

**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.

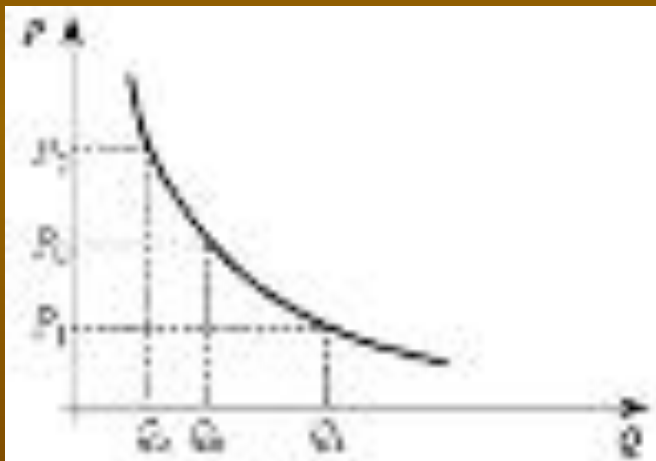


# Функция (кривой) спроса от цены.

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:

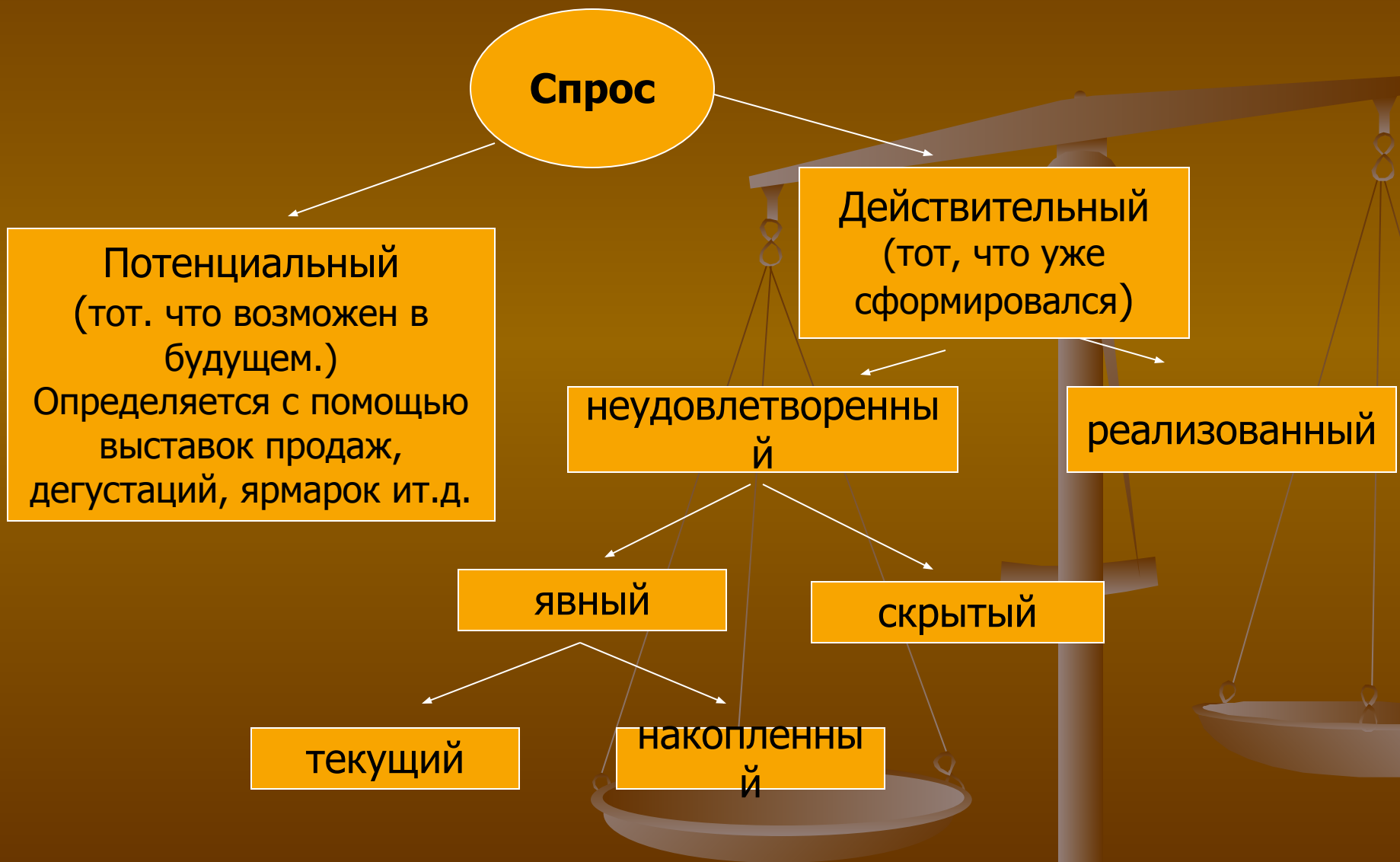
Покупатели готовы купить, пар	200	250	340	500	690	Величина спроса
По цене ,Р	90	80	70	60	50	Цена,Р

