

ТАУ

**Профориентационный курс для
школьников// Образовательный центр
«Галактика»**

**Модуль «Экономика и
предпринимательство» // «Рынки благ.
Спрос и предложение»**

Рыночное равновесие

**Рыночная экономика – это
экономическая система, в которой
фундаментальные экономические проблемы**

Что?

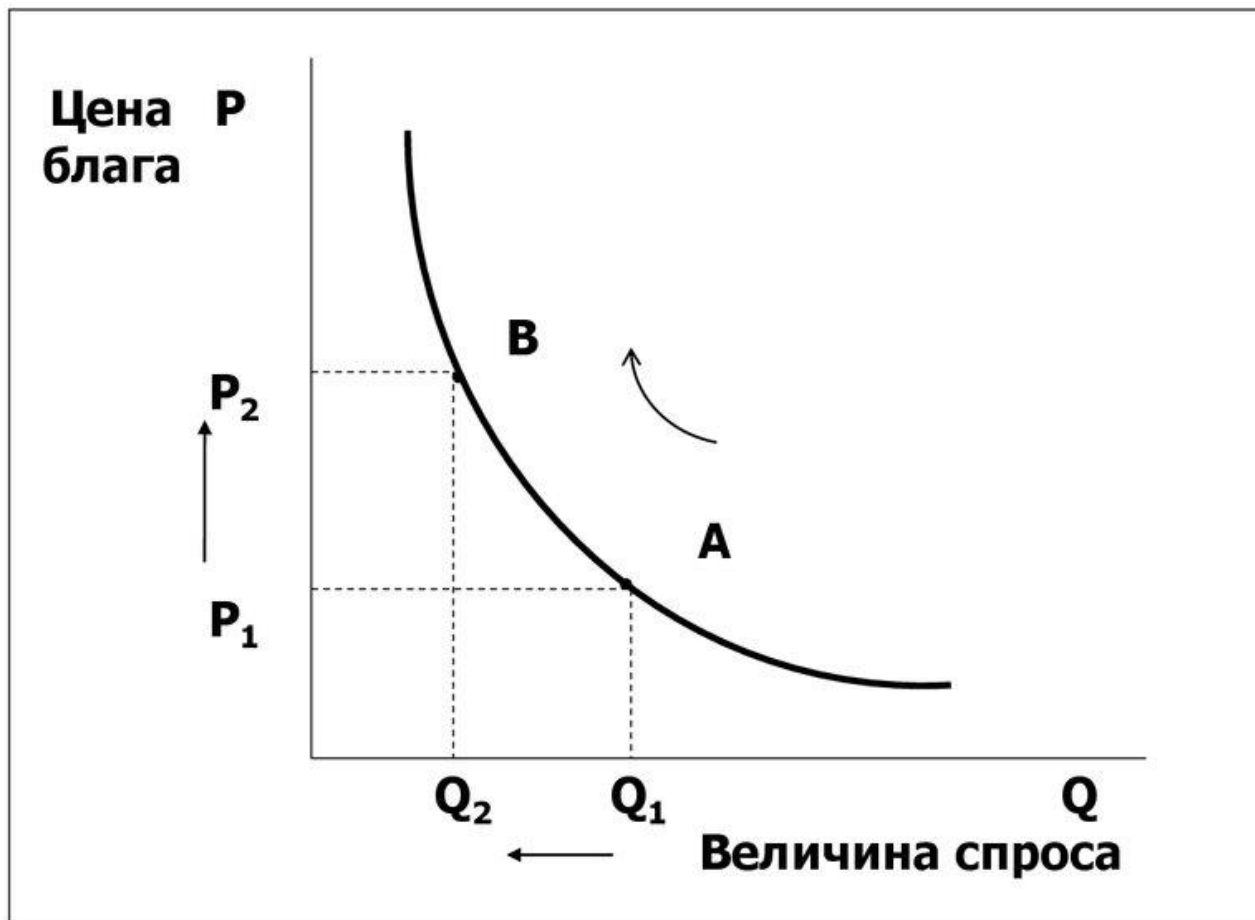
Как?

Для кого?

