

Лекция на тему: Теория спроса и предложения



План лекции

- 1. Потребительские предпочтения и предельная полезность. Закон убывающей предельной полезности.
- 2. Спрос. Факторы спроса. Закон спроса. Эластичность спроса.
- 3. Предложение. Факторы предложения. Закон предложения. Эластичность предложения.
- 4. Равновесная цена. Механизм рыночного равновесия.

-
- ▣ 1. Потребительские предпочтения и предельная полезность. Закон убывающей предельной полезности

Потребительские предпочтения

- Для удовлетворения одной и той же потребности можно использовать различные блага: **товары-заменители** (субституты) и **товары-дополнители** (комплементы).
- Товары-заменители отличаются друг от друга какими-то свойствами, качественными характеристиками, ориентируясь на которые (не забывая цены на них) потребитель выбирает те из них, которые ему больше подходят.
- Таким образом, Принцип предпочтения заключается в том, что необходимо:
 - 1) брать две категории товара и рассматривать их во взаимосвязи, взаимодействии;
 - 2) учитывать цену товара и доход потребителя.

Полезность

- **Полезность** означает способность экономического блага (товара, услуги) удовлетворять определенные потребности людей.
- Полезность — понятие сугубо индивидуальное. То, что полезно для одного человека, может быть абсолютно бесполезно для другого.
- Однако, если выбранный нами продукт полезен для потребителя, существуют обязательства, ограничивающие возможности покупателя в его приобретении. Такими ограничителями являются цена и доход. Например, мясо полезно для большинства людей, однако высокие цены и ограниченные доходы не всем позволяют потреблять его в нужных количествах.

Предельная полезность (пример)

- Голодный человек, может съесть много хлеба, но, когда он утолит голод, каждый дополнительный кусок будет иметь для него все меньшую ценность и это значит, что каждая последующая потребленная единица блага добавляет к совокупной полезности меньше, чем предыдущая единица.
- Полезность последней кусок называется предельной (или наименьшей).

□ 2. Спрос. Факторы спроса. Закон спроса.
Эластичность спроса

Спрос

- Спрос — это количество товаров и услуг, которые покупатели готовы приобрести по данной цене в данное время.
- Необходимо четко разграничить два экономических понятия: «спрос» и «потребности».
- Спросом является не всякая потребность в данном товаре, а только платежеспособная. Кроме того, спрос количественно не совпадает с потребностью, ибо цена и доход всегда ограничивают объем покупок.

Закон спроса

- Между ценой товара и объемом спроса на него существует обратная зависимость: **чем выше цена, тем меньше величина спроса.**
- **Закон спроса гласит: при прочих равных условиях спрос на товары в количественном выражении изменяется в обратной зависимости от цены.**

