

СНПООС



Спрос. Общие понятия.



Спрос- желание и способность покупателей купить какое-либо количество данного товара или услуги по определенной цене.



Спрос. Общие понятия.



Цена спроса



Цена спроса -
максимальная цена,
которую согласны
доплатить
покупатели за
определенное
количество товара.



Спрос. Общие понятия.



Объем спроса - количество товара, которое захотят приобрести покупатели по определенной цене.

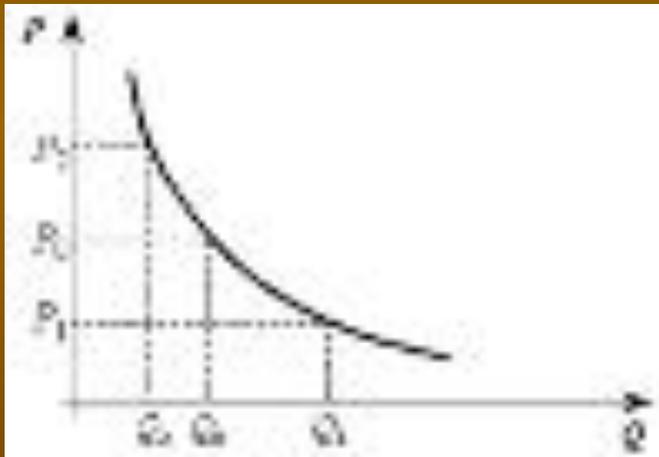


Функция (кривой) спроса от цены.

Функцией (кривой) спроса от цены $Q_d(P)$ называют зависимость объёма спроса от цены при прочих равных условиях.

График этой зависимости именуется кривой спроса.

В экономической теории по традиции количество откладывается по оси абсцисс (горизонтально), а цена - по оси ординат (вертикально).



Функция (кривой) спроса от цены.

- Табличное представление этой функции называется **шкалой спроса**.
- Например, спрос на ботинки можно представить в виде шкалы спроса так:

Покупатели готовы купить, пар	200	250	340	500	690	Величина спроса
По цене ,Р	90	80	70	60	50	Цена,Р

Спрос. Закон спроса.

Закон спроса:
обратная
зависимость между
ценой и объемом
спроса, т.е. чем
выше цена, тем
ниже спрос. Поэтому
кривая спроса имеет
отрицательный
наклон.



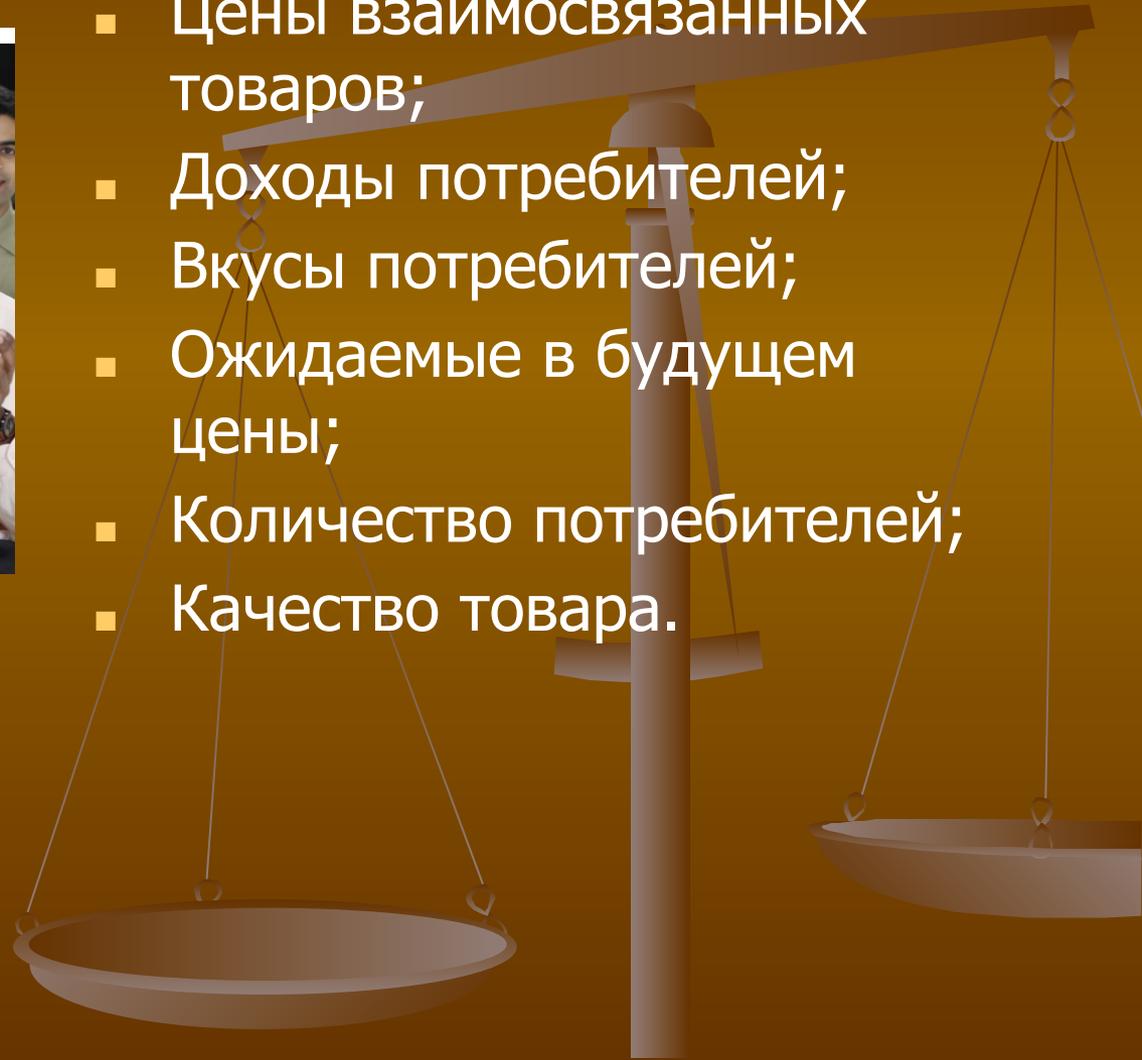
Классификация спроса.



