



ЗАКОН СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Рынок как экономическая система

- совокупность экономических отношений, связанных с куплей-продажей товаров и услуг;
- совокупность экономических отношений в сфере обмена товаров и услуг, в результате которых формируются спрос, предложение и цена

Признаки рынка

- ✓ *Конкуренция*
- ✓ *Многообразие форм собственности*
- ✓ *Свободное предложение* – свобода предпринимательской деятельности
- ✓ *Нерегулируемый спрос* – свободное волеизъявление потребителя
- ✓ *Свободное ценообразование* – цены определяются на рынке, зависят от спроса и предложения

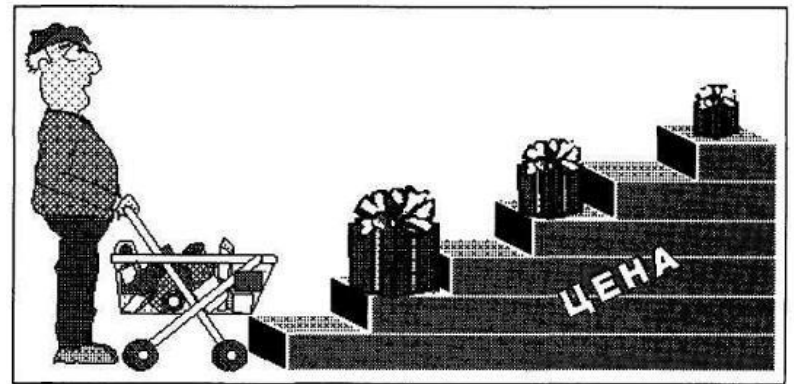
Спрос. Величина спроса

Желание приобрести
товар

≠

Спрос на товар

- **Адам Смит:** «Даже очень бедный человек может, в определенном смысле слова, обладать спросом на карету, запряженную шестеркой лошадей; он может даже желать иметь ее; но его спрос никогда не станет реальным спросом, поскольку этот товар никогда не поступит на рынок для удовлетворения желаний именно этого человека».





