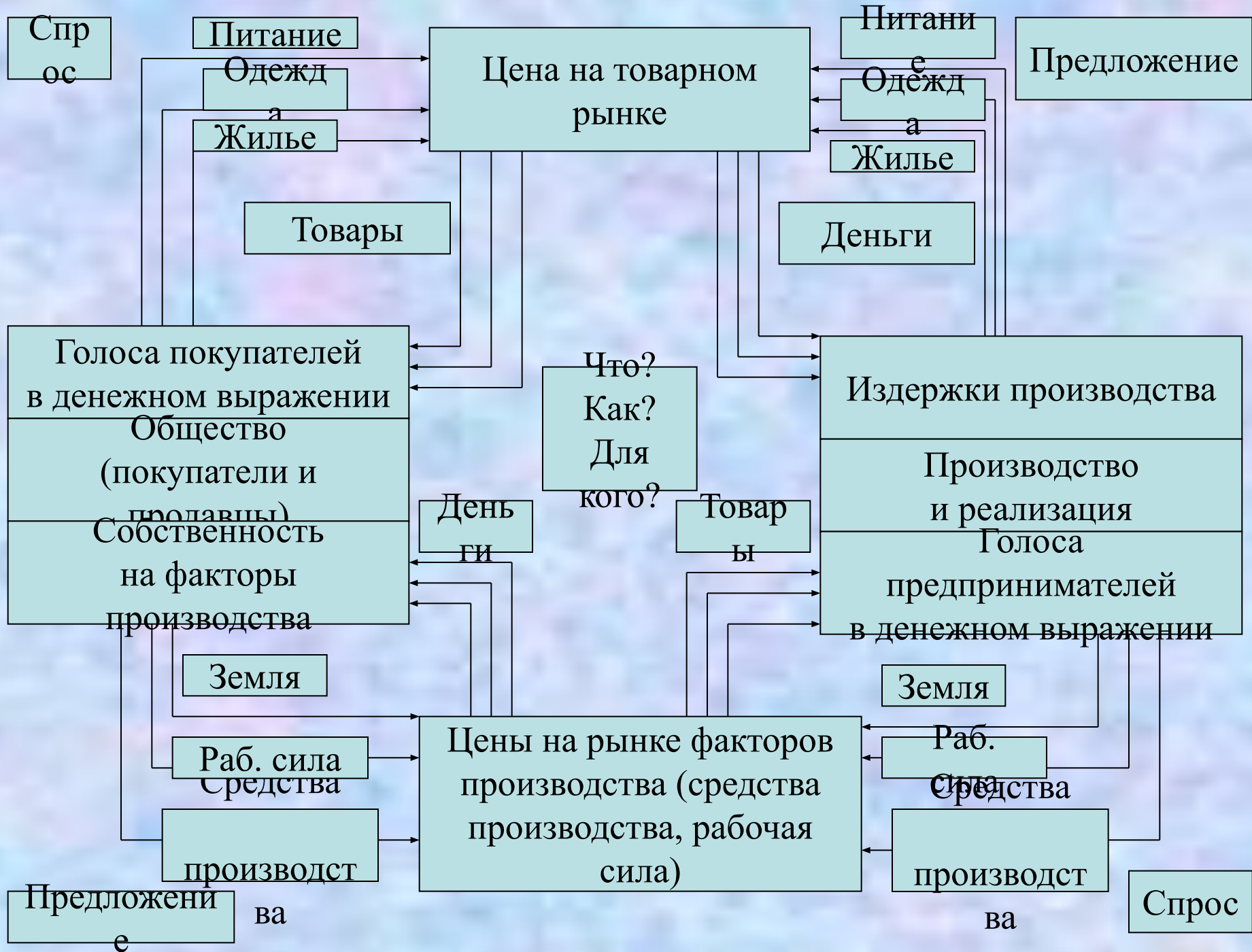


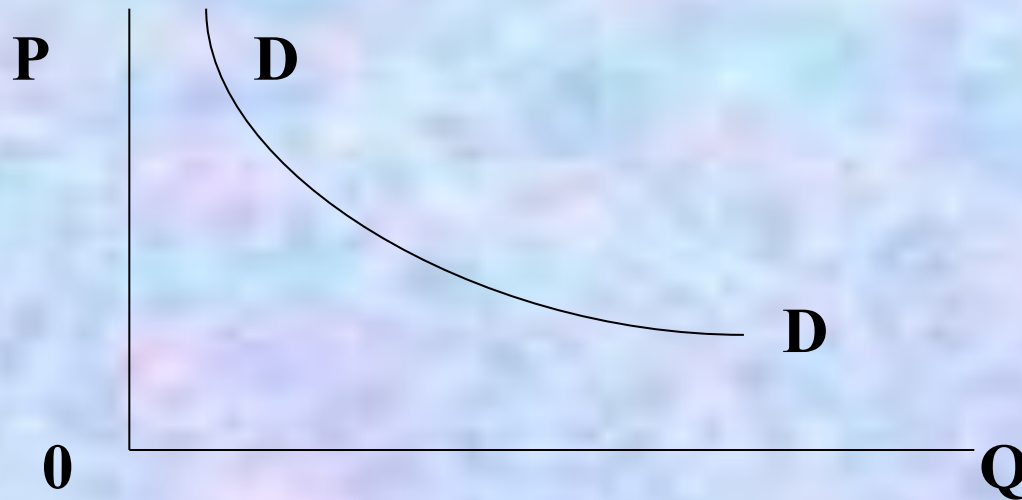
СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ. ТЕОРИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

- 1.Спрос. Закон, кривая и детерминанты спроса.**