производить

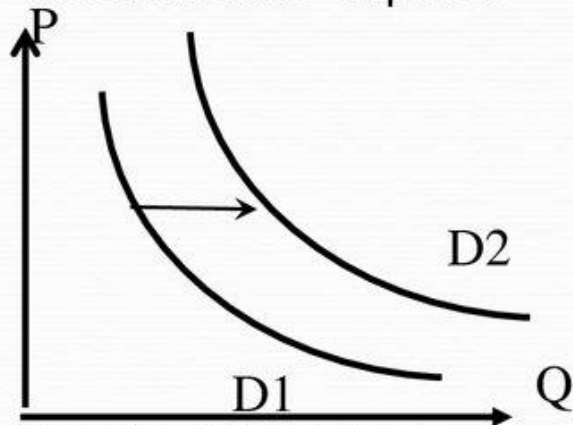
решаются главным образом через рынок

Кривая спроса

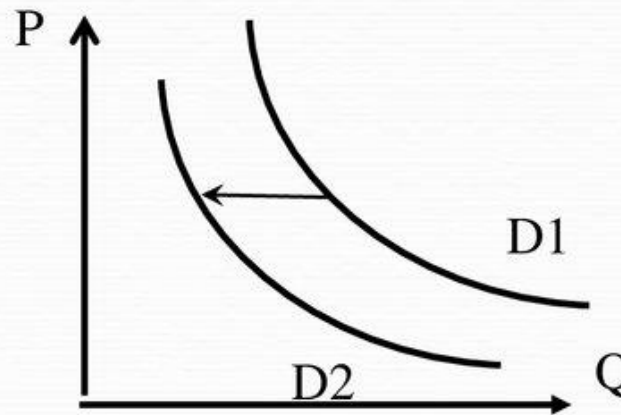


Факторы, влияющие на спрос

Увеличение спроса

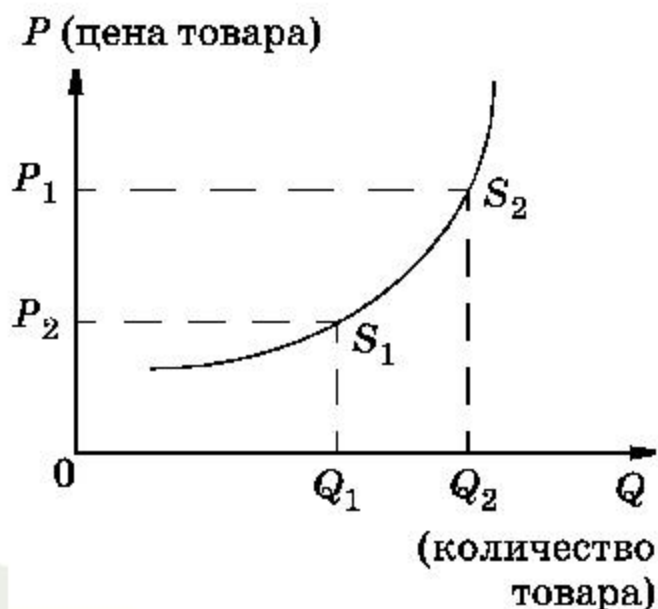


Уменьшение спроса



Факторы, влияющие на спрос:

- Потребительские вкусы (изменение вкусов, вызванное рекламой, модой)
- Число покупателей
- Изменение дохода (товары высшей категории или нормальные товары и товары низшей категории)
- Цены на сопряженные товары (взаимодополняющие и взаимозаменяемые товары)
- Сезонные изменения
- Ожидания потребителей



Предложение – это готовность производителя продать определённое количество товара или услуги по определённой цене за определённый период времени.

Объём (величина) предложения – количество товара или услуги, которое готовы продать продавцы по определённой цене в течение определённого количества времени.