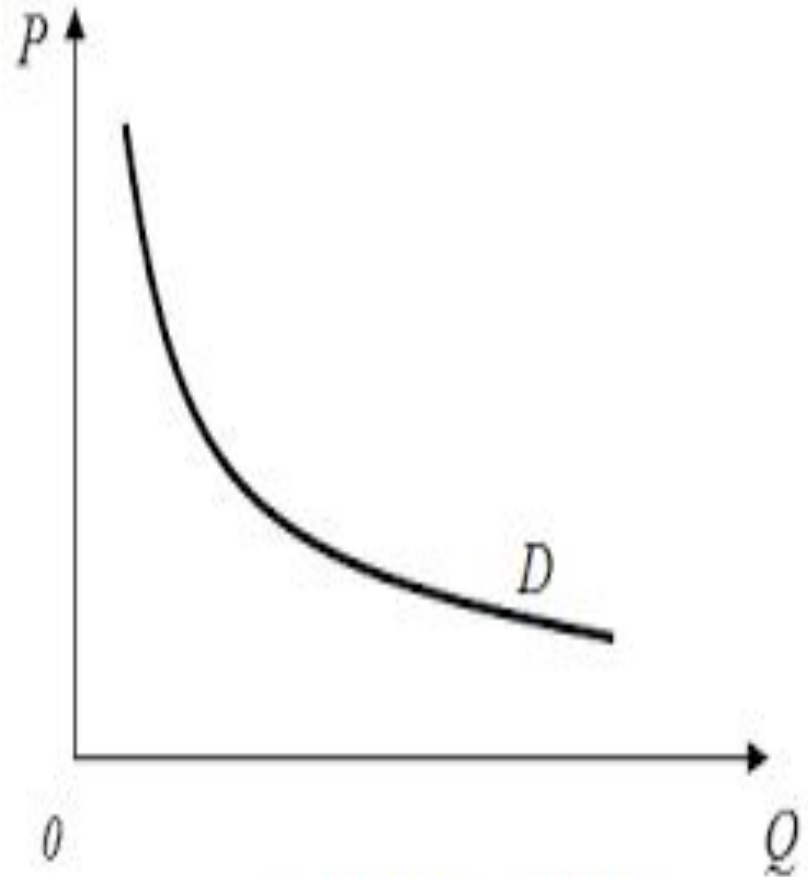


Рис. 1. Кривая спроса

□ **Закон спроса не действует:**

- 1) при ажиотажном спросе, вызванном ожидаемым повышением цен;
- 2) для некоторых редких и дорогостоящих товаров (золота, драгоценностей, антиквариата и др.), являющихся предметом роскоши;
- 3) при переключении спроса на более качественные и дорогостоящие товары (например, при переключении спроса с маргарина на масло снижение цен на маргарин не увеличит спроса на него).

Изменение спроса под действием неценовых факторов

□ **На изменение спроса влияют следующие неценовые факторы:**

1) число покупателей;

2) изменение в денежных доходах населения. Например, рост доходов увеличивает спрос на дорогие виды товаров: мебель, бытовую технику, высококачественные продукты питания;

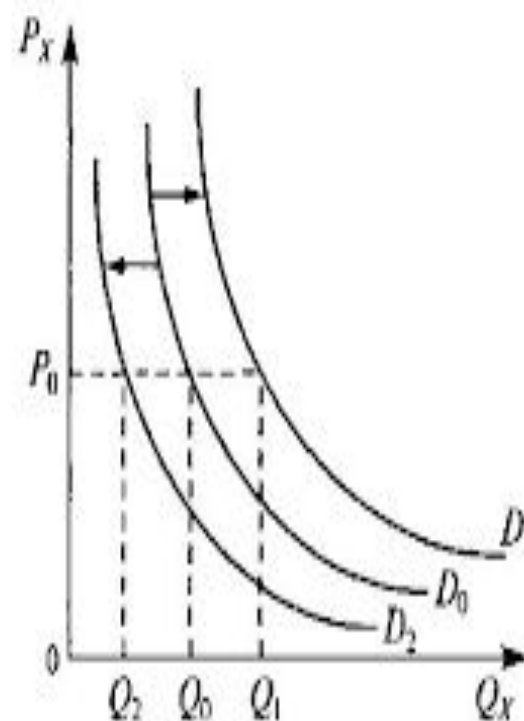
3) изменение цен на другие товары, особенно на товары-заменители. Так, рост цен на сливочное масло повысит спрос на маргарин, величина спроса зависит от цены товаров, которые являются взаимозаменяемыми.

4) величина спроса зависит от цены товаров, которые являются либо взаимодополняемыми (например, автомобиль и бензин).

5) изменение структуры населения, например старение населения. Увеличение количества пенсионеров увеличивает спрос на лекарства, медицинское обслуживание.

Изменение спроса под действием неценовых факторов

- Кривая спроса под воздействием прочих (неценовых) факторов может смещаться вправо или влево.
- Если спрос увеличится, кривая спроса сдвинется вправо, если спрос уменьшится, кривая спроса сдвинется



Изменение спроса под действием неценовых факторов

Эластичность спроса

- Эластичность спроса показывает, насколько изменилась в процентном отношении величина спроса на товар при изменении его цены на 1%.

