; при наличии близких заменителей в случае повышения цены товара потребитель предпочтет покупку товара-заменителя, ставшего относительно более дешевым, поэтому спрос на рассматриваемый товар будет эластичным.
2. Верно; от покупки необходимого товара трудно отказаться; даже если растет его цена, степень изменения объема спроса на такой товар будет меньше степени изменения его цены (не забудьте при этом допущение «при прочих равных условиях»).
3. Неверно; чем большую долю составляет цена товара в доходе потребителя, тем более эластичен спрос на этот товар, поскольку резко вырастает альтернативная стоимость его выбора.
4. Верно; в долгосрочном периоде покупатель сможет найти замену подорожавшему бензину, взвесив альтернативные издержки (например, ездить на дачу на электричке).
5. Неверно; спрос на услуги метро, скорее всего, абсолютно неэластичен, поскольку для большинства жителей больших городов альтернативы поездке на метро не существует.

II.

Правильное утверждение — «б»: спрос на стиральный порошок определенной марки является эластичным, так как при увеличении цены на него покупатели будут приобретать больше порошка других марок. Детское питание, зубная паста и услуги детских дошкольных учреждений являются крайне необходимыми и близких заменителей не имеют.

III.

Правильными являются утверждения: «а» — если у товара есть заменители, при повышении цены на него можно переключиться на покупку заменителей; «в», «г» — в долгосрочном периоде можно изменить структуру потребления, уменьшив объем покупок подорожавшего товара; «д» — потребитель со средним доходом вынужден будет отказаться от

покупки этих товаров, так как они, как правило, дороги, но нужно иметь в виду, что люди с высоким достатком могут далее увеличить потребление этих товаров, когда цены на них поднимутся, так как для людей этого круга предметы роскоши — это товары престижа. Неверно утверждение «б», поскольку, если степень необходимости товара для покупателя очень высока, спрос на него будет неэластичным.

Упражнения

- Если речь идет о французском креме, то спрос эластичен, так как, во-первых, есть заменители этого крема, во-вторых, для многих российских женщин французская косметика — предмет роскоши;
- мясо птицы — спрос эластичен, так как существуют заменители: говядина, свинина, мясо кролика;
- линзы для очков — спрос неэластичен, так как данный товар крайне необходим и не имеет заменителей;
- обед в ресторане — спрос эластичен, данная услуга может быть заменена обедом дома, и расходы, связанные с оплатой этой услуги, составляют значительную долю в средних доходах россиян;
- мебельный гарнитур — спрос эластичен, так как затраты на данный товар составляют значительную долю в доходах россиян;
- шариковые ручки — спрос неэластичен, так как для большинства людей это предмет первой необходимости;
- автомобиль «Москвич» — спрос эластичен, так как люди, имеющие возможность приобрести автомобиль, при подорожании данной марки будут покупать другие марки машин.

4.3. ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА ПО ДОХОДУ. ПЕРЕКРЕСТНАЯ ЭЛАСТИЧНОСТЬ

В школах с углубленным изучением экономики учащиеся должны уметь рассчитывать и анализировать не только ценовую эластичность спроса, но и эластичность спроса по доходу и перекрестную эластичность. Для уяснения различий всех видов эластичности полезно воспользоваться схемой 4-1 «Виды эластичности».

Необходимо обратить внимание учащихся на то, что если при анализе ценовой эластичности спроса мы не обращали внимания на знак «—», полученный в результате расчета коэффициента эластичности, так как тогда имело значение только то, больше или меньше единицы по модулю было значение полученного результата, то в случаях рассмотрения эластичности по доходу и перекрестной эластичности знак играет основную роль. От того, меньше или больше нуля полученный коэффициент эластичности, зависит характер рассматриваемого товара: нормальный или низший, дополняющий или заменяющий.

Изучив материал учебника и выполнив задания «Практикума» по этому параграфу, ученик должен:

- используя полученное значение коэффициента эластичности спроса по доходу, уметь классифицировать товары по группам: нормальные товары, низшие товары, товары первой необходимости;
- уметь рассчитывать коэффициент перекрестной эластичности спроса по цене;
- используя полученное значение коэффициента перекрестной эластичности спроса по цене, уметь классифицировать товары по группам: взаимозаменяемые товары, дополняющие товары, нейтральные товары;
- уметь прогнозировать изменение выручки фирмы-производителя, анализируя различные виды эластичности спроса на производимый ею товар.