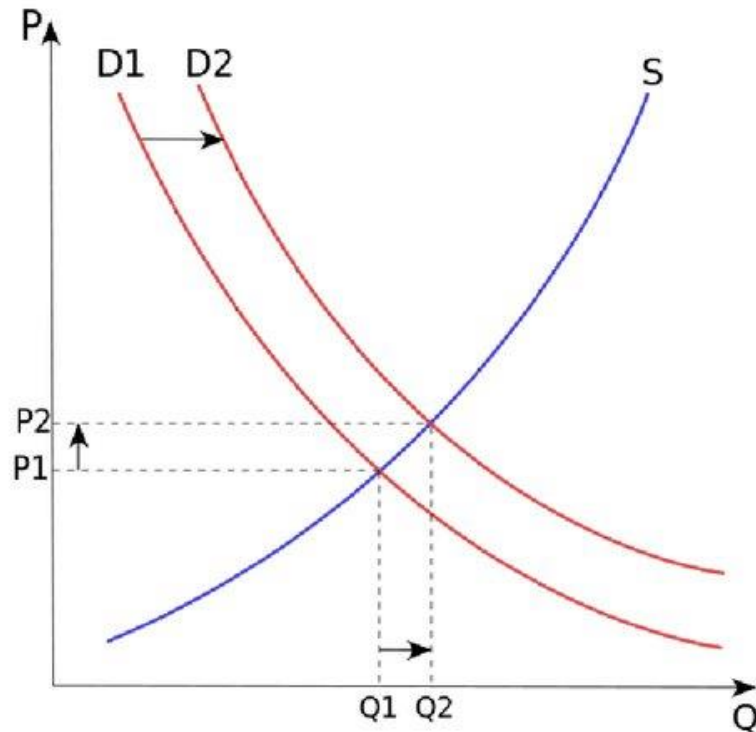
Закон предложения – как правило, рост цен вызывает увеличение количества выпускаемых / предлагаемых к продаже товаров, а снижение цен – уменьшение этого количества (прямая зависимость).

Равновесная цена

Равновесная цена, это:

1. цена, при которой спрос и предложение равны;
2. цена, при которой нет ни дефицита, ни избытка товаров и услуг;
3. цена, которая не обнаруживает тенденцию к росту или снижению.

Ни продавцы, ни покупатели не имеют побуждающих мотивов к изменению ситуации на рынке в случае установления равновесия, то есть имеет место баланс.



Поиск «точки равновесия»: изменение цены (P) и количества товара (Q) как следствие изменения спроса (D) и предложения (S)

Формула эластичности спроса

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

E – эластичность спроса (берется по модулю);

P1 – прежняя цена;

P2 – новая цена;

Q1 – величина спроса при прежней цене;

Q2 – величина спроса при новой цене.

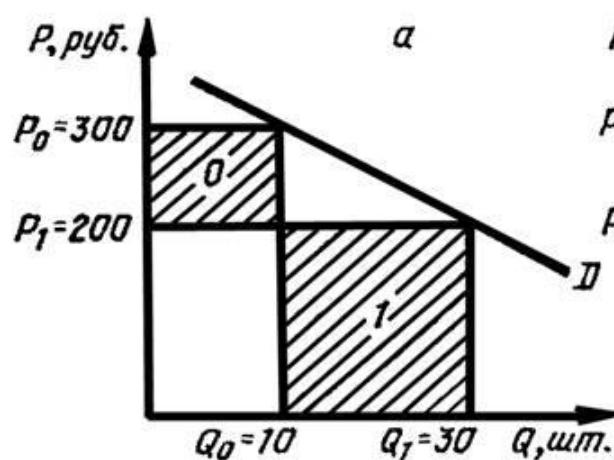
Влияние ценовой эластичности спроса на выручку



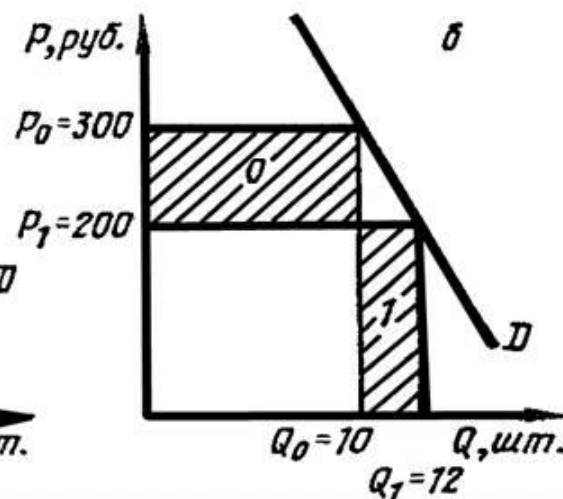
Выручка производителя (Total Revenue) = цена (Price) · количество (Quantity)

$$TR = P \cdot Q$$

Следовательно, изменение цены и количества покупаемого товара напрямую влияет на выручку. Как изменится выручка при изменении цены, зависит от характера эластичности спроса.



