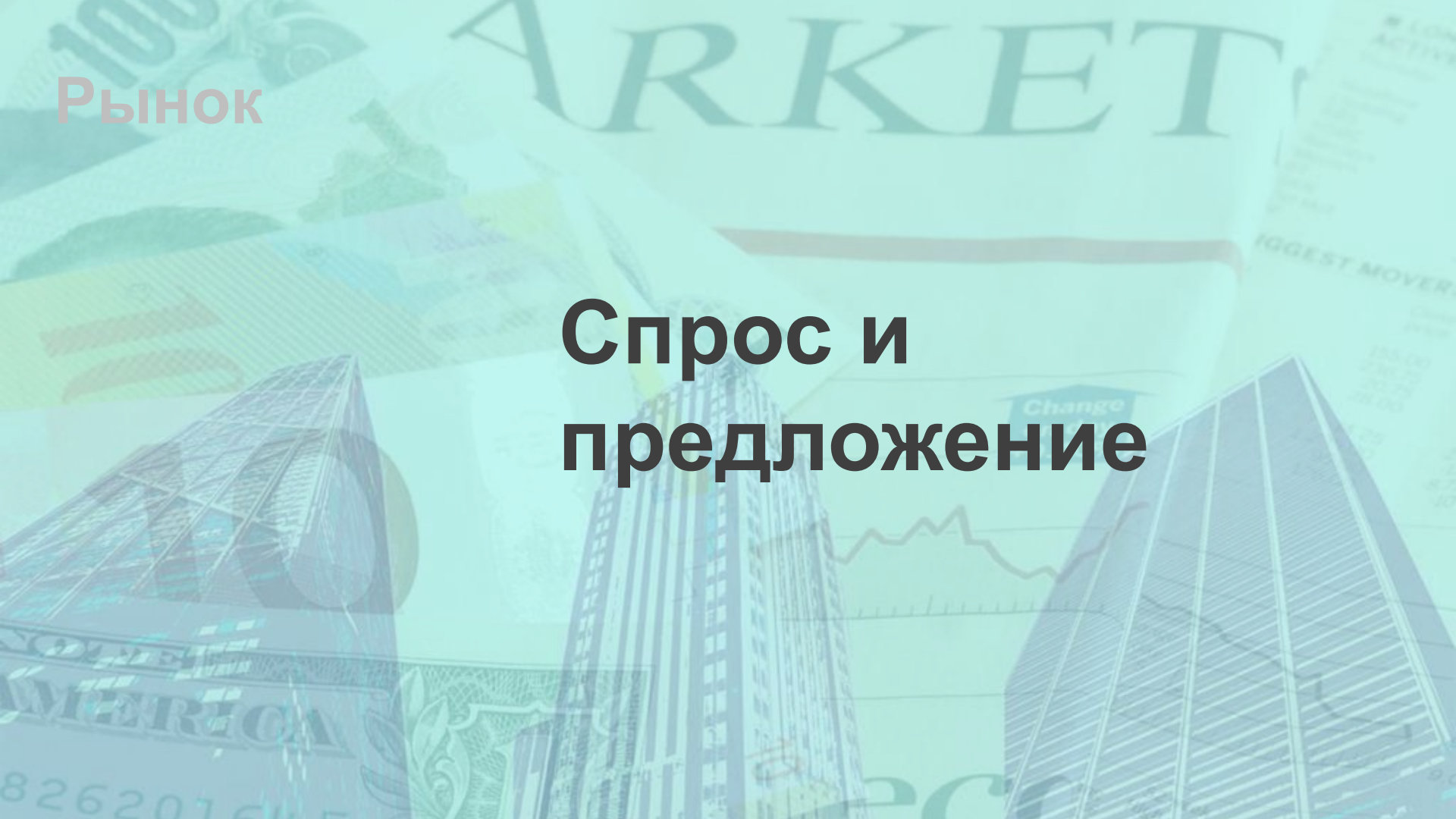


РЫНОК

Спрос и предложение



**Томас Карлейль,
английский историк**



СПРОС ПРЕДЛОЖЕНИЕ

***Научите попугая говорить
«спрос»
и «предложение» – и вы получите
настоящего экономиста.***



**Если у Вас есть время
выучить один-
единственный вопрос
из
экономической теории,
это должен быть
вопрос**

о спросе и предложении



**Шон Масак
Флинн**



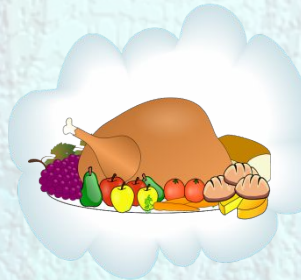
Спрос – это то
количество
товара, которое
покупатели хотели бы
приобрести.



Величина спроса на пломбир



Спрос – это количество товара, которое покупатели хотят и имеют возможность приобрести.



