

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

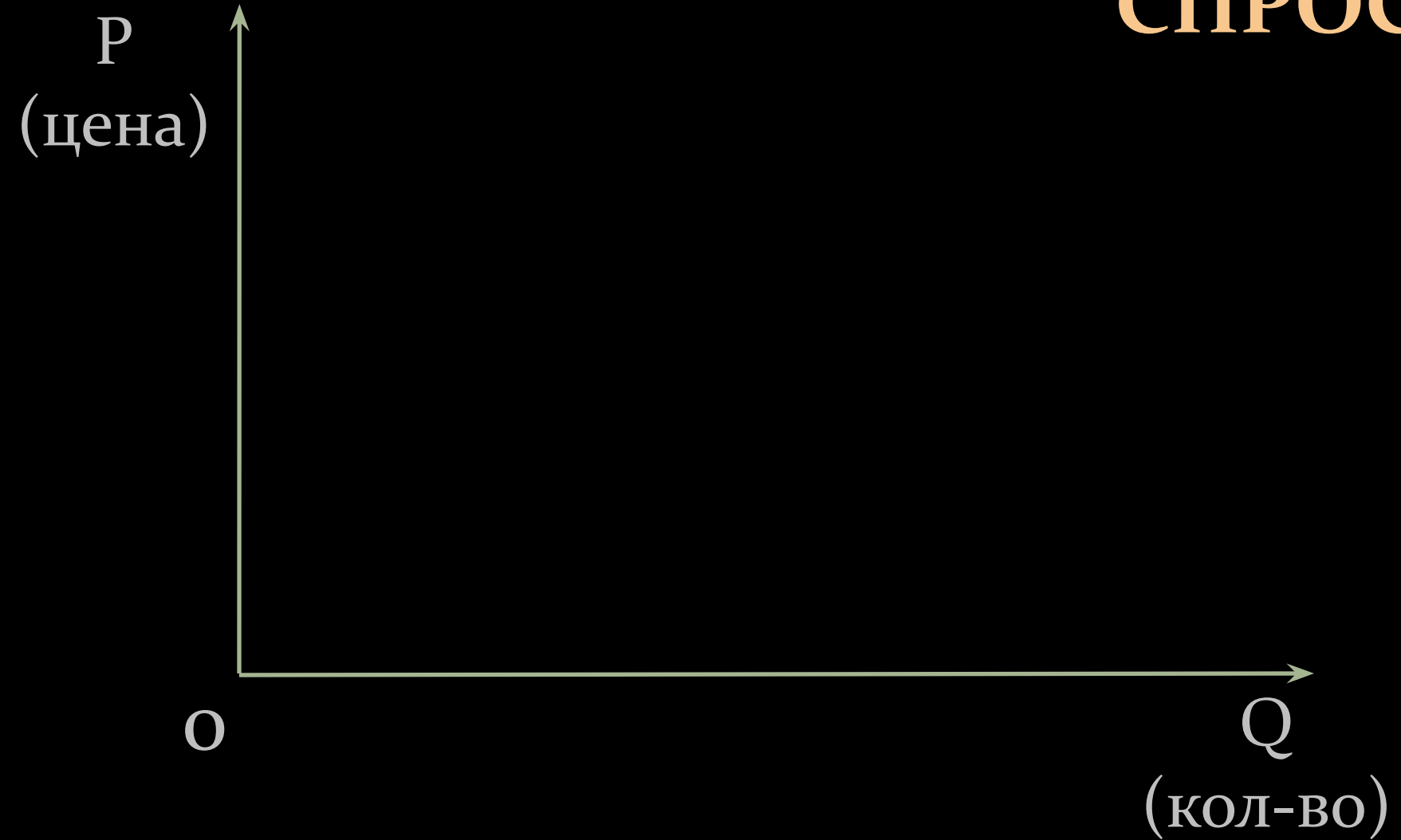
приобрести **предложить**

