

«Экономика медиа»

Адемукова Н.В.

2016

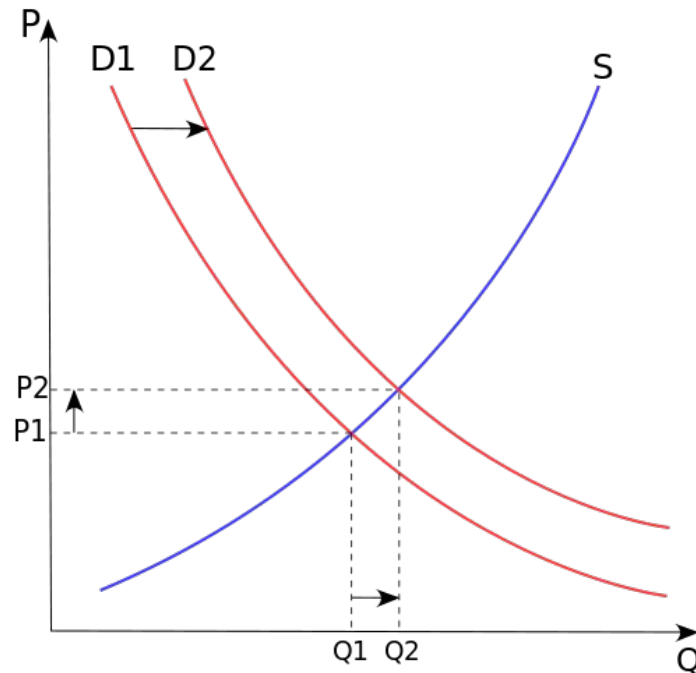
ЗАКОН СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Чем ниже цена на товар, тем больше величина спроса (готовность покупать) и тем меньше величина предложения (готовность продавать).

Обычно цена устанавливается в точке равновесия между предложением и спросом.

1890 год. Альфред Маршалл.

- ⦿ P - цена
- ⦿ Q - количество товара
- ⦿ D - спрос
- ⦿ S - предложение



ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА

Эластичность характеризует меру реагирования относительного изменения одной переменной величины на относительное изменение другой переменной величины.

Различают эластичность спроса по **цене**, эластичность спроса **по доходу**, а также **перекрёстную эластичность** по цене 2-х товаров.

Позволяет почти точно измерить степень реакции покупателя на изменение цен, уровня доходов или других факторов.

МИНУС ПРИ РАСЧЕТАХ ОБЫЧНО ПРИНЯТО ОПУСКАТЬ

Мы будем рассматривать абсолютное значение коэффициента ценовой эластичности спроса или значение эластичности по модулю:

Если $\eta > 1$, спрос на товар считается эластичным.

Если $\eta < 1$, спрос на товар считается неэластичным.

Если $\eta = 1$, то имеет место спрос с единичной эластичностью, т.е. снижение цены на 1% приводит к росту объема спроса тоже на 1%.

Иными словами, изменение цены товара в точности компенсируется изменением спроса на него.

ЦЕНОВАЯ ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА

Безразмерная величина, которая показывает, на сколько процентов изменится объем спроса при однопроцентном изменении цены данного блага.

Эластичность спроса по цене

η = Процентное изменение по количеству / Процентное изменение по цене
Процентное изменение вычисляется по среднему показателю изменения (первоначальное значение + измененное значение / 2).

$$\eta = \frac{\frac{Q_2 - Q_1}{(Q_2 + Q_1) / 2} * 100}{\frac{P_2 - P_1}{(P_2 + P_1) / 2} * 100}$$

Q1 - первоначальный объем спроса

Q2 - текущий объем спроса

P1 - первоначальная цена

P2 - текущая цена

ЗАДАЧА:

В сентябре 2014 года газета «Менеджеры» снизила стоимость номера с 20 до 15 рублей. Через два месяца число читателей выросло с 150 000 до 160 000.

Через девять месяцев тираж вырос до 180 000 экз.

РЕШЕНИЕ

категория, характеризующая реакцию потребительского спроса на изменение цены товара, т.е. поведение покупателей при изменении цены в ту или иную сторону.

