
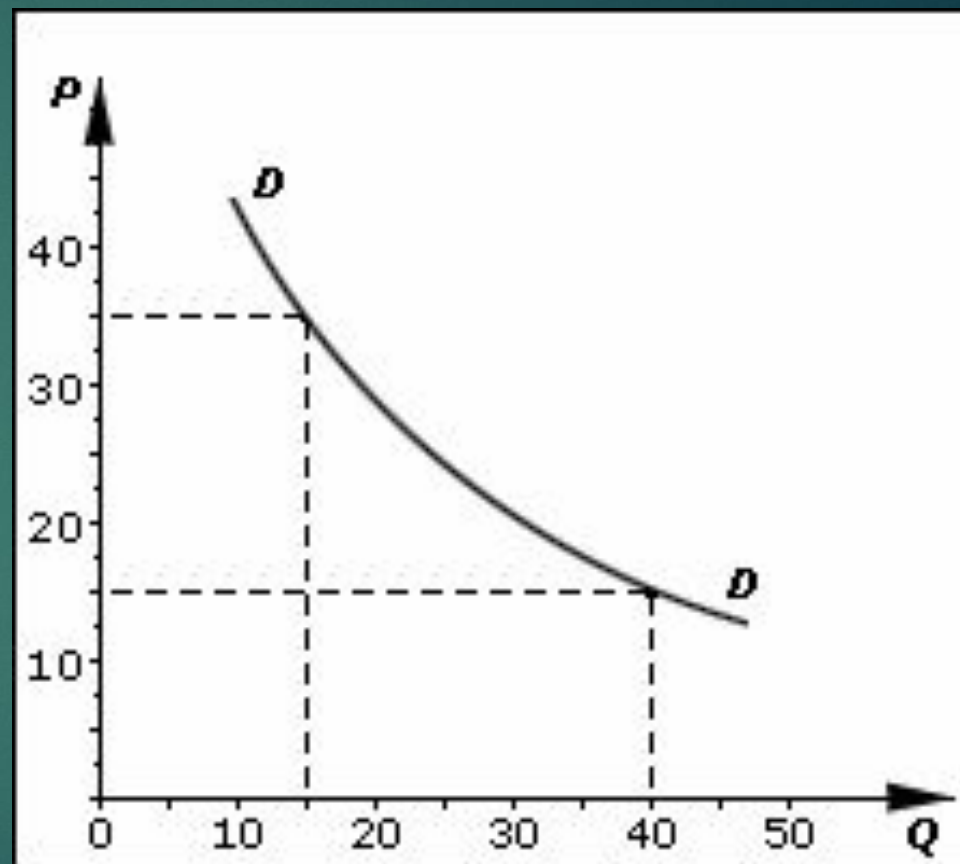


- 
1. Закон спроса
 2. Рыночные факторы формирования спроса
 3. Эластичность спроса
 4. Закон предложения
 5. Эластичность предложения