Совокупный спрос –

**это объём товаров и услуг,
который потребители,
предприятия и правительство
готовы купить при данном
уровне цен.**

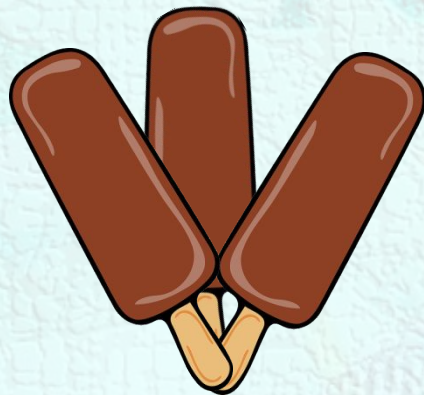
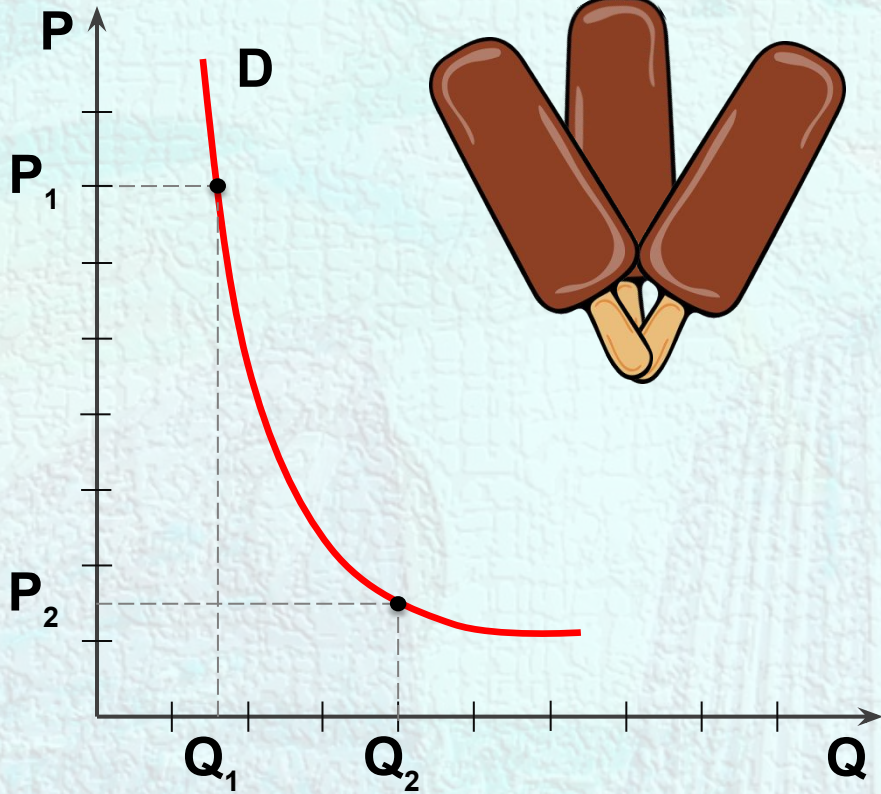


Цена товара обратно пропорциональна величине спроса



При прочих равных условиях снижение цены на товар приведёт к увеличению спроса, и наоборот

ЗАКОН СПРОСА



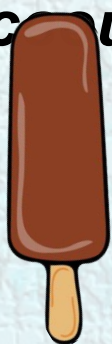
P (price) – цена

Q (quantity) – количество

D (demand) – спрос

Закон спроса: при прочих равных условиях снижение цены на товар приведёт к увеличению спроса, и наоборот.

