


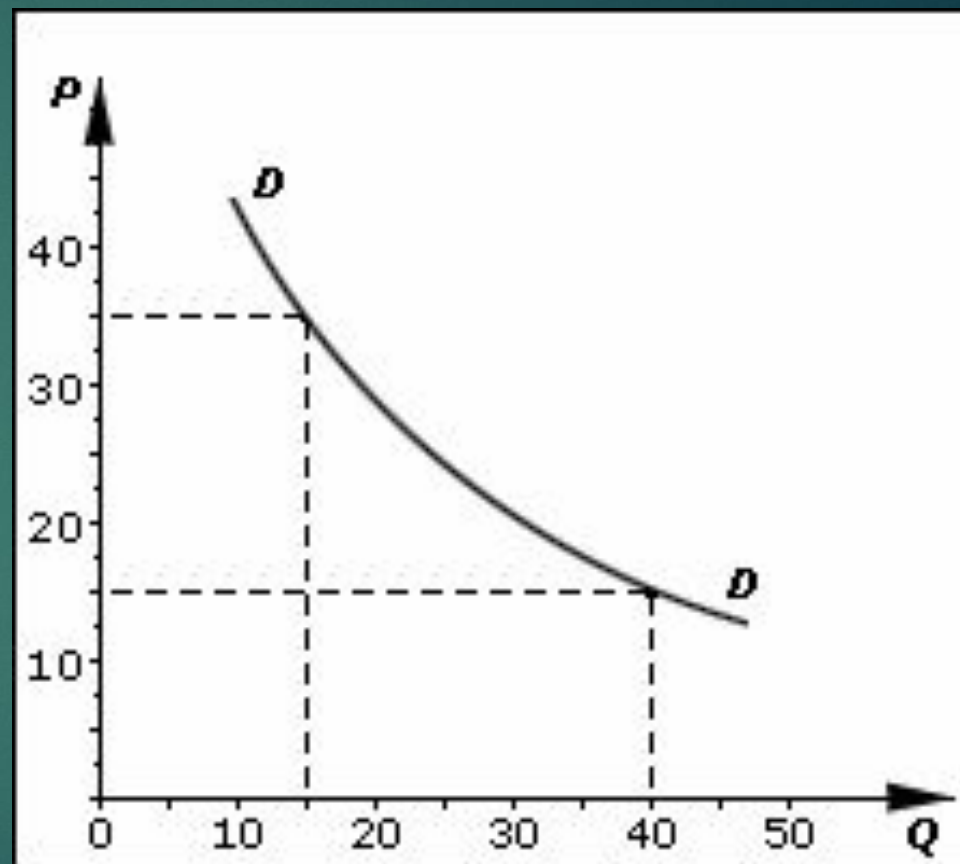


- 
1. Закон спроса
  2. Рыночные факторы формирования спроса
  3. Эластичность спроса
  4. Закон предложения
  5. Эластичность предложения

# ВЕЛИЧИНА СПРОСА

**Спрос** - Количество продукта, которое потребители желают и в состоянии купить по определенной цене в течение определенного времени при прочих равных условиях.