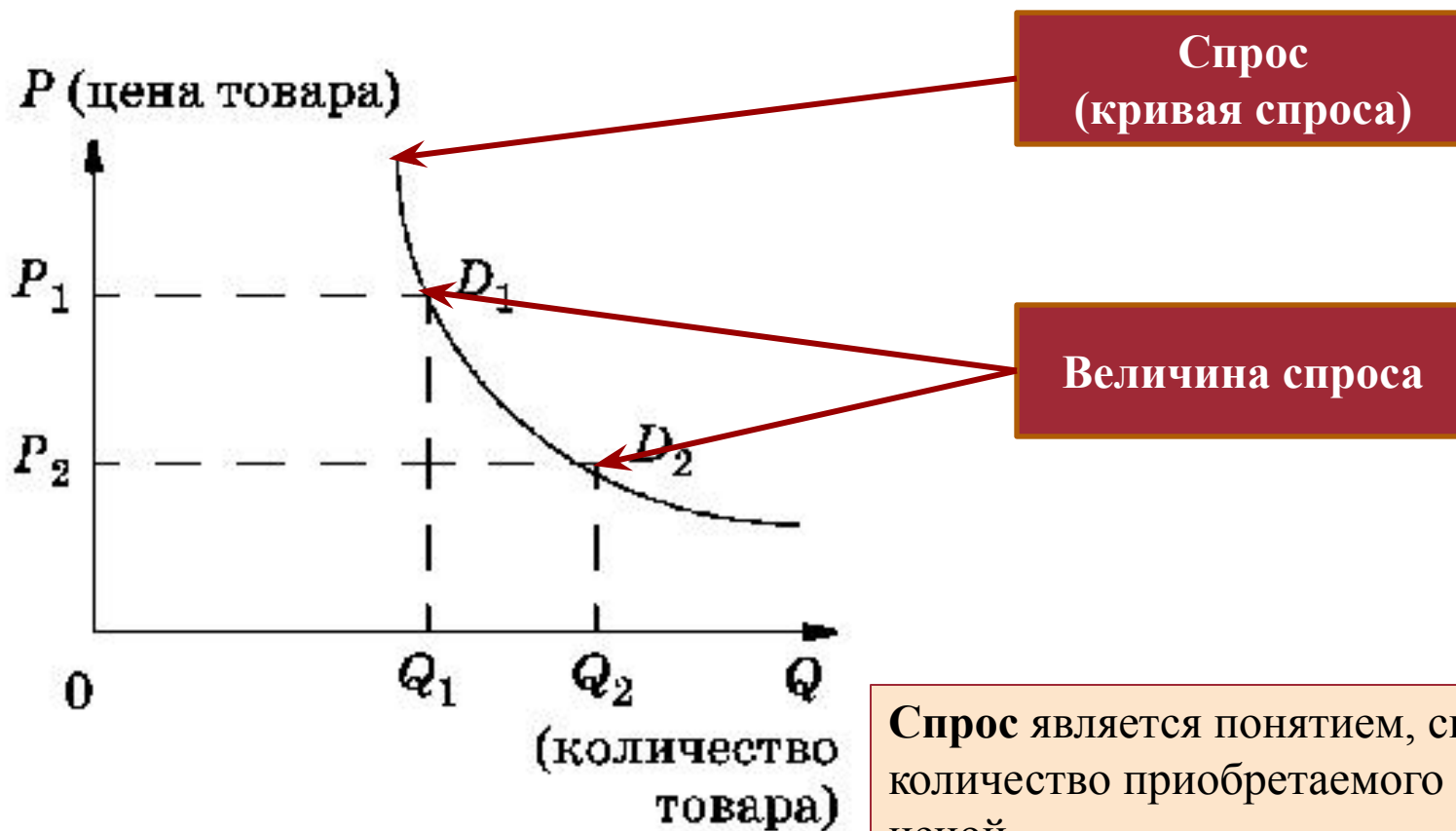
Спрос. Величина спроса

- **Спрос** - желание и возможность приобрести определенное количество блага по каждой из возможных цен в данном месте в данное время.
- Понятие отвечает на простой вопрос: *«Сколько товаров покупатели готовы будут у меня приобрести за месяц при различных уровнях цен на данный товар?»*

Спрос. Величина спроса

- **Величина спроса** - количество товара, которое готов приобрести покупатель по конкретной цене.
- Понятие отвечает на простой вопрос: *«Сколько товаров покупатели готовы будут у меня приобрести за месяц при цене 100 руб.?»*
- Общий объем спроса по всей экономике и по всем потребителям – **совокупный спрос**