Покупая какой-либо товар, мы ориентируемся, в первую очередь, на свои потребности



Я не требую дарров жено!

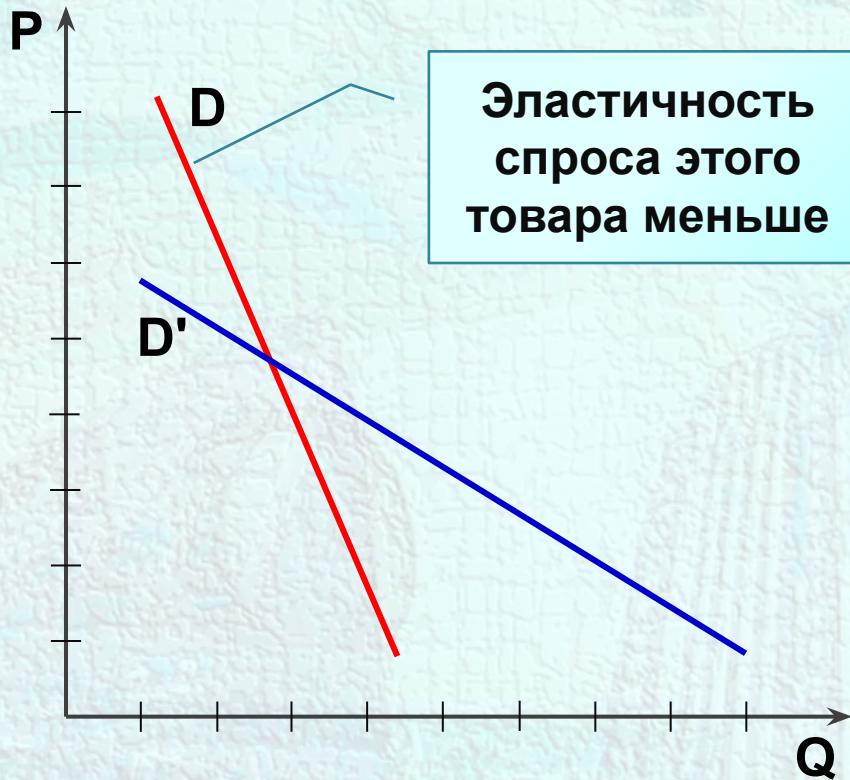


**Товары, спрос на которые не зависит или мало зависит
от изменения цены**

НЕЭЛАСТИЧНЫЙ СПРОС

Эластичность спроса: показатель степени реакции потребителей на изменение цены товара.

$$\text{К (с) – КОЭФФИЦИЕНТ ЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА} = \frac{\text{РОСТ ОБЪЁМА СПРОСА (В\%)}}{\text{СНИЖЕНИЕ ЦЕНЫ (В\%)}}$$