Если понижение цены приводит к значительному увеличению спроса, тот этот спрос считается эластичным.

Если же существенное изменение в цене ведет лишь к небольшому изменению в количестве спрашиваемого товара, то имеет место относительно неэластичный или просто неэластичный спрос.

Эластичность спроса по цене

η = Процентное изменение по количеству / Процентное изменение по цене
Процентное изменение вычисляется по среднему показателю изменения (первоначальное значение + измененное значение / 2).

$$\eta = \frac{\frac{Q_2 - Q_1}{(Q_2 + Q_1) / 2} * 100}{\frac{P_2 - P_1}{(P_2 + P_1) / 2} * 100}$$

Q_1 - первоначальный объем спроса

Q_2 - текущий объем спроса

P_1 - первоначальная цена

P_2 - текущая цена

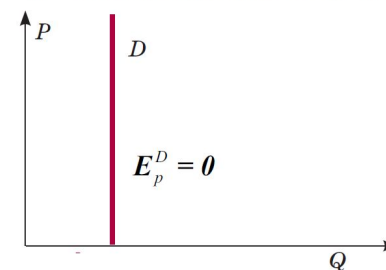
БЫВАЮТ КРАЙНИЕ СЛУЧАИ:

◆ Нулевая эластичность

В этом случае кривая спроса строго вертикальна.

Спрос абсолютно неэластичен и коэффициент эластичности спроса по цене равен нулю. Это означает, что объем спроса на товар остается неизменным при любой цене, т.е. объем спроса не реагирует на изменение цены.

$\Delta Q = 0$ при любых изменениях цены.



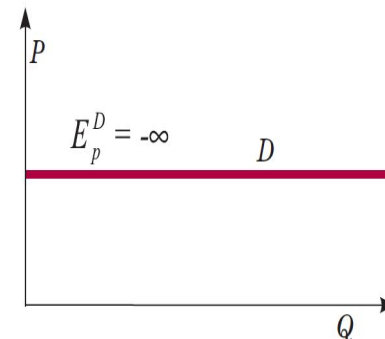
◆ Бесконечная эластичность

Кривая спроса строго горизонтальна. Спрос при самых незначительных изменениях цены стремится к бесконечности.

Спрос абсолютно эластичен и коэффициент эластичности спроса по цене равен минус бесконечность.

Абсолютно эластичный спрос означает, что при данной цене можно продать любое количество товара в каком-то интервале спроса. Но потребители откажутся покупать товар, если цена будет выше данной.

$\Delta Q = \infty$ при самых незначительных изменениях цены.



ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ, ПРИСУЩИЕ ЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА НА БОЛЬШИНСТВО ТОВАРОВ:

- ❑ **Степень необходимости товара для потребителя;**
 - спрос на предметы первой необходимости (хлеб, молоко, соль, медицинские услуги и т.п.) характеризуется невысокой эластичностью, спрос же на предметы роскоши эластичен.
- ❑ **Наличие заменителей;**
 - чем больше заменителей у данного товара, тем выше степень ценовой эластичности спроса на него.
- ❑ **Удельный вес расходов на данный товар в бюджете покупателя;**
 - чем большее место занимают расходы на товар в бюджете потребителя, тем выше эластичность его спроса.
- ❑ **Фактор времени**
 - В краткосрочном периоде эластичность на товар ниже, чем в более длительных, так как в долгосрочных периодах предприниматели могут наладить выпуск широкого ассортимента товаров-заменителей, а потребители – найти другие товары, заменяющие данный.

	Выручка сокращается	Выручка растет	Выручка не меняется
Цена растет	Эластичный спрос	Неэластичный спрос	Спрос с единичной эластичностью
Цена падает	Неэластичный спрос	Эластичный спрос	Спрос с единичной эластичностью

ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА ПО ДОХОДУ

Коэффициент эластичности спроса по доходу – мера реакции величины спроса, вызванная изменением дохода покупателя.

Эластичность спроса по доходу показывает, на сколько процентов изменится объем спроса на товар при однопроцентном изменении величины дохода.