а) при эластичном спросе

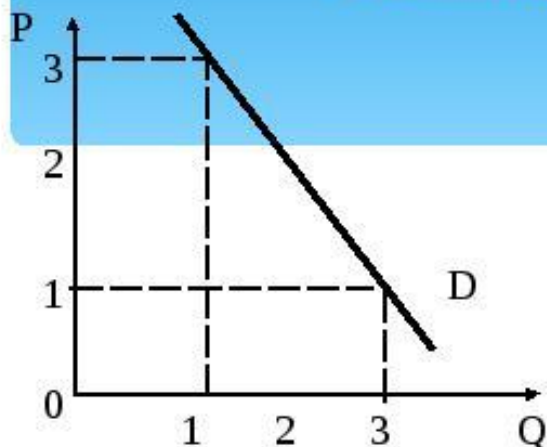


б) при неэластичном спросе **Тема 8**

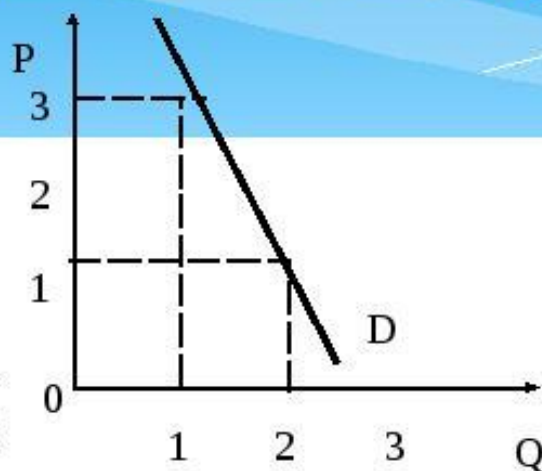
Эластичность спроса и предложения

Различные товары отличаются друг от друга по степени реакции спроса и предложения на изменения цены.

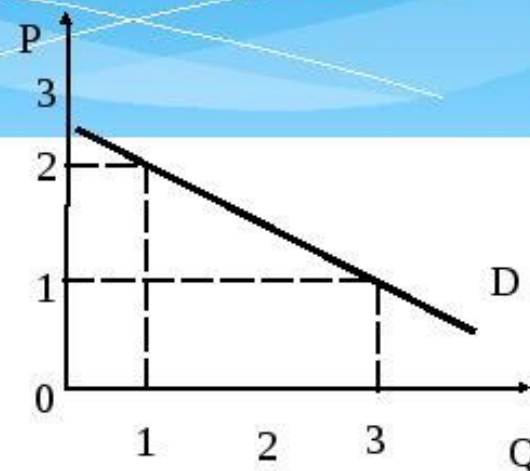
Рассмотрим три варианта кривой спроса:



а)



б)



в)

Общая выручка (валовый доход) продавца = $P \cdot Q$

а) падение цены в 3 раза вызвало рост спроса тоже в 3 раза: общая выручка не изменилась;

б) снижение цены в 3 раза сопровождается ростом закупок лишь в 2 раза: общая выручка сократилась;

в) объем спроса вырос больше, чем упала цена: выручка растет.