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

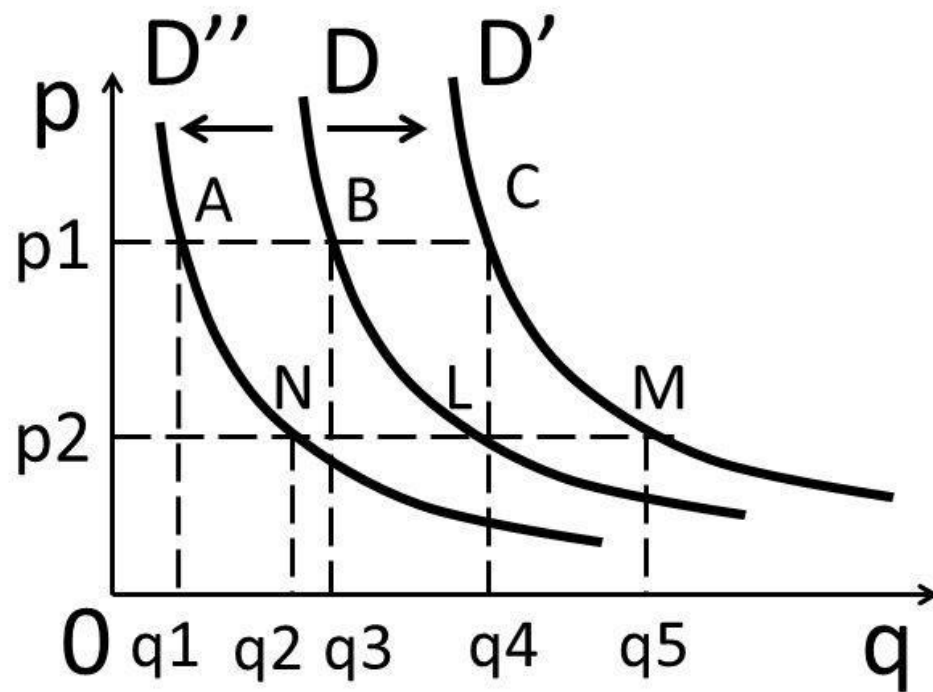



Кривая СПРОСА

Другие факторы спроса

1. Изменение вкусов и предпочтении 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 изменения величины спроса (в%) при изменении цена на 1%

$$E_d = \left(\frac{Q_2 - Q_1}{(Q_2 + Q_1)/2} \right) : \left(\frac{P_2 - P_1}{(P_2 + P_1)/2} \right) = \frac{\Delta Q}{\Delta P}$$