Неценовые факторы спроса.



- Цены взаимосвязанных товаров;
- Доходы потребителей;
- Вкусы потребителей;
- Ожидаемые в будущем цены;
- Количество потребителей;
- Качество товара.



Спрос. Факторы, влияющие на спрос.



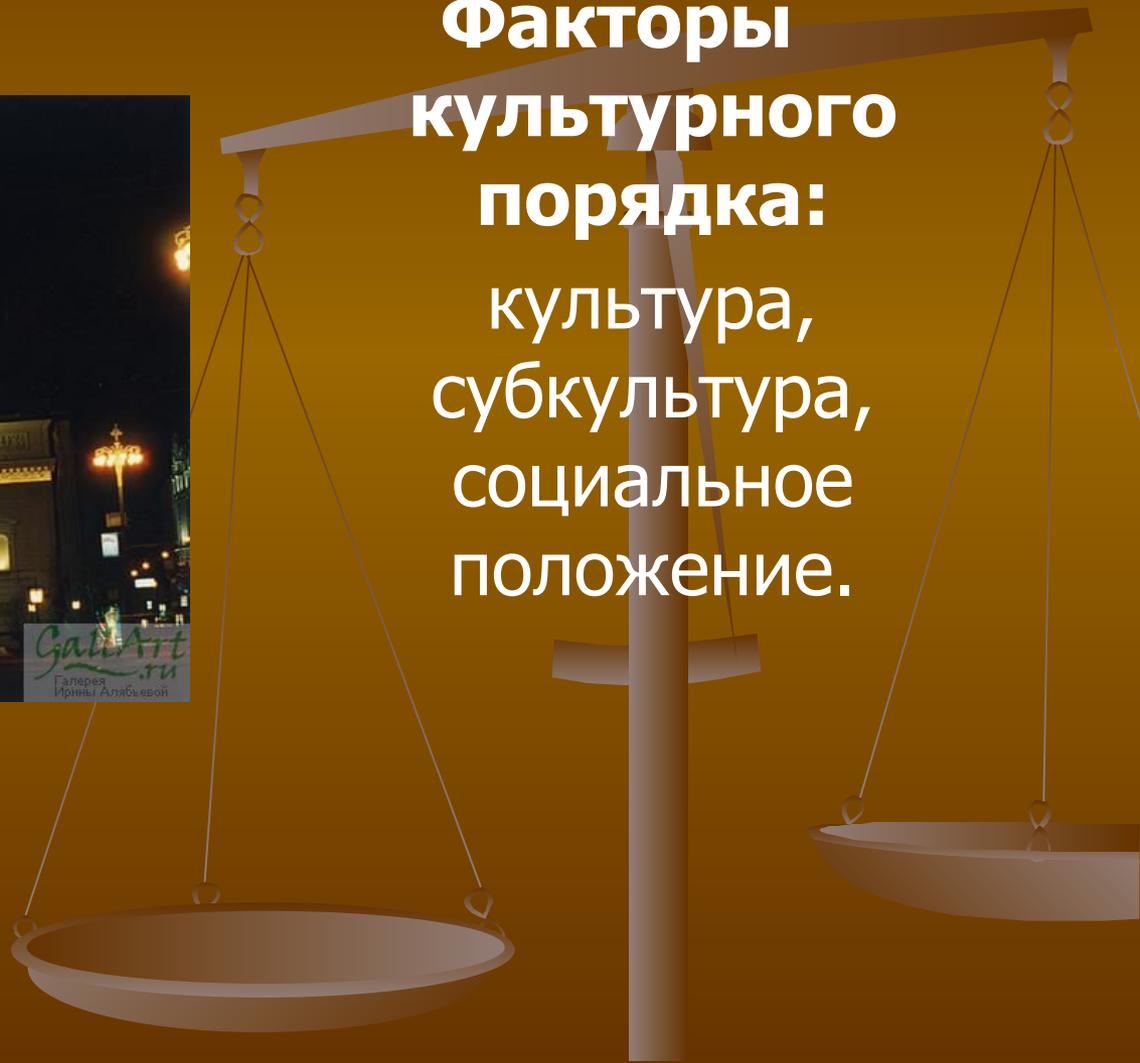
- * Изменение в окружающей среде.
- * Изменение в стиле, во вкусе.



Спрос. Факторы, влияющие на покупательский спрос.