# 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.

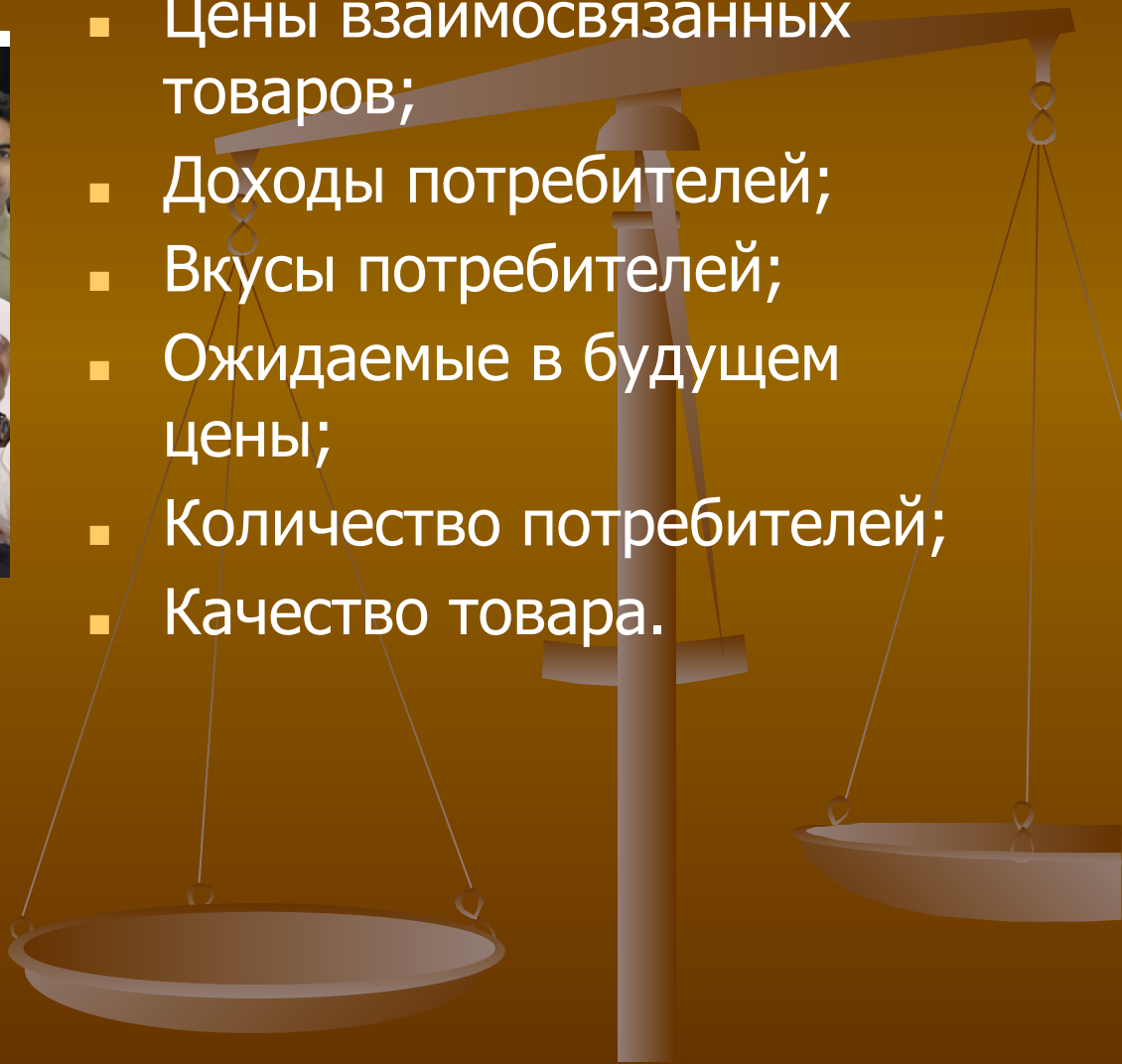




# Неценовые факторы спроса.



- 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.