Главный фактор спроса: цена данного товара

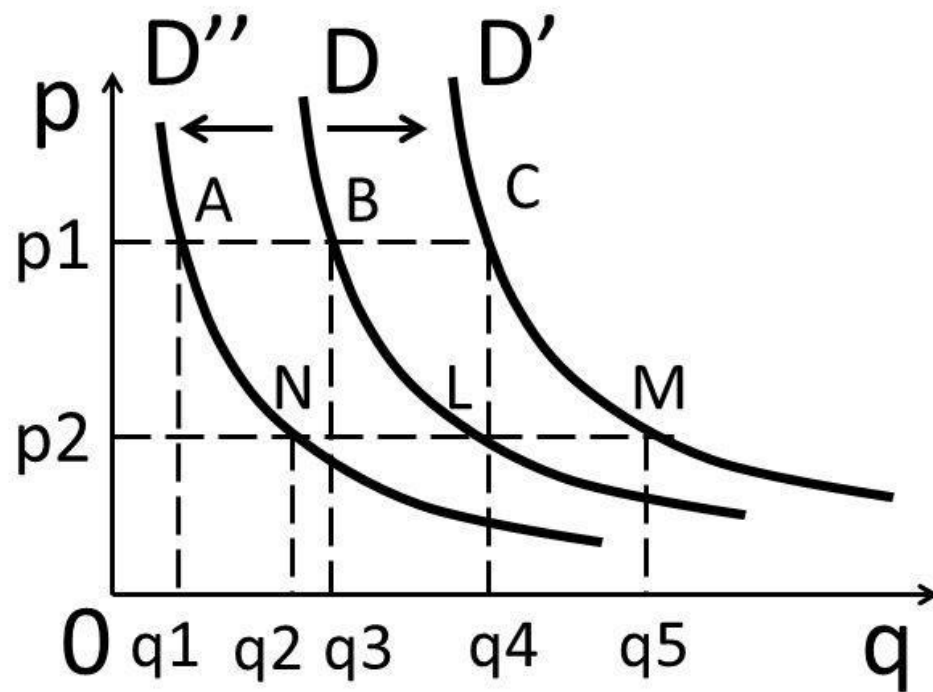


**Кривая СПРОСА**

## Другие факторы спроса

1. Изменение вкусов и предпочтении покупателей
2. Изменения цены на взаимозаменяемый и взаимодополняемый товар
3. Ожидание изменения цен и доходов
4. Изменение числа покупателей

## Изменение спроса





**ЗАКОН СПРОСА** – ПРИ ПРОЧИХ РАВНЫХ  
УСЛОВИЯХ ВЕЛИЧИНА СПРОСА  
УМЕНЬШАЕТСЯ ПО МЕРЕ УВЕЛИЧЕНИЯ ЦЕНЫ  
ТОВАРА.

**ЭЛАСТИЧНОСТЬ** – описывает, в какой степени изменение цены влияет на величину спроса.

Если эффект от изменения цен относительно мал, то спрос на этот товар **неэластичен**.

Если спрос **эластичен**, то не большие изменения в цене могут вызвать относительно значительные изменения в спросе на товар

# ПРИЧИНЫ НЕЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА

- это товары первой необходимости
- для них трудно найти заменителя
- они относительно недороги
- безвыходное положение потребителя



# ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА ПО ЦЕНЕ -

масштаб изменения величины спроса  
(в%) при изменении цены на один  
процент

Если величина спроса изменяется (в%)  
больше, чем величина цены (в%), то спрос  
называется **эластичным**.

Если величина спроса изменяется в (%)  
меньше, чем величина цены (в%), то спрос  
называют **неэластичным**.

**Эластичность спроса** – масштаб изменения величины спроса (в%) при изменении цена на 1%

$$E_d = \left( \frac{Q_2 - Q_1}{(Q_2 + Q_1)/2} \right) : \left( \frac{P_2 - P_1}{(P_2 + P_1)/2} \right) = \frac{\Delta Q}{\Delta P}$$

$P_1$  – начальная цена

$P_2$  – новая цена

$Q_1$  – первоначальный объем

$Q_2$  – новый объем

# Эластичность спроса по цене



$E < 1$  спрос **неэластичен**

Товары неэластичного спроса:

- 1) предметы первой необходимости
- 2) товары малой стоимости
- 3) трудно заменяемые товары



$E > 1$  спрос **эластичен**

Товары эластичного спроса:

- 1) Предметы роскоши
- 2) Товары с высокой ценой
- 3) Легко заменяемые товары

# Эластичность спроса по цене



**Абсолютно эластичный спрос** очень чутко реагирует на изменение цены

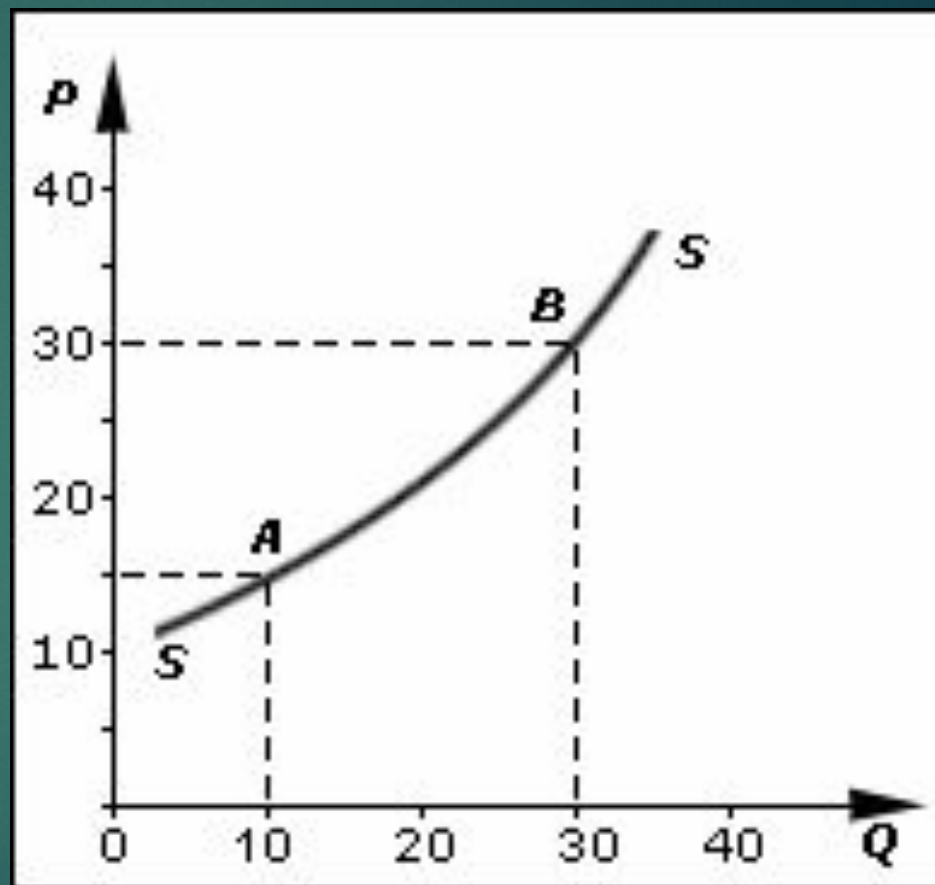


**Абсолютно неэластичный спрос** не реагирует на изменение цены

# ВЕЛИЧИНА ПРЕДЛОЖЕНИЯ

**Предложение** - количество товара, которое производители хотят и могут произвести и предложить к продаже по данной цене в течение определенного времени

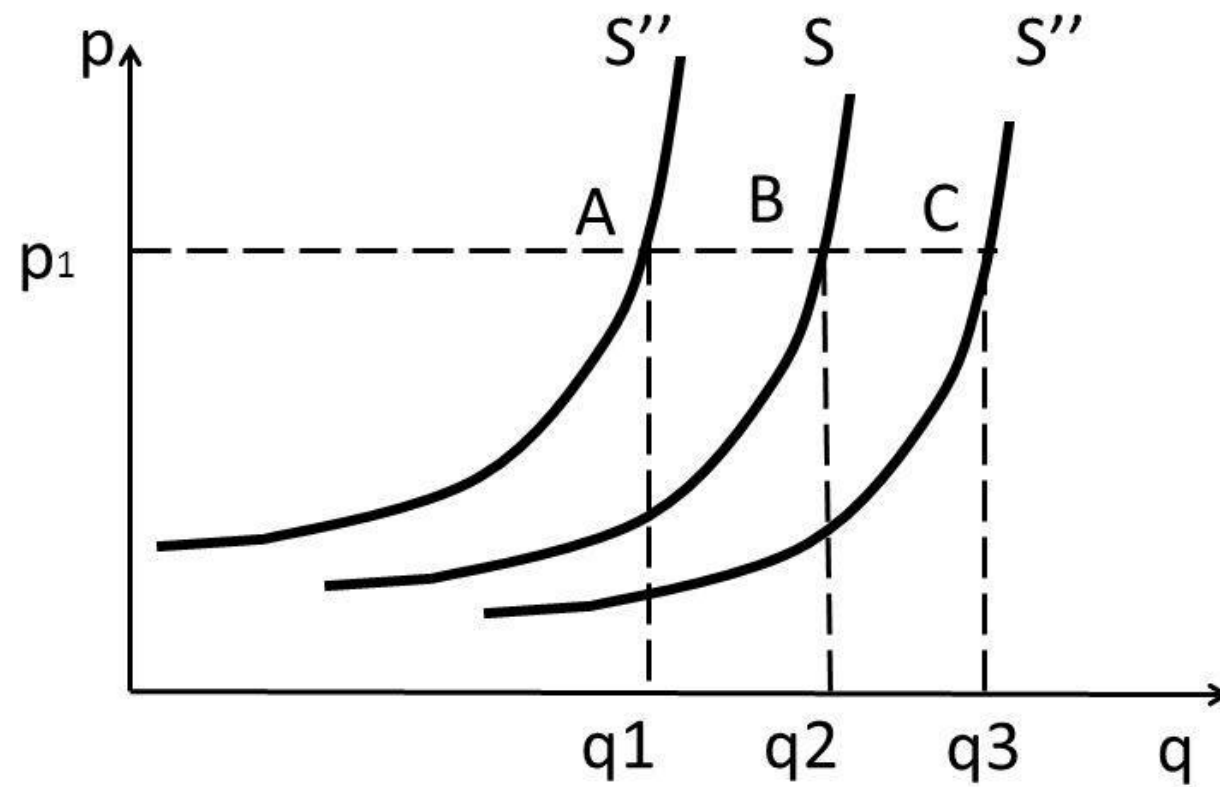
Главный фактор объема предложения: цена данного товара




## **Факторы, влияющие на предложение**

- 1. Количество продавцов**
- 2. Цены на факторы производства**
- 3. Уровень технологии**
- 4. Инфляционные ожидания**
- 5. Налоги и субсидии**
- 6. Цены на взаимозаменяемые и взаимодополняемые блага**
- 7. Прочие факторы**

## Изменение предложения





**Закон предложения:** при прочих равных условиях, чем выше цена товара, тем большее его количество производители хотят продать в течение данного времени



# Эластичность предложения

**Эластичность** - есть мера изменения зависимой переменной в ответ на изменение независимой переменной.

Зависимость величины предложения от изменения величины цены говорит об эластичности предложения по цене.

**Эластичность предложения по цене** – это масштаб изменения величины предложения (в %) при изменении цены на 1 %.

Степень такой эластичности (коэффициента эластичности) определяют путем деления разницы (в %) в величинах предложения до и после изменения цены на величину изменения цены (в %).

## Коэффициент эластичности

$$E_{ps} = \frac{\Delta Q}{Q} \cdot \frac{P_1 + P_2}{Q_1 + Q_2}$$

$$E_p^s = \frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \cdot \frac{P_1 + P_2}{Q_1 + Q_2}$$

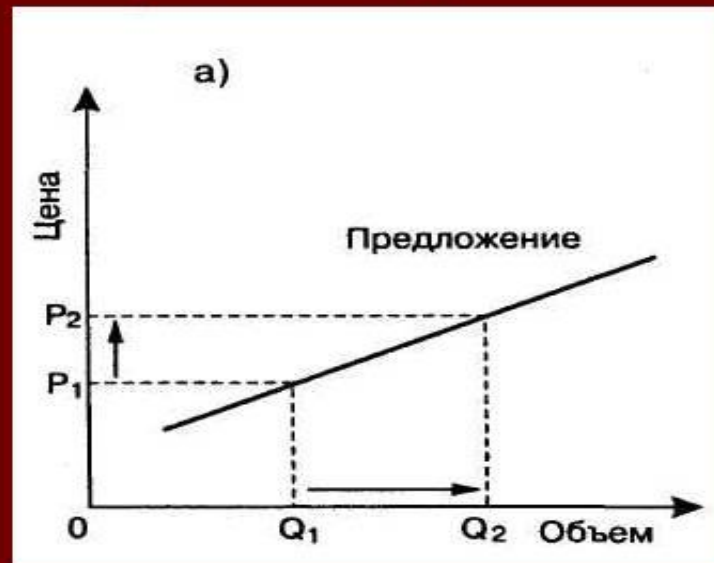
# Фактор времени и эластичность.

Большое значение имеет фактор времени для характеристики эластичности предложения: прежде чем предложение полностью приспособится к новому уровню цен, должен пройти определённый промежуток времени, т.е. по способности производителя реагировать на рыночную ситуацию выделяют три периода: краткосрочный, среднесрочный, долгосрочный.

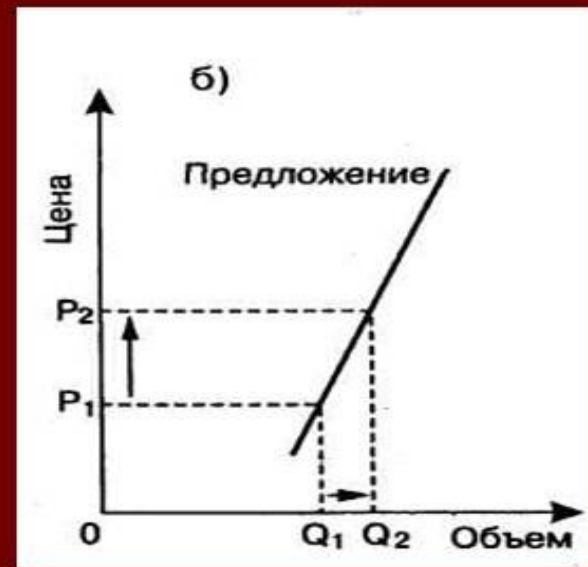
- В **краткосрочном** периоде у фирмы нет времени, чтобы изменить предложение. Это значит, что в этом периоде предложение абсолютно неэластично.
- В **среднесрочный** период фирма использует резервы и увеличивает производство. Предложение может быть увеличено, несмотря на неизменность числа фирм и объема принадлежащего им капитала. Эластичность предложения становится положительной, больше нуля.
- В **долгосрочный** период фирма может перестроить производство путём замены старого оборудования новым, расширить производственные мощности. Эластичность предложения становится максимальной.

## Виды ценовой эластичности предложения:

**Предложение эластично**, если при изменении цены на 1% его величина изменится более чем 1% ( $E_s > 1$ ).



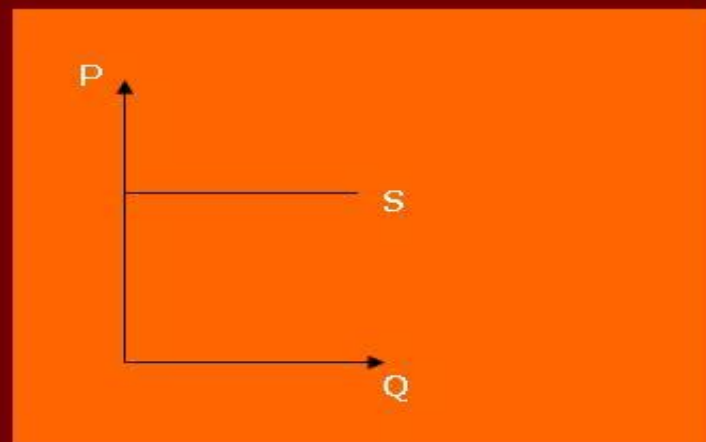
**Предложение неэластично** , если при изменении цены товара на 1% величина его предложения изменится менее чем на 1% ( $E_s < 1$ ).



## Абсолютно (совершенно) эластичное

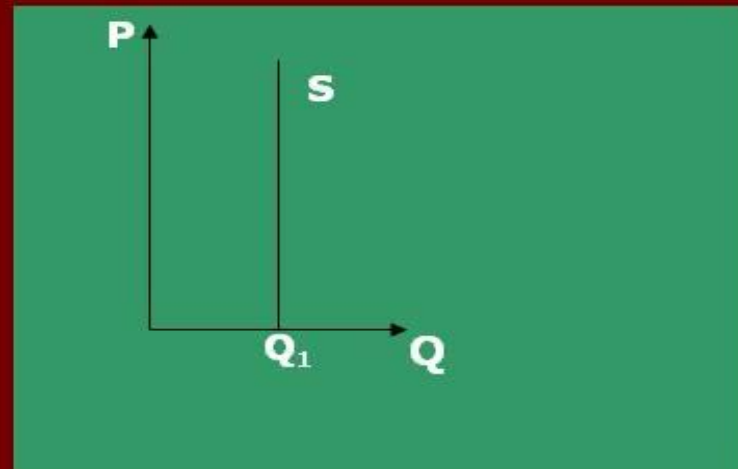
предложение имеет место тогда, когда величина предложения бесконечно изменяется при малом изменении цены

( $E_s = \infty$ ). Эта форма эластичности предложения свойственна долгому периоду.



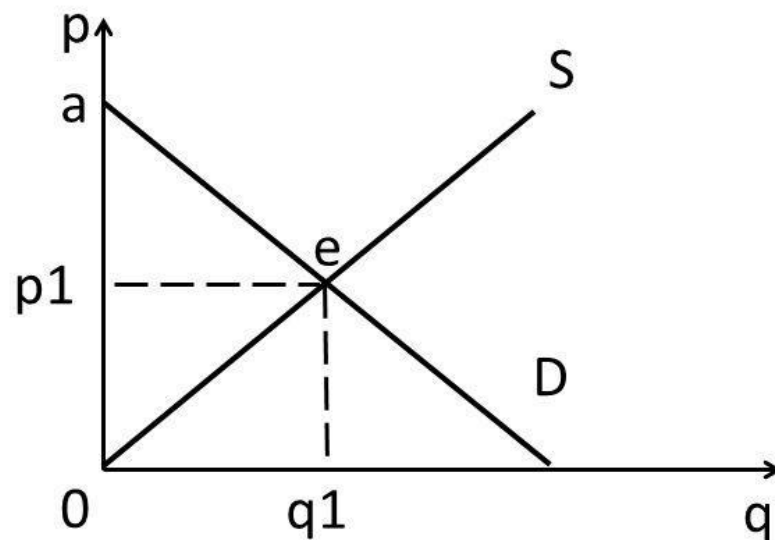
## Абсолютно неэластичное предложение

имеет место тогда, когда величина предложения равна нулю ( $E = 0$ ), т. е. величина предложения абсолютно не меняется при изменении цены (для текущего периода).



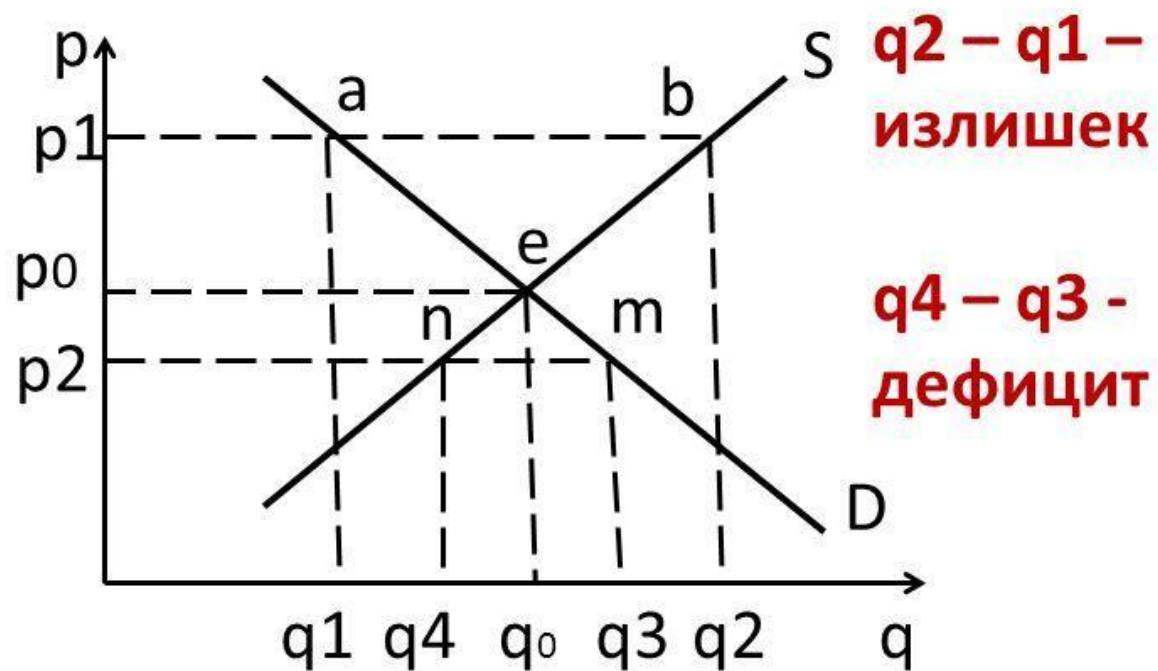
# РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ


## Выгода потребителя и выгода продавца





# Рыночное равновесие



- 
1. Отличие величины спроса от величины потребности
  2. Первый закон экономики
  3. Кривая спроса на обычные товары.
  4. Значение цены для формирования величины предложения
  5. Индивидуальное, рыночное и совокупное предложения