**Факторы
культурного
порядка:
культура,
субкультура,
социальное
положение.**



Спрос. Факторы, влияющие на покупательский спрос.

Факторы социального порядка:

референтные группы,
семья,
роли и статусы.



Спрос. Факторы, влияющие на потребительский спрос.



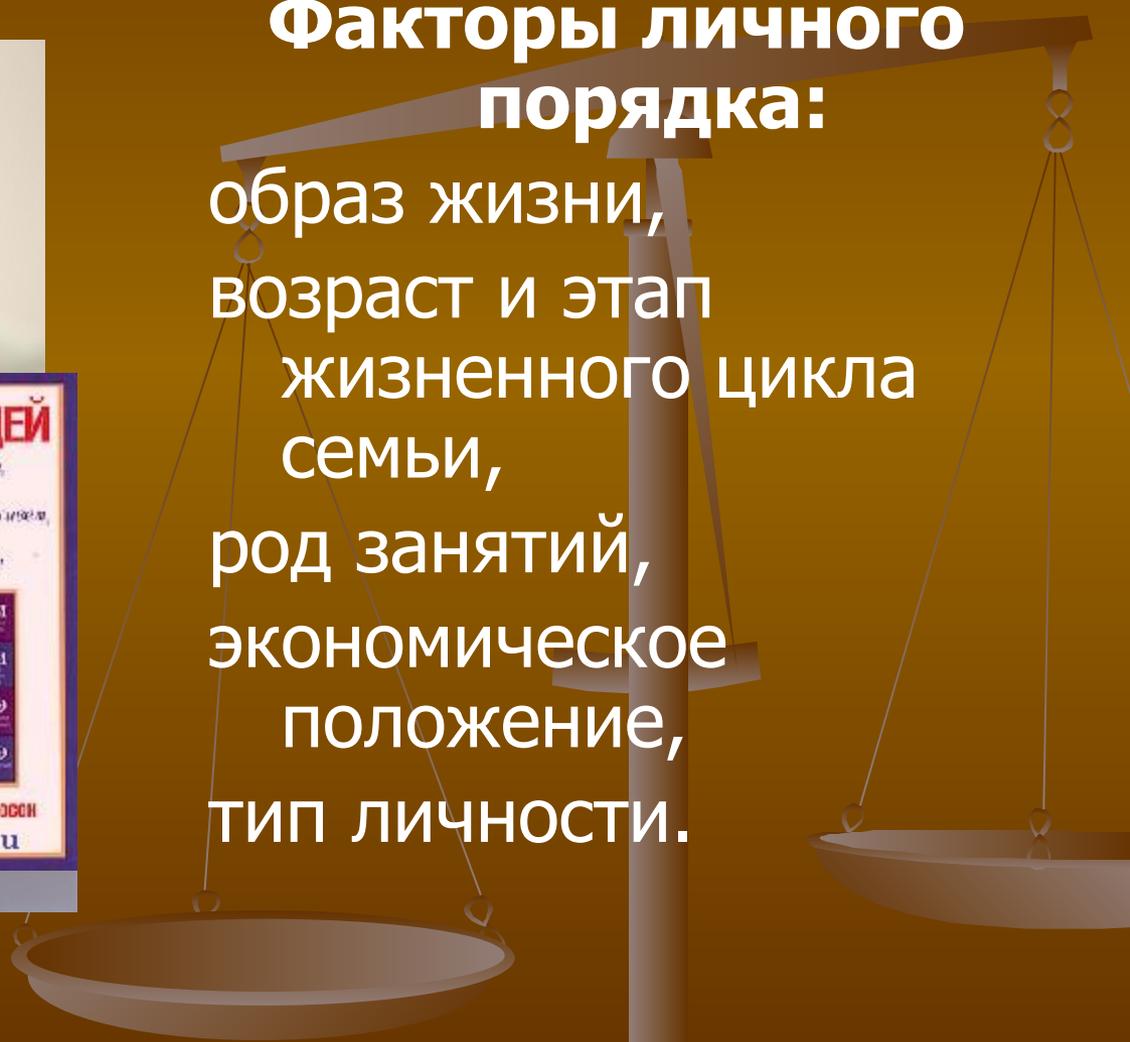
ТИПЫ ЛЮДЕЙ
15 типов личности,
средств, как ты живешь,
работает и т.д. и т.д.

ЛЖИ	ЭСИ	ЭВИ	ЛВИ
СЛН	СЭН	СЭИ	СЭВ
СЛЭ	СЭЭ	СЭИЭ	СЭВЭ
ЛСЭ	ЭСЭ	ЭИЭ	ЛВЭ

Что Квотер, Диконет Гьюсен
chaconne.ru

Факторы личного порядка:

