

рекестной эластичности *исключить* влияние эффекта дохода:

$$e_{ij}^* = \left. \frac{\Delta Q_i / Q_i}{\Delta P_j / P_j} \right|_{U=\text{const}} \quad (4.9)$$

Если $e_{ij}^* > 0$, то такие товары называются *нетто-субститутами* (или взаимозаменяемыми по Хиксу) в отличие от брутто-заменителей, определяемых по критерию $e_{ij} > 0$. Если $e_{ij}^* < 0$, то такие товары называются *нетто-дополняющими* в отличие от брутто-дополняющих, определяемых по критерию $e_{ij} < 0$.

Перекрестный эффект замены *симметричен*, $e_{ij}^* = e_{ji}^*$. И если i -тый товар определен как нетто-заменитель j -того, то и j -тый товар является нетто-заменителем i -того.

Различие двух определений можно рассмотреть, воспользовавшись рис. 3.20. Здесь товары X и Y являются *брутто-заменителями*, но *нетто-дополняющими*. Общий результат изменения цены здесь отрицателен, поскольку положительный эффект замены перекрывается отрицательным эффектом дохода. Можно показать, что «в этом смысле заменяемость является доминирующим отношением в системе в целом».⁶

Некоторые экономисты используют перекрестную эластичность для определения отраслевой принадлежности различных производств. Они считают, что, чем выше коэффициент перекрестной эластичности двух товаров, тем с большим основанием их производство может быть отнесено к одной отрасли. Однако такая точка зрения не является общепринятой, и мы еще к ней вернемся.

4.4. ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА ПО ДОХОДУ

Эластичность спроса по доходу характеризует относительное изменение спроса на какой-либо товар в результате изменения дохода потребителя. *Коэффициентом эластичности спроса по доходу* называют отношение относительного изменения объема спроса на i -тый товар к относительному изменению дохода потребителя:

$$e_I = \frac{\Delta Q_i / Q_i}{\Delta I / I} = \frac{\Delta Q_i}{\Delta I} \cdot \frac{I}{Q_i} \quad (4.10)$$

⁶Хикс Дж. Стоимость и капитал. М., 1988. С. 454.

Если $e_I < 0$, товар является *низкокачественным*, увеличение дохода сопровождается падением спроса на этот товар.

Если $e_I > 0$, товар называется *нормальным*, с ростом дохода увеличивается и спрос на этот товар.

Среди нормальных товаров можно выделить три группы. *Товары первой необходимости*, спрос на которые растет медленнее роста доходов ($0 < e_I < 1$) и потому имеет предел насыщения. *Предметы роскоши*, спрос на которые опережает рост доходов ($e_I > 1$) и потому не имеет предела насыщения. Товары, спрос на которые растет в меру роста доходов ($e_I = 1$), называют товарами *второй необходимости*. Эта классификация не совпадает с часто встречающейся классификацией потребностей по их очередности, так как потребности существуют и удовлетворяются комплексно и никакой очередности не имеют. Заметим, что для лиц с разным уровнем дохода (или для одного и того же человека при изменяющемся уровне дохода) одни и те же блага могут оказаться либо предметами роскоши, либо товарами первой необходимости.

4.5. СВЯЗЬ МЕЖДУ ЭЛАСТИЧНОСТЬЮ СПРОСА, ИЗМЕНЕНИЕМ ЦЕНЫ И ВЫРУЧКОЙ ПРОДАВЦА (РАСХОДАМИ ПОКУПАТЕЛЯ)

На основе кривой спроса можно определить расходы покупателей на приобретение данного товара, которые формируют выручку продавцов (TR ; total revenue — *англ.*):

$$TR = PQ. \quad (4.11)$$

При снижении цены с P_1 до P_2 объем спроса увеличится с Q_1 до Q_2 (рис.4.8). Но что произойдет при этом с общей выручкой продавцов или расходами покупателей? Возрастут они или снизятся? И на сколько?

При цене P_1 общая выручка составит $TR = OP_1AQ_1$, при цене P_2 — $TR = OP_2BQ_2$. Поскольку часть выручки равна площади прямоугольника OP_2CQ_1 , ее изменение при снижении цены с P_1 до P_2 составит, как очевидно,

$$\Delta TR = Q_1 \Delta P - P_2 \Delta Q,$$