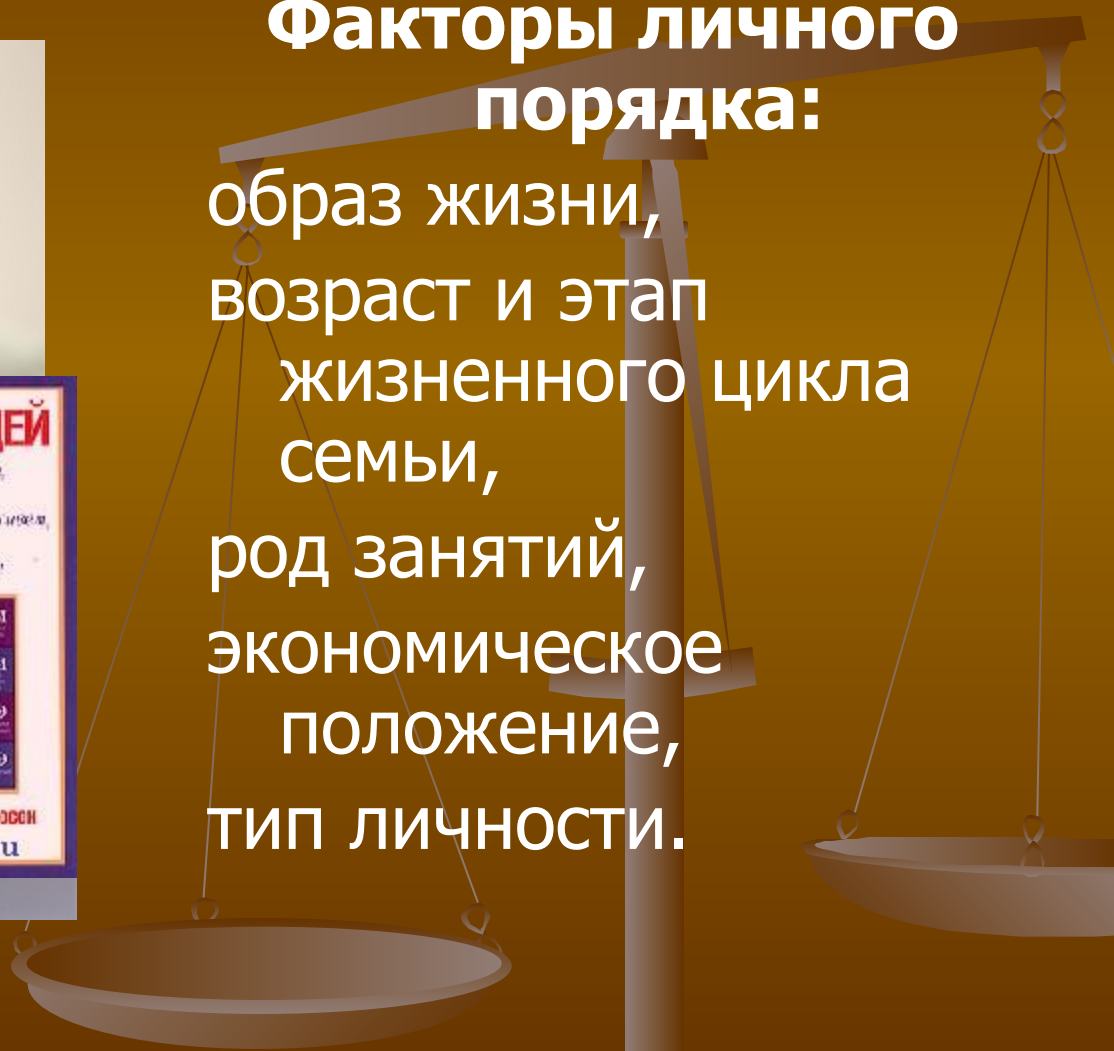
**ТИПЫ ЛЮДЕЙ**  
15 типов личности,  
средством их, как ты живешь,  
работаем и работаем.