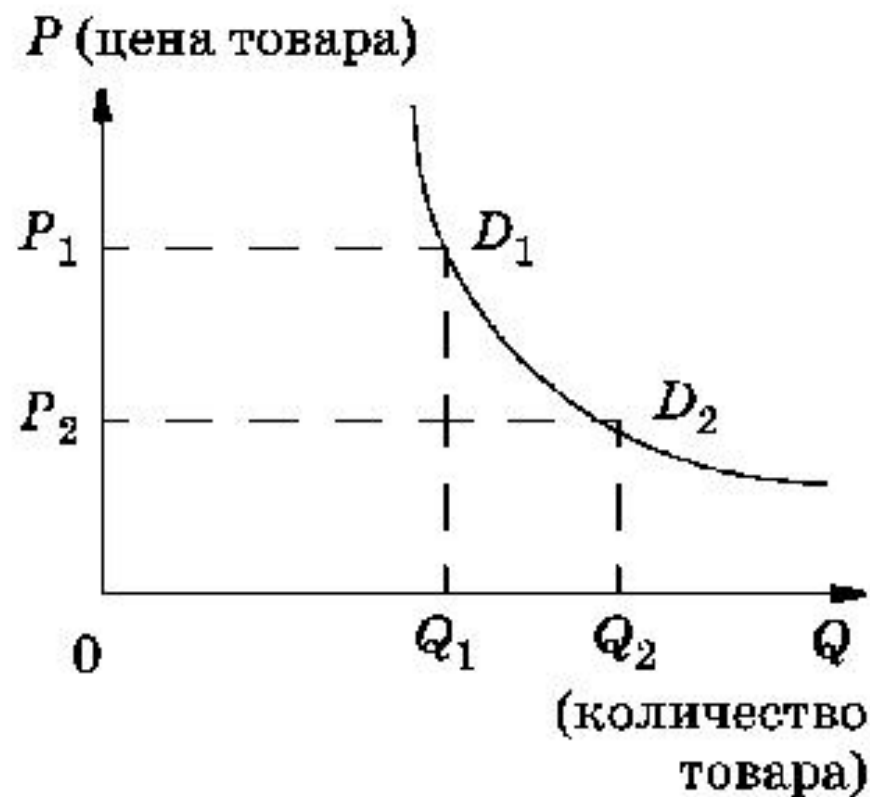
Спрос. Величина спроса



Спрос является понятием, связывающим количество приобретаемого блага с его ценой.

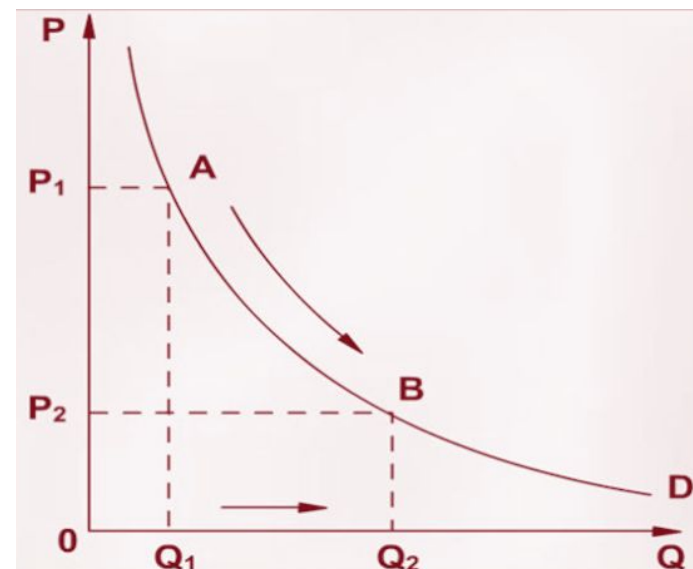
Закон спроса

При прочих равных условиях, **чем выше цена на товар, тем меньше спрос на него** (т.е. тем меньшее количество товаров будет куплено потребителями).
И наоборот, **если цена снижается** (например, с P_1 до P_2), **то количество покупок данной продукции увеличивается** (например, с Q_1 до Q_2).



Закон спроса отражает:

- обратную зависимость между ценой и количеством покупаемого товара;
- особенность рыночного поведения покупателя: *постепенное убывание его спроса* (сокращение объема покупок данной продукции происходит не только по причине роста цены, но и вследствие насыщения потребностей – «убывающая полезность»)



Изменение величины спроса
(зависимость от цены)

??? Насколько велика зависимость величины спроса от цены

Эластичность спроса

- степень реакции покупателя (изменение спроса) на изменение цен, уровня доходов или других факторов
- эластичность спроса по цене – показатель степени чувствительности, процентного изменения спроса на какой-либо товар или услугу в результате изменения цены товара
- Формула коэффициента эластичности по цене (\sim):

$$E = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1} / \frac{P_2 - P_1}{P_1}$$

где E – коэффициент эластичности, Q2 – величина спроса при новой цене, Q1 – величина спроса при старой цене, P2 – новая цена, P1 – старая цена

Эластичность спроса

- спрос *совершенно эластичен*, если незначительное увеличение цены приводит к бесконечно большому сокращению спроса, а малое снижение цены приводит к бесконечно большому увеличению объёма спроса
- спрос имеет *единичную эластичность*, если изменение цены на 1% приводит к изменению объёма спроса на 1%. ($E=1$)
- спрос *эластичен*, то есть увеличение (снижение) цены на 1% приводит к снижению (повышению) объёма спроса более чем на 1%. ($E>1$)
- спрос *совершенно неэластичен*, если любые изменения цены не влияют на объём спроса. ($E=0$)
- спрос *неэластичен*, если увеличение (снижение) цены на 1% приводит к снижению (повышению) объёма спроса менее чем на 1% ($E<1$)