- 2.Предложение. Закон, кривая и детерминанты предложения.**
- 3.Эластичность спроса и эластичность предложения.**
- 4.Рыночное равновесие и равновесная цена.**
- 5.Теория потребительского поведения.**

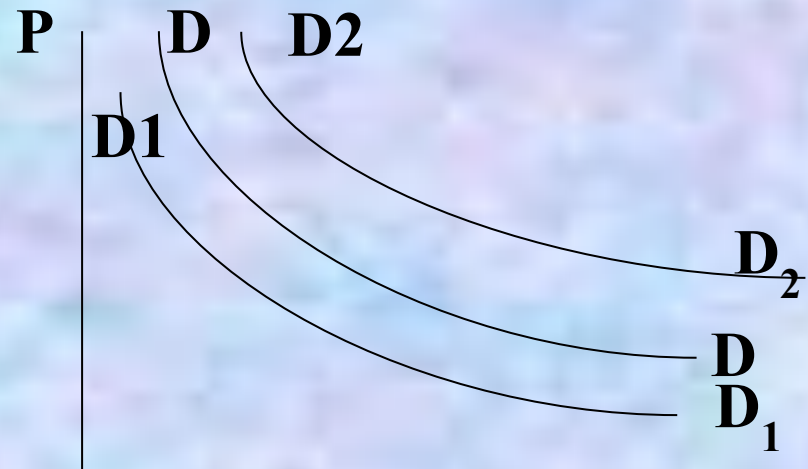
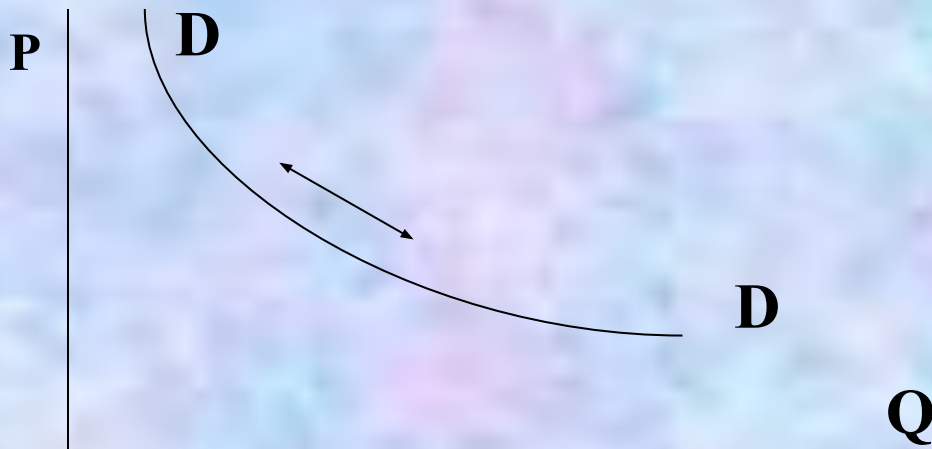