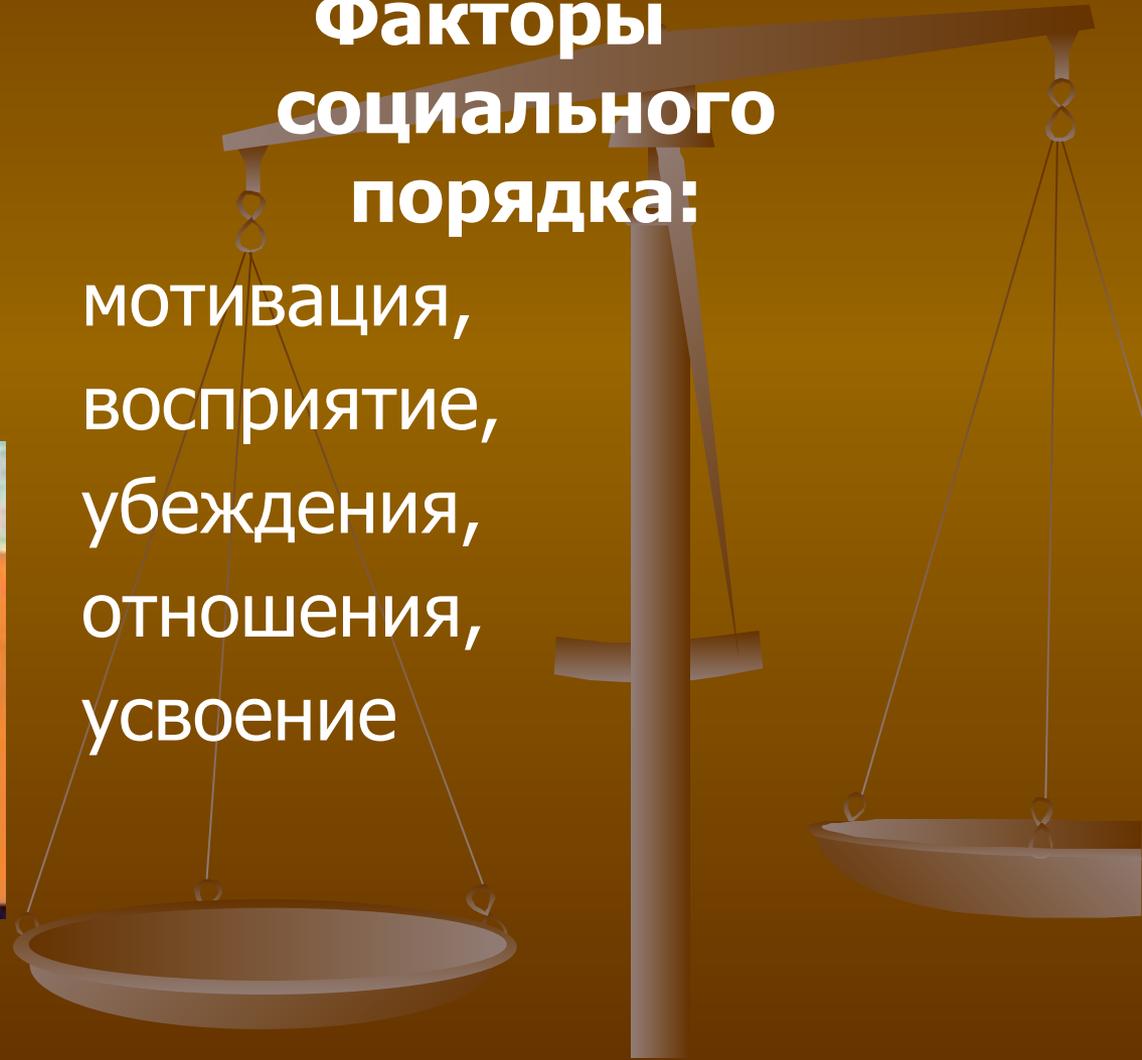
образ жизни,
возраст и этап
жизненного цикла
семьи,
род занятий,
экономическое
положение,
ТИП ЛИЧНОСТИ.



Спрос. Факторы, влияющие на покупательский спрос.

Факторы социального порядка:

мотивация,
восприятие,
убеждения,
отношения,
усвоение



Доход как фактор спроса.

- Рост дохода влияет положительно на рост спроса.
- При увеличении доходов люди при той же самой цене готовы купить больше товаров, чем до увеличения доходов.
- Товары, на которые так реагирует спрос называются «НОРМАЛЬНЫЕ».

Товары ,спрос на которые снижается с ростом доходов потребителей, получили название « НИЗШЕГО ПОРЯДКА». Например: таки товары как картофель, крупы, товары низшего качества с ростом дохода могут вытесняться более качественными товарами.

