1. Спрос и величина спроса

Учебный конспект редакции Журнала BebrGPT. Версия от 11 ноября 2026 года. Это специально составленный пример по основам микроэкономики, а не программа конкретного вуза. Все числовые ситуации вымышлены.

Спрос описывает связь между возможными ценами товара и количеством, которое покупатели готовы и способны приобрести за заданный период. **Величина спроса** относится к одной конкретной цене.

При прочих равных рост цены обычно уменьшает величину спроса, а снижение цены увеличивает ее. Изменение собственной цены товара означает движение вдоль одной кривой спроса. Условие «при прочих равных» означает, что остальные факторы не меняются.

Изменение дохода покупателей, предпочтений или числа покупателей может сдвинуть всю кривую: при той же цене покупают другое количество. Направление эффекта дохода зависит от типа товара; здесь рассматривается нормальный товар.

Пример. Цена тетради выросла со 100 до 120 рублей, объем покупок снизился со 100 до 80 штук в неделю. Если остальные условия прежние, это изменение величины спроса. Если при цене 100 рублей из-за роста числа покупателей стали покупать 120 штук, это сдвиг спроса вправо.

Проверка ответа. Назовите обратную связь цены и величины спроса, условие прочих равных и различие между движением вдоль кривой и сдвигом. Приведите свой пример.

2. Предложение и его сдвиги

Предложение описывает связь между ценой и количеством товара, которое продавцы готовы и способны продать за заданный период. Величина предложения относится к конкретной цене.

При прочих равных более высокая цена обычно делает выпуск дополнительных единиц выгоднее и увеличивает величину предложения. Это движение вдоль кривой предложения, а не ее сдвиг.

Стоимость ресурсов, технология и число продавцов относятся к факторам сдвига предложения. Удешевление сырья при прежней технологии может увеличить предложение: при каждой той же цене продавцы готовы выпускать больше.

Пример. Пекарня продавала 60 булочек в день при цене 50 рублей. После удешевления муки она готова продавать 80 булочек по той же цене. Это сдвиг предложения вправо. Рост цены булочки при прежней стоимости муки означает движение вдоль кривой.

Не смешивайте стороны рынка. Доход покупателей относится к спросу. Стоимость муки для пекарни относится к предложению. Сам факт роста продаж еще не говорит, какая кривая изменилась.

Проверка ответа. Укажите, какой фактор изменился, относится ли он к собственной цене товара и что происходит при неизменной цене. Для объяснения сдвига нужен именно последний шаг.

3. Равновесие, дефицит и избыток

В простой модели рынка равновесная цена соответствует равенству величины спроса и величины предложения. Объем, который готовы купить, совпадает с объемом, который готовы продать.

Учебные данные. При цене 50 рублей покупатели готовы купить 80 единиц, продавцы готовы продать 80. Равновесие в этом примере: 50 рублей и 80 единиц за период.

При цене 60 рублей величина спроса равна 60 единицам, предложения 100. Избыток составляет 100 - 60 = 40 единиц. Это разница между планируемыми объемами, а не обязательно фактически непроданный остаток.

При цене 40 рублей величина спроса равна 100 единицам, предложения 60. Дефицит составляет 100 - 60 = 40 единиц. Не все желающие купить по этой цене могут получить товар.

В модели с гибкими ценами избыток создает давление на снижение цены, дефицит на повышение. Это вывод простой модели, а не гарантия мгновенного изменения цены на любом реальном рынке.

Проверка ответа. Назовите оба объема при выбранной цене, определите больший и вычислите разницу. Цена сама по себе без данных спроса и предложения недостаточна для расчета.

4. Ценовая эластичность спроса

Ценовая эластичность спроса показывает, насколько чувствителен объем покупок к изменению цены. Здесь используем модуль коэффициента: процентное изменение количества делим на процентное изменение цены и берем абсолютное значение.

Для двух наблюдений применяем метод средней точки. Процентное изменение количества: (Q2 - Q1) / ((Q1 + Q2) / 2). Процентное изменение цены: (P2 - P1) / ((P1 + P2) / 2). После деления этих двух величин берем модуль.

Пример. Цена выросла со 100 до 120 рублей, количество снизилось со 100 до 80 единиц. Изменение количества относительно среднего: -20 / 90. Изменение цены относительно среднего: 20 / 110. Модуль эластичности: 11 / 9, примерно 1,22.

Значение больше 1 означает эластичный спрос, меньше 1 означает неэластичный, ровно 1 означает единичную эластичность. В этом примере спрос эластичный.

Не делите абсолютное изменение количества на абсолютное изменение цены: такой расчет зависит от единиц измерения и не является коэффициентом эластичности. Для учебного сравнения предполагаем, что прочие факторы спроса не менялись.

Проверка ответа. Назовите метод, покажите обе средние величины и объясните итог. Не меняйте метод процентных изменений в середине расчета.

5. Постоянные, переменные и предельные издержки

В заданном краткосрочном периоде постоянные издержки FC не зависят от текущего объема выпуска. Переменные издержки VC меняются вместе с выпуском. Общие издержки TC = FC + VC.

Средние общие издержки на единицу: AC = TC / Q, где Q больше нуля. Предельные издержки: MC = изменение TC / изменение Q. Они показывают дополнительные затраты на дополнительный выпуск.

Пример. При выпуске 20 изделий постоянные издержки составляют 1 000 рублей, переменные 600. Общие издержки равны 1 600 рублей, средние 80 рублей на изделие.

При выпуске 21 изделия постоянные издержки остаются 1 000 рублей, переменные возрастают до 650. Общие издержки теперь 1 650 рублей. Предельные издержки двадцать первого изделия: (1 650 - 1 600) / (21 - 20) = 50 рублей.

Средние 80 рублей и предельные 50 рублей отвечают на разные вопросы. Нельзя подставлять средние затраты вместо дополнительных затрат на следующее изделие.

Проверка ответа. Определите период и объем выпуска, сложите FC и VC, затем отдельно рассчитайте средние или предельные издержки в зависимости от вопроса.

6. Выручка, прибыль и границы материала

Выручка TR = P × Q: цена одной единицы умножается на число проданных единиц. В учебной задаче все изделия продаются по одной цене. Выручка не равна прибыли.

Для этого упрощенного примера прибыль = выручка - общие издержки из условия. Налоги, альтернативные издержки, различия бухгалтерской и экономической прибыли здесь не рассматриваются.

Пример. Проданы 20 изделий по 100 рублей. Выручка равна 2 000 рублей. Если общие издержки составляют 1 600 рублей, прибыль в принятой модели равна 400 рублей.

Рост выручки сам по себе не доказывает рост прибыли: расходы могли вырасти сильнее. Для сравнения прибыли двух периодов нужны выручка и сопоставимые общие издержки в каждом периоде.

Границы конспекта. Условия максимизации прибыли монополиста, предельная выручка и графики монополии не раскрыты. Нельзя считать ответ на такой билет подтвержденным этим материалом. Нужно добавить соответствующую лекцию.

Основа определений. Собственное изложение редакции с проверкой по OpenStax, Principles of Economics 3e: разделы 3.1, 3.2, 5.1, 7.1 и 7.3. Ссылки для чтения: openstax.org/books/principles-economics-3e. Материал не заменяет программу и требования вашего преподавателя.