P_1 – начальная цена

P_2 – новая цена

Q_1 – первоначальный объем

Q_2 – новый объем

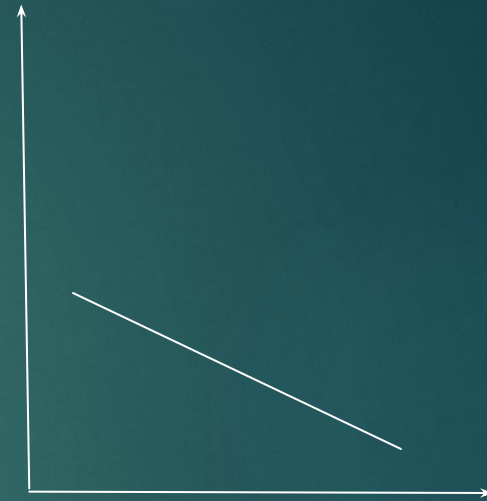
Эластичность спроса по цене



$E < 1$ 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

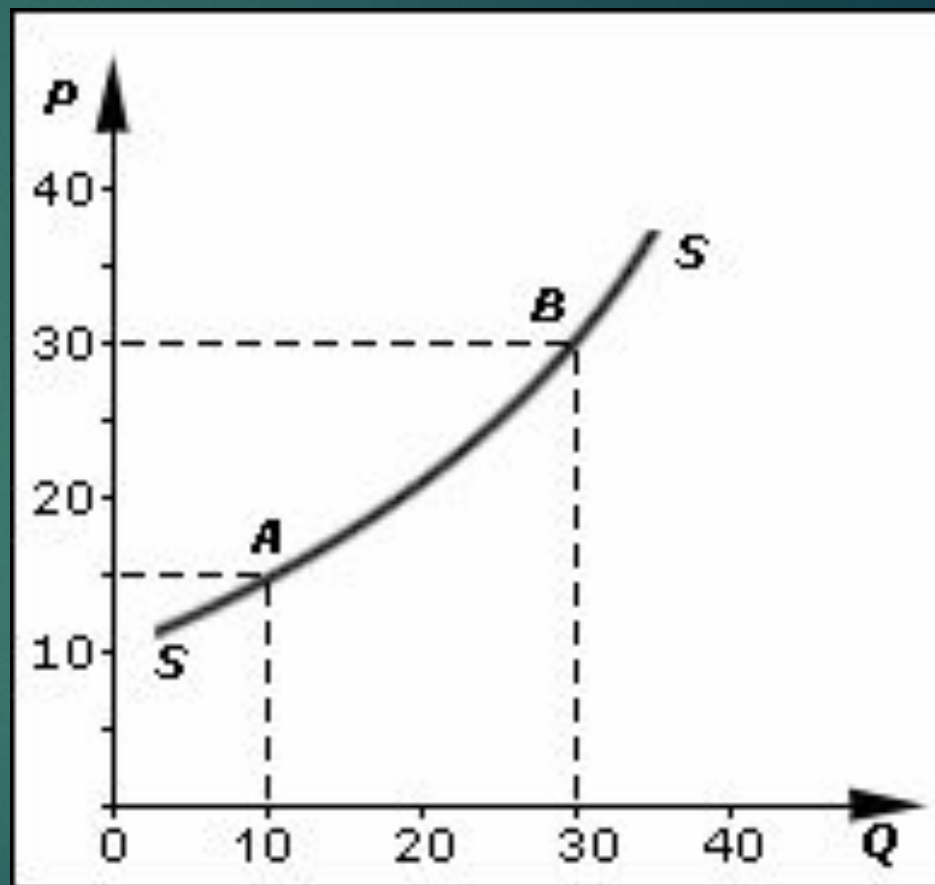


Абсолютно неэластичный спрос не реагирует на изменение цены

ВЕЛИЧИНА ПРЕДЛОЖЕНИЯ

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

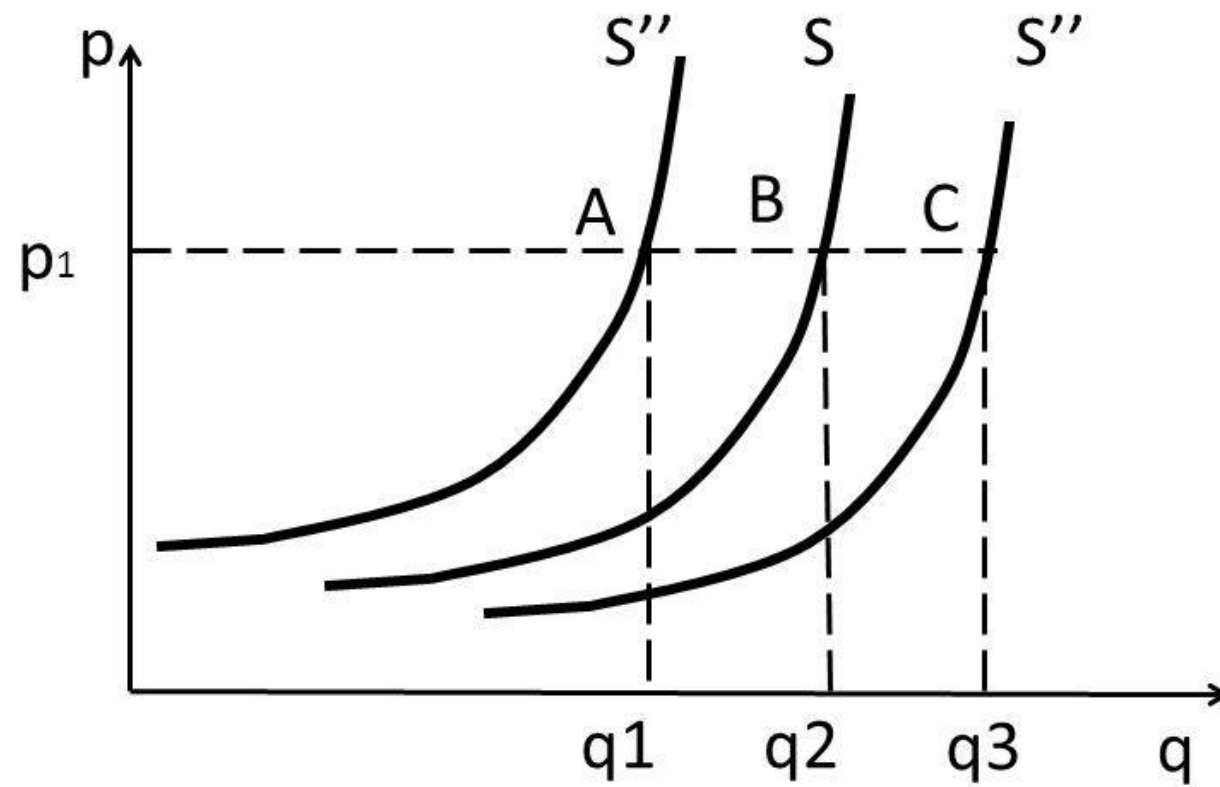
Главный фактор объема предложения: цена данного товара




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 взаимозаменяемые 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

$$E_{ps} = \frac{\Delta Q}{Q} \cdot \frac{P_1 + P_2}{Q_1 + Q_2}$$

$$E_p^s = \frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \cdot \frac{P_1 + P_2}{Q_1 + Q_2}$$

