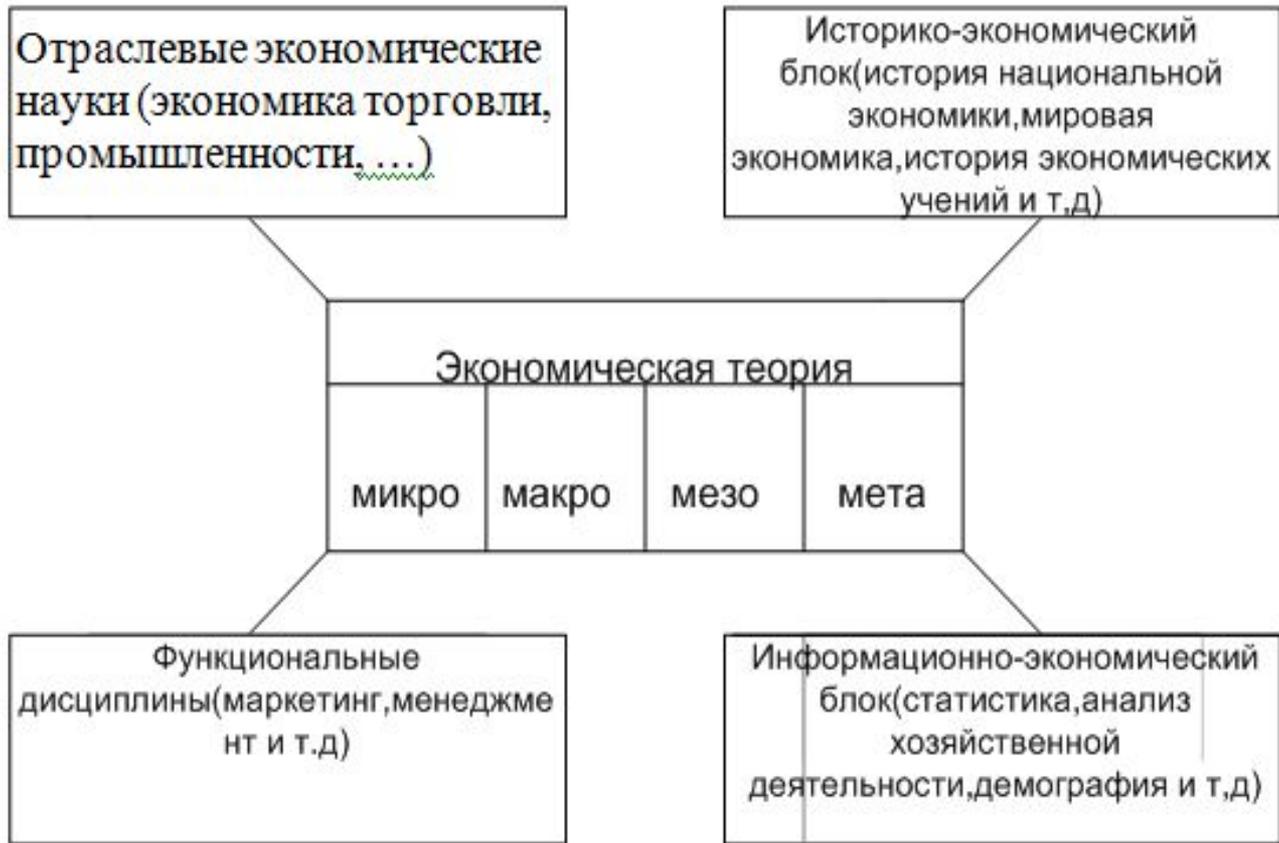
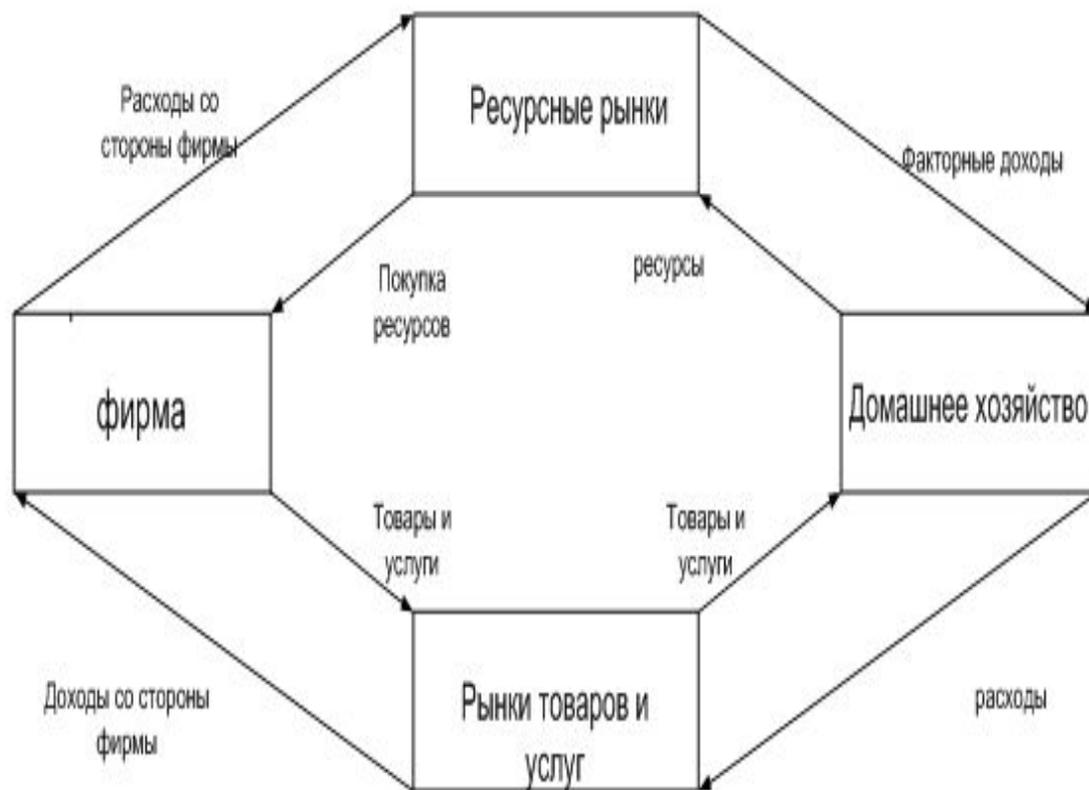