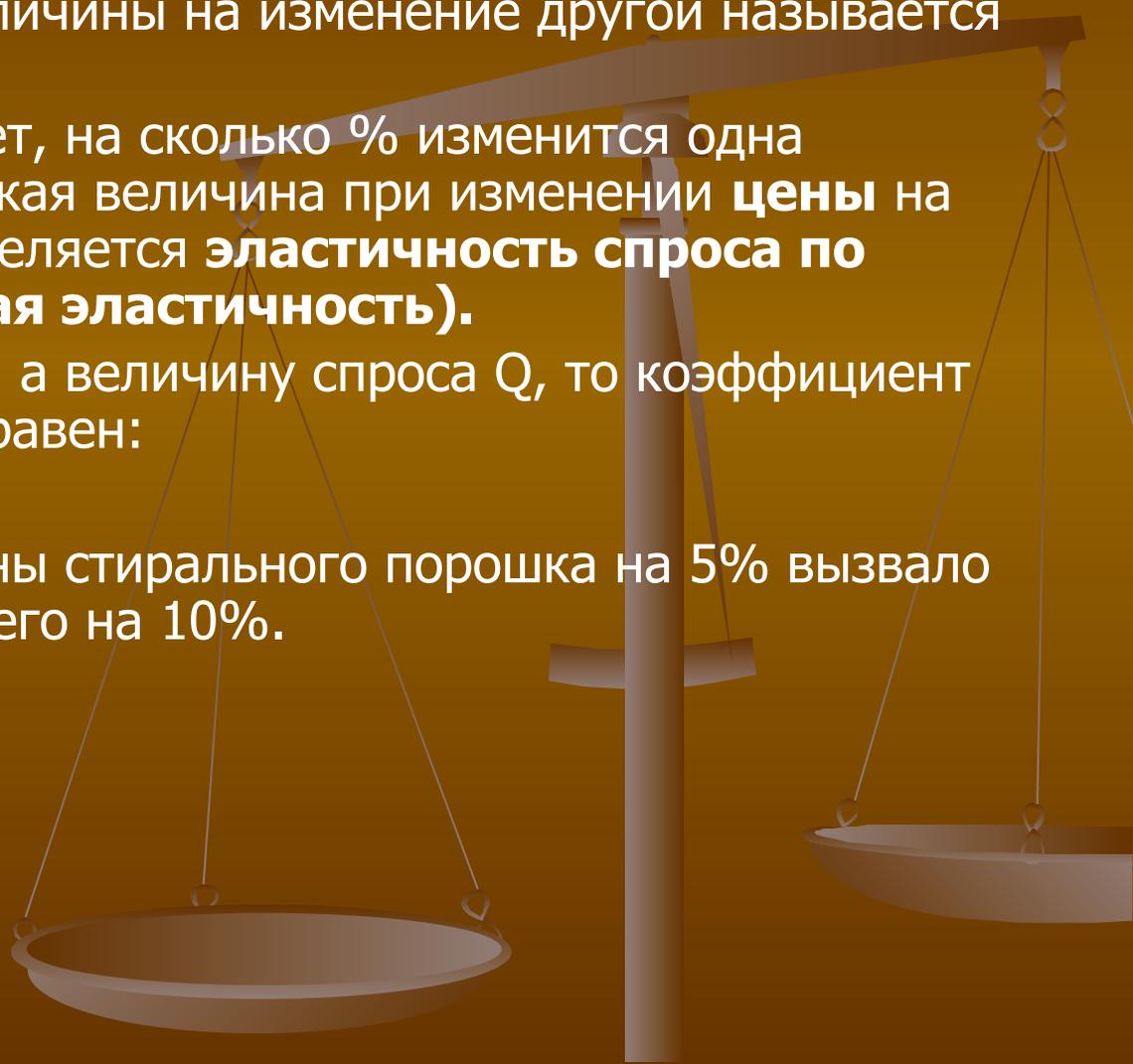
Эластичность спроса.

- Мера реакции одной величины на изменение другой называется ЭЛАСТИЧНОСТЬЮ.
- Эластичность показывает, на сколько % изменится одна переменная экономическая величина при изменении **цены** на 1%. (аналогично определяется **эластичность спроса по доходу и перекрестная эластичность**).
- Если обозначить цену P , а величину спроса Q , то коэффициент ценовой эластичности равен:

$$E_p = \frac{\Delta Q}{\Delta P}$$

Например: Снижение цены стирального порошка на 5% вызвало увеличение спроса на него на 10%.

