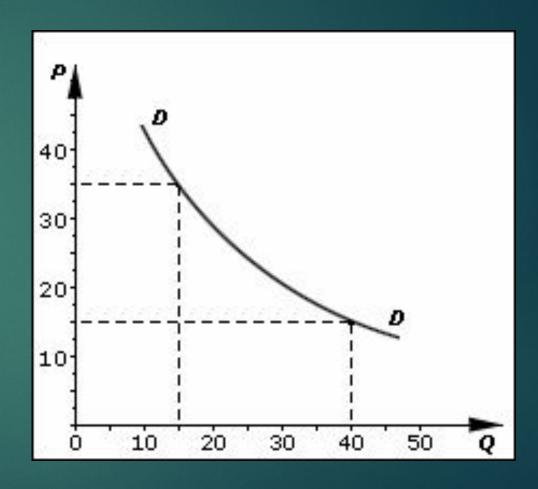
ЗАКОНЫ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

- 1. Закон спроса
- 2. Рыночные факторы формирования спроса
- 3. Эластичность спроса
- 4. Закон предложения
- 5. Эластичность предложения

ВЕЛИЧИНА СПРОСА

Спрос - Количество продукта, которое потребители желают и в СОСТОЯНИИ КУПИТЬ ПО определенной цене в течение определенного времени при прочих равных условиях.

Главный фактор спроса: цена данного товара



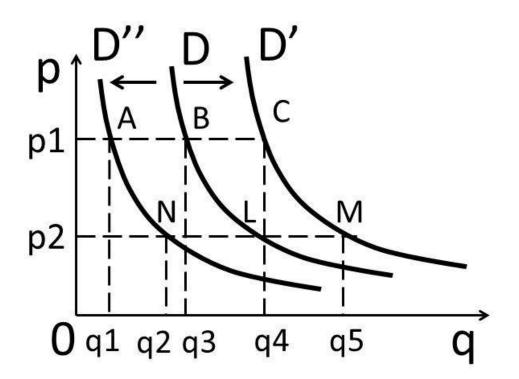
Кривая СПРОСА

Другие факторы спроса

- 1. Изменение вкусов и предпочтение покупателей
- 2. Изменения цены на взаимозаменяемый и взаимодополняемый товар
- 3. Ожидание изменения цен и доходов
- 4. Изменение числа покупателей



Изменение спроса





ЗАКОН СПРОСА – ПРИ ПРОЧИХ РАВНЫХ УСЛОВИЯХ ВЕЛИЧИНА СПРОСА УМЕНЬШАЕТСЯ ПО МЕРЕ УВЕЛИЧЕНИЯ ЦЕНЫ ТОВАРА.

ЭЛАСТИЧНОСТЬ – описывает, в какой степени изменение цены влияет на величину спроса.

Если эффект от изменения цен относительно мал, то спрос на этот товар неэластичен.

Если спрос **эластичен**, то не большие изменения в цене могут вызвать относительно значительные изменения в спросе на товар

ПРИЧИНЫ НЕЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА

- это товары первой необходимости
- для них трудно найти заменителя
- они относительно недороги
- безвыходное положение потребителя

ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА ПО ЦЕНЕ -

масштаб изменения величины спроса (в%) при изменении цены на один процент

Если величина спроса изменяется (в%) больше, чем величина цены (в%), то спрос называется эластичным.

Если величина спроса изменяется в (%) меньше, чем величина цены (в%), то спрос называют неэластичным.

Эластичность спроса – масштаб изменен<mark>ия</mark> величины спроса (в%) при изменении цена на 1%

$$E_p^d = (\frac{Q_2 - Q_1}{(Q_2 + Q_1)/2}): (\frac{P_2 - P_1}{(P_2 + P_1)/2}) = \frac{\Delta Q}{\Delta P}$$

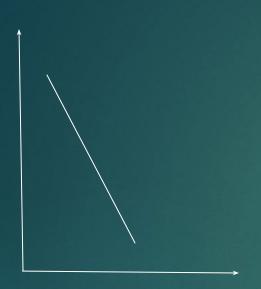
Р1 – начальная цена

Р2 – новая цена

Q1 – первоначальный объем

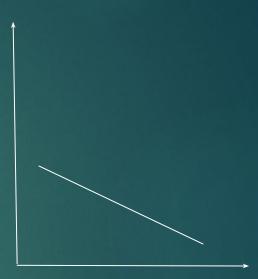
Q2 – новый объем

Эластичность спроса по цене



E < 1 спрос неэластичен Товары неэластичного спроса:

- 1) предметы первой необходимости
- 2) товары малой стоимости
- 3) трудно заменяемые товары



- E > 1 спрос эластичен Товары эластичного спроса:
- 1) Предметы роскоши
- 2) Товары с высокой ценой
- 3) Легко заменяемые товары

Эластичность спроса по цене



Абсолютно эластичный спрос очень чутко реагирует на изменение цены

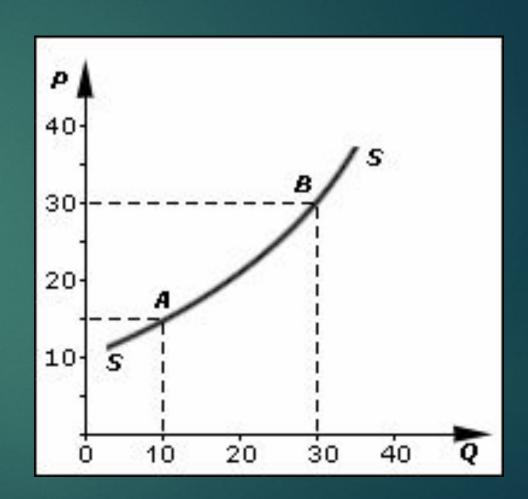
Абсолютно неэластичный спрос не реагирует на изменение цены

ВЕЛИЧИНА ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Предложение -

количество товара, которое производители хотят и могут произвести и предложить к продаже по данной цене в течение определенного времени

Главный фактор объема предложения: цена данного товара

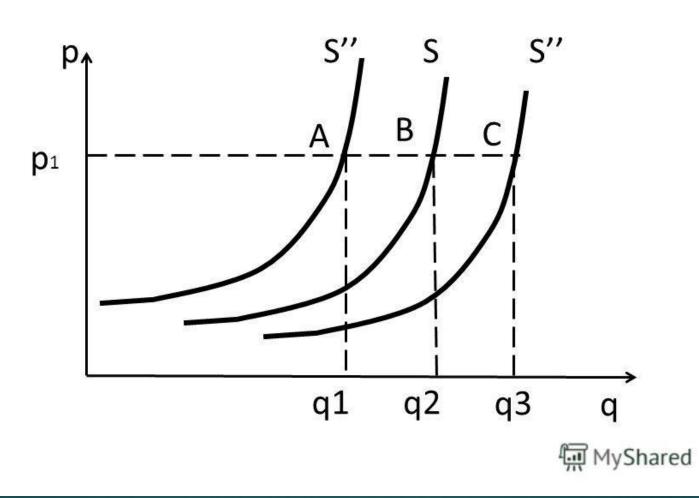


Факторы, влияющие на предложение

- 1. Количество продавцов
- 2. Цены на факторы производства
- 3. Уровень технологии
- 4. Инфляционные ожидания
- 5. Налоги и субсидии
- 6. Цены на взимозаменяемые и взаимодополняемые блага
- 7. Прочие факторы



Изменение предложения



Закон предложения: при прочих равных условиях, чем выше цена товара, тем большее его количество производители хотят продать в течение данного времени

Эластичность предложения

Эластичность - есть мера изменения зависимой переменной в ответ на изменение независимой переменной.

Зависимость величины предложения от изменения величины цены говорит об эластичности предложения по цене.

Эластичность предложения по цене — это масштаб изменения величины предложения (в %) при изменении цены на 1 %.

Степень такой эластичности (коэффициента эластичности) определяют путем деления разницы (в %) в величинах предложения до и после изменения цены на величину изменения цены (в %).

Коэффициент эластичности

$$\mathsf{E}_{\rho s} = \frac{\Delta Q}{Q} \, \cdot \, \frac{P_1 + P_2}{Q_1 + Q_2}$$

$$E_{p}^{S} = \frac{Q_{2} - Q_{1}}{P_{2} - P_{1}} \cdot \frac{P_{1} + P_{2}}{Q_{1} + Q_{2}}$$

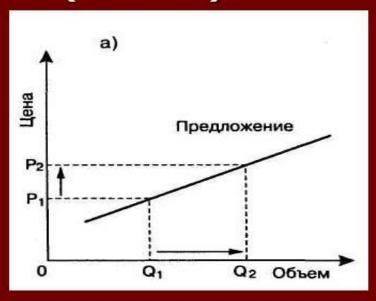
Фактор времени и эластичность.

