

# Спрос и предложение



**КУПИТЬ**



**ПРОИЗВЕСТИ**

товар или услугу  
по конкретной цене  
в определённый  
период времени

# ВЕЛИЧИНА

**СПРОСА**      **ПРЕДЛОЖЕНИЯ**

это объём (кол-во) товара

определённого вида,

который готовы

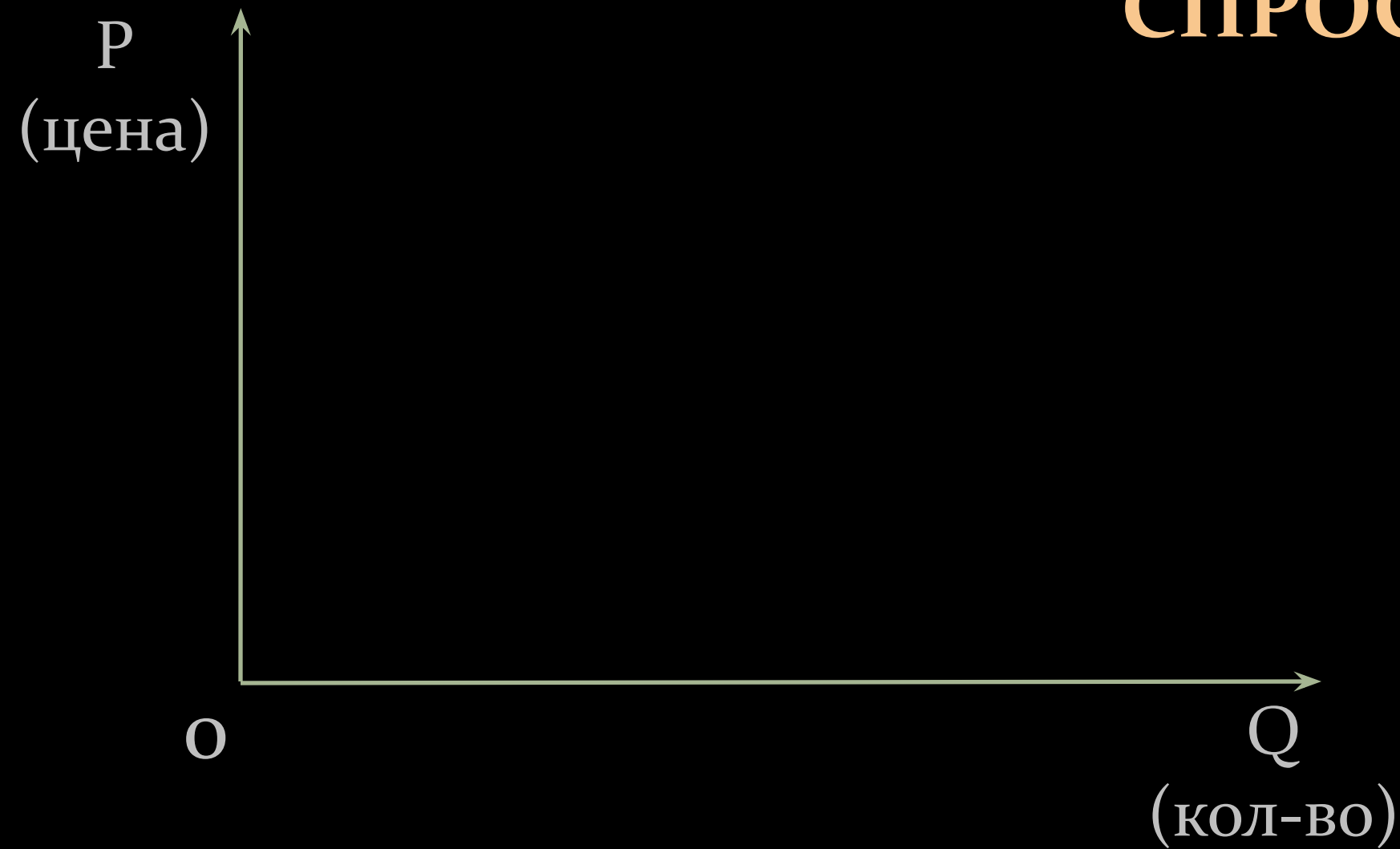
**приобрести**      **предложить**

в течение определённого