Эластичность спроса

Товары с эластичным спросом

- ✓ предметы роскоши (драгоценности, деликатесы);
- ✓ товары, стоимость которых ощутима для семейного бюджета (мебель, дорогая бытовая техника);
- ✓ легкозаменяемые товары (некоторые виды мяса, фрукты)

Товары с неэластичным спросом

- ✓ предметы первой необходимости (лекарства, обувь);
- ✓ товары, стоимость которых незначительна для семейного бюджета (карандаши, зубные щетки);
- ✓ труднозаменяемые товары (электрическая лампочка, бензин для автомобиля)

Эффекты «подтверждения»

Эффект дохода

показывает, как изменятся реальный доход потребителя и его спрос при изменении цен на товары;

- ✓ снижение цены товара может сделать потребителя «богаче» и позволит ему расширить объем спроса;
- ✓ товар, спрос на который увеличивается с ростом дохода при прочих равных условиях, называют **нормальным товаром**.

Эффект замещения

характеризует взаимосвязь между ценами товаров и объемом спроса потребителя;

- ✓ если снижение цены одного товара уменьшает спрос на другой товар, то оба товара называют **взаимозаменяемыми, т.е. субститутами**.
- ✓ когда снижение цены одного товара ведет к увеличению спроса на другой товар, такие товары называют **взаимодополняющими, т.е. комплементарными**.

Эффекты «ИСКЛЮЧЕНИЯ»

□ эффект Гиффена;



(1837-1910)

- ✓ это товар, величина спроса на который имеет тенденцию к падению по мере падения цены (и наоборот), что противоречит закону спроса.
- ✓ исследование: картофель составлял существенную часть в рационе ирландцев; однако при его подорожании, бедные покупали больше картофеля, отказывая себе в покупке других продуктов.

□ эффект присоединения к большинству;

□ эффект сноба;

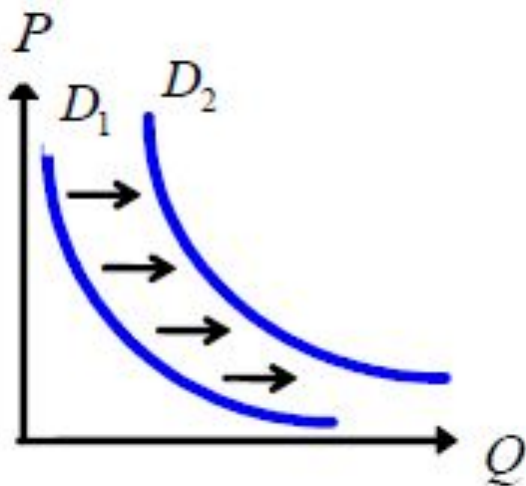
□ эффект Веблена.

Неценовые факторы спроса

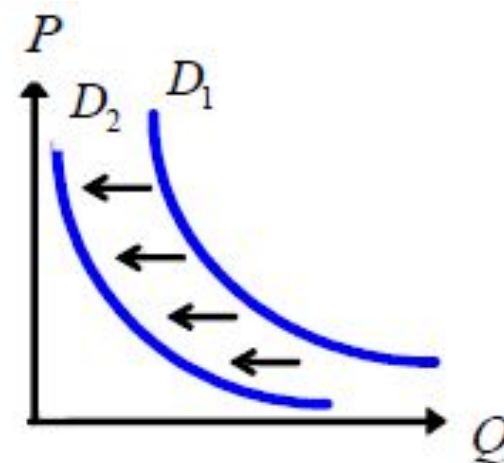
1. доходы покупателей;
2. цены на другие товары (товары-субституты и/или товары-комплементы);
3. ожидания покупателей (инфляционные ожидания, дефицитные ожидания, ожидания, связанные с изменением дохода, занятости и т.д.);
4. вкусы и предпочтения покупателей (мода);
5. количество покупателей и структура покупателей;
6. традиции (этнические, религиозные и др.)
7. сезонность и др.