Рассчитывается по формуле:

$$\eta = \frac{\frac{Q_2 - Q_1}{(Q_2 + Q_1)/2} * 100}{\frac{P_2 - P_1}{(P_2 + P_1)/2} * 100}$$

Q1 - первоначальный объем спроса

Q2 - текущий объем спроса

P1 - первоначальный уровень дохода

P2 - текущий уровень дохода

ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА ПО ДОХОДУ

Если $\eta > 0$, спрос на товар считается эластичным.

Для «Нормальных товаров». Увеличение дохода приводит к росту спроса на них.

Если $\eta < 0$, спрос на товар считается неэластичным.

Для инфериорных (низкого качества) товаров. Увеличение дохода приводит к уменьшению спроса на них.

$0 < \eta < 1$ - Товары первой необходимости, такие как продукты питания, характеризуются низкой эластичностью по доходу, так как потребители, вне зависимости от размеров доходов, вынуждены приобретать их.

$\eta > 1$ - Предметы роскоши, такие как драгоценности, характеризуются высокой эластичностью по доходу, так как при снижении доходов потребители с легкостью могут отказаться от покупки дорогих товаров.

Эластичность спроса по доходу зависит от следующих факторов:

- от значимости того или иного блага для бюджета семьи. Чем больше благо нужно семье, тем меньше его эластичность;
- от консерватизма спроса. При увеличении дохода потребитель не сразу переходит на потребление более дорогих благ.

ЗАДАЧА

Доходы населения в среднем на душу населения за год составили 120 000 и возросли до 140 000, а продажа журнала с 80 000 экземпляров до 110 000 экземпляров. Определить показатель (коэффициент) эластичности спроса.

РЕШЕНИЕ

$$\eta = \frac{\frac{(110\,000 - 80\,000)}{(110\,000 + 80\,000)/2} * 100}{\frac{140\,000 - 120\,000}{(140\,000 + 120\,000)/2} * 100} = \frac{\frac{30\,000}{95\,000} * 100}{\frac{20\,000}{130\,000} * 100} = \frac{31,6}{15,4} = 2,05$$

КОЭФФИЦИЕНТ ПЕРЕКРЕСТНОЙ ЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА

Мера реакции величины спроса на данный товар, вызванная изменением цены другого товара.

Коэффициент перекрестной эластичности спроса показывает, на сколько процентов изменится объем спроса на данный товар А при однопроцентном изменении цены другого товара Б.

Взаимозаменяемые - увеличение цены на товар Б (например, чай) вызовет спрос на товар А (кофе).

Взаимодополняемые - рост цены на товар Б (например, чай) вызовет снижение спроса не только на этот товар, но и на товар А (например, сахар).

Измерив перекрестную эластичность, можно определить, являются ли рассматриваемые товары взаимозаменяемыми или взаимодополняемыми.

КОНЦЕПЦИЯ ПЕРЕКРЕСТНОЙ ЭЛАСТИЧНОСТИ

Если $\eta > 0$, то товары являются близкими субститутами (взаимозаменяемыми).

Если $\eta < 0$, то товары близкие компоненты (взаимодополняющие).

Если $\eta = 0$, то товары никак не связаны между собой.
Например растет цена на яблоки, и это никак не отразится на спросе на ткань

ФОРМУЛА

категория, характеризующая реакцию потребительского спроса на изменение цены товара, т.е. поведение покупателей при изменении цены в ту или иную сторону.

Если понижение цены приводит к значительному увеличению спроса, тот этот спрос считается эластичным.

Если же существенное изменение в цене ведет лишь к небольшому изменению в количестве спрашиваемого товара, то имеет место относительно неэластичный или просто неэластичный спрос.

Эластичность спроса по цене

η = Процентное изменение по количеству/Процентное изменение по цене
Процентное изменение вычисляется по среднему показателю изменения (первоначальное значение + измененное значение / 2).

$$\eta = \frac{\frac{Q_2 - Q_1}{(Q_2 + Q_1)/2} * 100}{\frac{P_2 - P_1}{(P_2 + P_1)/2} * 100}$$

Q1 - первоначальный объем спроса

Q2 - текущий объем спроса

P1 - первоначальная цена

P2 - текущая цена

ЗАДАЧА

В сентябре 2014 года у газеты «Менеджеры» число читателей упало с 150 000 до 100 000. В это же время газета «Менеджеры 2.0» снизила стоимость номера газеты с 20 до 15 рублей.