ЗАКОН СПРОСА И ЕГО ГРАФИЧЕСКОЕ ОТОБРАЖЕНИЕ

ЗАКОН СПРОСА – величина спроса на товары или услуги растет по мере снижения цены и падает по мере ее роста $D = F(P)$



Отрицательный уклон кривой спроса (D-D) отражает обратную зависимость между ценой (P) и величиной спроса (Q)



Детерминанты спроса

$$D = F(P, I, Z, W, P_{sub}, P_{com}, N)$$

доход (I)

вкусы и
предпочтения
(Z)

ожидания
(W)

цена и товары
субституты (P_{sub})

цена на комплементарные товары
(P_{com})

количество покупателей (N)

ОБЪЕКТИВНЫЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ СПРОСА

1. Экономические

- потребности, доходы, цена.

2. Социальные

- социальная структура;
- уровень образования и культура.

3. Демографические

- численность населения (в т.ч. городского и сельского) и половозрастной состав;
- размер и состав семьи.

3. Природные

- климат, рельеф.

СУБЪЕКТИВНЫЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ СПРОСА

1. Психологические

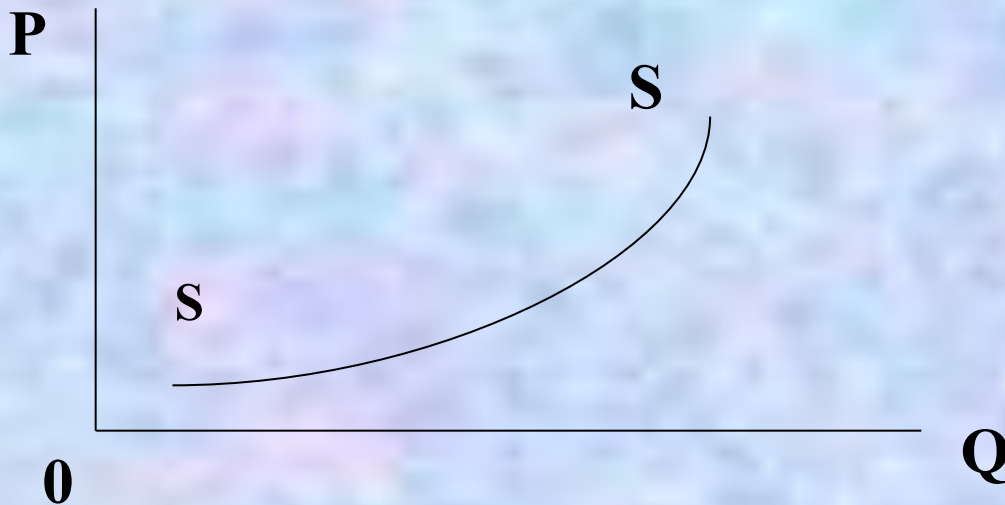
- поведение потребителя, вкусы и предпочтения.