# Микроэкономика



Микроэкономика является структурным элементом базовой экономики и изучает поведение отдельных хозяйствующих субъектов в условиях конкретных рыночных структур по поводу рационального использования ограниченных ресурсов для удовлетворения потребностей.

# Схема хозяйственного кругооборота ресурсов, продуктов, доходов



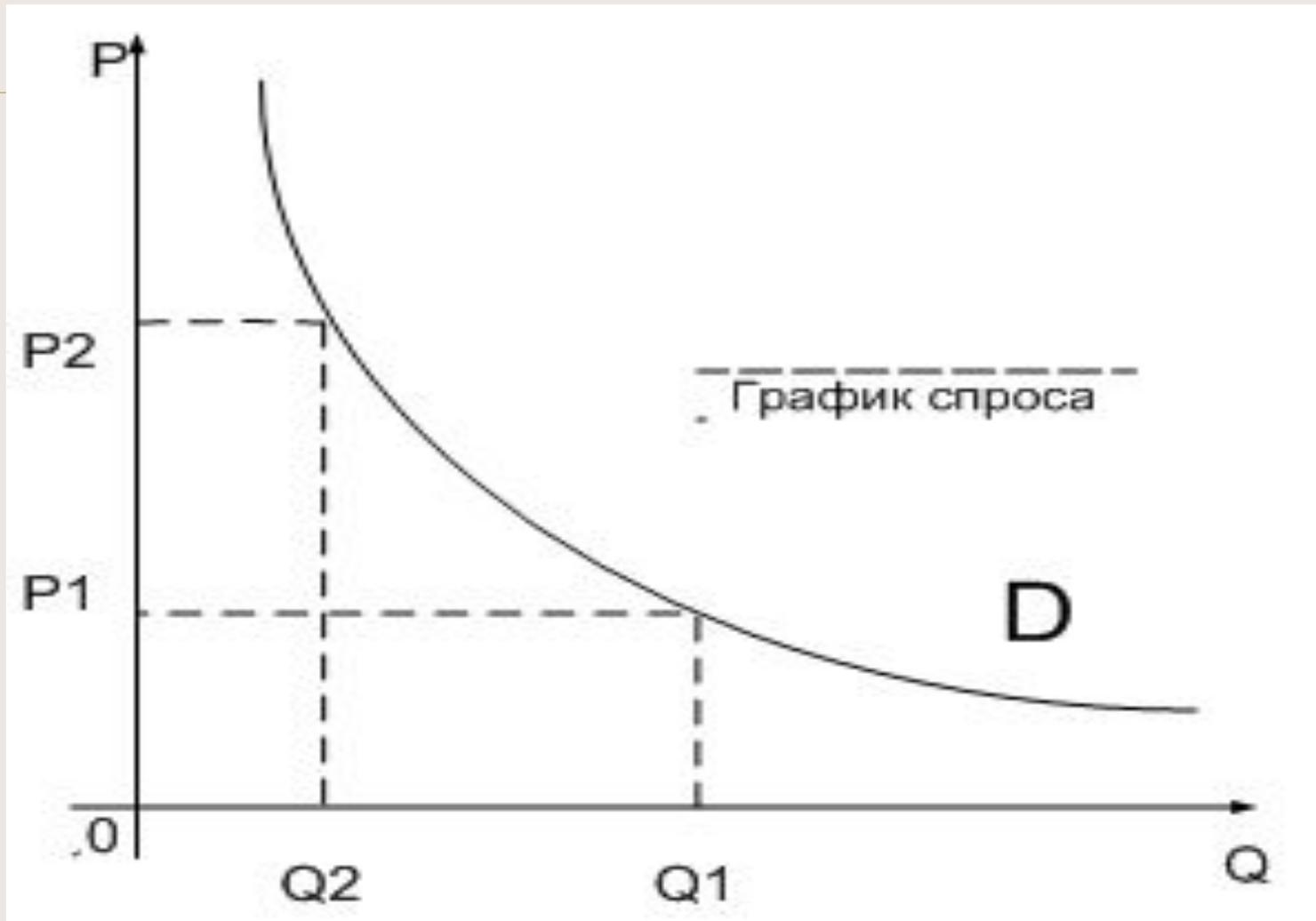
- 1) Теория спроса и рационального поведения покупателя.
- 2) Теория предложения и рыночного поведения фирмы.
- 3) Теория совершенной и несовершенной конкуренции.
- 4) Теория ресурсных рынков и факторных доходов.