Изменение спроса



Увеличение спроса



Уменьшение спроса

Зависимость от неценовых факторов спроса

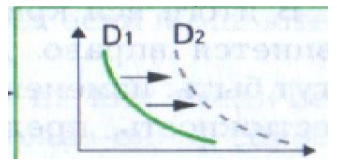


Фактор	Пример	График
--------	--------	--------

Вкусы и предпочтения



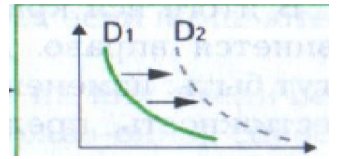
Удачная реклама



Изменение дохода



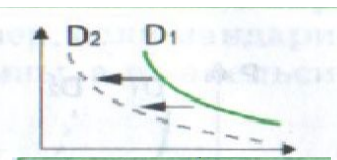
Доход вырос



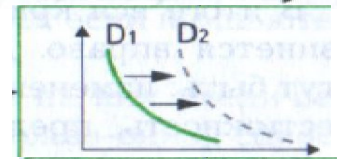
Изменение цен на
сопряженные товары



Комплементы стали
дороже



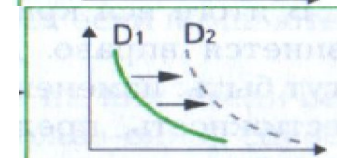
Субституты стали
дороже



Ожидание изменения
цен и доходов



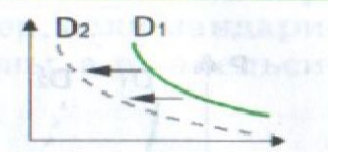
Ожидание повышения
цен



Количество
покупателей на рынке



Снижение количества
покупателей





Предложение. Величина предложения

Предложение - желание и возможность
продать товары и услуги с целью получение
прибыли

Простой вопрос: *«Сколько товаров
изготовители готовы будут мне
предложить за месяц при различных уровнях
цен на данный товар?»*