ЛЖИ	ЭСИ	ЭВИ	ЛВИ
СЛН	СЭН	СЭН	ЛВН
СЛЭ	СЭЭ	НЭЭ	ЛВЭ
ЛСЭ	ЭСЭ	ЭВЭ	ЛВЭ

Что Квотер, Диконет Гьюсен  
[chaconne.ru](http://chaconne.ru)

## Факторы личного порядка:

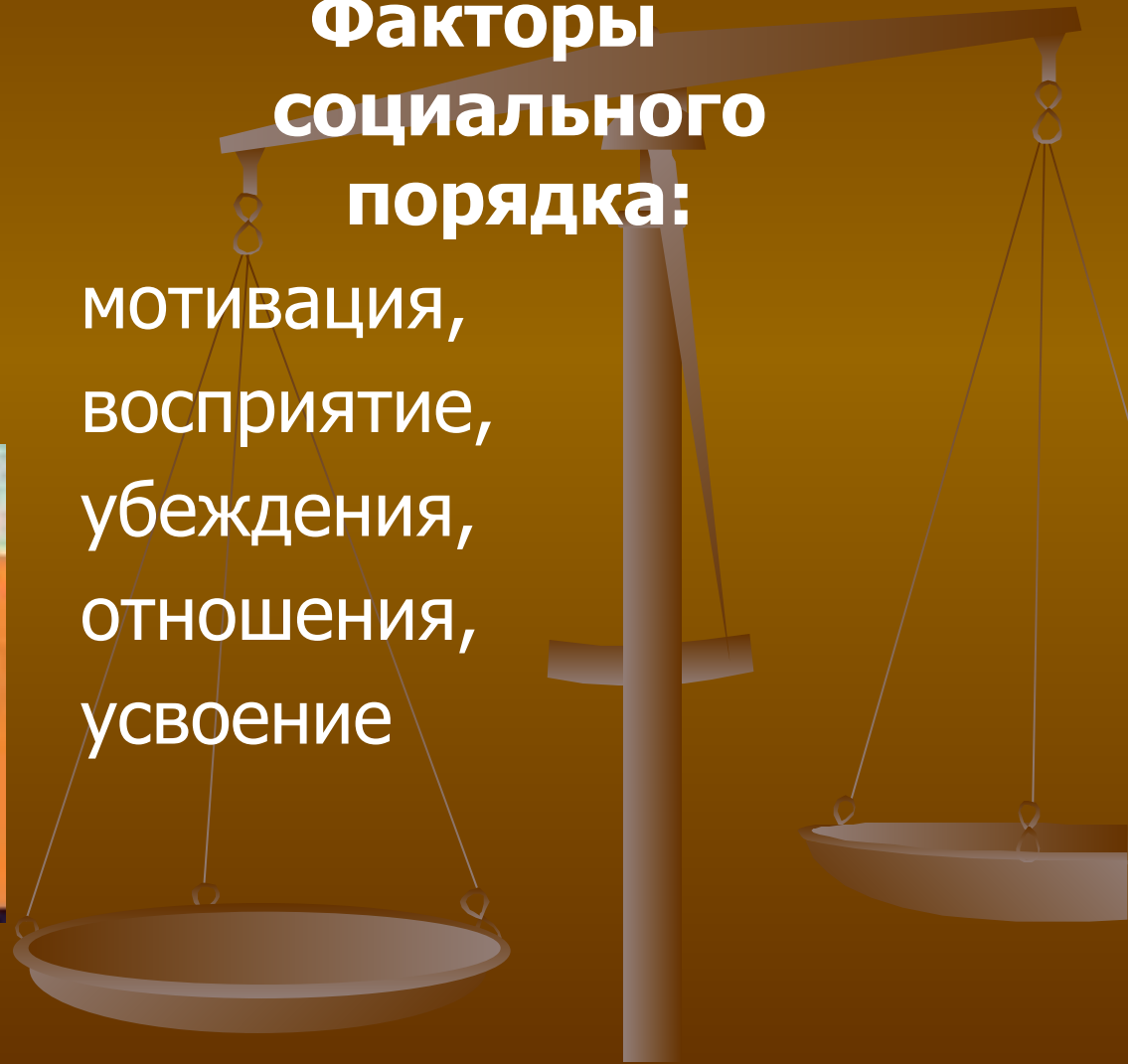
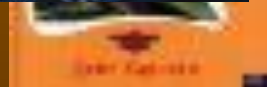
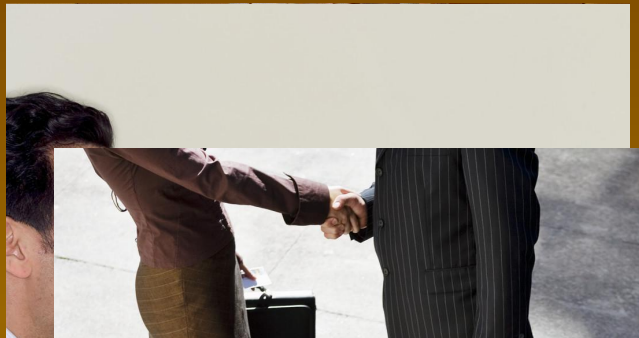
образ жизни,  
возраст и этап  
жизненного цикла  
семьи,  
род занятий,  
экономическое  
положение,  
ТИП ЛИЧНОСТИ.