Тесты

I.

1. Верно; если изменяется цена товара, то спрос на товар-заменитель изменится в том же направлении; например, спрос на зубную пасту «Жемчуг» увеличится, если вырастет цена на пасту «Лесная»; в результате коэффициент перекрестной эластичности спроса будет больше нуля.
2. Неверно; если перекрестная эластичность спроса отрицательна, мы имеем дело с товарами, дополняющими друг друга. Например, если вырастет цена на лыжи, то спрос на лыжные ботинки уменьшится, т. е. цена и спрос изменились в противоположных направлениях; следовательно, коэффициент перекрестной эластичности будет меньше нуля.
3. Неверно; если эластичность спроса по доходу равна нулю, мы имеем дело с товаром первой необходимости, спрос на который почти не изменяется с ростом дохода.
4. Верно; с ростом дохода спрос на нормальные товары растет.

II.

1. Правильное утверждение — «а», поскольку перекрестная эластичность спроса больше нуля у товаров-заменителей. Из всех перечисленных вариантов товарами-заменителями являются сливочное масло и маргарин.
2. Правильное утверждение — «г», объясняется это тем, что с ростом дохода происходит изменение структуры потребностей, люди начинают удовлетворять потребности более высокого порядка, приобретают товары и услуги престижного свойства.
3. Правильное утверждение — «в», поскольку только в этом варианте доход и спрос изменяются в разных направлениях, в остальных вариантах различна степень изменения дохода и спроса, но направления совпадают.

III.

1. Положение «а» неверно, так как с ростом дохода спрос на низшие товары снижается, т. е. доход и спрос изменяются в разных направлениях; «б» неверно, поскольку эластичность спроса по доходу

близка к нулю, если речь идет о товарах первой необходимости, спрос на которые не зависит от дохода; «в» неверно: для нормальных товаров эластичность спроса по доходу больше нуля, поскольку с ростом доходов увеличивается спрос на них; «г» неверно; «д» верно, так как доход и спрос изменяются в одном направлении, что дает положительное значение коэффициента эластичности спроса по доходу.

2. Правильные ответы: «а»; «г»; «д», так как в этих вариантах мы имеем дело с дополняющими друг друга товарами, перекрестная эластичность спроса для которых отрицательна (меньше нуля), поскольку, если растет цена на один из них, спрос на другой снижается. В варианте «б» мы имеем дело с товарами-заменителями, в варианте «в» товары никак не связаны между собой.

Упражнения и задачи

1. Коэффициент перекрестной эластичности спроса на товар B равен нулю, и в данном примере мы имеем дело с товарами, никак не связанными между собой. Например: сапоги и перчатки, услуги дантиста и услуги портного и т. п. Хотя в реальной жизни связь между подобными товарами иногда может установиться: рост цены на один из них может привести к снижению покупательной способности потребителя (покупателей с низкими и средними доходами), и он вынужден будет сократить объем покупок других нужных ему товаров, пусть и не связанных с первым.
2. В данном примере доход и величина спроса изменились в одном направлении, хотя и в разной степени; следовательно, коэффициент эластичности спроса по доходу больше нуля, поэтому мебель должна быть отнесена к группе нормальных товаров. Сюда же следует отнести, например, масло животное ($E_{di} = 1,976$), сыр ($E_{di} = 2,6$), обувь ($E_{di} = 1,3$), хлопчатобумажные ткани ($E_{di} = 1,25$).
3. В условиях снижающихся доходов значительной части населения России люди скорее откажутся от покупки мебели,

чем продовольствия, поэтому мебельное производство окажется в более трудном положении по сравнению с пищевой промышленностью.

4. а) Снижение цены на холодильники «Стинол» приведет к росту выручки от продаж, если спрос эластичен по цене;
б) равносторонняя гипербола свидетельствует о единичной эластичности спроса по цене, потому увеличение цены приведет к равнозначному снижению величины спроса и выручка не изменится;
в) рост доходов покупателей увеличит спрос на холодильники «Стинол» (если нет в продаже более качественных импортных марок холодильников), поскольку они являются нормальным товаром, а следовательно, можно ожидать увеличение выручки от продажи;
г) коэффициент перекрестной эластичности спроса на холодильники «Стинол» в зависимости от цены на холодильники «Минск» больше нуля, так как они являются товарами-заменителями. Следовательно, снижение цены на холодильники «Минск» будет сопровождаться снижением спроса на холодильники «Стинол», и, значит, следует ожидать уменьшения выручки от продажи холодильников марки «Стинол».
5. Рассчитаем коэффициент перекрестной эластичности спроса:

$$Ed_{AB} = \frac{Q_{B_2} - Q_{B_1}}{P_{A_2} - P_{A_1}} \times \frac{P_{A_1} + P_{A_2}}{Q_{B_1} - Q_{B_2}}$$
$$Ed_{AB} = \frac{25000 - 30000}{10 - 8} \times \frac{8 + 10}{30000 + 25000} = \frac{-500}{2} \times \frac{18}{55000} = -\frac{9}{11} = -0.8.$$

Вывод: товары A и B являются дополняющими, так как $Ed_{AB} < 0$.

6. Рассчитаем коэффициент эластичности спроса по доходу:

$$Ed_1 = \frac{Q_2 - Q_1}{Y_2 - Y_1} \times \frac{Y_1 + Y_2}{Q_1 + Q_2} = \frac{8 - 7}{500 - 300} \times \frac{500 + 300}{7 + 8} = \frac{1}{200} \times \frac{800}{15} = \frac{4}{15} = 0.27$$

В ы в о д: в данной задаче речь идет о нормальном товаре, так как $Ed_1 > 0$, или о товаре первой необходимости, так как Ed_1 близок к нулю.

4.4. ЦЕНОВАЯ ЭЛАСТИЧНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Изучив материал этого параграфа учебника и выполнив задания, предложенные в «Практикуме», ученик должен:

- уметь определять понятия эластичности предложения, эластичного предложения, неэластичного предложения, иллюстрировать их с помощью примеров;
- уметь рассчитывать коэффициент ценовой эластичности предложения и объяснять смысл его цифрового выражения;
- понимать, почему при определении характера ценовой эластичности предложения фактор времени играет значительно более важную роль, чем при анализе ценовой эластичности спроса;
- уметь объяснять характер эластичности предложения с помощью графиков кривой предложения в краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном периодах;
- понимать, как степень эластичности предложения зависит от наличия или отсутствия резервов производства;
- уметь объяснять, как характер и тип производимого товара влияют на степень эластичности предложения;
- уметь объяснять, какую роль играет наличие или отсутствие запасов при определении степени эластичности предложения.

Ключевые понятия и термины

1-Г; 2-В; 3-Б; 4-А.

Тесты

I.

1. Верно; величина предложения выросла в большей степени, чем цена.
2. Неверно; в долгосрочном периоде у фирмы больше возможностей для перестройки производства, чем в среднесрочном, поэтому в долгосрочном периоде предложение более эластично, чем в среднесрочном.
3. Неверно; величина предложения снизилась в меньшей степени, чем цена, что свидетельствует о том, что предложение неэластично.
4. Неверно; в мгновенном периоде предложение абсолютно неэластично, поскольку у продавца нет возможности повлиять на изменение объема предлагаемого товара.
5. Верно; объем предложения можно будет увеличить, использовав свободные мощности.

II.

1. Верно утверждение «а», поскольку с изменением продолжительности периода времени у фирмы возрастают возможности для расширения производства и степень эластичности предложения возрастает. Изменение моды (вариант «б») повлияет на спрос. Налоговая политика государства оказывает влияние на изменение предложения, но только в рамках временного периода, например, в долгосрочном периоде при условии роста цен снижение налогов даст возможность фирме увеличить предложение в большей степени, чем в случае, когда налоги на прибыль предприятий растут. Таким образом, связь налоговой политики с эластичностью предложения не прямая, а опосредована временным периодом.
2. Правильным является утверждение «а», поскольку вертикально расположенная кривая предложения отражает совершенно неэластичное предложение, величина которого не изменяется, как бы ни изменялась цена. В этом случае коэффициент ценовой эластичности предложения равен нулю. Предложение совершенно неэластично в мгновенном периоде.

III.