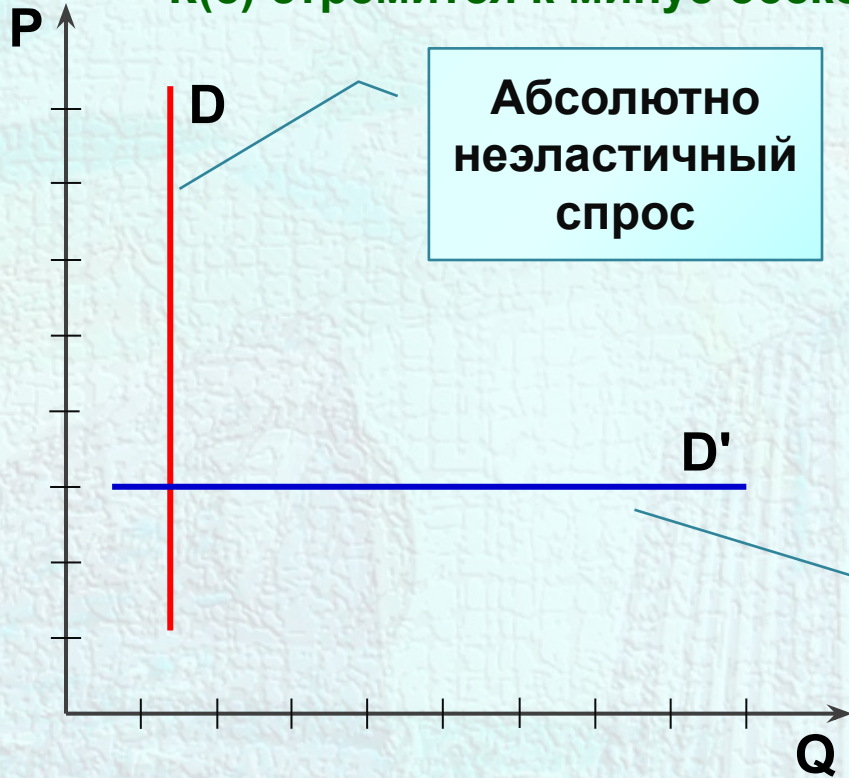


P (price) – цена

Q (quantity) – количество

D (demand) – спрос

$K(c)$ стремится к минус бесконечности



Абсолютно
неэластичный
спрос

P (price) – цена

Q (quantity) – количество

D (demand) – спрос

Абсолютно
эластичный
спрос

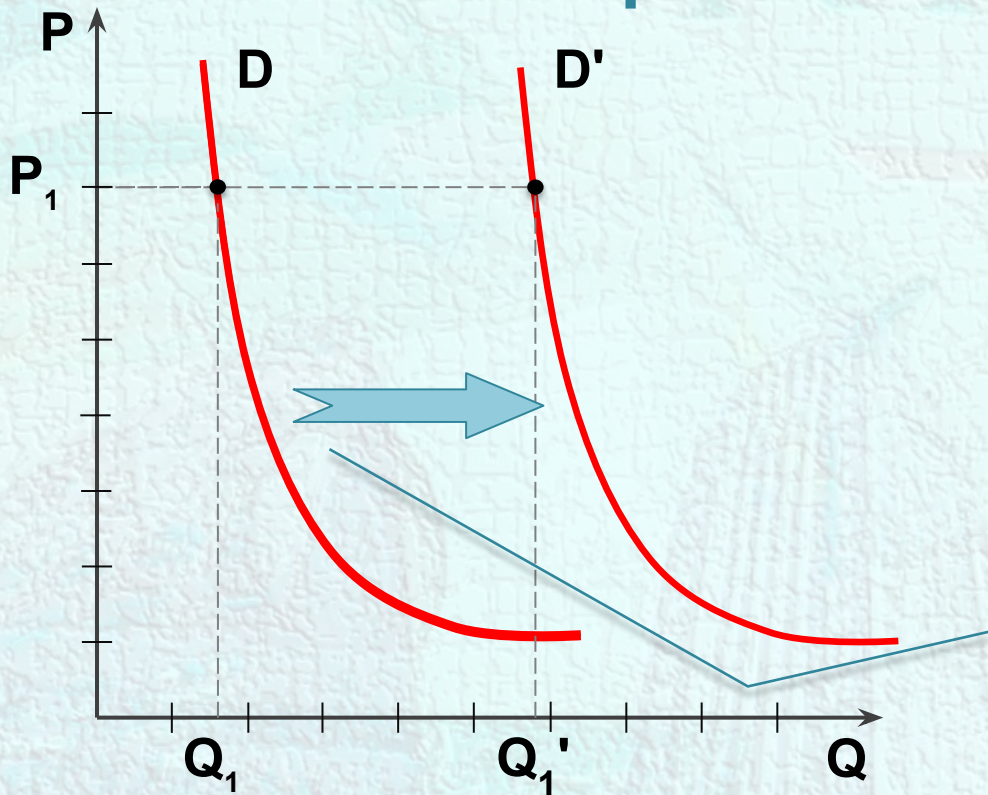
$K(c)$ стремится к нулю

**Единственная транспортная
компания в городе N**

**Повышаем плату
за проезд в 3 раза!**



На спрос влияет уровень доходов



P (price) – цена

Q (quantity) – количество

D (demand) – спрос

Всё, что вправо,
то растёт!

