**ПЛАН**

1. **Вступ**
2. **Цінова еластичність попиту**
3. **Цінова еластичність пропозиції**
4. **Державне регулювання цін**
5. **Висновки**
6. **Список використаної літератури**

**1. Вступ.**

Основна мета даного реферату — поглиблений аналіз попиту і пропозиції. Йдеться передусім про розгляд концепції еластичності стосовно як до попиту, так і до пропозиції. Певну увагу буде приділено також аналізу можливих наслідків централізованого встановлення цін для окремих ринків.

**2. Цінова еластичність попиту.**

Попит на товар залежить від його ціни, доходу споживача і цін на інші товари. Аналогічним чином пропозиція залежить від ціни на цей товар і від витрат на його виробництво. Наприклад, якщо ціна на пшеницю зросте, то попит на неї знизиться і зміниться обсяг пропозиції. Однак важливо знати величину зростання або зниження пропозиції і попиту. Наскільки чутливий попит на пшеницю до зміни цін? Відповідь на поставлені питання дає поняття еластичності.

Еластичність — міра реагування однієї змінної величини на зміну іншої; точніше це число, яке показує відсоткову зміну однієї змінної внаслідок одновідсоткової зміни іншої змінної. Яскравим прикладом є цінова еластичність попиту, яка відображає зміни потрібної кількості товару стосовно до зміни ціни. Ступінь цінової еластичності або нееластичності попиту вимірюється за допомогою коефіцієнта Еп, що обчислюється за наступною формулою:

|  |  |
| --- | --- |
| Еп= | Відсоткова зміна кількості потрібної продукції |
| Відсоткова зміна ціни |

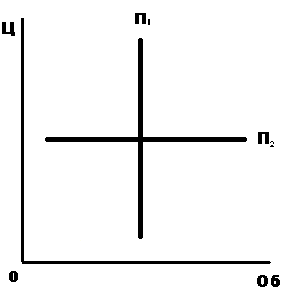
Відомо, що спадна крива попиту ілюструє обернену залежність, яка існує між ціною і кількістю потрібної продукції. Це означає, що ціновий коефіцієнт еластичності попиту завжди буде мати від'ємне значення. Наприклад, якщо ціна знижується, то кілъкість потрібної продукції зростає. Це означає, що чисельник у формулі буде позитивний, а знаменник — негативний, а в результаті матимемо від'ємний коефіцієнт. Навпаки, у випадку збільшення ціни чисельник буде негативний, але знаменник — позитивний, що знову дасть від'ємний коефіцієнт.

В економічній науці ігнорується від'ємний знак, враховується лише абсолютна величина коефіцієнта еластич­ності. Робиться це, щоб уникнути можливих непорозумінь.

Попит буде еластичний, якщо відсоткова зміна ціни веде до більшої відсоткової зміни необхідної продукції. Наприклад, якщо зниження ціни на 4% викликає зростання попиту на 8%, то попит є еластичний. Очевидно, що в усіх подібних ситуаціях, коли попит еластичний, коефіцієнт еластичності буде більший одиниці; у даному випадку він дорівнює 2.

Якщо відсоткова зміна ціни супроводжується порівняно меншою зміною кількості необхідної продукції, по­пит нееластичний. Так, якщо зниження ціни на 4% дає в результаті зростання кількості потрібної продукції на 2 %, то попит нееластичний. У даному випадку коефіцієнт еластичності складає 1/2. Зрозуміло, що за нееластичного попиту коефіцієнт еластичності завжди буде менший одиниці. Коли відсоткова зміна ціни і наступна відсоткова зміна кількості необхідної продукції дорівнюють одна одній, такий специфічний випадок називаеться одиничною еластичністю.

Важливо відзначити, що коли йдеться про нееластич­ний попит, це не означае, що споживач абсолютно не чутливий до зміни цін. Вислів «цілком нееластичний по­пит» означає крайній випадок, коли зміна ціни не викликає жодних змін



##### Малюнок 1. Цілком еластичний і цілком нееластичний попит

кількості потрібної продукції. Графічно цей випадок показують за допомогою кривої попиту, паралельної вертикальній осі (мал. 1). I навпаки, коли йдеться про еластичний попит, то це не означае, що споживачі абсолютно чутливі до зміни ціни. У кращій ситуації, коли найменше зниження ціни спонукає покупців збільшувати купівлю від нуля до межі своїх можливостей, йдеться про цілком еластичний попит. Лінія цілком еластичного попиту являе собою пряму, паралельну горизонтальтй оа (див. П2 на мал. 1).