РЕШЕНИЕ

категория, характеризующая реакцию потребительского спроса на изменение цены товара, т.е. поведение покупателей при изменении цены в ту или иную сторону.

Если понижение цены приводит к значительному увеличению спроса, тот этот спрос считается эластичным.

Если же существенное изменение в цене ведет лишь к небольшому изменению в количестве спрашиваемого товара, то имеет место относительно неэластичный или просто неэластичный спрос.

Эластичность спроса по цене

η = Процентное изменение по количеству/Процентное изменение по цене
Процентное изменение вычисляется по среднему показателю изменения (первоначальное значение + измененное значение / 2).

$$\eta = \frac{\frac{Q_2 - Q_1}{(Q_2 + Q_1)/2} * 100}{\frac{P_2 - P_1}{(P_2 + P_1)/2} * 100}$$

Q1 - первоначальный объем спроса

Q2 - текущий объем спроса

P1 - первоначальная цена

P2 - текущая цена

ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА НА МЕДИАПРОДУКТЫ

- ❖ **Спрос на местную телефонную связь практически не эластичен по цене. Спрос на международную и междугородную связь эластичен. Эластичность повышается с расстоянием звонка (Albon, Hardin and Dee, 1997)**
- ❖ **Спрос на рекламу на телевидении неэластичен по цене (Peacock, 1986)**
- ❖ **Спрос на газеты и печатные издания малоэластичен по цене (Lewis, 1995)**
- ❖ **Спрос на услуги кабельного ТВ сильно и значительно эластичен по цене**



ЗАДАЧА № 1

В декабре 2009 года журнал «Медиакоммуникация» снизила стоимость номера газеты с 40 до 25 рублей. Через два месяца число читателей выросло с 50 000 до 60 000. Через девять месяцев тираж вырос до 80 000 экз.

Коэффициент эластичности спроса по цене?

РЕШЕНИЕ

категория, характеризующая реакцию потребительского спроса на изменение цены товара, т.е. поведение покупателей при изменении цены в ту или иную сторону.

Если понижение цены приводит к значительному увеличению спроса, тот этот спрос считается эластичным.

Если же существенное изменение в цене ведет лишь к небольшому изменению в количестве спрашиваемого товара, то имеет место относительно неэластичный или просто неэластичный спрос.

Эластичность спроса по цене

η = Процентное изменение по количеству / Процентное изменение по цене
Процентное изменение вычисляется по среднему показателю изменения (первоначальное значение + измененное значение / 2).

$$\eta = \frac{\frac{Q_2 - Q_1}{(Q_2 + Q_1) / 2} * 100}{\frac{P_2 - P_1}{(P_2 + P_1) / 2} * 100}$$

Q1 - первоначальный объем спроса

Q2 - текущий объем спроса

P1 - первоначальная цена

P2 - текущая цена

Если $\eta = 1$, то имеет место спрос с единичной эластичностью, т.е. снижение цены на 1% приводит к росту объема спроса тоже на 1%. Иными словами, изменение цены товара в точности компенсируется изменением спроса на него.

ЗАДАЧА № 2

В ноябре 2006 года стоимость подписки на Интернет СМИ «Онлайн» снизилась с 300 рублей до 200 рублей. Через два месяца число подписчиков выросло с 200 000 до 300 000. Через девять месяцев тираж вырос до 400 000 экз.

Коэффициент эластичности спроса по цене?

РЕШЕНИЕ

категория, характеризующая реакцию потребительского спроса на изменение цены товара, т.е. поведение покупателей при изменении цены в ту или иную сторону.

Если понижение цены приводит к значительному увеличению спроса, тот этот спрос считается эластичным.

Если же существенное изменение в цене ведет лишь к небольшому изменению в количестве спрашиваемого товара, то имеет место относительно неэластичный или просто неэластичный спрос.