Коэффициент эластичности спроса

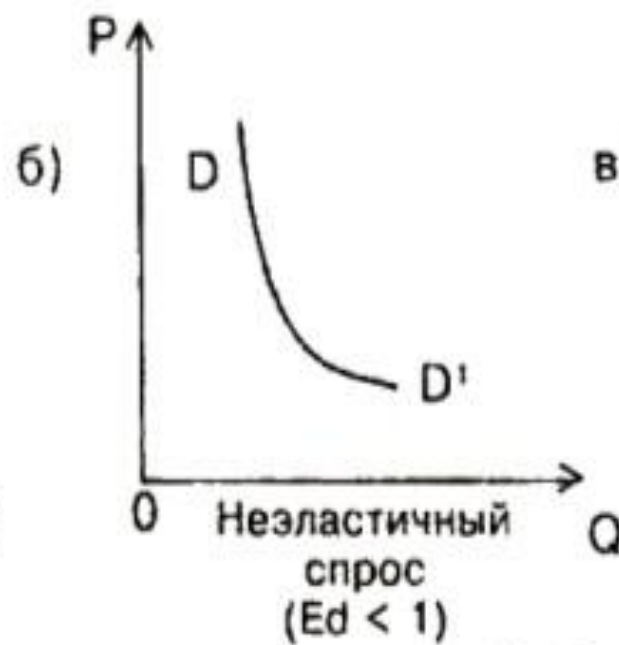
- Коэффициент эластичности спроса определяется как отношение процента изменения спроса к проценту изменения цены.

$$E = \frac{Q_2 - Q_1}{(Q_2 + Q_1)/2} : \frac{P_2 - P_1}{(P_2 + P_1)/2} \quad \text{т. е.}$$

$$E_P = \frac{\Delta Q\%}{\Delta P\%}$$

это значит, что спрос растет (падает), цена постоянна
(Спрос совершенно эластичен).

- Если $K_{Эс} > 1$ это значит, что при изменении цены на 1% спрос увеличивается больше чем на 1% (**спрос эластичен**).
- Если $K_{Эс} = 1$ это значит, что при изменении цены на 1% спрос меняется также на 1% (**спрос имеет единичную эластичность**).
- Если $K_{Эс} < 1$ это значит, что при изменении цены на 1% спрос меняется меньше, чем на 1% (**спрос неэластичен**).
- Если $K_{Эс} = 0$ это значит, что независимо от того цена растет (падает), спрос постоянен и потребители приобретают фиксированное количество товаров независимо от цены (**спрос совершенно неэластичен**).
- Если $K_{Эс} = \infty$ это значит, что спрос растет (падает), цена постоянна (**Спрос совершенно эластичен**).



Факторы, влияющие на эластичность спроса

- **1) наличие товаров-заменителей.** Чем больше на рынке продуктов-субститутов, призванных удовлетворить одну и ту же потребность, тем больше возможностей у покупателя отказаться от приобретения данного конкретного продукта в случае повышения его цены, тем выше эластичность спроса на данный товар;
- **2) размер дохода;**
- **3) значимость товара.** Спрос на предметы первой необходимости неэластичен, спрос на товары, не играющие важной роли в жизни потребителя, обычно эластичен;
- **4) размеры дохода покупателей.** При этом цена может не меняться, изменяется платежеспособность. Чем дороже товар, тем эластичней спрос на него;
- **5) качество товара.** Чем выше качество, тем менее эластичен спрос.

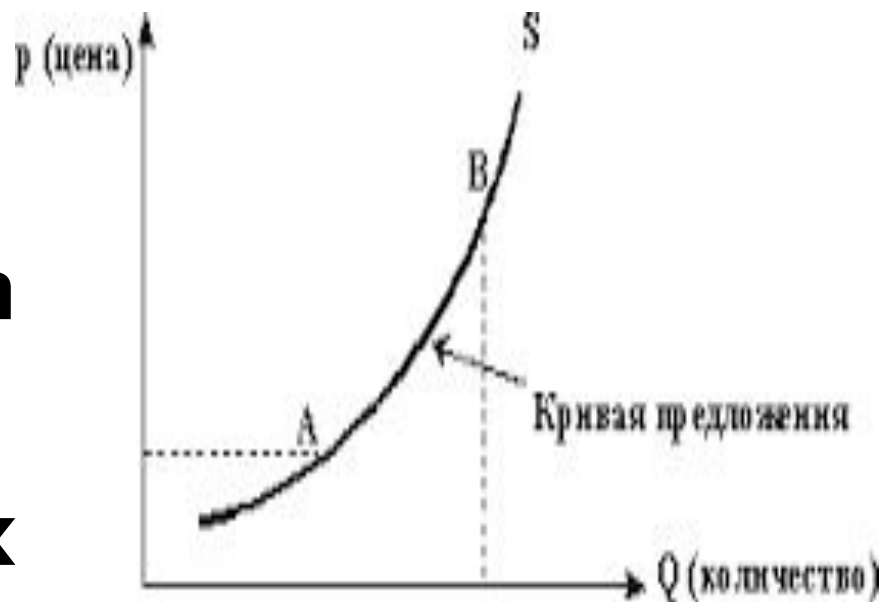
-
- 3. Предложение. Факторы предложения.
Закон предложения. Эластичность
предложения

Предложение

- Предложение - это количество товаров и услуг, которое производители готовы продать по определенной цене, в определенном объеме, за определенный период времени.

