Спрос и предложение

КУПИТЬ **ПРОИЗВЕСТИ**

товар или услугу
по конкретной цене
в определённый
период времени

ВЕЛИЧИНА

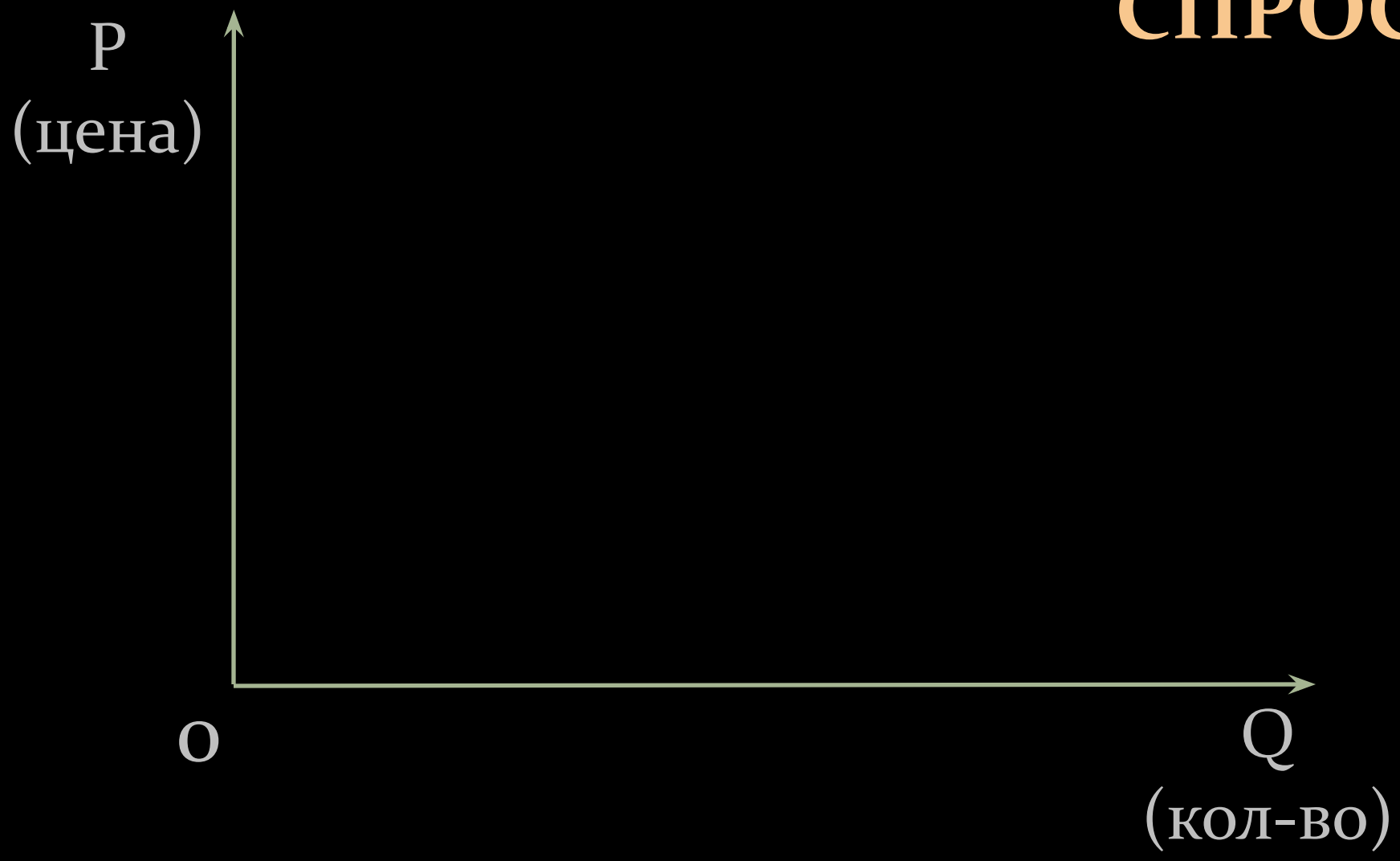
СПРОСА **ПРЕДЛОЖЕНИЯ**

это **объём** (кол-во) **товара** определенного вида, который готовы

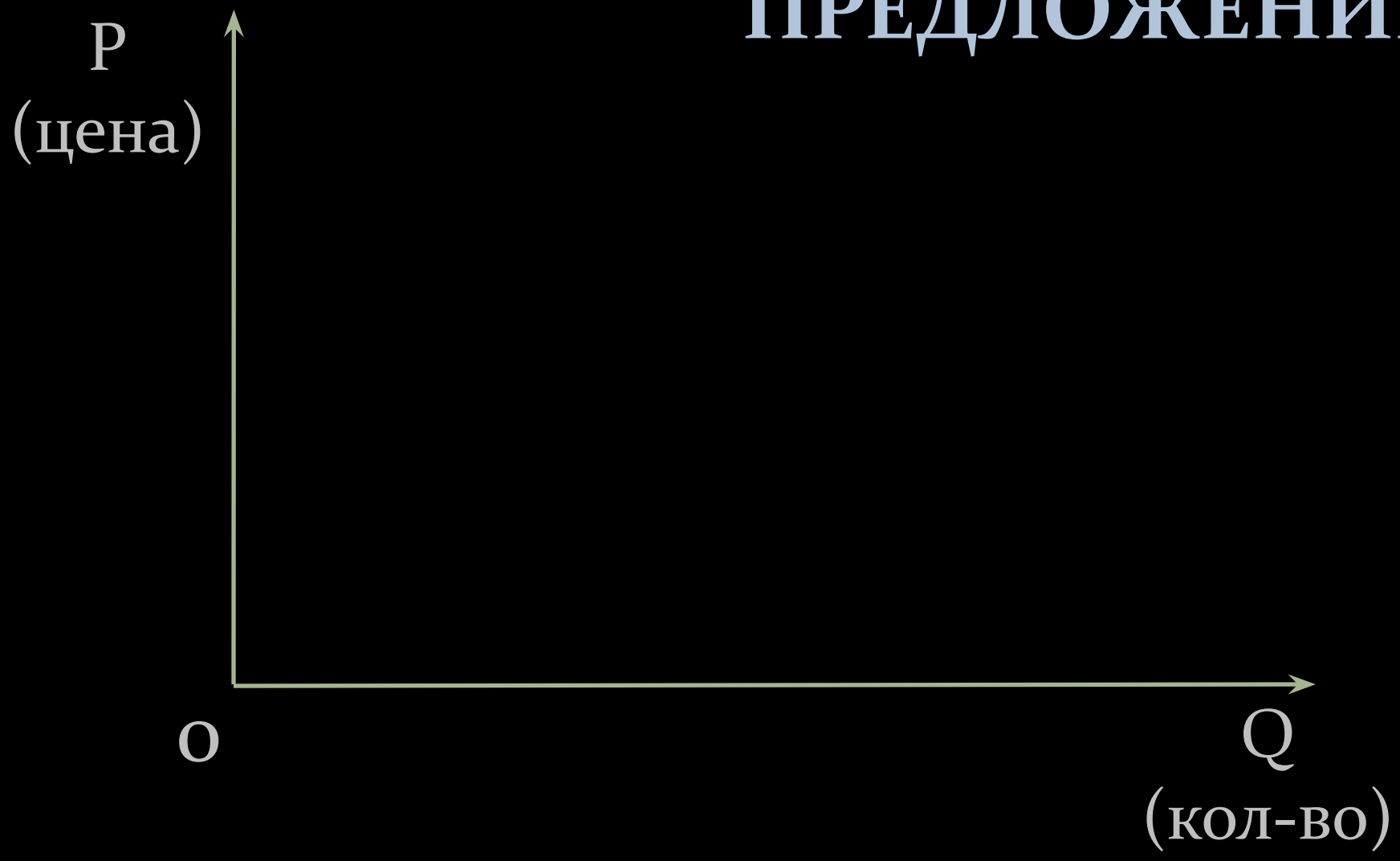