2. Эстетические

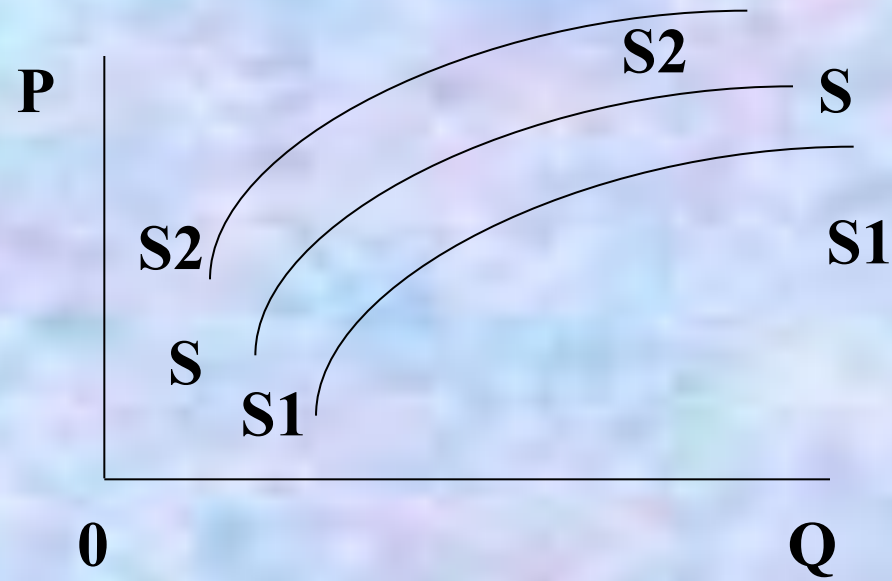
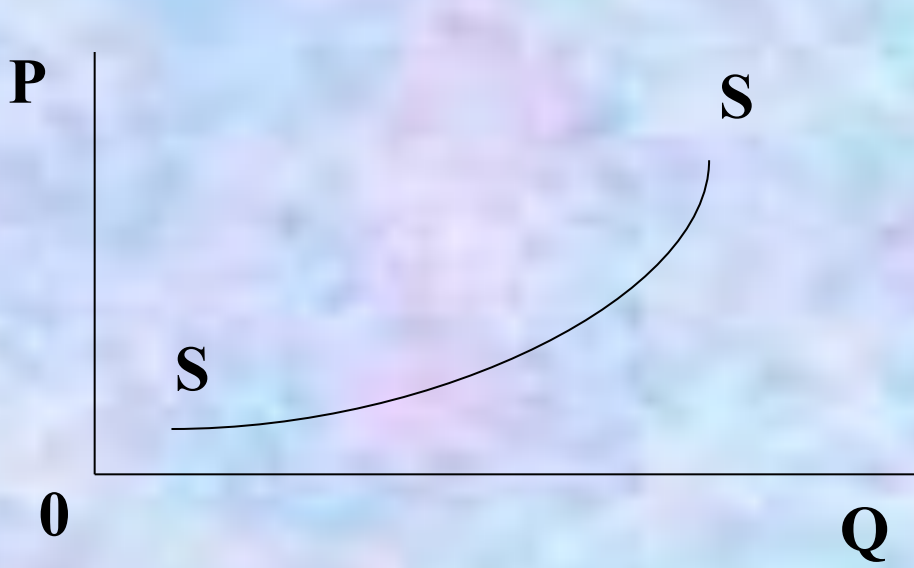
- мода;
- внешнее оформление товара.

ЗАКОН ПРЕДЛОЖЕНИЯ И ЕГО ГРАФИЧЕСКОЕ ОТОБРАЖЕНИЕ

ЗАКОН ПРЕДЛОЖЕНИЯ – величина предложения товаров или услуг растет по мере роста цены и падает по мере ее снижения $S = F(P)$



Положительный угол наклона кривой предложения (S-S) отражает прямую зависимость между ценой (P) и величиной предложения (Q)



ОБЪЕКТИВНЫЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

1. Экономические

- технологический уровень производства;
- инфраструктурное обеспечение производства.
- государственное стимулирование предпринимательства.

2. Социальные

- профессиональный уровень рабочего класса;
- дух предпринимательства;
- размер капиталов.

3. Демографические

- движение рабочей силы.

4. Природные

- климат, рельеф местности.

СУБЪЕКТИВНЫЕ ФАКТОРЫ

1. Психологические

- предпочтения и вкусы потребителя;
- местные традиции.

2. Эстетические

- мода;
- дизайн.