Исключение: товары низшей категории
товары, спрос на которые падает с ростом доходов.



Товары низшей категории:

товары, спрос на которые падает с ростом доходов.

Нормальные товары:

товары, спрос на которые растёт с ростом доходов.



Товары низшей категории:

товары, спрос на которые падает с ростом доходов.

Нормальные товары:

товары, спрос на которые растёт с ростом доходов.

Эффект Веблена:

демонстративное потребление.

*Повышение цены на товар
престижного
потребления (статусный товар)
ведёт*



Торстейн Веблен,
амер. экономист н.ХХ в.

Субституты: взаимозаменяемые товары.



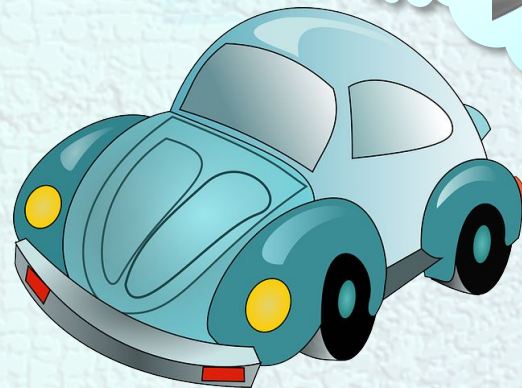
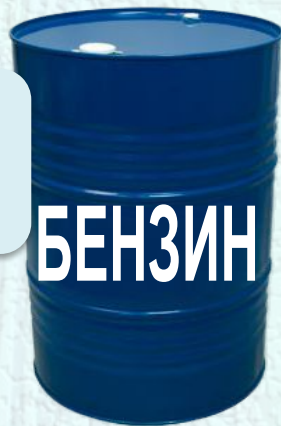
Это – чай.

Это – кофе.