Эластичность спроса по цене

η = Процентное изменение по количеству / Процентное изменение по цене
Процентное изменение вычисляется по среднему показателю изменения (первоначальное значение + измененное значение / 2).

$$\eta = \frac{\frac{Q_2 - Q_1}{(Q_2 + Q_1) / 2} * 100}{\frac{P_2 - P_1}{(P_2 + P_1) / 2} * 100}$$

Q1 - первоначальный объем спроса

Q2 - текущий объем спроса

P1 - первоначальная цена

P2 - текущая цена

ЗАДАЧА № 3

В сентябре 2006 года стоимость газеты «Новости» увеличилась с 30 рублей до 40 рублей. Через два месяца число читателей выросло с 450 000 до 460 000. Через девять месяцев тираж вырос до 500 000 экз.

Коэффициент эластичности спроса по цене?

РЕШЕНИЕ

категория, характеризующая реакцию потребительского спроса на изменение цены товара, т.е. поведение покупателей при изменении цены в ту или иную сторону.

Если понижение цены приводит к значительному увеличению спроса, тот этот спрос считается эластичным.

Если же существенное изменение в цене ведет лишь к небольшому изменению в количестве спрашиваемого товара, то имеет место относительно неэластичный или просто неэластичный спрос.

Эластичность спроса по цене

η = Процентное изменение по количеству / Процентное изменение по цене
Процентное изменение вычисляется по среднему показателю изменения (первоначальное значение + измененное значение / 2).

$$\eta = \frac{\frac{Q_2 - Q_1}{(Q_2 + Q_1) / 2} * 100}{\frac{P_2 - P_1}{(P_2 + P_1) / 2} * 100}$$

Q1 - первоначальный объем спроса

Q2 - текущий объем спроса

P1 - первоначальная цена

P2 - текущая цена

ЗАДАЧА № 4

В июле 2010 года стоимость женского журнала «Маня» увеличилась с 50 рублей до 70 рублей. Через два месяца число читателей упало с 700 000 до 500 000.

Через девять месяцев тираж вырос на 100 тысяч читателей

Коэффициент эластичности спроса по цене?

РЕШЕНИЕ

категория, характеризующая реакцию потребительского спроса на изменение цены товара, т.е. поведение покупателей при изменении цены в ту или иную сторону.

Если понижение цены приводит к значительному увеличению спроса, тот этот спрос считается эластичным.

Если же существенное изменение в цене ведет лишь к небольшому изменению в количестве спрашиваемого товара, то имеет место относительно неэластичный или просто неэластичный спрос.

Эластичность спроса по цене

η = Процентное изменение по количеству / Процентное изменение по цене
Процентное изменение вычисляется по среднему показателю изменения (первоначальное значение + измененное значение / 2).

$$\eta = \frac{\frac{Q_2 - Q_1}{(Q_2 + Q_1) / 2} * 100}{\frac{P_2 - P_1}{(P_2 + P_1) / 2} * 100}$$

Q1 - первоначальный объем спроса

Q2 - текущий объем спроса

P1 - первоначальная цена

P2 - текущая цена

ЗАДАЧА № 5

Доходы населения в среднем на душу за 2008 год составили 500 000. В 2009 году доходы возросли до 540 000. Продажи журнала в 2008 году составили 120 000, а в 2009, 125 000 экземпляров. Определить показатель эластичности спроса по доходу

РЕШЕНИЕ

категория, характеризующая реакцию потребительского спроса на изменение цены товара, т.е. поведение покупателей при изменении цены в ту или иную сторону.

Если понижение цены приводит к значительному увеличению спроса, тот этот спрос считается эластичным.

Если же существенное изменение в цене ведет лишь к небольшому изменению в количестве спрашиваемого товара, то имеет место относительно неэластичный или просто неэластичный спрос.