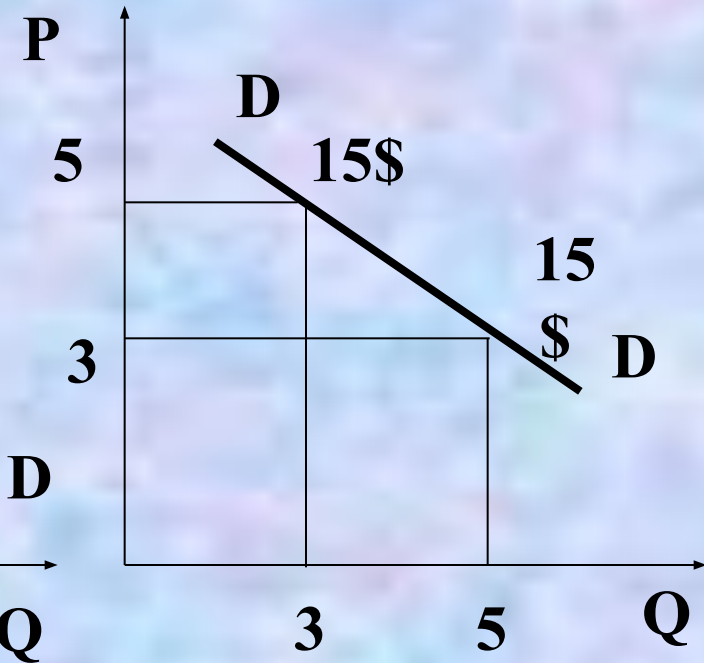
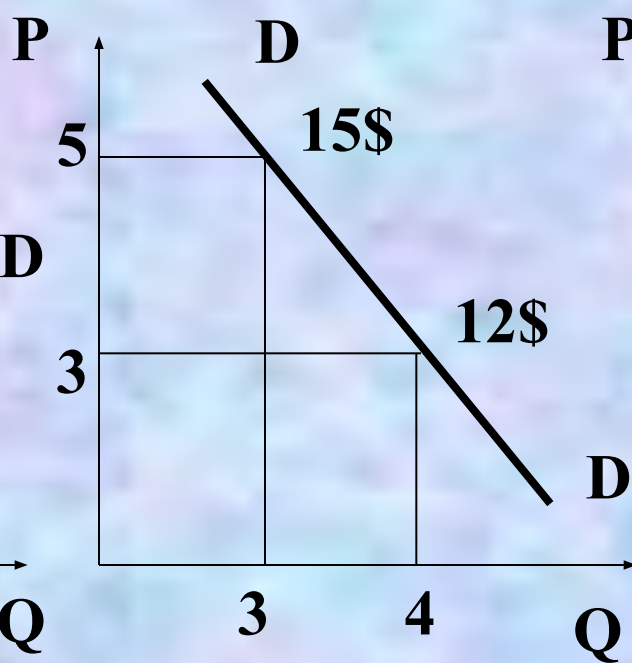
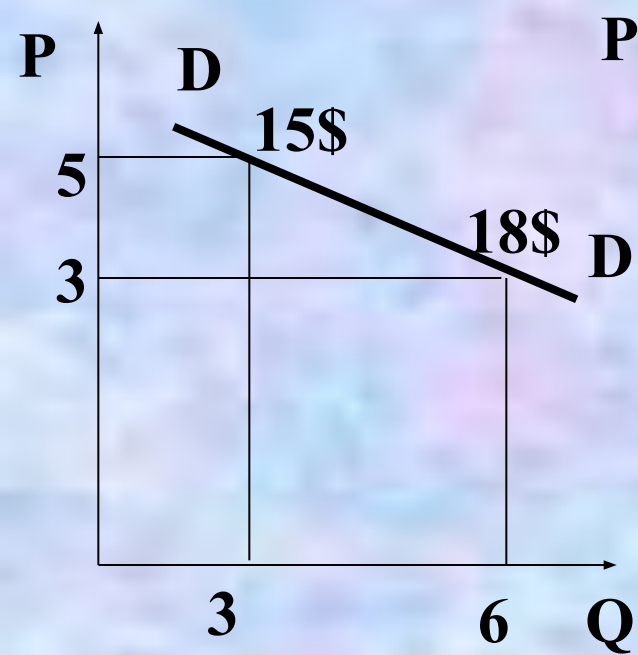
РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ

способность конкурентных сил устанавливать цену на уровне, когда спрос и предложение синхронизируются, называется уравнивающей функцией цены

РАВНОВЕСНАЯ ЦЕНА – цена, уравнивающая функции спроса и предложения

УСТОЙЧИВОЕ РАВНОВЕСИЕ – отклонение, сопровождающееся возвращением в первоначальное состояние

НЕУСТОЙЧИВОЕ РАВНОВЕСИЕ – отклонение, которое не сопровождается возвращением в первоначальное состояние



а) спрос эластичный

б) спрос неэластичный

в) спрос единичной
эластичности

Коэффициент эластичности можно записать в следующем виде:

$$E_p^d = \frac{\Delta Q}{\Delta P},$$

где E_p^d — коэффициент эластичности спроса по цене;

ΔQ — изменение спроса по сравнению с первоначальным;

ΔP — изменение цены по сравнению с первоначальной.