При застосуванні формули цінової еластичності виникають певні складнощі, що видно з аналізу даних табл. 1. При обчисленні коефіцієнта еластичності попиту на зерно в ціновому інтервалі від 5 до 4 гривен, виникає проблема: яку із двох комбінацій характеристик ціни і кількості продукції (5 гривен — 4 тис. центнерів або 4 гривни — 8 тис. центнерів) взяти за базову для підрахунку відсоткових змін, які використовуються в формулі еластичності? Даний вибір вплине на результат обчислення.

### Таблиця 1

Цінова еластичністъ попиту, яка оцінюеться за допомогою показника загальної виручки і коефіцієнта еластичності (умовні дані)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Кількість за-питуваної протягом тижня продукції (тис.од.) | Ціна за центнер (гривен) | Загальна виручка (видатки покупців) (тис.гривен) | Оцінка за показником загальної виручки | Коефіцієнт еластичності, Еп |
| 4 | 5 | 20 | **}** Еластичність  **}** Еластичність  **}** Еластичність  **}**Нееластичність | 3,0  1,91  1,11  0,56 |
| 8 | 4 | 32 |
| 14 | 3 | 42 |
| 22 | 2 | 44 |
| 32 | 1 | 32 |

Комбінація 5 гривен — 4 тис. центнерів, показує, що відсоткове зменшення ціни складає 20%, а відсоткове збільшення кількості запитуваної продукції — 100%.

Піставивши ці дані в формулу, отримуемо коефіцієнт еластичності, рівний 100/20, або 5. Однак в комбінації 4 гривни — 8 тис. центнерів відсоткове збільшення ціни становить 25%, а відсоткове зменшення кількості запитуваної продукції — 50%. Коефіцієнт еластичності складає в цьому випадку 50/25, або 2.

Хоча в обох випадках формула свідчить, що попит еластичний, ці дві комбінації ціна-кількість показують різний ступінь еластичності. В інших випадках (якщо, наприклад, повторити розрахунок у ціновому інтервалі від 3 до 2 гривен) формула покаже слабоеластичний по­пит за одної комбінації характеристик ціни і кількості і слабонееластичний попит — за іншої комбінації.

Щоб вийти із скрутного становища, необхідно взяти за основу обчислень середній із аналогічних рівнів ціни і кількостей запитуваної продукції. У випадку з ціновим інтервалом від 5 до 4 гривен базовими є ціна 4,5 гривни і кількість 6 тис. центнерів. Тоді відсоткова зміна ціни складе 22%, а відсоткова зміна кількості — близько 67%. Отже, коефіцієнт еластичності дорівнюватимє 3.

Замість того, щоб вимірювати еластичність в одній із крайніх точок цінового інтервалу, від 5 до 4 гривен, таке розв'язання дозволить оцінити еластичність у центральній точці інтервалу, який нас цікавить. Для зручності обчислень можна вдосконалити формулу еластичності, подавши її в такому вигляді:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Еп= | Зміна кількості | **:** | Зміна ціна |
| Сума кількості | Сума цін |

Згідно з цією формулою в стовпчику 5 підраховані коефіцієнти еластичності на основі даних про попит, що містяться в табл. 1.

Найпростішим способом перевірки еластичності попиту є визначення динаміки загальної виручки, або грошових надходжень,— сукупних видатків, з точки зору споживачів,— у разі зміни ціни продукції. Якщо попит еластич­ний, то зменшення ціни зумовить збільшення загальної виручки. Це пояснюється тим, що навіть за меншої ціни, що сплачується за одиницю продукції, приріст продажу виявляється більш ніж достатнім для компенсації втрат від зниження ціни.

