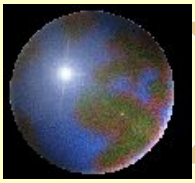


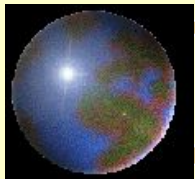
Закон спроса. Закон предложения.



Спрос -

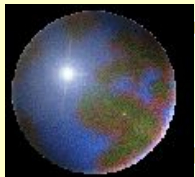
Это желание и возможность
потребителя купить продукт или
услугу в определенном месте и в
определенное время.



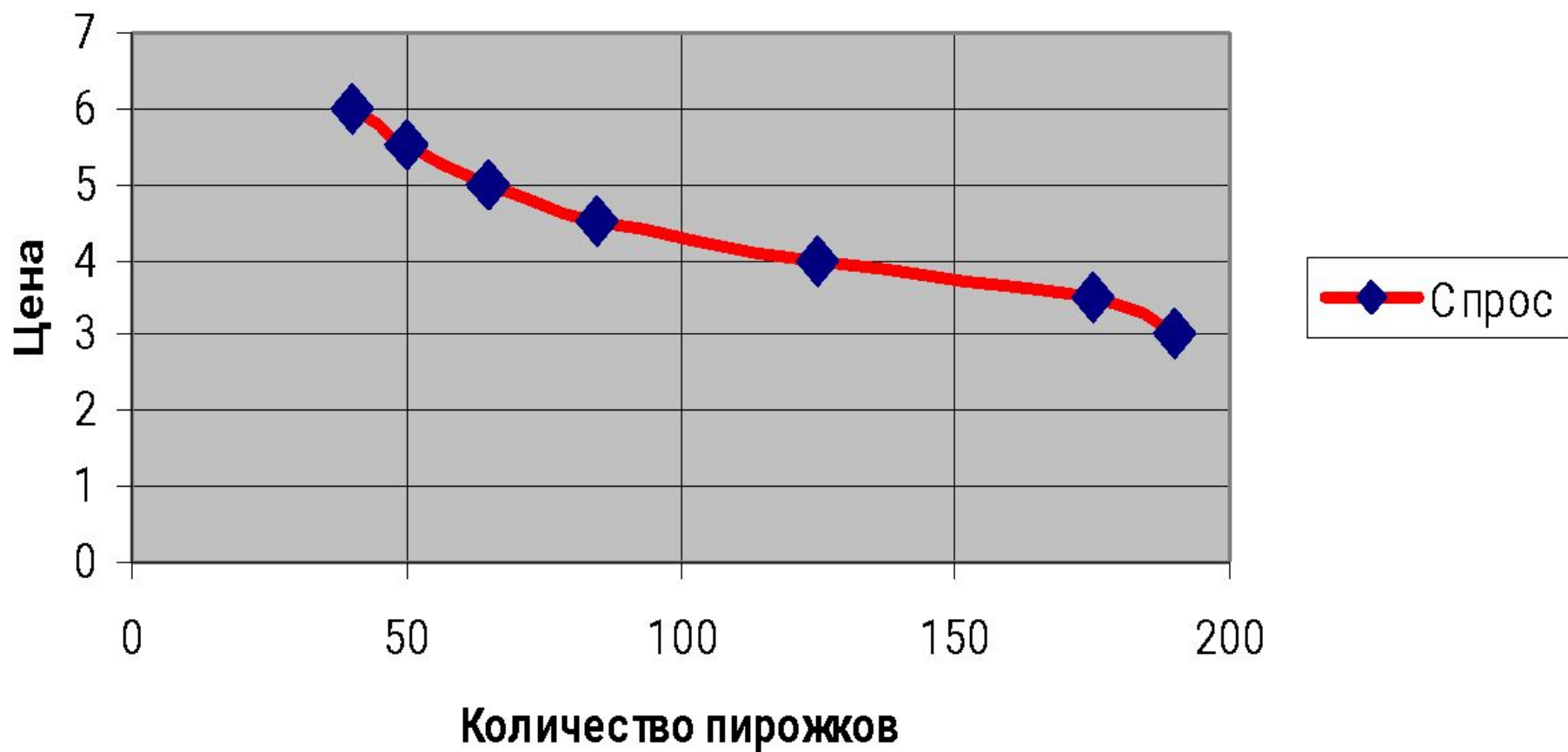


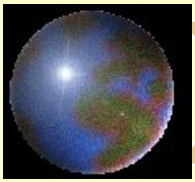
Шкала спроса на пирожки в школьной столовой

Цена за пирожок, руб.	Спрос, шт.
3.00	190
3.50	175
4.00	125
4.50	85
5.00	65
5.50	50
6.00	40



Спрос на пирожки в школьной столовой





Закон спроса

Говорит о том, что при прочих равных условиях по низкой цене удастся продать больше товаров, чем по высокой.

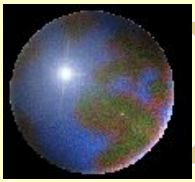


На величину спроса могут оказывать влияние следующие эффекты

- Эффект дохода
- Эффект замещения
- Эффект убывания предельной полезности



Эффект Веблена, товары Гиффена

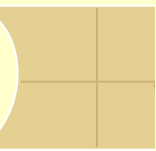
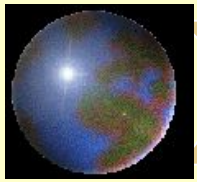


Эффект убывания предельной полезности -

способ описания ситуации, когда последняя единица товара приносит меньше удовлетворения, чем предпоследняя.



Полезность – возможность использования товара себе на благо.



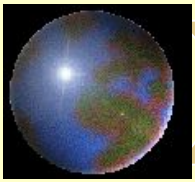
Эластичность



Описывает, в какой степени изменение цены влияет на величину спроса.

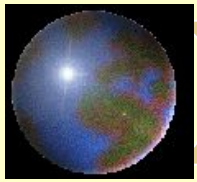
Если спрос **эластичен**, то небольшие изменения в цене могут вызвать относительно значительные изменения в спросе на товар.

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



- Товары с *эластичным* спросом

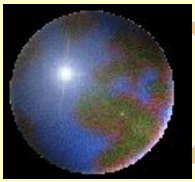
- Предметы роскоши: драгоценности, деликатесы
- Товары, стоимость которых ощутима для семейного бюджета: мебель, бытовая техника
- Легкозаменяемые товары: мясо, фрукты



Товары неэластичного спроса

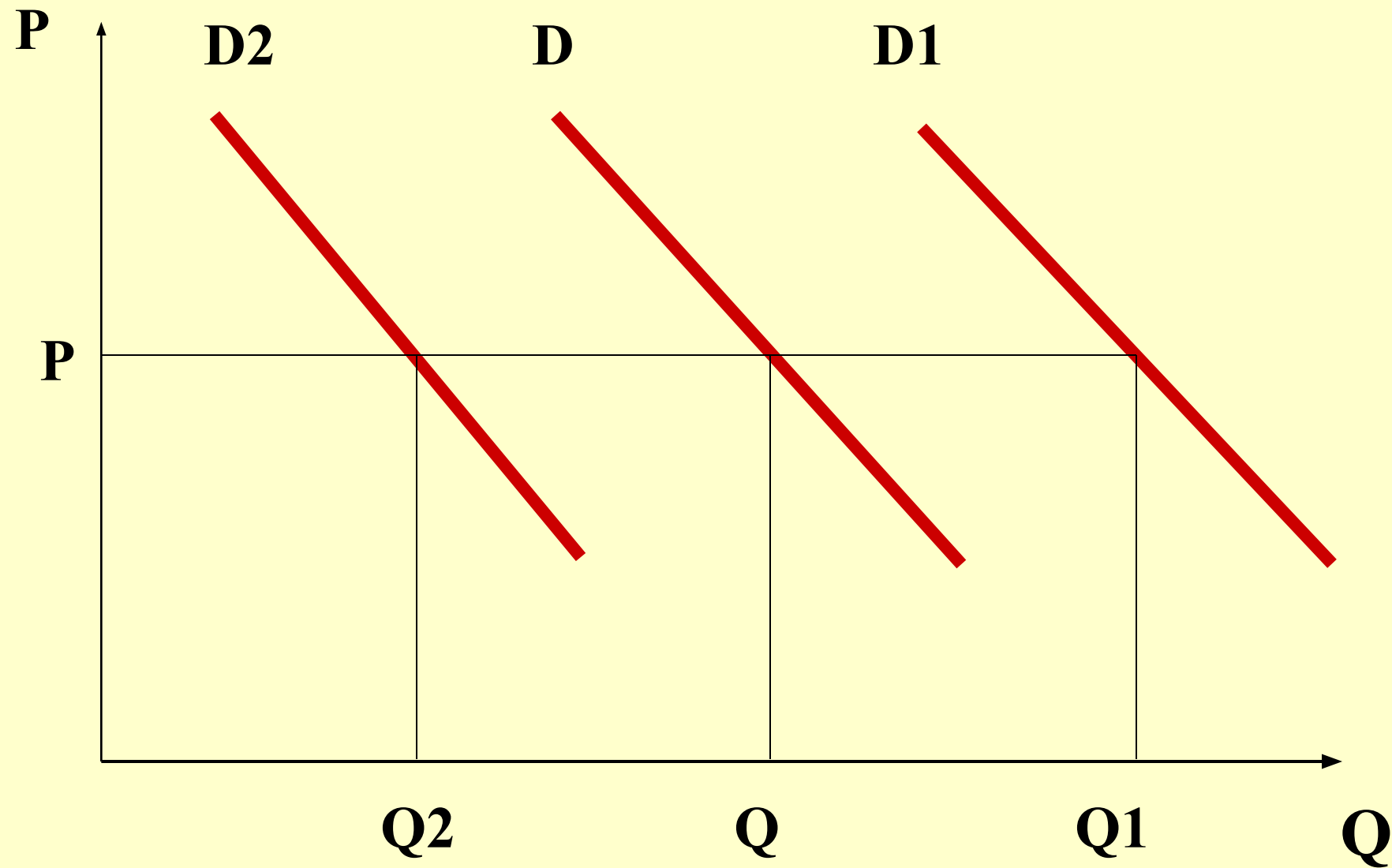
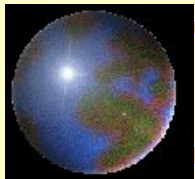
- Это товары первой необходимости (лекарства, источники энергии)
- Для них трудно найти заменители (хлеб, бензин)
- Они относительно недороги (спички, карандаш)
- Безвыходное положение потребителя

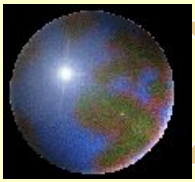




Неценовые факторы спроса:

- климатические или сезонные изменения;
- изменения доходов;
- изменения в стиле, вкусе, привычках;
- инфляционные ожидания;
- цены на товары – заменители;
- цены на дополняющие товары.

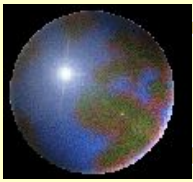




Если спрос увеличивается,
то кривая спроса
смещается вправо (D1);

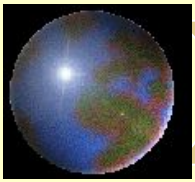


Если спрос снижается, то
кривая спроса смещается
влево (D2).



Предложение характеризует
возможность и желание продавца
предлагать свои товары для
реализации на рынке по
определённым ценам.





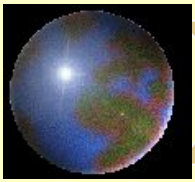
Объём, величина предложения — это количество продукта (товара, услуг), которую продавец (производитель) **желает, может и способен в соответствии с наличием или производительными возможностями предложить для продажи на рынке в течение некоторого периода времени при определённой цене.**

Закон предложения говорит о том, что при прочих равных условиях товаров по высоким ценам предлагается больше, чем по низким. Таким образом, повышение цен ведет к росту величины предложения.

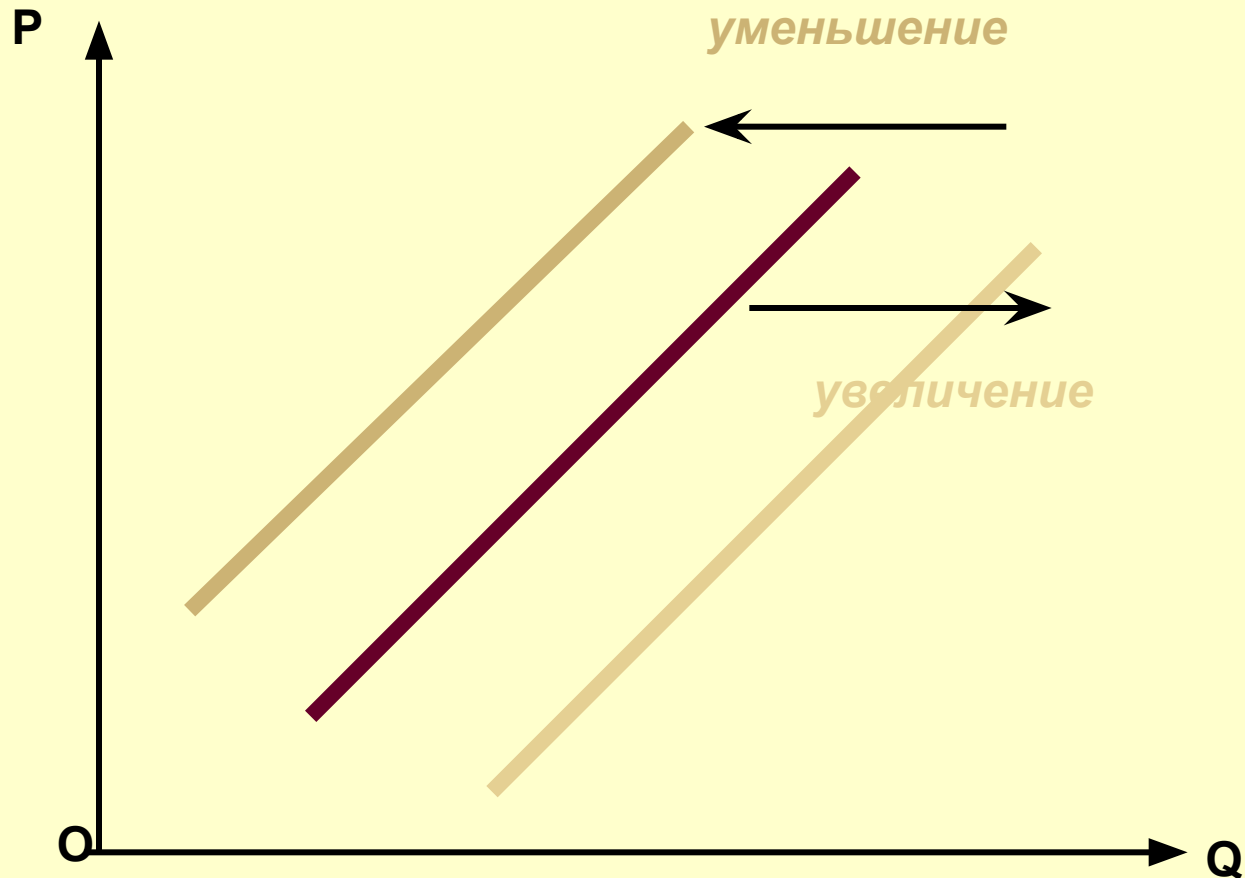


Неценовые факторы предложения:

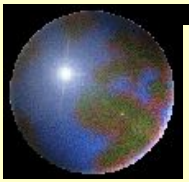
- цены на производственные ресурсы
- технология
- налоги и субсидии государства
- число продавцов на рынке
- цены альтернативных товаров
- ожидаемые в будущем изменения цен на данный товар



Изменение предложения

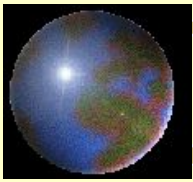


Влияние неценовых факторов



На рынке реальная цена товара, по которой будут осуществляться рыночные сделки, определяется в результате взаимодействия спроса и предложения

- Эта цена носит название **равновесной цены** - цены, при которой количество товара, на которое предъявляется спрос, равняется количеству товара, которое предлагается к продаже фирмами.



Равновесие на рынке.