**Для определения средней точки эластичности
используют формулу:**

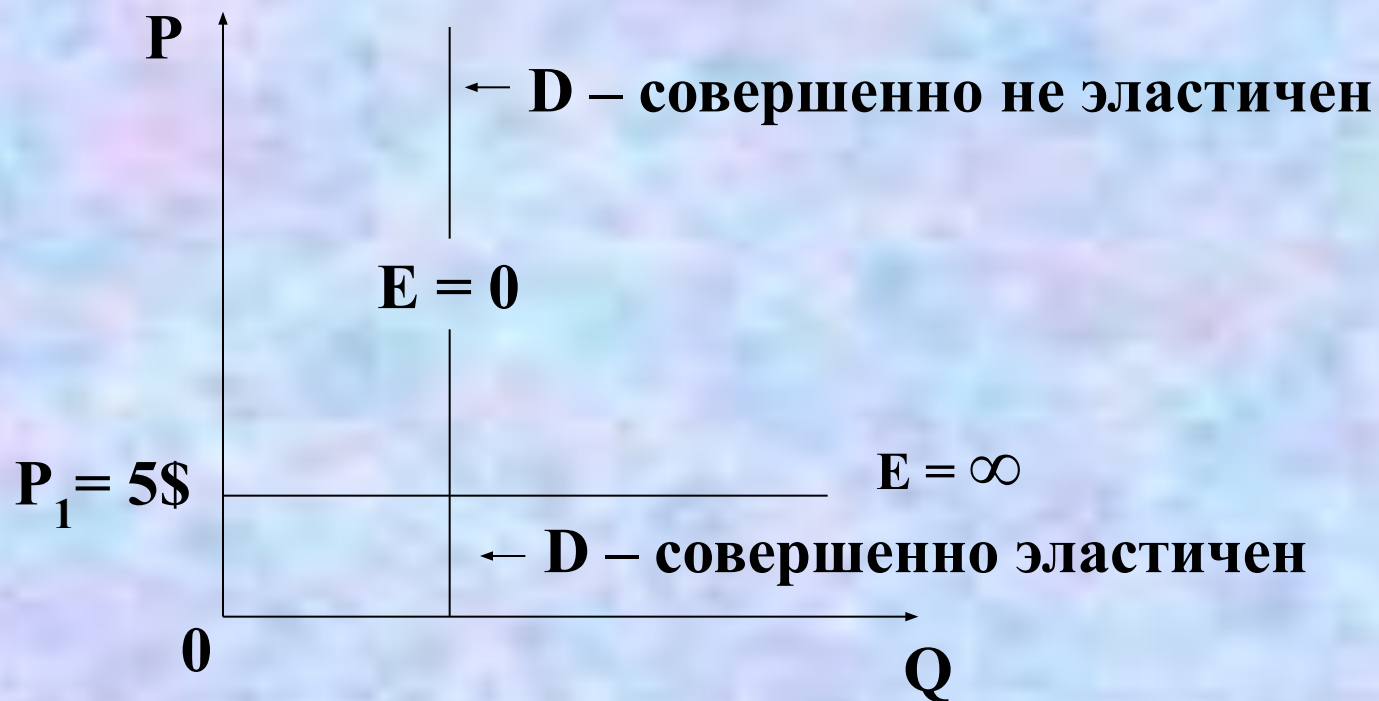
$$E_{p}^{d} = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1 + Q_2} \cdot \frac{P_2 - P_1}{P_1 + P_2}$$

Например, если цена товара возрастет со 100 единиц до 400, а спрос с 10000 до 7500 единиц, то коэффициент эластичности составит:

$$\frac{7500 - 10000}{10000 + 7500} \cdot \frac{400 - 100}{100 + 400} = 0,23$$

Это значит, что при изменении цены товара на 1%
спрос изменится на 0,23%.