в течение определённого

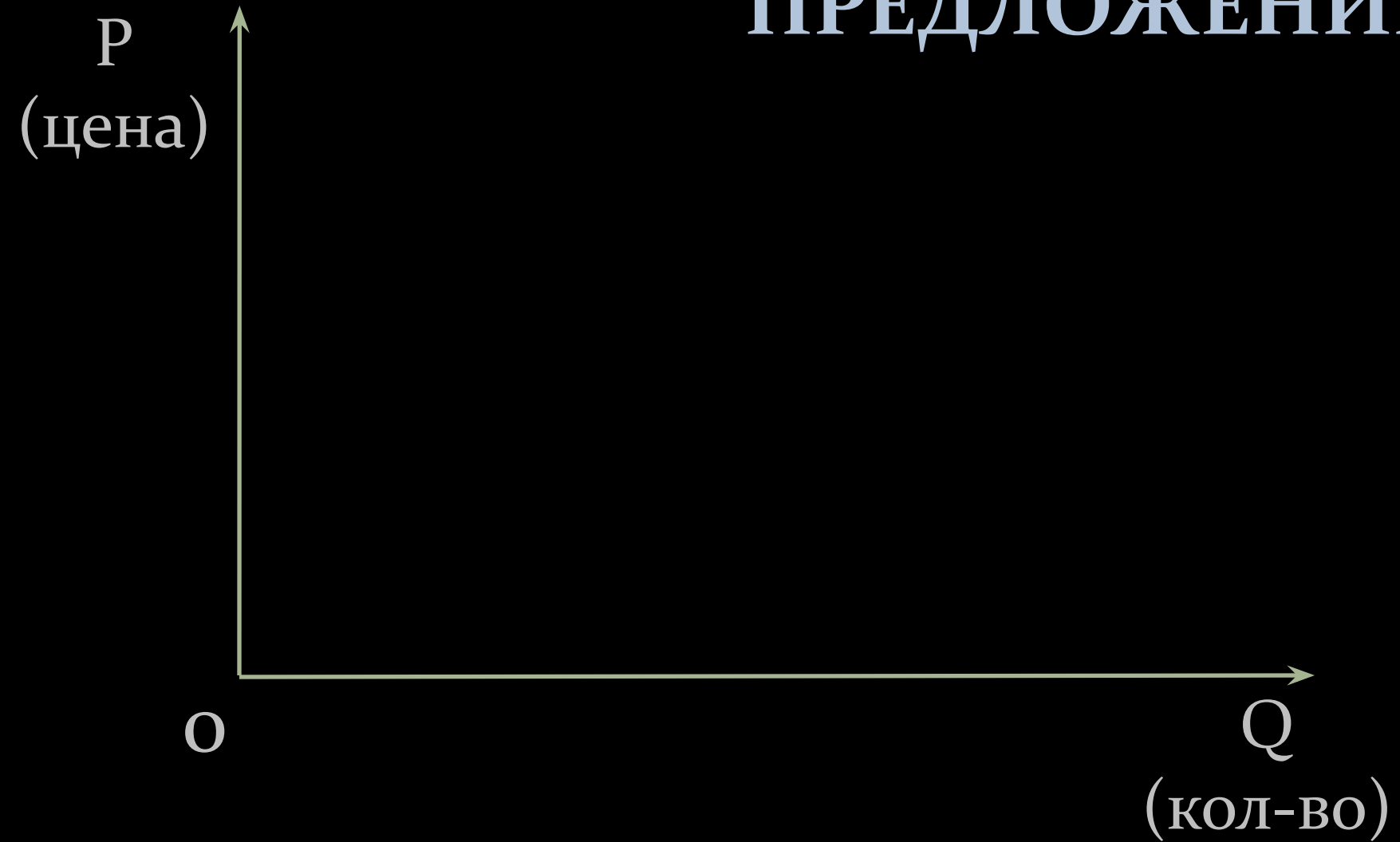
периода при определённом

уровне цены на этот товар

СПРОС