- **Принципы:** принцип функциональной связи экономических явлений, принцип предельного анализа, принцип рационализма (оптимума).
- **Законы:** закон спроса и предложения, закон убывающей предельной полезности, закон специфической производительности факторов производства, закон убывающей производительности факторов производства.

# Спрос и предложение в механизме рынка.

- Спрос – это желание и возможность совершать покупки по каждой данной цене в течение определённого периода времени. В данном определении особо значимо следующее:
- во-первых: следует различать желание и возможность покупать, как спрос и величина спроса.
- во-вторых: Спрос – это временная характеристика.
- в-третьих: Цена спроса – это максимальная цена, которую способен заплатить покупатель за определенный товар.
- Закон спроса – это обратная связь цены и количества покупок, которая может быть представлена 3 формами:
  1. Аналитическая форма в виде формулы:  $Q = f(P)$ ;  $Q$  - количество спроса есть функция от цены ( $P$ );
  - 2) Табличная форма
  - 3) Графическая форма

# Кривая спроса



Закон спроса можно объяснить с помощью:

– **Закона убывающей предельной полезности:**

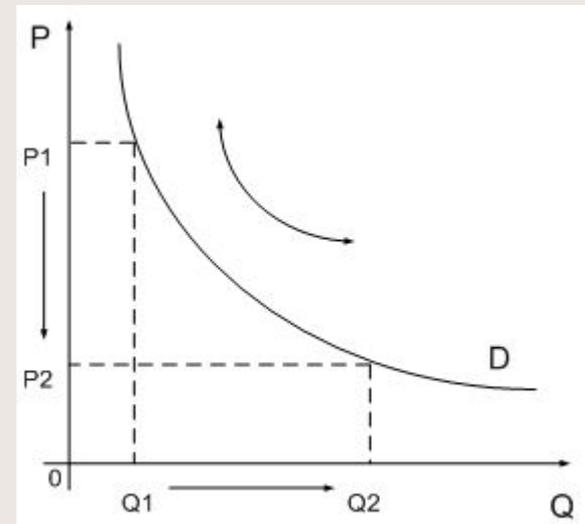
если при потреблении каждой дополнительной единицы товара его полезность для покупателя снижается, то для увеличения продаж такого товара необходимо снизить цену.

– **С помощью эффекта дохода:** если цена товара снижается, то увеличивается покупательная способность дохода, в результате приобретается большее количество товаров.