$$E_p = \frac{10}{-5} = -2 \quad | \quad 2 |$$

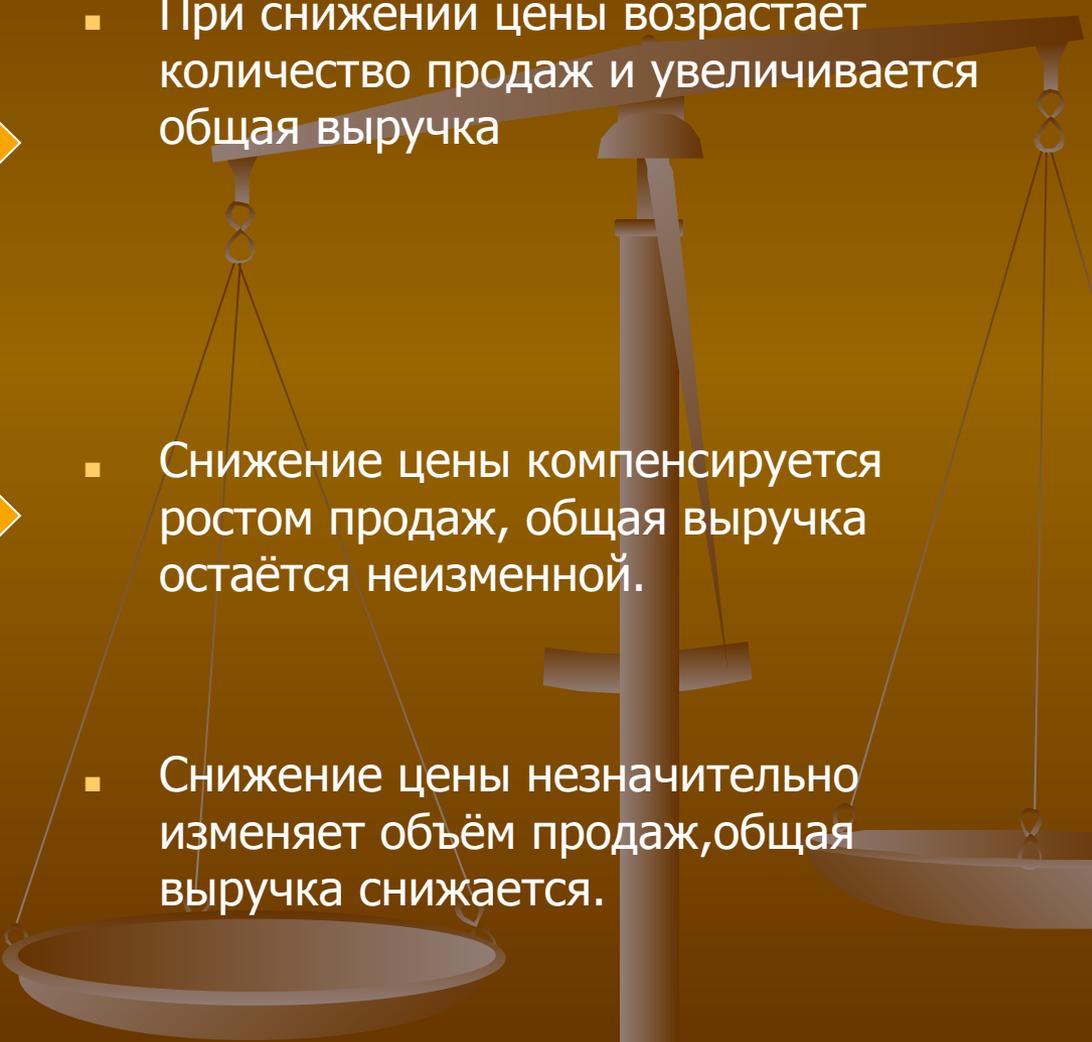


Эластичность спроса.

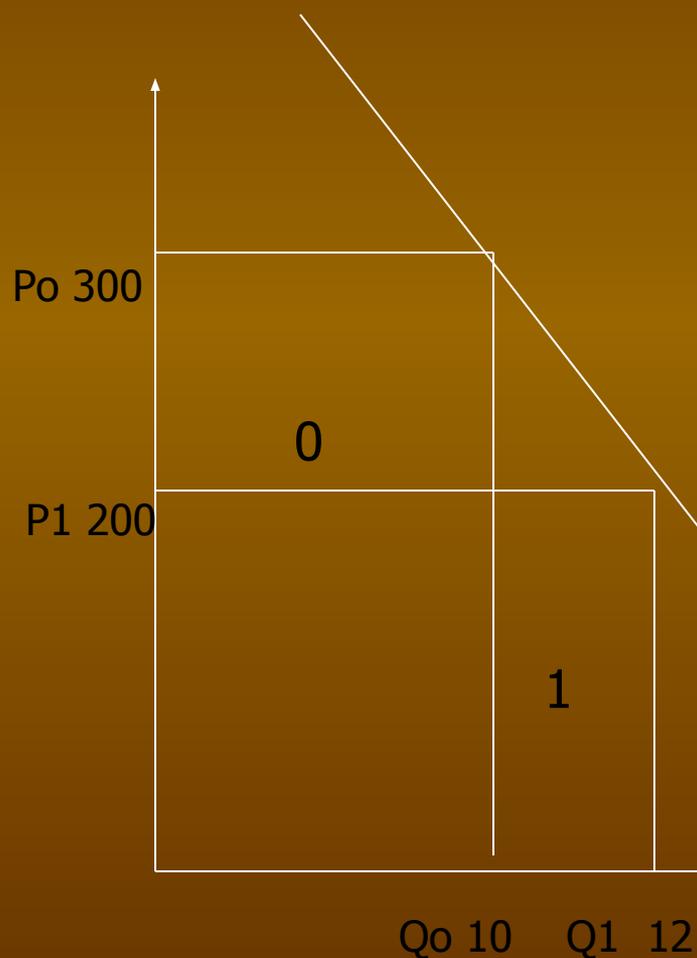
$E_p > 1$, то спрос
ЭЛАСТИЧЕН

$E_p = 1$ то
Единичная
эластичность

$E_p < 1$, то спрос
НЕЭЛАСТИЧЕН

- При снижении цены возрастает количество продаж и увеличивается общая выручка
 - Снижение цены компенсируется ростом продаж, общая выручка остаётся неизменной.
 - Снижение цены незначительно изменяет объём продаж, общая выручка снижается.
- 

Эластичность спроса.



- Что произойдет с выручкой?