З даних табл. 1 видно, що зниження ціни на одну гривну порівняно із початковою кількістю проданого зер­на в 4 тис. центнерів веде до втрати 4 тис. гривен. Однак

зниження ціни збільшує обсяг продажу на 4 тис. центнерів, що дає додаткову виручку, яка дорівнюе 16 тис. гривен (4 тис. центнерів х 4 гривни). Таким чином, чисте зростання загальної виручки складе 12 тис. гривен.

Ці міркування слушні і в зворотньому випадку: якщо попит еластичний, то збільшення ціни призведе до змен­шення загальної виручки. Пояснюеться це тим, що приріст загальної виручки, викликаний підвищенням ціни одиниці продукції, менший, ніж втрата виручки, пов’яза­на з паралельним скороченням продажу.

За нееластичного попиту зменшення ціни веде до змен­шення загальної виручки. Невелике розширення продажу виявляється недостатнім для компенсації зниження вируч­ки, отриманої з одиниці продукції, так що в кінцевому рахунку загальна виручка зменшується. З табл. 1 видно, що падіння ціни на одну гривну порівняно з початковою кількістю зерна, яка дорівнюе 22 тис. центнерів, веде до втрати 22 тис. гривен. Зростання обсягу продажу, який супроводжуе це зниження ціни, складае 10 тис. центнерів 1 в результаті дає додаткову виручку, яка дорівнюе 10 тис. гри­вен. У кінцевому рахунку чиста втрата складае 12 тис. гривен.

В умовах одиничної еластичності збільшення або змен­шення ціни не міняє виручки. Втрата виручки, викликана зниженням ціни одиниці продукції, буде в точності компенсована відповідним розширенням продажу. І навпаки, приріст виручки, отриманий завдяки зростанню ціни одиниці продукції, може виявитися втраченим через скорочення попиту на продукцію.

Найважливішими чинниками, що впливають на цінову еластичність попиту, є:

— заммінність — чим більше добрих замінників даного продукту пропонується споживачеві, тим еластичнішим буде попит на нього;

— предмети необхідності і предмети розкоші — якщо попит на предмети необхідності здебільшого нееластичний, то попит на предмети розкоші здебільшого еластичний. Так, підвищення більше ніж у 6 разів цін на хліб з 25 на 26 грудня 1992 року в Україні, по суті, не призвело до скорочення його споживання;

— частка доходу споживача — чим більше місце займає продукт у бюджеті споживача, за інших постійних умов, тим вищою буде еластичність попиту на нього;

— чинник часу — чим триваліший період для прийняття ршення, тим еластичніший буде попит на продукт.

Одна з причин такого правила полягає в тому, що багато споживачів — це люди звички. Якщо ціна на продукт зростає, людям потрібен час, щоб знайти і випробувати інші продукти, доки вони не переконаються в їхній прийнятності.

**3. Цінова еластичність пропозиції.**

Концепція цінової еластичності стосується і пропозиції. Вона визначається аналогічним способом. Цінова еластичність пропозиції є процентною зміною пропонованої кількості в результаті одновідсоткового збільшення ціни. Таке значення еластичності звичайно позитивне, бо вища ціна стане для виробників стимулом для збільшення випуску продукції.

Еластичність пропозиції можна брати і стосовно до таких змінних, як ставка (норма) відсотка, рівень заробітної плати, ціни на сировину I напівфабрикати, що використовуються для виробництва необхідного продук­ту. Наприклад, для більшості промислових товарів еластичність пропозиції стосовно до цін на сировину від'ємна. Збільшення ціни сировини означас вищі витрати для підприемства, а тому за інших рівних умов пропонована кількість продукції знижується.