ПРЕДЛОЖЕНИЕ

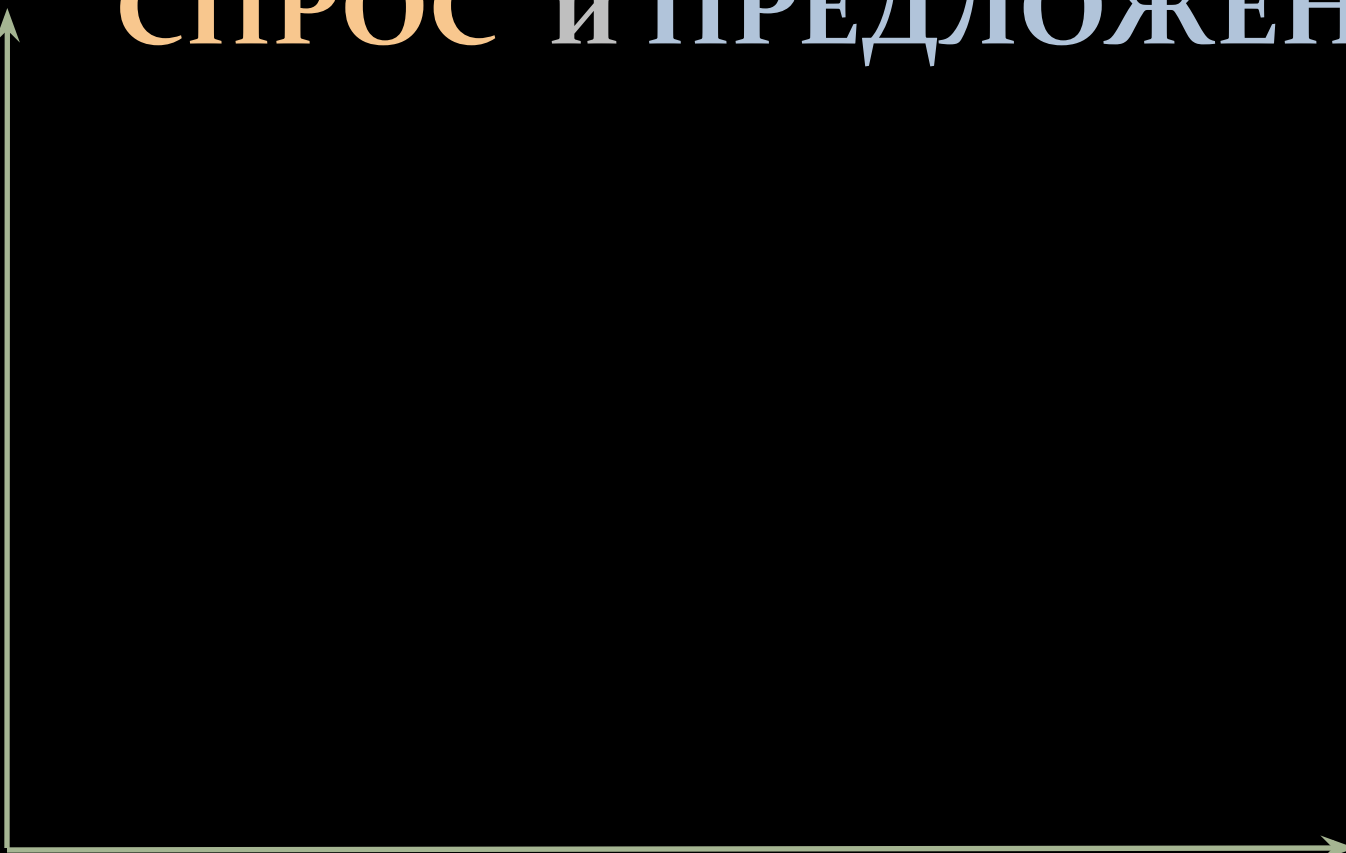


СПРОС и ПРЕДЛОЖЕНИЕ

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