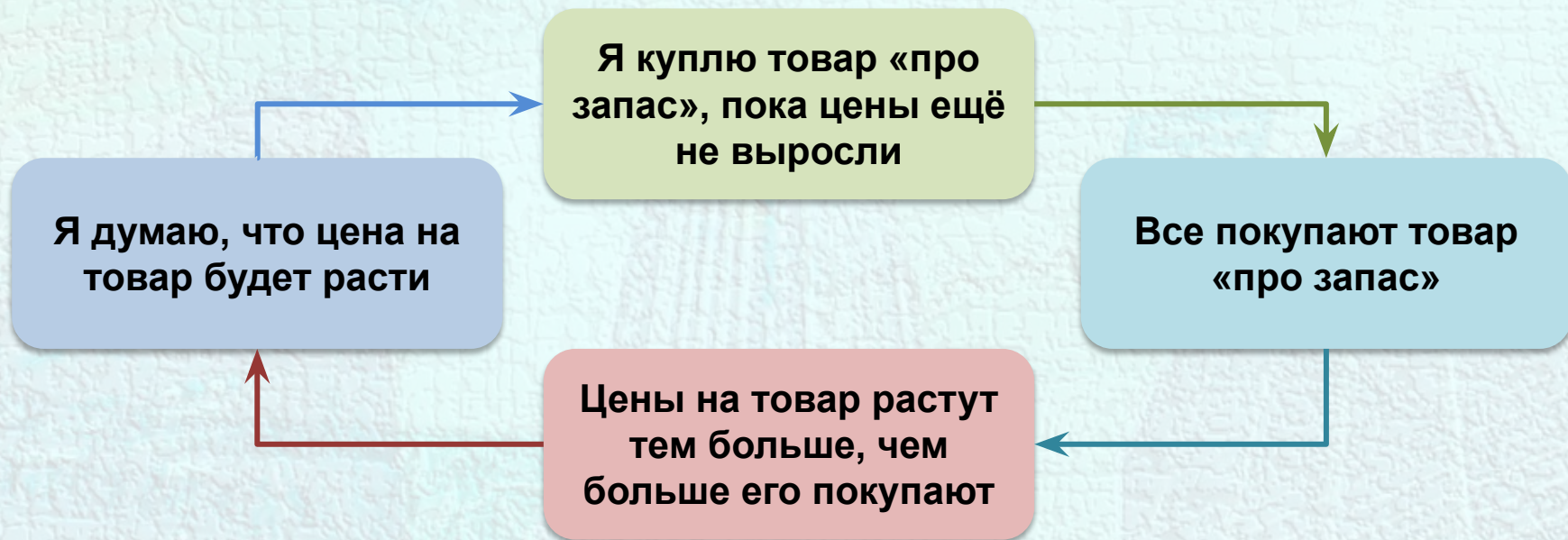


Комплементы: взаимодополняющие товары.

Изменение цены на один из этих товаров может привести к изменению спроса на другой (другие)



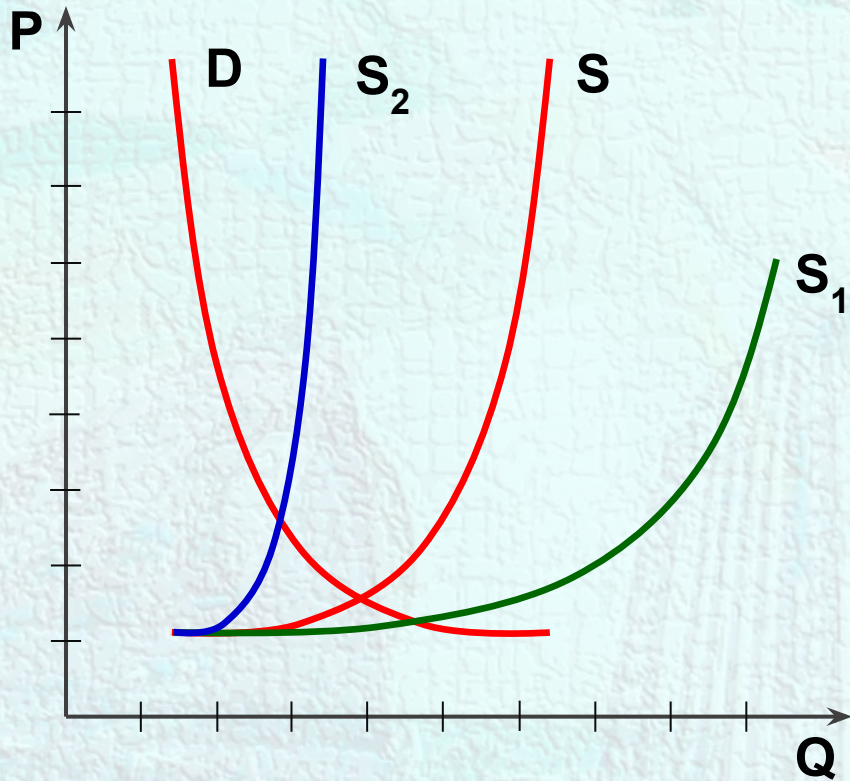
Потребительские ожидания изменение уровня цен или доходов, которое, по мнению потребителей, может произойти в будущем.



**Предложение –
то количество товаров,
которые производитель готов
изготовить и продать при
определённом уровне цен.**



Закон предложения (противоположен закону спроса) :
при прочих равных условиях снижение цены на товар приведет к снижению его предложения, и наоборот.