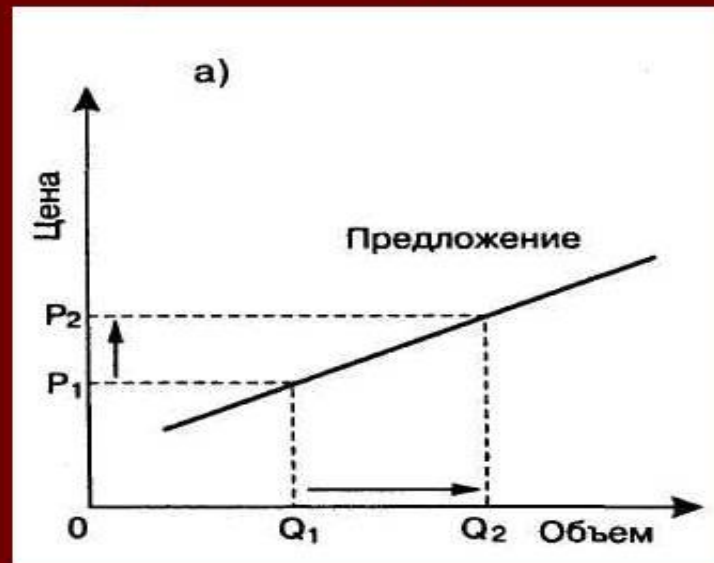
Фактор времени и эластичность.

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.

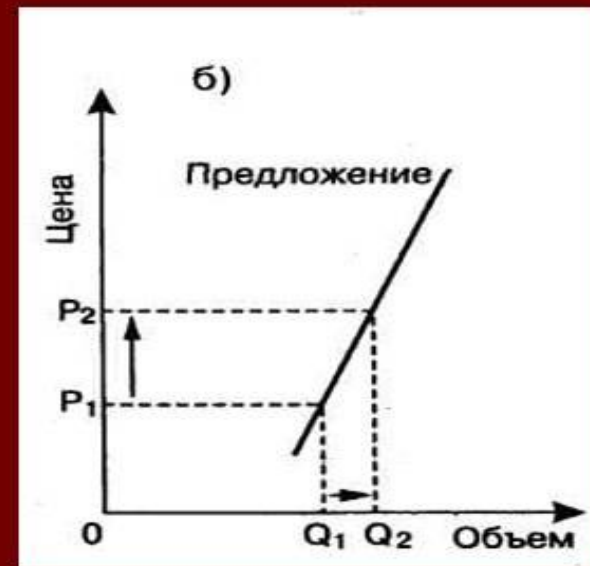
- В **краткосрочном** периоде у фирмы нет времени, чтобы изменить предложение. Это значит, что в этом периоде предложение абсолютно неэластично.
- В **среднесрочный** период фирма использует резервы и увеличивает производство. Предложение может быть увеличено, несмотря на неизменность числа фирм и объема 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% ($E_s > 1$).



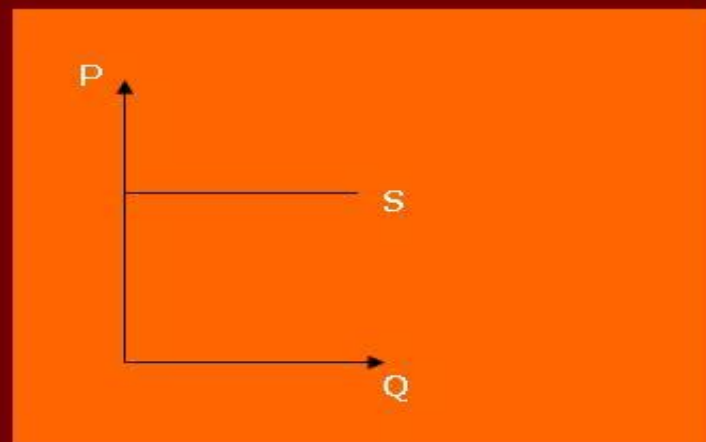
Предложение неэластично , если при изменении цены товара на 1% величина его предложения изменится менее чем на 1% ($E_s < 1$).



Абсолютно (совершенно) эластичное

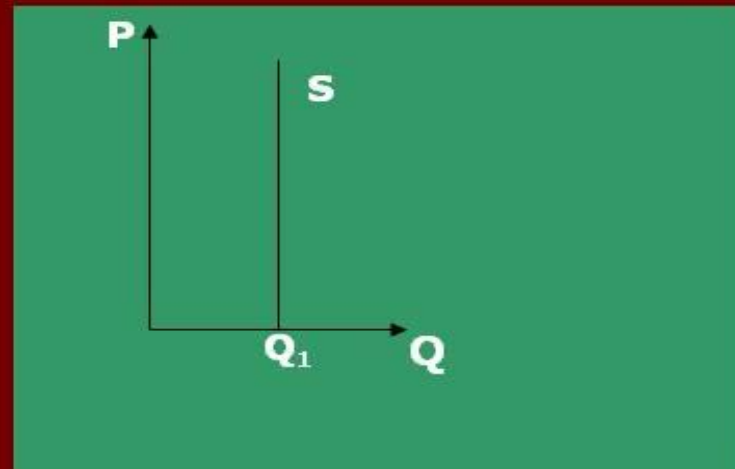
предложение имеет место тогда, когда величина предложения бесконечно изменяется при малом изменении цены

($E_s = \infty$). Эта форма эластичности предложения свойственна долгому периоду.