приобрести **предложить**

в течение определённого периода при определённом уровне цены на этот товар

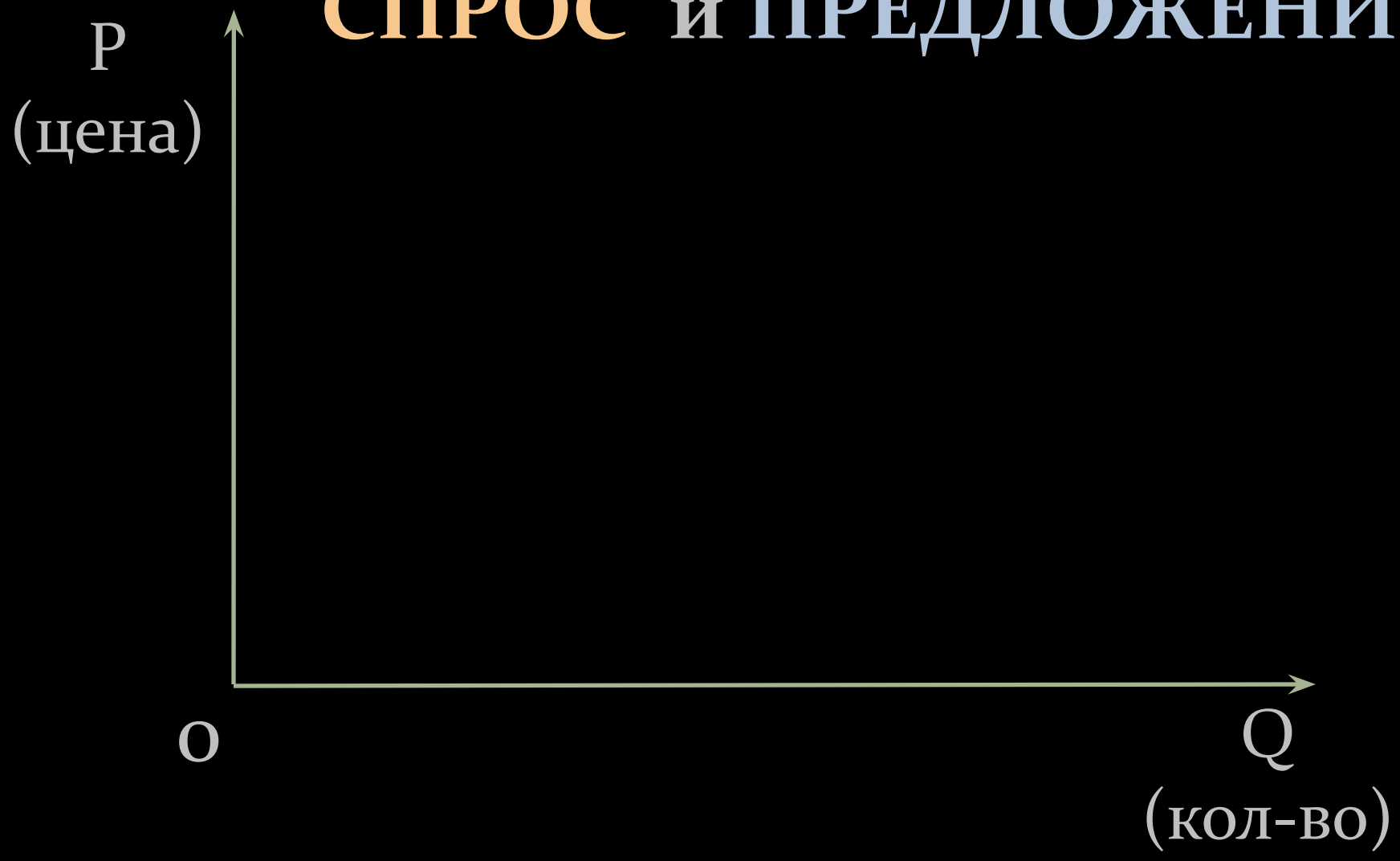
СПРОС



ПРЕДЛОЖЕНИЕ



СПРОС и ПРЕДЛОЖЕНИЕ



НЕЦЕНОВЫЕ ФАКТОРЫ СПРОСА и ПРЕДЛОЖЕНИЯ

-Вкусы и предпочтения потребителей;
- Число потребителей;
- Денежные доходы населения;
- Цены на сопряженные товары;
- Потребительские ожидания;
- Налоги и дотации;
- Внешние условия

-Цены на ресурсы;
- Число продавцов;
- Технология производства;
- Цены на взаимозаменяемые товары;
- Ожидания изменения цен;
- Налоги и дотации;
- Природные условия