- $300 * 10 = 3000 \text{руб.}$

- $200 * 12 = 2400 \text{руб}$

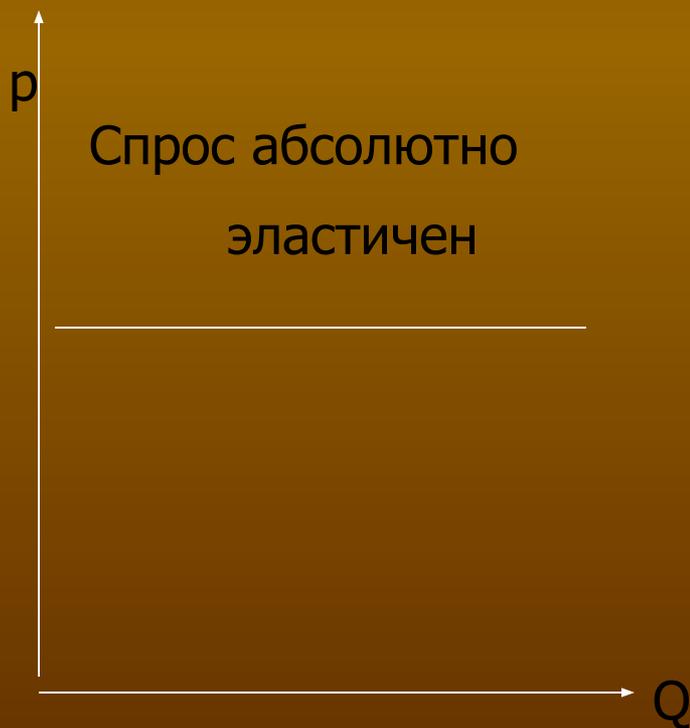
Спрос явно не эластичен.

Эластичность спроса.

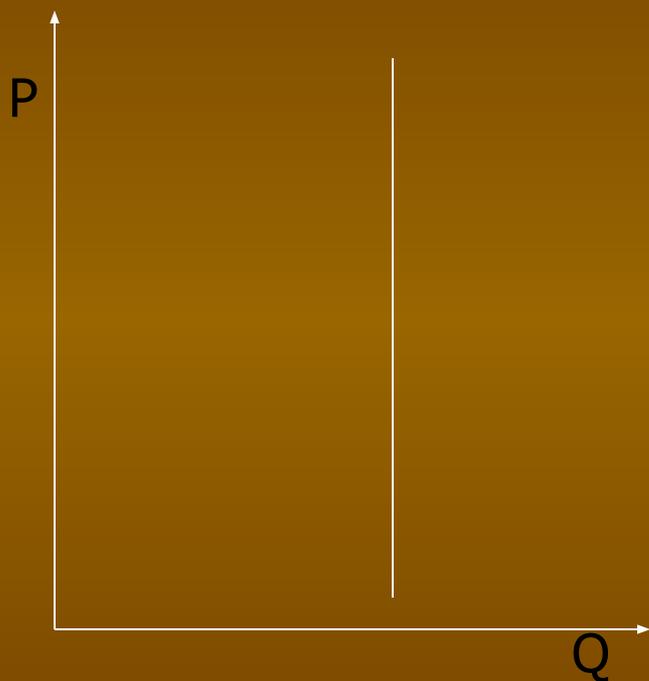
- Существует два крайних случая.
- Первый случай- любое изменение цены приведет либо к полному отказу от приобретения данного товара (если цена повысится), либо к неограниченному увеличению спроса (если цена снизится).

- При этом спрос является абсолютно эластичным, показатель эластичности бесконечен.

- **Эластичным спросом пользуются товары роскоши.**



Эластичность спроса.



Спрос абсолютно неэластичен.

- Второй случай – изменение цены не отражается на величине спроса.
- График выглядит как прямая, перпендикулярная горизонтальной оси.
- При этом спрос будет абсолютно неэластичным, который может изменяться от 0 до бесконечности.
- **Неэластичным спросом пользуются товары первой необходимости или которые заменить нельзя.**

Эластичность спроса.

Различают **ДУГОВУЮ** и **ТОЧЕЧНУЮ** эластичность.

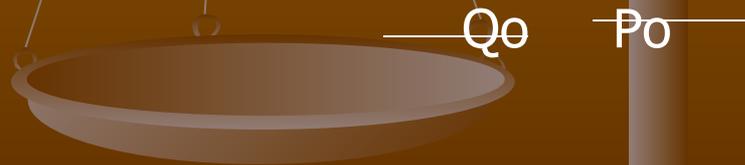
В каждом конкретном случае они дают разные количественные результаты.

Точечная эластичность применяется к непрерывным функциям и находится через производную.

В точке (P_0 , Q_0) точечная эластичность вычисляется как

$$E_d = \frac{dQ}{dP} : \frac{Q_0}{P_0}$$

dQ – производная функция спроса в этой точке. При небольшой разнице между P_0 и P_1 можно приближенно вычислить точечную эластичность по формуле: $E_d = \frac{Q_1 - Q_0}{P_1 - P_0}$



Основные факторы эластичности спроса по цене:

чем	Тем спрос на товар
Больше заменителей	Более эластичен
Выше доля расходов на товар в личном бюджете	Более эластичен
Ниже степень насыщения рынка товаром	Более эластичен
Больше срок пользования товаром и его ремонтпригодность	Более эластичен
Больше рассматриваемый временной период	Более эластичен
Больше количество областей применения товара	Более эластичен

Эластичность спроса.

- При значительных колебаниях цены рекомендуется использовать дуговую эластичность.