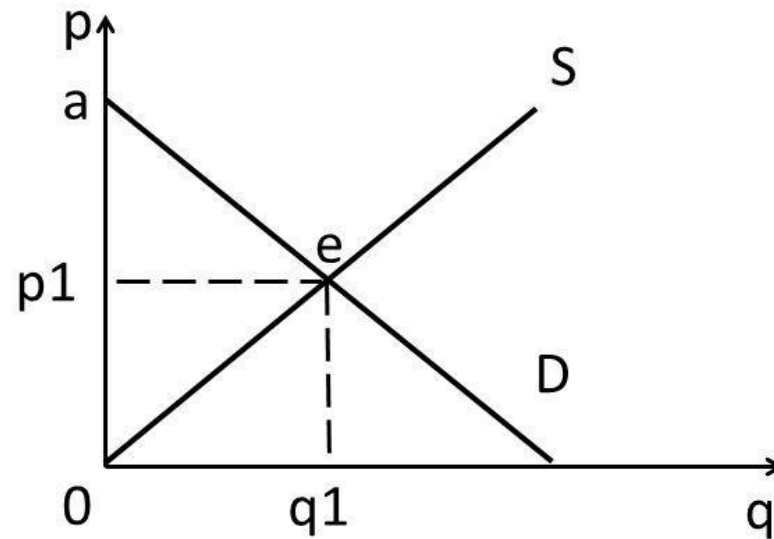
Абсолютно неэластичное предложение

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

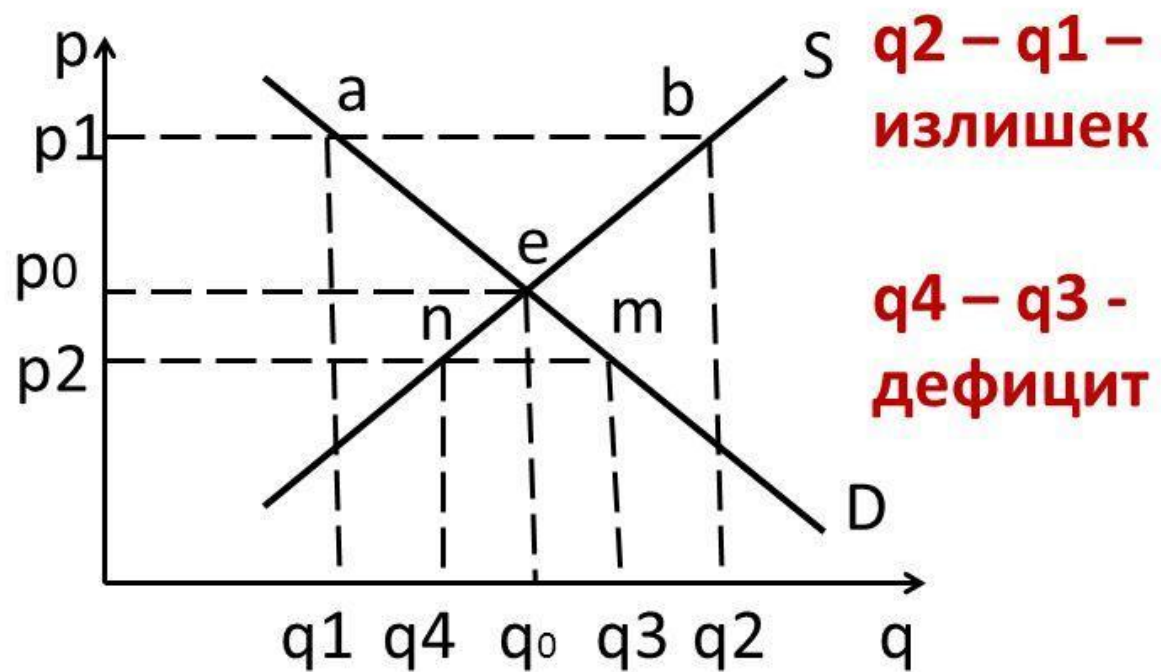



РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ

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