1. Положение «а» неверно; положение кривой спроса в целом близко к вертикальной линии, что свидетельствует о том, что спрос неэластичен по цене. Положение «б» верно; положение кривой предложения близко к горизонтальной линии, что свидетельствует о том, что предложение эластично по цене. Положение «в» неверно, что следует из предыдущего анализа положений «а» и «б». Положение «г» верно, так как в верхней части кривой спроса, при высоких ценах, спрос эластичен, а в этом случае увеличение цены приводит к сокращению выручки. Положение «д» неверно, поскольку в нижней части кривой спроса, при низких ценах, спрос может быть неэластичным и тогда увеличение цены может привести к росту выручки.
2. Правильным является только утверждение «г», так как предложение абсолютно неэластично в единственном случае — когда рассматривается мгновенный период времени.
3. Правильные варианты ответов: «б» — поскольку при скоплении запасов товаров можно быстро увеличить предложение, не прибегая к перестройке производства; «г» — так как чем продолжительнее период времени, тем больше изменений можно осуществить на производстве с целью увеличения его объемов. Если же производственные мощности загружены полностью, а уровень безработицы крайне низок (вариант «а»), предпосылки для расширения производства отсутствуют; нет возможностей для расширения производства и при условиях, описанных в варианте «в»; поэтому предложение будет неэластично и в том и в другом варианте. Положение «д» прямо противоположно положению «г».
4. Верными являются ответы: «а» — при условии краткосрочного периода; «в» — здесь предполагается мгновенный период; «г» — здесь мы имеем дело с уникальным товаром, имеющимся в единственном числе. Автомобилей «Мерседес» может быть произведено больше и в среднесрочном, и тем более в долгосрочном периоде (вариант «б»); то же справедливо и для варианта «д».

Упражнения и задачи

1. Скорее всего с долгосрочным, поскольку степень изменения объема предложения превысила степень изменения цены; такое возможно в результате существенной перестройки производства.

2. Рассчитаем коэффициент ценовой эластичности предложения:

$$E_{sp} = \frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \times \frac{P_1 + P_2}{Q_1 + Q_2} = \frac{99 - 65}{16 - 12} \times \frac{12 + 16}{65 + 99} = \frac{34 \times 28}{4 \times 164} = \frac{119}{82} = 1.45.$$

О т в е т: предложение свинины в среднесрочном периоде эластично по цене.

3. Составим уравнение:

$$E_{sp} = \frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \times \frac{P_1 + P_2}{Q_1 + Q_2};$$

$$1.1 = \frac{30 - Q_1}{17 - 7} \times \frac{7 + 17}{Q_1 + 30}$$

$$; 1.1 = \frac{24 (30 - Q_1)}{10 (Q_1 + 30)};$$

$$165 + 5.5 Q_1 = 360 - 12 Q_1$$

$$; 17.5 Q_1 = 195 ; Q_1 \approx 11 \text{ пар}$$

О т в е т: до повышения цен за один день ремонтировали около 1 пар обуви.

4.5. ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ ЭЛАСТИЧНОСТИ

Изучив материал этого параграфа учебника и выполнив задания, предложенные в «Практикуме», ученик должен:

- уметь выделять области практического применения теории эластичности;
- понимать, как теория эластичности может быть использована для решения микроэкономических проблем при разработке ценовой стратегии отдельной фирмы,

- а также при осуществлении макроэкономического регулирования экономики государством;
- уметь объяснять, как государство использует теорию эластичности при разработке налоговой политики, определяет круг товаров, подлежащих обложению косвенным налогом;
 - понимать, как влияет степень эластичности спроса и предложения на распределение налогового бремени между покупателями и продавцами;
 - используя графики, уметь определять объем налоговых поступлений в бюджет, сумму налогов, уплачиваемых продавцом и покупателем.

Тесты

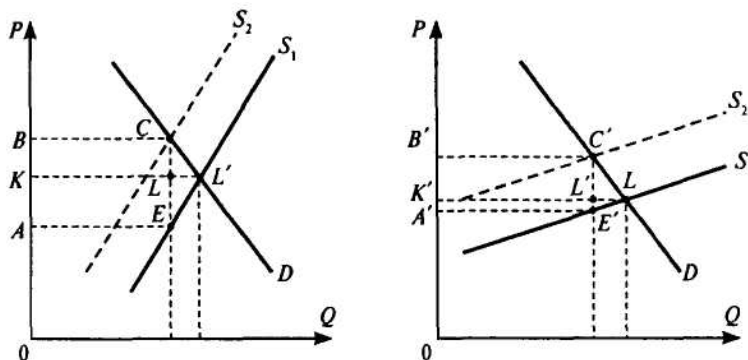
I.