- $$E_d = \frac{Q_1 - Q_0}{(Q_1 + Q_0) \cdot 2} : \frac{P_1 - P_0}{(P_1 + P_0) \cdot 2} = \frac{Q_1 - Q_0}{Q_1 + Q_0} * \frac{P_1 + P_0}{P_1 - P_0}$$

Эластичность спроса по доходу показывает, насколько изменение величины спроса зависит от изменения дохода:

$$E_i = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta I}{I}$$

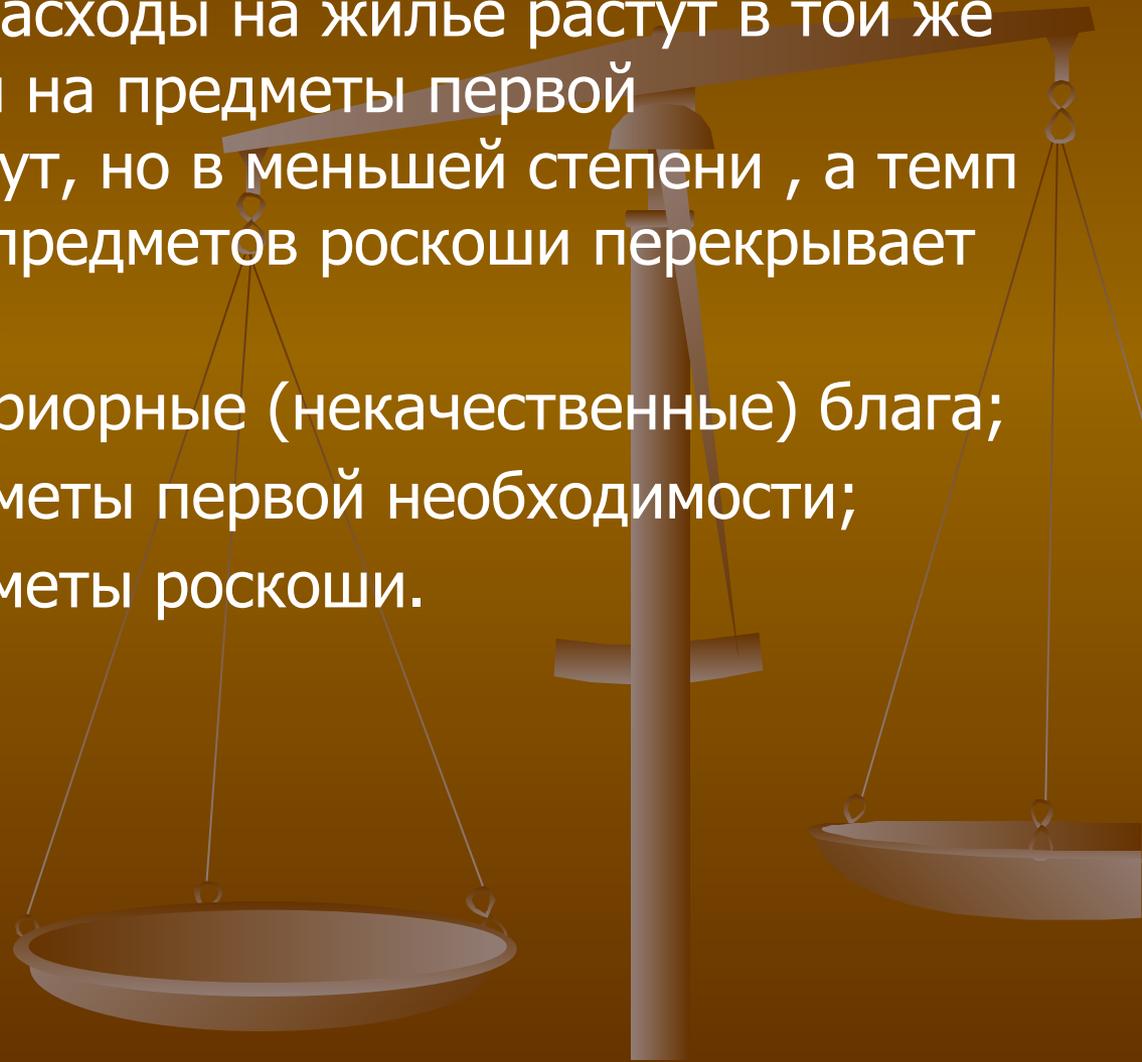
Факторы эластичности спроса по доходу.



чем	Тем спрос на товар
Больше заменителей	Более эластичен
Выше доля расходов на товар в личном бюджете	Более эластичен
Ниже доход	Более эластичен

Закон Энгеля .

- С ростом доходов расходы на жильё растут в той же пропорции, расходы на предметы первой необходимости растут, но в меньшей степени , а темп роста потребления предметов роскоши перекрывает темп роста доходов.
- $E_i < 0$ -инфериорные (некачественные) блага;
 $0 < E_i < 1$ - предметы первой необходимости;
 $E_i > 1$ - предметы роскоши.



Перекрёстная эластичность.

- Оценивает степень взаимозависимости рынков.
- Она показывает, насколько величина спроса подвержена изменениям в зависимости от цен на другие товары: $E_{ij} = \frac{\Delta Q_i}{Q_i} : \frac{\Delta P_j}{P_j}$

$E_{ав} > 0$ – для товаров – заменителей, так как $P_в \uparrow$ то $Q_а \uparrow$

$E_{ав} < 0$ – для сопутствующих товаров, если $P_в \uparrow$ то $Q_а \downarrow$

$E_{ав} = 0$ для нейтральных (независимых) благ.