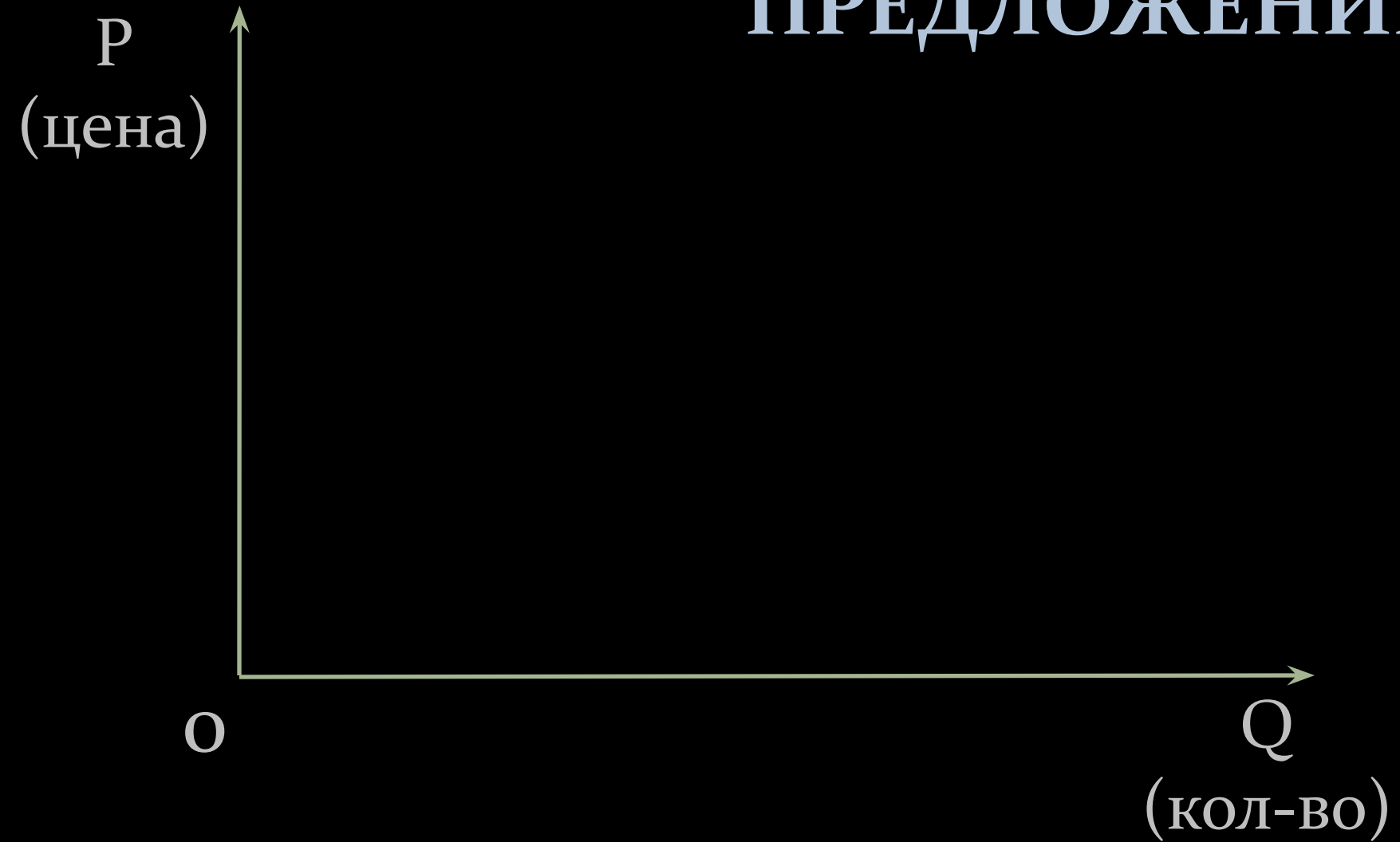
периода при определённом

уровне цены на этот товар

# СПРОС



# ПРЕДЛОЖЕНИЕ

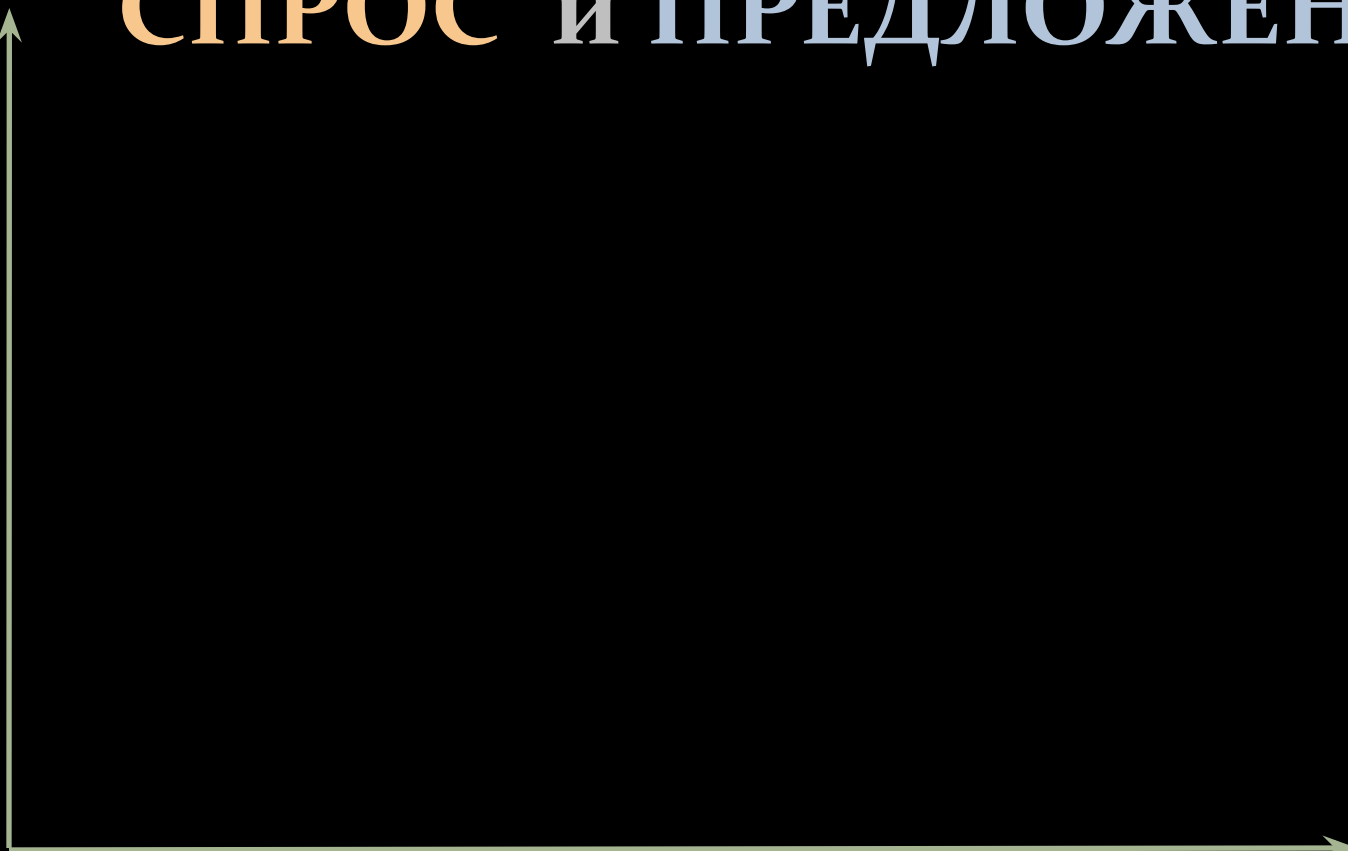


# СПРОС и ПРЕДЛОЖЕНИЕ

$P$   
(цена)

$O$

$Q$   
(КОЛ-ВО)



# НЕЦЕНОВЫЕ ФАКТОРЫ СПРОСА и ПРЕДЛОЖЕНИЯ

- **В**кусы и предпочтения потребителей;
- **Ч**исло потребителей;
- **Д**енежные доходы населения;
- **Ц**ены на сопряженные товары;
- **П**отребительские ожидания;
- **Н**алоги и дотации;
- **В**нешние условия
- **Ц**ены на ресурсы;
- **Ч**исло продавцов;
- **Т**ехнология производства;
- **Ц**ены на взаимозаменяемые товары;
- **О**жидания изменения цен;
- **Н**алоги и дотации;
- **П**риродные условия