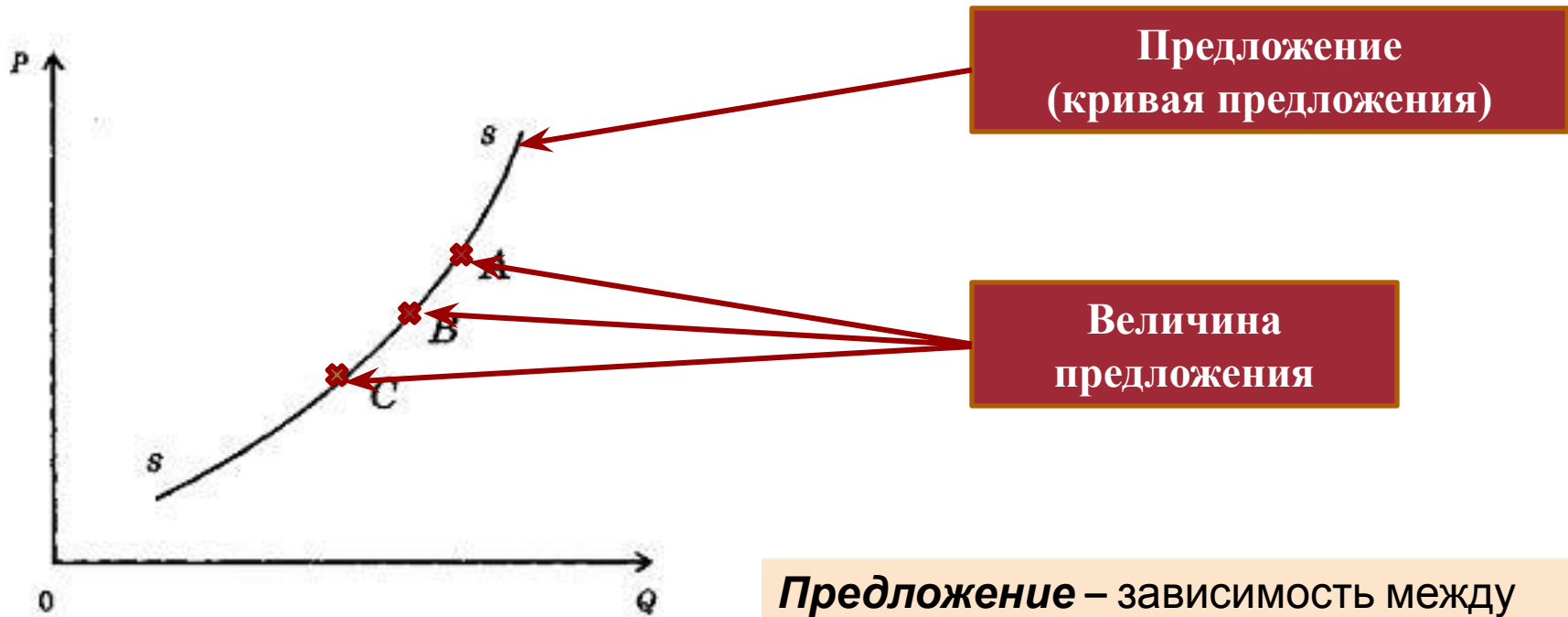
Предложение. Величина предложения

Величина предложения - количество товара, которое продавец готов продать в течении определенного времени при каждом уровне цен

Простой вопрос: *«Сколько товаров изготовители будут готовы мне предложить на продажу за месяц при цене, равной X руб.?»*

Общий объем предложения по всей экономике и по всем производителям – **совокупное предложение**

Предложение. Величина предложения

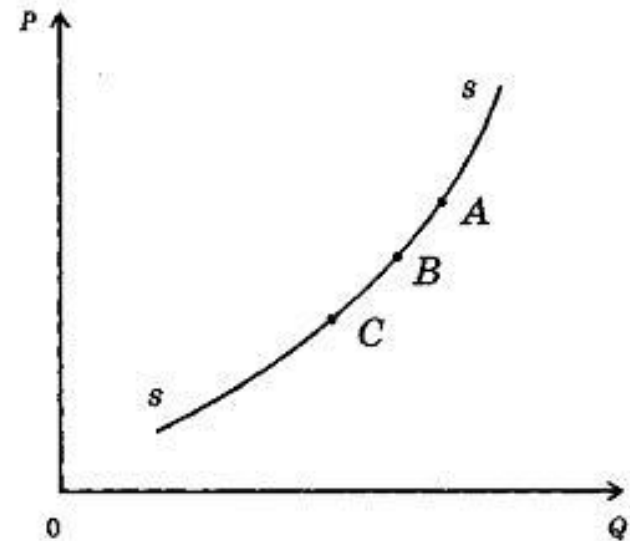


Предложение – зависимость между ценой и количеством экономического блага, которое производитель желает и готов предложить к продаже в течение некоторого промежутка времени.

Закон предложения

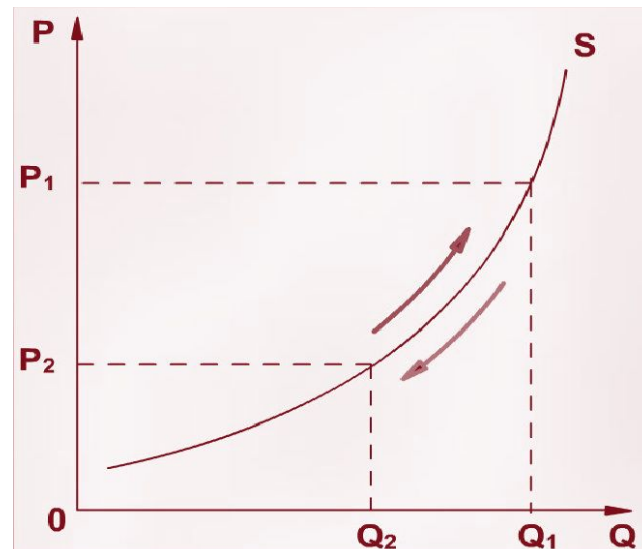
При прочих равных условиях, **при повышении цены экономического блага величина предложения растет.**

И наоборот, **при снижении цены экономического блага величина предложения падает.**



Закон предложения отражает:

Закон предложения отражает **прямую** зависимость между ценой товара и величиной предложения.



Изменение величины предложения
(зависимость от цены)

??? Насколько велика зависимость величины предложения от цены

Эластичность предложения

- показатель процентного изменения предложения какого-либо товара или услуги в результате изменения цены
- Формула коэффициента эластичности по цене (~):

$$E = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1} / \frac{P_2 - P_1}{P_1}$$

где E – коэффициент эластичности, Q2 – величина предложения при новой цене, Q1 – величина предложения при старой цене, P2 – новая цена, P1 – старая цена

Эластичность предложения

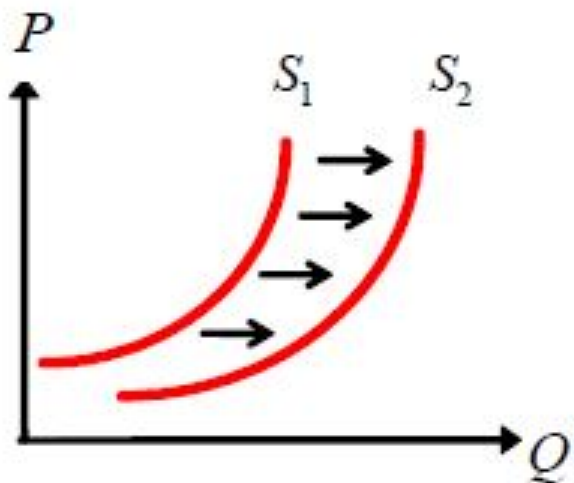
- *абсолютно неэластичное предложение* – когда предложение товара не меняется при изменении цены. ($E=0$)
- *неэластичное предложение* – когда значение предложения изменяется на меньший процент, чем цена. ($E<1$)
- *предложение единичной эластичности* – когда если изменение цены на 1% приводит к изменению объёма предложения на 1% ($E=1$)
- *эластичное предложение* – когда значение предложения изменяется на больший процент, чем цена. ($E>1$)
- *абсолютно эластичное предложение* – когда значение предложения изменяется бесконечно при малом изменении цены.

Неценовые факторы предложения

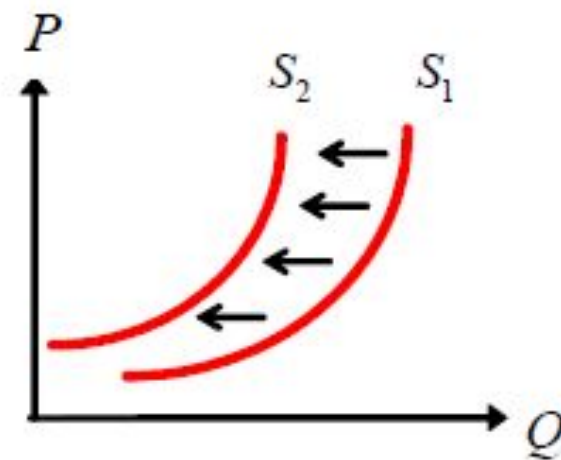
- 1) цены ресурсов;
- 2) технология;
- 3) налоги;
- 4) субсидии;
- 5) количество производителей;
- 6) ожидания производителей;
- 7) открытие новых месторождений полезных ископаемых;
- 8) погодные условия;
- 9) политические события;
- 10) сезонность и др.



Изменение предложения



Увеличение предложения



Уменьшение предложения

Зависимость от неценовых факторов предложения

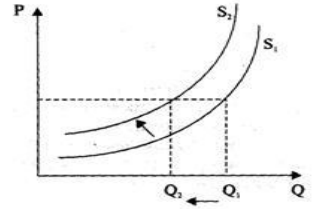


Фактор	Пример	График
--------	--------	--------

Цены ресурсов



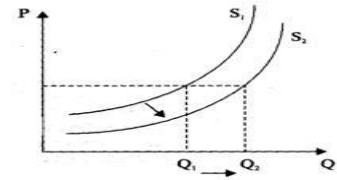
Повышение цен на ресурсы



Налоги



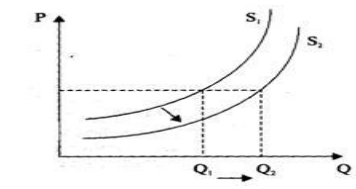
Снижение налогов



Субсидии



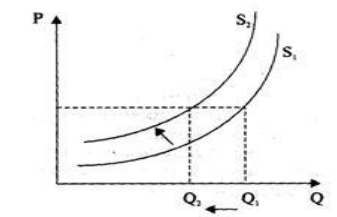
Увеличение субсидий



Количество производителей



Уменьшение



Ожидания производителей



Ожидание снижения цены товара