1. Верно; увеличение цены, вызванное введением косвенного налога, не приведет к значительному сокращению величины спроса на товары, спрос на которые неэластичен, и задача государства по увеличению налоговых поступлений в бюджет будет выполнена.
2. Неверно; обложение косвенным налогом товаров первой необходимости приведет к снижению доходов социально незащищенной части населения и потребует увеличения расходов государства на оказание этим людям финансовой помощи.
3. Неверно; если спрос на товары неэластичен, большая часть налога может быть переложена на покупателей товара, поскольку величина спроса при повышении цен на эти товары сократится несущественно.
4. Верно; используйте предыдущее объяснение.

II.

1. Правильное утверждение — «а», так как только в этом варианте степень снижения спроса будет меньше степени роста цены вследствие введения акциза и повышение цены вызовет рост выручки и рост общего объема акцизов, поступающих в бюджет.
2. Правильное утверждение — «в». Из всех перечисленных вариантов мы должны сначала выбрать вариан-

ты «б» и «в», в которых спрос неэластичен, ибо переложить налоги на покупателей в случае, если спрос эластичен, очень сложно, они резко сократят спрос при увеличении цены. Для того чтобы сделать выбор между вариантами «б» и «в», можно воспользоваться графиками, различающимися разными по эластичности кривыми предложения:



а) Кривая неэластичного предложения.

На графике распределение налогового бремени иллюстрируют площади прямоугольников: $BKLC$ — объем налога, выплачиваемого покупателями; $AKLE$ — объем налога, выплачиваемого продавцом.

б) Кривая эластичного предложения.

На графике распределение налогового бремени иллюстрируют площади прямоугольников: $B'K'L'C'$ — объем налога, выплачиваемого покупателями; $A'K'L'E'$ — объем налога, выплачиваемого продавцом.

В ы в о д: возможности для предложения налога больше в случае, если предложение эластично.

Задача

Объем налога, поступающего в бюджет, определяется площадью прямоугольника $DEAC$. Он равен:

$$9 \text{ р.} \times 45 = 405 \text{ р.}$$

Сумма налога, выплачиваемая продавцом, определяется площадью прямоугольника *DFLC*. Она равна:

$$7 \text{ р.} \times 45 = 315 \text{ р.}$$

Сумма налога, выплачиваемая покупателем, определяется площадью прямоугольника *FEAL*. Она равна:

$$2 \text{ р.} \times 45 = 90 \text{ р.}$$

Подавляющую часть налога платит продавец. Можно предположить, что причиной этого является эластичный спрос на сыр (об этом свидетельствует положение кривой спроса, близкое к горизонтальной линии). Рассчитаем коэффициент ценовой эластичности спроса на сыр:

$$E_{\text{сп}} = \frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \times \frac{P_1 + P_2}{Q_1 + Q_2} = \frac{45 - 70}{18 - 16} \times \frac{16 + 18}{70 + 45} = \frac{-25}{5} \times \frac{34}{115} = \frac{75}{23} = 3.3.$$

В ы в о д: наше предположение подтвердилось: спрос на сыр имеет высокую эластичность, поэтому переложить налог на покупателя не представляется возможным, большую часть налога приходится платить продавцу, что и привело к значительному сокращению предложения.

Проблемы

1. С подобным предложением вряд ли можно согласиться полностью. Спрос на спиртные напитки и табачные изделия является неэластичным, и если ввести или увеличить на них акцизы, то поступления в бюджет будут возрастать. Но степень эластичности спроса на эти товары неодинакова для разных групп доходополучателей. Сказанное выше справедливо в большей степени для людей с высокими доходами. Для низкооплачиваемой части населения спрос неэластичен до определенного предела. Если он будет достигнут, люди начнут потреблять различные суррогаты этих товаров с самыми тяжелыми последствиями для себя. Поэтому государство должно быть осмотрительно при принятии решения о повышении акцизов на эти группы товаров.

2. Главный экономист авиакомпании прав только отчасти. Действительно, спрос на авиабилеты является эластичным

и снижение цены приведет к более значительному увеличению объема спроса. Однако выбор между бизнесменами и любителями путешествий был сделан неверно. Степень эластичности спроса со стороны бизнесменов ниже, поскольку эта группа пассажиров будет предпочитать полет другому виду передвижения до пункта назначения в любом случае, ибо для них слишком высоки альтернативные издержки времени, затрачиваемого на передвижение. Низкая цена в большей степени привлечет путешественников, так как в противном случае они предпочтут любоваться красотами пейзажей из окна автомобиля или поезда.