Закон предложения

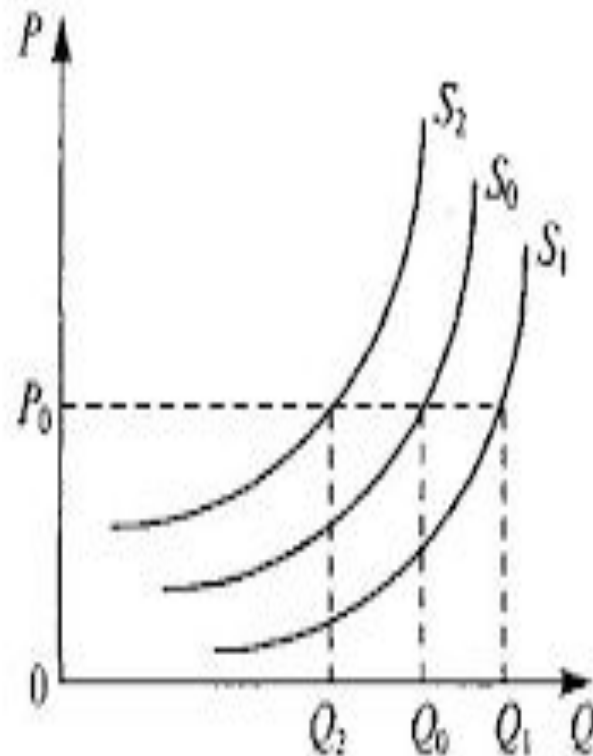
- Закон предложения гласит: **при прочих равных условиях предложение на товары и услуги в количественных выражениях изменяется в прямой зависимости от их цены.**



Неценовые факторы, оказывающие влияние на предложение

- 1) изменение издержек производства в результате технических нововведений, изменения источников ресурсов, налоговой политики, стоимости факторов производства;
- 2) увеличение предложения вне зависимости от цен при выходе на рынок новых фирм;
- 3) изменение цен на другие товары, приводящее к переливу ресурсов (уход фирм из отрасли). Уход фирм из отрасли уменьшит предложение;
- 4) технологические возможности производства;
- 5) уровень налогов и дотации;
- 6) перспективы развития отрасли;
- 7) влияние природных катастроф, политических действий, войн на сокращение предложения.

- Под воздействием определенных (неценовых) факторов, кривая предложения может перемещаться влево либо вправо



Кривая предложения и неценовые факторы предложения

Эластичность предложения

- **Эластичность предложения — это степень изменения объема предложения товаров в зависимости от изменения цены**

Коэффициент эластичности предложения по цене

$$|E_p| = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta P}{P}}$$

Выделяют три степени эластичности предложения:

- $E_s > 1$ – предложение эластично**
- $E_s < 1$ – предложение неэластично**
- $E_s = 1$ – предложение обладает
единичной эластичностью**

**Главный фактор, определяющий
степень эластичности предложения
по цене – время.**

□ 4. Равновесная цена. Механизм рыночного равновесия

-
- **Равновесная цена—это цена, при которой объем спроса равен объему предложения, и этот объем является, соответственно, равновесным.**
 - Когда предложение превышает спрос, образуется **излишек**. Покупатель находится в более благоприятном положении. Это рынок покупателей.
 - Когда спрос превышает предложение (возникает **дефицит**), в более благоприятном положении находится продавец. Это рынок продавца.

Кривая спроса и предложения (Рыночное равновесие)



ценах «пола» и «потолка»

- Рыночное ценообразование может быть нарушено либо деятельностью монополий, либо вмешательством государства, волевым способом устанавливающего цены выше или ниже точки равновесия. В таких случаях говорят о ценах «пола» и «потолка».