P (price) – цена

Q (quantity) – количество

D (demand) – спрос

S (supply) – предложение

Закон

предложения:

при прочих равных условиях

снижение цены на товар приведёт к снижению его предложения, и наоборот.

$$\text{КОЭФФИЦИЕНТ ЭЛАСТИЧНОСТИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ} = \frac{\text{РОСТ ОБЪЁМА ПРЕДЛОЖЕНИЯ (В\%)}}{\text{РОСТ ЦЕНЫ (В\%)}}$$

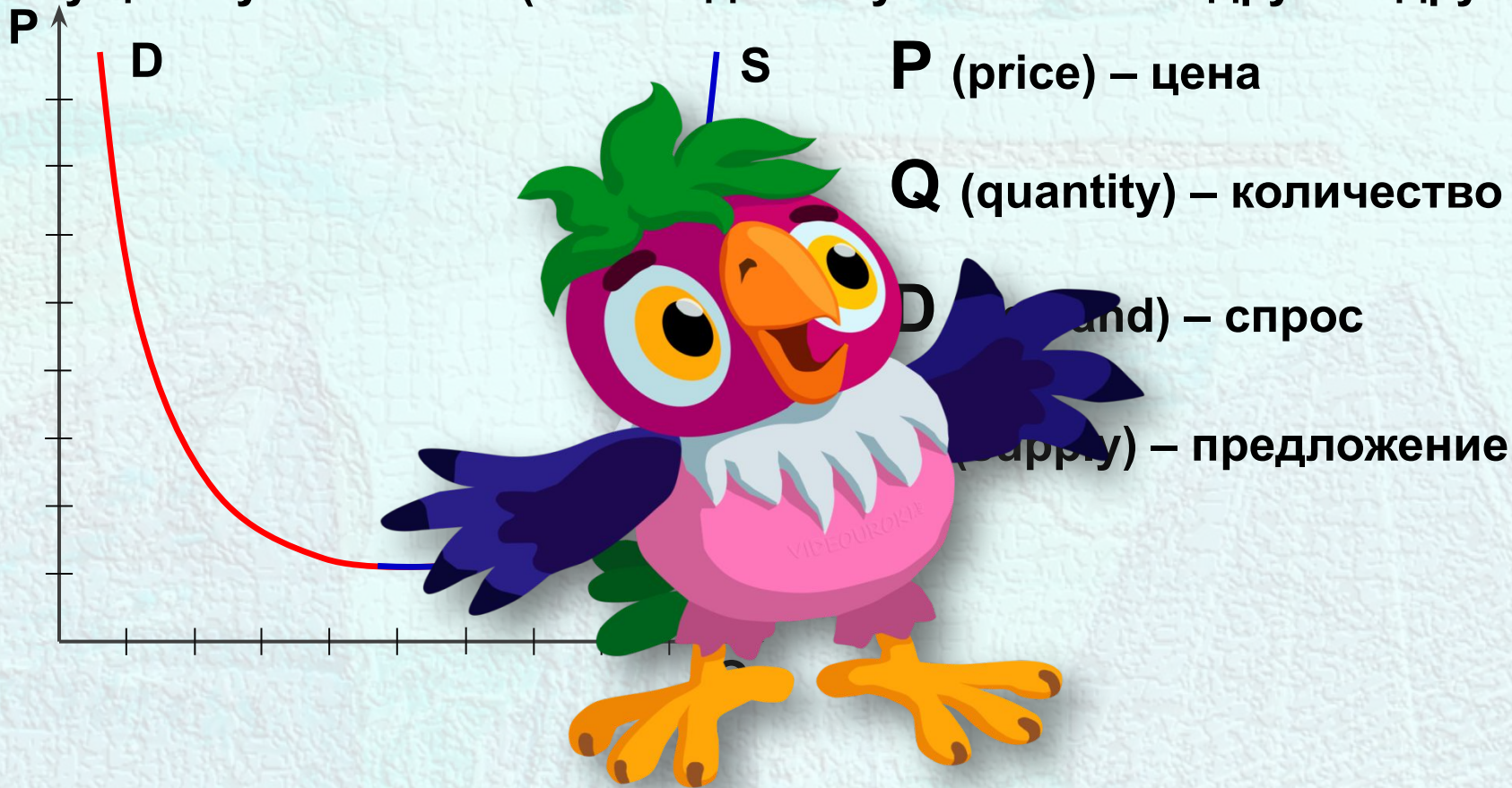
На величину предложения

- ▶ **влияют!** число производителей;
- ▶ наличие необходимых ресурсов и технологий;
- ▶ экономическая политика государства (ограничение или запрещение производства какого-либо товара, налоги, кредитная политика, валютное регулирование).