Крайние случаи эластичности



ПЕРЕКРЕСТНАЯ ЭЛАСТИЧНОСТЬ – реакция покупателя, перемещающая спрос одного товара к другому в случае, если цена на первый товар заметно изменится

$$\epsilon_{p}^{(B A)} = \frac{\Delta Q_B}{Q_B} : \frac{\Delta P_A}{P_A}$$

ДЕТЕРМИНАНТЫ ЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА

значение товара в
расходах потребителя

наличие
заменителей

жизненная необхо-
димность товара

степень информи-
рованности насе-
ления

широта
определения
товара

время, необходимое для
приспособления к ценовым
изменениям

ЭЛАСТИЧНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ -

реакция производителя на изменение цены товара

$$\epsilon = \frac{\Delta Q / Q}{\Delta P / P}$$

ДЕТЕРМИНАНТЫ ЭЛАСТИЧНОСТИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

возможность хранения товара

время приспособления к ценовым изменениям

издержки, связанные с увеличением предложения товара

кратчайший период – все факторы постоянны

краткосрочный период – отдельные факторы переменны

долгосрочный период – все факторы переменны

ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ –

процесс формирования спроса потребителей на товары и услуги с учетом их доходов, предпочтений и вкусов

ПРАВИЛО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ:

каждая последняя единица денежных затрат на потребление товара должна приносить одинаковую, т.е. добавочную полезность

$$\frac{\text{предельная полезность товара «А»}}{\text{цена товара «А»}} = \frac{\text{предельная полезность товара «В»}}{\text{цена товара «В»}} = \frac{\text{предельная полезность товара «С»}}{\text{цена товара «С»}} = \text{Средней предельной полезности на единицу денежных затрат}$$

ТЕОРИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ВЫБОРА

СУВЕРЕНИТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЯ– экономическая система, в которой производство существует только ради удовлетворения потребностей потребителя

Как распределить
доход между
потреблением и
сбережением?

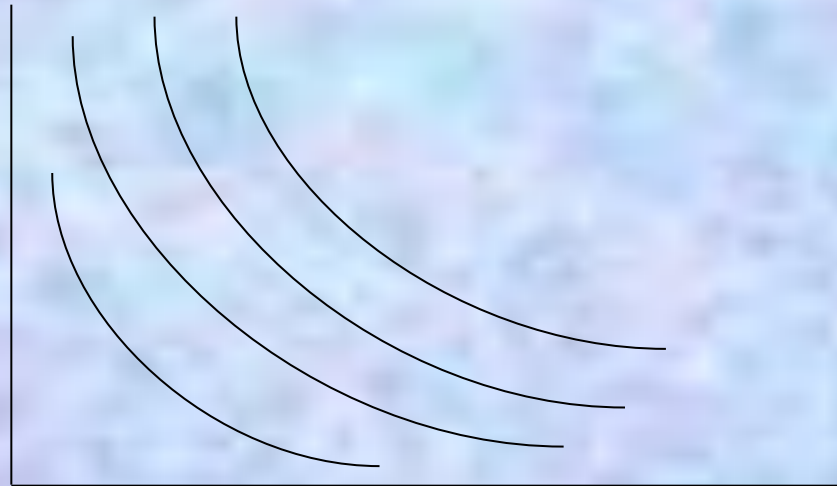
В какой форме
хранить
сбережения?

Как эффективнее
организовать
потребление?

КРИВАЯ БЕЗРАЗЛИЧИЯ –

кривая, соединяющая точки, являющиеся координатами различных комбинаций благ, дающих потребителю равный объем удовлетворения потребностей

**количество
товара А**



количество товара В

Предельная норма замещения (MRS) показывает, в какой степени потребитель готов заменить один товар другим. Это отношение количества блага, которым потребитель еще не располагает, но желает получить, и количества блага, от которого он согласен отказаться.

$$\text{MRS} = \frac{\Delta B}{\Delta F}$$

$$\text{MRS} = \frac{\Delta B}{\Delta A} = \frac{U_{mA}}{U_{mB}}$$

БЮДЖЕТНАЯ ЛИНИЯ – финансовые возможности потребления, т.е. комбинации двух товаров, которые могут быть куплены при определенной величине денежного дохода потребителя