Эластичность спроса по цене

η = Процентное изменение по количеству / Процентное изменение по цене
Процентное изменение вычисляется по среднему показателю изменения (первоначальное значение + измененное значение / 2).

$$\eta = \frac{\frac{Q_2 - Q_1}{(Q_2 + Q_1) / 2} * 100}{\frac{P_2 - P_1}{(P_2 + P_1) / 2} * 100}$$

Q1 - первоначальный объем спроса

Q2 - текущий объем спроса

P1 - первоначальная цена

P2 - текущая цена

ЗАДАЧА №6

Количество подписчиков в 2008 году выросло на 100 000 экземпляров по сравнению с 2007 годов (150 000 экземпляров). Эксперты это связывают с ростом доходов населения. В 2007 году - 800 000, в 2008 году - 1100 000

Определить показатель эластичности спроса по доходу

РЕШЕНИЕ

$$\begin{aligned} &= 250\,000 - 150\,000 / ((250\,000 + 150\,000) / 2) \\ &* 100 / 1\,100\,000 - 800\,000 / ((1\,100\,000 + 800\,000) / 2) * 100 = (100\,000 / 200\,000) * 100 / (300\,000 / 950\,000) * 100 = 50 / 31,6 = 1,6 \end{aligned}$$

ЗАДАЧА № 7

В 2014 году подписчиков на Интернет СМИ «Ваня» составило 5 000, а в 2013 году - 4500. Доходы жителей упали: в 2014 году - 700 000, в 2013 году - 800 000

Определить показатель эластичности спроса по доходу

РЕШЕНИЕ

$$\begin{aligned} &= 5000 - 4500 / ((5000+4500)/2) * 100 / 700 \\ &000 - 800\,000 / ((700\,000+800\,000)/2) * 100 = \\ &(500/4750) * 100 / (-100\,000/750\,000) * 100 = \\ &10,5 / -13,3 = -0,8 \end{aligned}$$

ЭЛАСТИЧНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

категория, характеризующая реакцию потребительского спроса на изменение цены товара, т.е. поведение покупателей при изменении цены в ту или иную сторону.

Если понижение цены приводит к значительному увеличению спроса, тот этот спрос считается эластичным.

Если же существенное изменение в цене ведет лишь к небольшому изменению в количестве спрашиваемого товара, то имеет место относительно неэластичный или просто неэластичный спрос.

Эластичность спроса по цене

η = Процентное изменение по количеству / Процентное изменение по цене
Процентное изменение вычисляется по среднему показателю изменения (первоначальное значение + измененное значение / 2).

$$\eta = \frac{\frac{Q_2 - Q_1}{(Q_2 + Q_1) / 2} * 100}{\frac{P_2 - P_1}{(P_2 + P_1) / 2} * 100}$$

Q1 - первоначальный объем спроса

Q2 - текущий объем спроса

P1 - первоначальная цена

P2 - текущая цена

Коэффициент ценовой эластичности предложения должен быть неотрицательным,
 $\eta > 0$

Если $\eta > 1$, то предложение эластично по цене;