Важливим чинником, що впливае на еластичність пропозиції, є тривалість часу, який є в розпорядженні виробників, щоб відреагувати на дану зміну ціни продукту. Це означає, що чим більше часу має виробник, щоб пристосуватися до даної зміни ціни, тим більше змінюється обсяг виробництва і тим більша, відповідно, еластичність пропозиції. Це пояснюється тим, що реакція виробників на підвищення ціни певного продукту залежить вщ їхньої здатності перерозподіляти ресурси на користь виробництва цього продукту за рахунок скорочення виробництва інших продуктів, ціни на які незмінні. А перерозподіл ресурсів вимагає часу: чим більше часу, тим більше можливостей для заміни ресурсів. Виходить, чим більше зміниться обсяг виробництва, тим вищою буде еластичтсть пропозиції

При аналізі пропозиції важливо виділити такі періоди тривалості часу: найкоротший ринковий період, коротко-строковий період і довгочасний період. Припустимо, що попит на будь-який швидкопсувний товар, наприклад рибу, яка не підлягає консервуванню, збільшиться з П до П1, що відображено на мал. 2. За незмінної пропозиції риби зрослий попит різко підвищить в даний момент ціну на неї. Це показано на мал. 2(а), де незмінна крива пропозиції йде вгору до нової кривої попиту, визначаючи нову, різко зрослу, миттеву ціну рівноваги в точщ Е1. Ціна повинна зрости настільки, щоб обмежена кількість риби могла бути поділена між особами, які бажають її купити.

Але така висока ціна, яка панує на ринку, спонукає рибалок збільшувати вилов риби. Навггь якщо нема часу збудувати нові судна, працівники риболовецького флоту швидко починають доставляти на ринок більшу кількість риби, ніж це було за попередньої миттєвої рівноваги. На мал. 2(в) показано нову криву короткостроковоії пропо­зиції П1, яка перетинає нову криву попиту в Е2, в точці короткострокової рівноваги, набагато нижче за миттєву ціну Е1. Це пояснюється тим, що інтенсивніше використання наявного числа суден протягом короткого часу привело до збільшення пропозиції риби.

Мал. 2(в) показує тривалу рівновагу, або нормальну ціну. Високі ціни, які утримувалися впродовж довгого часу, стимулювали суднобудування і сприяли залученню до риболовлі більшого числа кваліфікованих людей. Точ­ка Е3, в якій крива тривалої пропозиції Пр перетинае криву попиту П1, є точкою кінцевої рівноваги, досягнутої після того, як усі економічні рівні пристосувалися до нового рівня попиту.

Зростання попиту має різний вплив на ціну в різні періоди часу. По-перше, нова миттєва рівновага збільшуе ціну за правильного розподілу незмінної пропозиції. По­друге, короткострокова рівновага — пропозиція зростає, але число підприємств не змінюється. По-трете, нормальна тривала рівновага — змінюється число підприємств, обсяг використовуваних ресурсів — ціни зрештою пристосовуються до змінених витрат.

Важливо відзначити, що ціна тривалої рівноваги наба­гато нижча за ціну короткострокової рівноваги і значно нижча за ціну миттевої рівноваги. I все ж таки вона дещо вища за ціну, що переважає тоді, коли попит був нижчим. Якби у риболовлі не застосовувались свої специфічні чинники виробництва і якби вона була настільки незначною галуззю, щоб залучити без збільшення цін з інших галузей необхідні чинники, щоб подвоїти чи збільшити вчетверо продукцію, можливо, вона змогла б задоівольнити повністю зрослий попит без підвищення в кінцевому підсумку своїх витрат ; цін. У цьому випадку крива тривалої пропозиції виявилася б горизонтальною лінією, яку ряд економістів називає випадком «постійних витрат». Але якщо до риболовлі повинні бути залучені судна, сітки і робітники з інших галузей через підвищення їхньої ціни як чинників виробництва, то крива тривалої пропозиції Пр буде, як це показано на мал. 2(в) висхідна. Ряд економістів називае це випадком «зростаючих витрат» і вважає, що він є нормальний і такий, що зустрічається у більшості більш чи менш значних галузей.

**4. Державне регулювання цін.**

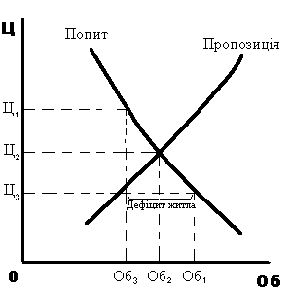
Час від часу серед широкої громадськості або в уряді поширюється думка, що механізм попиту і пропозиції породжує ціни або зависокі для покупців, або занизькі для продавців. У таких випадках уряд може втручатися, законодавчо встановлюючи межі зростання або падіння цін. Якщо це стосується товару, який вважається соціально важливим і ціни на нього вважаються завищеними, то держава вдається до встановлення граничних цін, тобто законодавчо встановлених максимальних цін, які продавець може правити за свій товар чи послугу. Підставою для введения граничних цін на конкретні продукти є надія на те, що ці ціни дозволять споживачам придбати деякі товари першої необхідності або послуги, які вони не змогли б купити за рівноважну ціну.