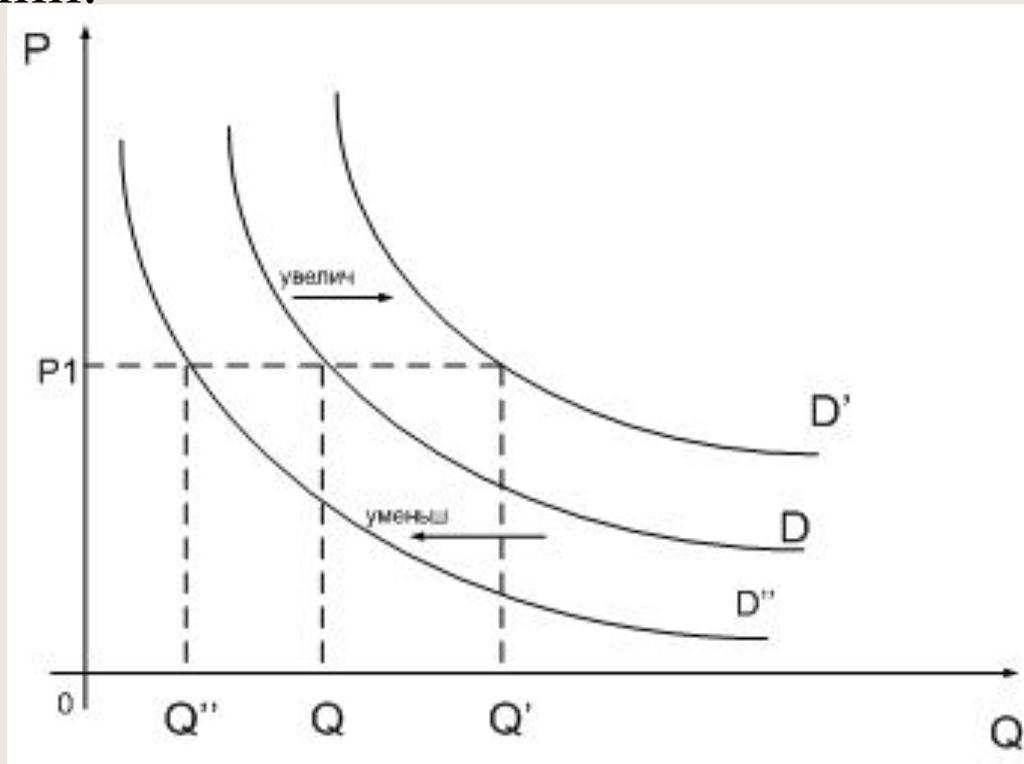
– **С помощью эффекта замещения:** если снижается цена на товар, то покупатель стремится заместить этим товаром другие, относительно более дорогие.

Различают ценовые и неценовые факторы спроса.

**Ценовая детерминанта** – цена самого товара на рынке. Влияние ценовой детерминанты на спрос приводит к изменению количества покупок и отображается скольжением вдоль графика спроса.



- Ценовая детерминанта не меняет спрос, изменяя лишь его величину (количество покупок)
- При влиянии **неценовых детерминантов** изменяется сам спрос, что отображается сдвигом кривой спроса вправо при росте спроса или влево при его снижении.



Анализ ведётся при прочих равных условиях, т.е. ценовая детерминанта  $p = \text{const}$

Основные неценовые детерминанты:

---

- 1) Вкусы, предпочтения, представления о моде покупателя;
- 2) Доходы покупателей. Если при росте дохода спрос растёт, то речь идет о нормальных или высших товарах. Если при росте спрос уменьшается, то имеют место низшие товары;
- 3) Количество покупателей на рынке. Чем больше покупателей, тем выше спрос;
- 4) Ожидание покупателей относительно будущих цен и доходов;
- 5) Цены на сопряженные товары, т.е. на товары заменители (субституты) и товары дополнители (комплименты);
- 6) Сезон;
- 7) Конъюнктура рынка в экономике.

- Предложение – это желание и возможность предложения по каждой данной цене определённого количества продукции в течение определенного времени.

В данном определении важно следующее:

во-первых: различают желание и возможность производить, равно как предложение и количество продаж.

во-вторых: предложение более чем спрос является временной характеристикой, т.к. позволяет учесть возможность изменения реакции продавца в определённый период времени.

в-третьих: цена предложения – это минимальная рыночная цена, на которую согласен продавец товара и которая определяется уровнем издержек производства.

## Закон предложения в графической форме