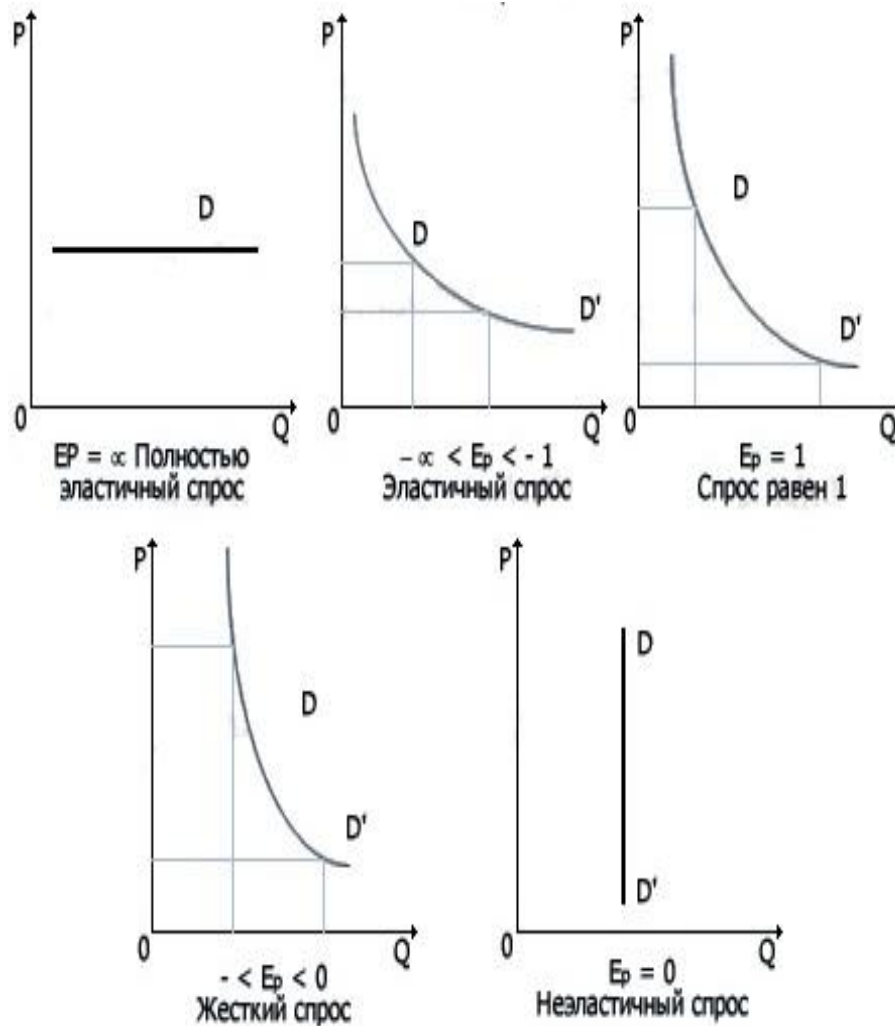
Если $\eta < 1$, то предложение неэластично по цене;

Если $\eta = 1$, то предложение обладает единичной эластичностью.

Если предлагаемое количество товара остается неизменным для перепродажи по любой цене, то имеет место **неэластичное предложение**.

Когда же небольшое изменение цены вызывает сокращение предложения до нуля, а небольшое увеличение цены обуславливает увеличение предложения то данная ситуация характеризует **абсолютно эластичное предложение**.

Таким образом эластичность предложения изменяется под воздействием технического прогресса, изменения качественного и количественного состава используемых ресурсов, усиления ограниченности ресурсов применяемых при производстве того или иного товара, что ведет к уменьшению значения эластичности предложения.



ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ЭЛАСТИЧНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ :

- ❖ период времени (мгновенной, краткосрочный, долгосрочный)
- ⦿ *для мгновенного периода предложение неэластично;*
- ⦿ *для краткосрочного периода производитель может в определенных пределах адаптироваться к изменяющейся цене;*
- ⦿ *для долгосрочного периода предложение эластично;*
- ❖ специфика производства (минимальный объем затрат на расширение производства);
- ❖ возможности хранения изготовленной продукции;
- ❖ максимально возможный объем производства при полной загрузке мощностей

ЗАДАЧА

Цена на билеты в кино изменилась с 75 до 80 рублей, что приводит к росту предложения с 63 000 до 70 000.

РЕШЕНИЕ

категория, характеризующая реакцию потребительского спроса на изменение цены товара, т.е. поведение покупателей при изменении цены в ту или иную сторону.

Если понижение цены приводит к значительному увеличению спроса, тот этот спрос считается эластичным.

Если же существенное изменение в цене ведет лишь к небольшому изменению в количестве спрашиваемого товара, то имеет место относительно неэластичный или просто неэластичный спрос.

Эластичность спроса по цене

η = Процентное изменение по количеству/Процентное изменение по цене
Процентное изменение вычисляется по среднему показателю изменения (первоначальное значение + измененное значение / 2).

$$\eta = \frac{\frac{Q_2 - Q_1}{(Q_2 + Q_1)/2} * 100}{\frac{P_2 - P_1}{(P_2 + P_1)/2} * 100}$$

Q1 - первоначальный объем спроса

Q2 - текущий объем спроса

P1 - первоначальная цена

P2 - текущая цена