Большое значение имеет фактор времени для характеристики эластичности предложения: прежде чем предложение полностью приспособится к новому уровню цен, должен пройти определённый промежуток времени, т.е. по способности производителя реагировать на рыночную ситуацию выделяют три периода: краткосрочный, среднесрочный, долгосрочный.

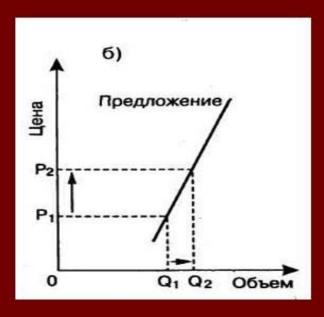
- В краткосрочном периоде у фирмы нет времени, чтобы изменить предложение. Это значит, что в этом периоде предложение абсолютно неэластично.
- В среднесрочный период фирма использует резервы и увеличивает производство. Предложение может быть увеличено, несмотря на неизменность числа фирм и объема принадлежащего им капитала. Эластичность предложения становится положительной, больше нуля.
- В долгосрочный период фирма может перестроить производство путём замены старого оборудования новым, расширить производственные мощности.
 Эластичность предложения становится максимальной.

Виды ценовой эластичности предложения:

Предложение эластично, если при изменении цены на 1% его величина изменится более чем 1% (Es > 1).



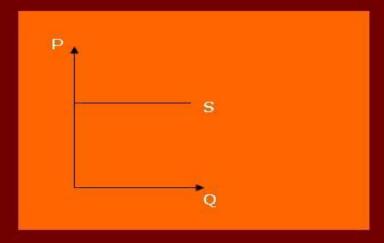
Предложение неэластично, если при изменении цены товара на 1% величина его предложения изменится менее чем на 1% (Es < 1).



Абсолютно (совершенно) эластичное

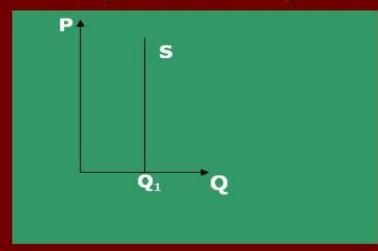
предложение имеет место тогда, когда величина предложения бесконечно изменяется при малом изменении цены

(Es = \sim). Эта форма эластичности предложения свойственна долгому периоду.



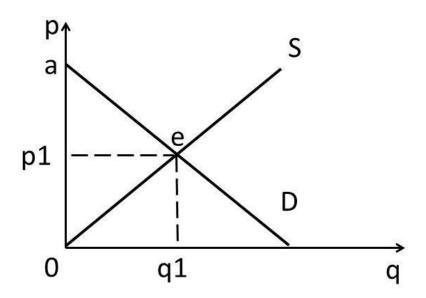
Абсолютно неэластичное предложение

имеет место тогда, когда величина предложения равна нулю (E = 0), т. е. величина предложения абсолютно не меняется при изменении цены (для текущего периода).



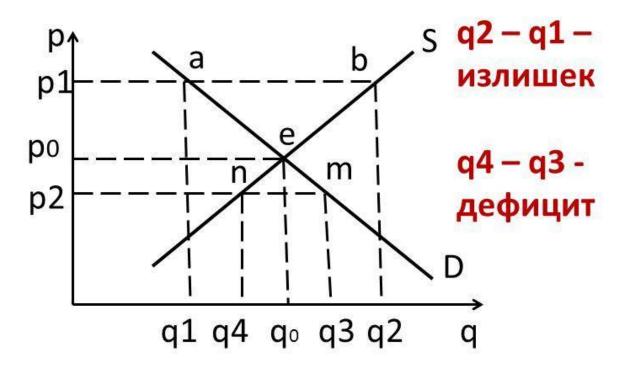
РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ

Выгода потребителя и выгода продавца





Рыночное равновесие





- 1.Отличие величины спроса от величины потребности
- 2. Первый закон экономики
- 3. Кривая спроса на обычные товары.
- 4. Значение цены для формирования величины предложения
- 5. Индивидуальное, рыночное и совокупное предложения