Типовим прикладом такого регулювання с ціна на житло. Припустимо, що попит і пропозиція квартир, що здаються в найм, сформували певну ціну рівноваги на

рівень квартирної плати, що показано на мал. 3.

###### *Рівень квартирної плати*

Кількість квартир, які здаються



**Малюнок 3. Регулювання квартирної плати.**

На цьому графіку крива пропозиції досить крута. Зрозуміло, що кількість квартир, які здаються в найм, важко збільшити за короткий час. Адже, щоб збудувати нові будинки, потрібен час.

За вільного формування квартирної плати встановлюється такий її рівень, що може бути задоволений попит на квартири. Але в той же час існує багато сімей які не мають можливості забезпечити прийнятні житлові умови, тобто виникає потреба державного втручання і регулювання розміру квартирної плати, таким чином, щоб більша частка людей мала змогу придбати добре житло.

Припустимо, що держава через регулювання квартирної плати встановлює максимум квартплати, забороняючи підвищувати її вище рівня Ц2. Природно, що нижчі розміри квартплати дозволять більшому числу людей жити в прийнятних умовах. Однак регулювання в свою чергу породжує цілу низку проблем.

Зниження квартирної плати, безперечно, зумовить зростання попиту до значення Об2. Якщо попит зростає, а пропозшця знижуеться, то в результаті попит перевищуе пропозицію (різниця тж. Об2 і Об3). Виникає дефщит житла — і тепер уже не тільки щодо того, скільки люди хотіли б його мати, але й щодо платоспроможного попиту.

Дефіцит житла викликає необхідність його раціонального розподілу. При цьому, якщо раніше тільки гроші визначали, хто саме отримає наявну квартиру, то тепер має сформуватися якась інша система розподілу житла між покупцями.

На практиці це, звичайно, означае, що засновується певна адміністративна система — наприклад, яка-небудь житлова посередницька установа,— і людина стає в чергу на отримання житла. При цьому очевидно, що у власників нерухомості виникає сильна спокуса обійти всяке регулювання квартплати: адже та кількість квартир, яку вони можуть запропонувати — Обз (див. мал. 3), вони могли б продати за ціну Цз. Тому не виключено, що регулювання квартирної плати призведе до виниккення чорного ринку, в результаті чого квартири будуть пропонуватися за вищі ціни, ніж у поперсдшй ситуаціях — без регулювання. Щоб цьому завадити, повинен розширюватися і контролюючий апарат, який у свою чергу вимагає ресурсів, тобто відволікає їх від чогось іншого.

Нічого дивного, що небажані побічні результати до яких, таким чином, може привести регулювання, викликають необхідність втручання в систему ціноутворення ззовні.

Коли справа стосується ринку житла і дефщиту на ньому, викликаного регулюванням квартирної плати, то цю проблему в Україні розв'язуе держава за допомогою дотац1й, які стимулюють підтримання в належному стані існуючого житла і будівництва нового. На графіку попиту і пропозиції це виглядае так: крива пропозицц знижу­еться настільки, що дефіцит житла можна подолати за рахунок нового будівництва.

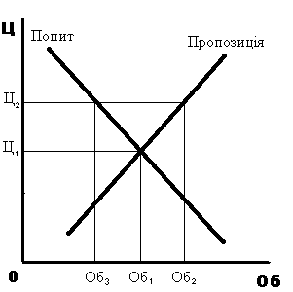
Державні дотації на житлове будівництво приймають, зокрема, форму пільгових кредитів, що надаються на будівництво житла. Відсоток від позики на житлове будівництво утримується на низькому рівні завдяки спецільним заходам регулювання кредитного ринку.