Или: увеличение или снижение возможности для проникновения на отечественный рынок иностранных производителей

**Спрос и предложение не просто существуют одновременно.
Они существуют вместе (взаимодействуют и влияют друг на друга).**



Спрос

– количество товаров, которые потребители хотят и имеют возможность купить.



**Закон
спроса:**

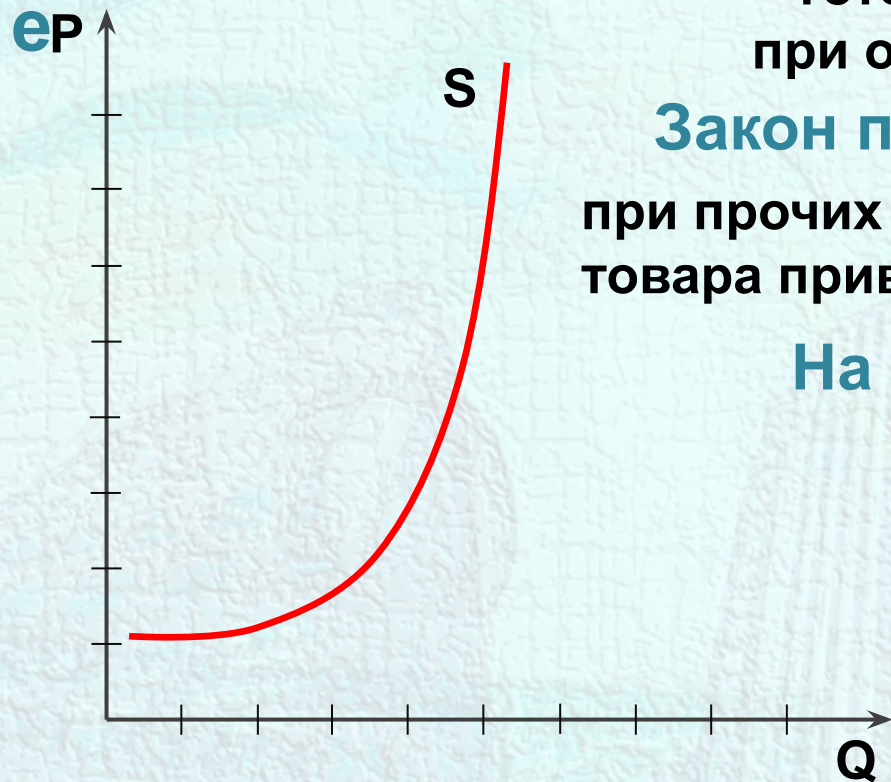
при прочих равных условиях
снижение цены товара приведёт к
увеличению спроса на него.

На спрос также влияют:

- ▶ предпочтения потребителей;
- ▶ уровень их доходов;
- ▶ соображения престижа, мода;
- ▶ цены на другие товары;
- ▶ потребительские ожидания.

Предложение

– количество товаров, которые производитель готов изготовить и продать при определённом уровне цен.



Закон предложения:

при прочих равных условиях снижение цены товара приведёт к снижению его предложения.

На предложение также влияют:

- ▶ число производителей;
- ▶ наличие необходимых ресурсов и технологий;
- ▶ цены на ресурсы;
- ▶ политика государства.

Эластичность

спроса/предложения:

показатель степени реакции потребителей/производителей на изменение цены товара.

Товары низшей категории:

товары, спрос на которые падает с ростом доходов.

Нормальные товары:

товары, спрос на которые растёт с ростом доходов.

Субституты — взаимозаменяемые товары.

Комплементы — взаимодополняющие товары.

: