

## МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СКОРОСТИ ИЗМЕНЕНИЯ СПРОСА НА ТОВАРЫ МАССОВОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ

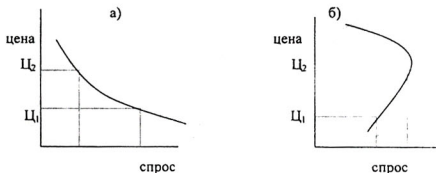
*М.И. Мехтиев, д.э.н.,*

*М.Р. Фараджева,*

*канд. матем. наук, доцент (БГУ)*

Правильная оценка спроса на товары применительно к разным уровням цен обеспечивает выживаемость фирм в условиях рыночной конкуренции. Любая цена, назначенная фирмой, сказывается на уровне спроса на товар. Зависимость между ними известна как "кривая спроса" [1].

На рис.1 показаны два возможных варианта спроса. Для большинства товаров спрос и цена находятся в обратной пропорциональной зависимости: подняв цену с  $C_1$  до  $C_2$  фирма продает меньшее количество товаров (в случае с престижными товарами иногда кривая спроса имеет положительный наклон, так как высокую цену не-



которые потребители считают показателем высокого качества).

Рис.1. а) Изменение спроса для большинства товаров; б) изменение спроса для престижных товаров. Приведем пример определения скорости изменения спроса, если цена на товар, к примеру, увеличивается от 1 тыс.манат до 4-х тысяч. Пусть зависимость спроса от цены выражается формулой

$$C = \frac{100}{C+1}, \quad (1)$$

где  $C$ -спрос на товар,  $C$ -цена единицы товара.

Для определения скорости изменения спроса применим метод дифференциального исчисления. Известно, что скорость изменения любой функции равна ее производной

$$C'(C) = \frac{100}{(C+1)^2}, \quad (2)$$

Подставляя значение цены в формулу (2) получим

$$C'(1) = -25$$

$$C'(4) = -4$$

Знак "минус" означает, что с увеличением цены спрос на товар убывает.

Определение динамики спроса при изменении цены или при изменении доходов населения часто приводит к выяснению, на сколько процентов изменится одна величина, если другая изменится, к примеру, на 1%. Ответ на поставленный вопрос называется эластичностью соответствующей функции.

Пусть аргумент  $x$  получил приращение  $\Delta x$ , при этом функция изменится на величину

$$\Delta y = f(x + \Delta x) - f(x),$$

здесь  $\Delta x$  и  $\Delta y$ - абсолютные приращения аргумента и функции.

Соответствующие процентные значения изменения аргумента и функции выразим следующим образом:

$$\frac{\Delta x}{x} \cdot 100\%, \quad \frac{\Delta y}{y} \cdot 100\%$$

Предел отношения

$$\frac{\frac{\Delta y}{y} \cdot 100\%}{\frac{\Delta x}{x} \cdot 100\%}$$

показывает на сколько процентов изменится значение функции, когда значение аргумента возрастает на 1%. Предел указанного отношения при условии, что абсолютное приращение аргумента стремится к нулю, т.е.  $\Delta x \rightarrow 0$ , называется эластичностью функции  $y=f(x)$  по переменной  $x$  и обозначается [2] символом

$$E_x(y) = \lim_{\Delta x \rightarrow 0} \left( \frac{\Delta y}{y} : \frac{\Delta x}{x} \right) = \frac{x}{y} \lim_{\Delta x \rightarrow 0} \frac{\Delta y}{\Delta x}$$

или, если функция дифференцируема, т.е.  $\lim_{\Delta x \rightarrow 0} \frac{\Delta y}{\Delta x} = f'(x)$

$$E_x(y) = \frac{x}{y} \cdot f'(x) \quad (3)$$

или 
$$E_x(y) = \frac{x}{y} \cdot \frac{dy}{dx}$$

Согласно (3) запишем эластичность спроса относительно цены:

$$E_u(c) = \frac{U}{d(U)} \cdot C'(U) \quad (4)$$

Эластичность спроса показывает, на сколько процентов изменится значение спроса при увеличении цены на 1%.

К примеру, если функция спроса имеет линейный характер

$$C = 2 - \frac{1}{2} U,$$

то 
$$E_u(C) = \frac{U}{2 - \frac{1}{2} U} \cdot \left(-\frac{1}{2}\right) = \frac{U}{4 - U}$$

При  $U=2$  имеем  $E_u(C)=1$ , что означает, что свидетельствует о нейтральности спроса.

При  $U=8$  спрос уменьшается на 4%, что свидетельствует о наличии эластичности. Известно, что, если выручка от продажи товара при цене  $U$  составляет

$$U = U \cdot C(U),$$

Предельная выручка равна 
$$\frac{dU}{dU} = d(U) + U \cdot C'(U) \quad (5)$$

или после преобразования (5), 
$$\frac{dU}{dU} = d(U)(1 - E_u(C))$$

Если спрос эластичен, т.е.  $E_u(C) > 1$ , то 
$$\frac{dU}{dU} = 0$$

т.е. выручка не зависит от цены.

Итак, спрос на товар эластичен, если изменение цены вызывает изменение спроса.

В силу вышесказанного, фирмам выгодно, чтобы спрос на ее продукцию был неэластичным, так как в этом случае можно назначать сравнительно высокие цены. Достижению этой цели способствует высокое качество рекламы, хорошее качество продукции.

#### Литература:

1. П. Самуэльсон. Экономика. Перевод с английского. Москва. 1992
2. Н. Коршунова, В. Плящнов. Математика в экономике. Москва. 1996
3. М. И. Мехтиев. Жилищная экономика. Баку. 2000