Але в результаті такі ж проблеми виникають і на кредитному ринку. Формується високий попит на дешеві кредити і паралельно, поряд з регульованим, розростається «сірий» кредитний ринок. Таким чином, регулюван­ня на першому ринку — житла — дає також і побічні результати, які в свою чергу вимагають нового регулю­вання, що воде до побічних результата на іншому ринку.

Регулювання може застосовуватися і тоді, коли ціна рівноваги вважається занизькою. У цьому випадку дер­жава визначае нижчий рівень цін. Він виступає як мінімальна ціна, що встановлюється урядом і перевищує ціну рівноваги,— звичайно він застосовується в таких випадках, коли суспільству здається, що вільне функціонування ринкової системи не здатне забезпечити достатній рівень доходів певним групам постачальників ресурсів або виробників. Характерним прикладом встановлення урядом нижнього рівня цін є законодавство про мінімум заробітної плати і шдтримка цін на сільськогосподарську продукцію.

На мал. 4 видно, що ціна Ц1 може бути занизькою для того, щоб забезпечити більш-менш пристойний доход хліборобам. Іншою причиною підвищення ціни вище рівноважної може бути бажання стимулювати виробництво продовольства в такій мірі щоб країна мала самозабезпечення, рівень якого вважаеться прийнятним з точки зору безпеки.

В цих випадках втручаеться держава і встановлюе ціну Ц2, яка стимулює зростання пропозиції сшьськогосподарської продукції (від Об1 до Об2). Однак аналіз показує, що таке регулювання має певні вади. У даному випадку висока ціна призводить до того, що споживачі не схильні купувати всю продукцію, яку пропонує сільське господарство. Оскільки споживачі бажають купляти лише в обсязі Об3, створюється надлишок пропозиції сільсько-господарської продукції. Він зримо проявляеться у великій кількості масла і м'яса, що нагромаджується у виробників багатьох краін.



**Малюнок 4. Регулювання цін на сільськогосподарську продукцію**

Часто перевиробництво призводить до того, що деякі країни вдаються до демпінгу — іншими словами, намагаються продати свої надлишки на світовому ринку за низькими цінами і одночасно захищають своє власне сільське господарство за допомогою високого мита,

Регулювання за допомогою цін використовується уря­дами багатьох краш і в ряді інших випадків. Наприклад, контроль за рентними платежами і закон про лихварство, що визначає максимальну норму відсотка для боржників. У широких масштабах граничні ціни, або загальний кон­троль за цінами, застосовуються для обмеження інфляційних процесів в економіці. До контролю за цінами вдаються держави в період ведення війни тощо.

Однак граничні та мінімальні ціни позбавляють механізм вільного ринку взаемодії попиту і пропозиції, тобто здатності встановлювати відповідність між рішеннями виробників про поставки і рішеннями покупців про попит. Ціни, що вільно встановлюються, автоматично нормують продукт для покупців; регульовані ціни цього не роблять. Відповідно урядові випадає брати на себе розв'язання проблеми нормування, породженого встановленням граничних цін, а також проблем закупівлі або знищення надлишків, які виникають внаслідок введения мінімальних цін.

Державне регулювання цін оцінюється по-різному. Очікувані вигоди від введення регульованих цін як для споживачів так і для виробників слід співставити з втратами, що виникають через появу дефщиту і товарних надлишків.

**5. Висновки.**

#### В даному рефераті я провів поглиблений аналіз концепцій еластичності попиту і пропозиції та проаналізував причини та наслідки можливого введення державного регулювання цін. .

**6. Список використаної літератури.**

**1. Кемпбел Р. Макконел, Стенлі Л. Брю – “Економікс”, К.: «ХаГар» 1998**

**2. Самуельсон П. – “Економікс”, М.: “Дело” 1991**

**3. “Основи економічної теорії”, за редакцією Г.Н. Климка, В.П. Нестеренка, “Вища школа - знання” 1997**

В)

Б)

А)

**Малюнок 2.**

**Чинник часу і еластичність пропозиції**

*КІЛЬКІСТЬ*

*КІЛЬКІСТЬ*

*КІЛЬКІСТЬ*

***ЦІНА***

***ЦІНА***

***ЦІНА***