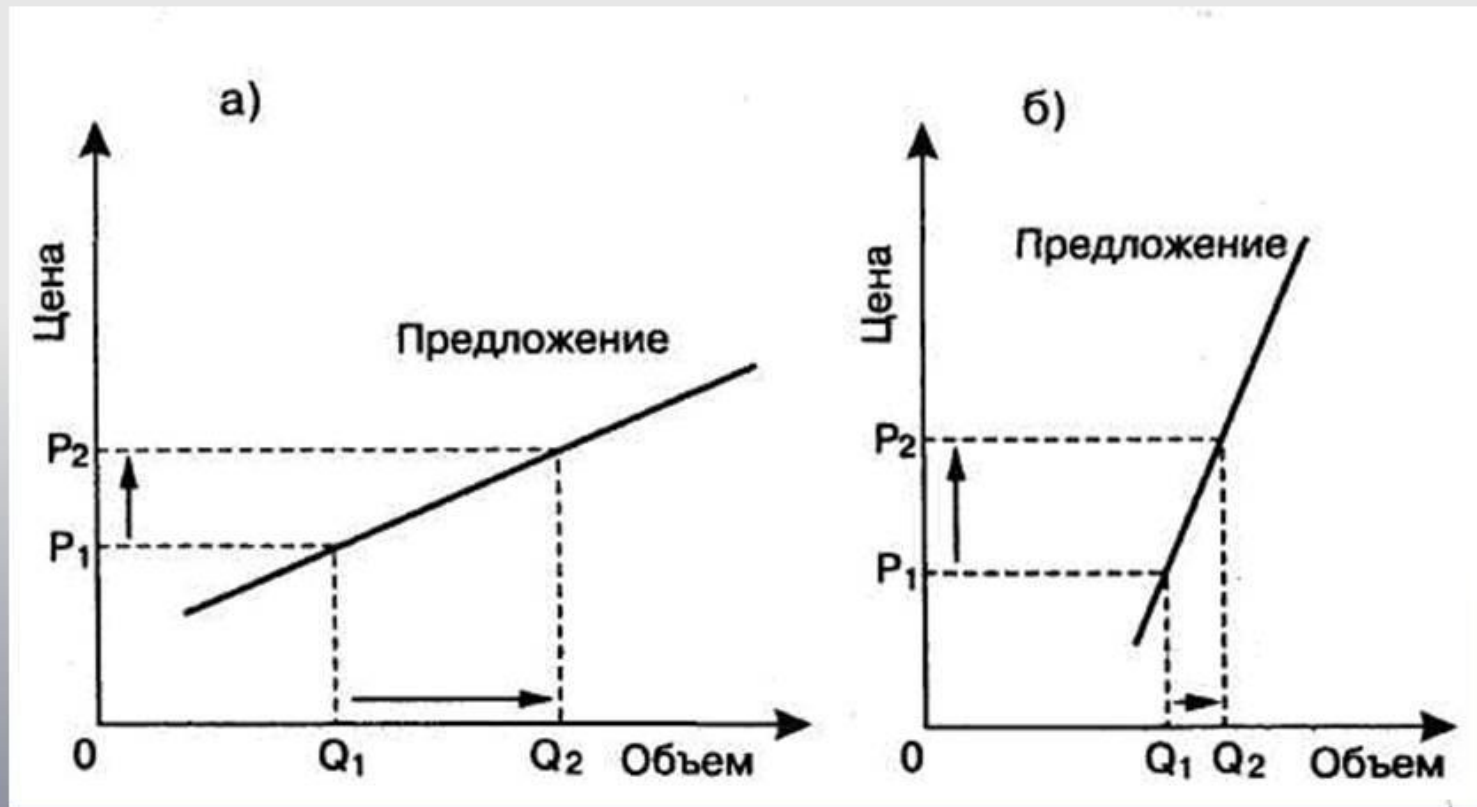
Эластичность спроса

	Спрос	Товар
$E_p^D = 0$	Совершенно неэластичный спрос	товары первой необходимости
$E_p^D < 1$	Неэластичный спрос	Товары повседневного спроса, товар не имеет замены
$E_p^D = 1$	Единичная эластичность спроса	изменение цены вызывает абсолютно пропорциональное изменение объёма спроса
$E_p^D > 1$	Эластичный спрос	товары, не играющие важной роли для потребителя, товары, имеющие замену
$E_p^D = \infty$	Совершенно эластичный спрос	объем спроса не ограничен при падении цены ниже определенного уровня.



Эластичное (а) и неэластичное (б) предложение (графики) :

различная степень реакции на изменение цены



Факторы, влияющие на эластичность