# 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%.

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

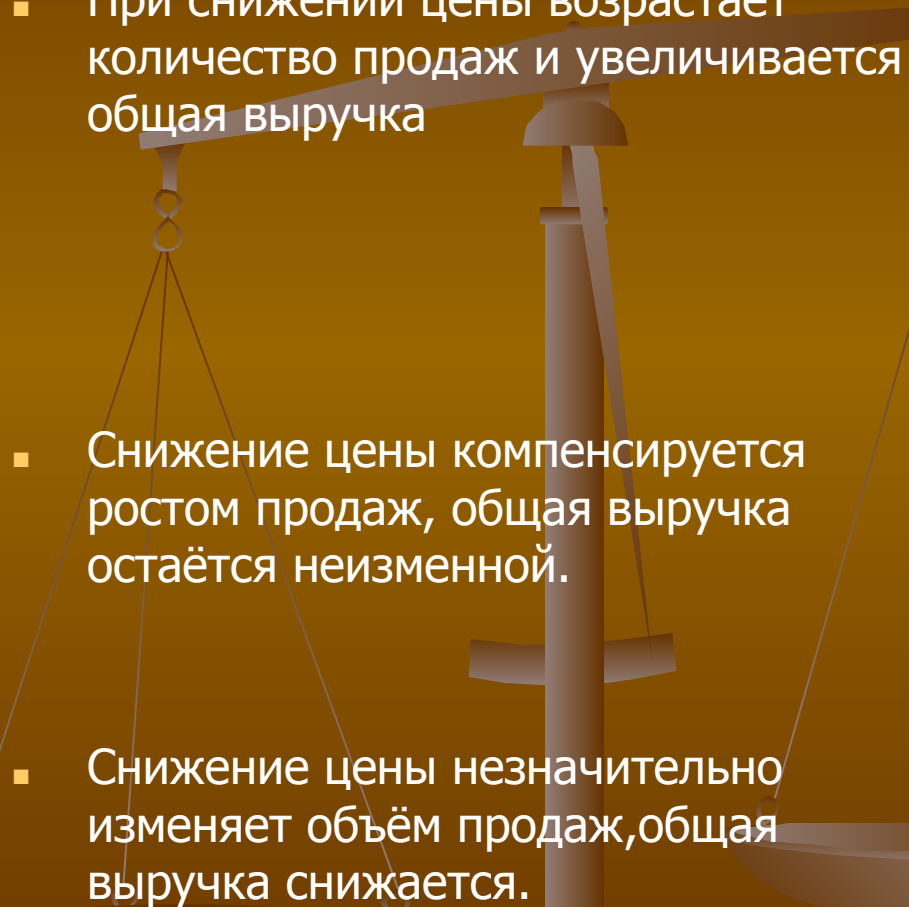


# Эластичность спроса.

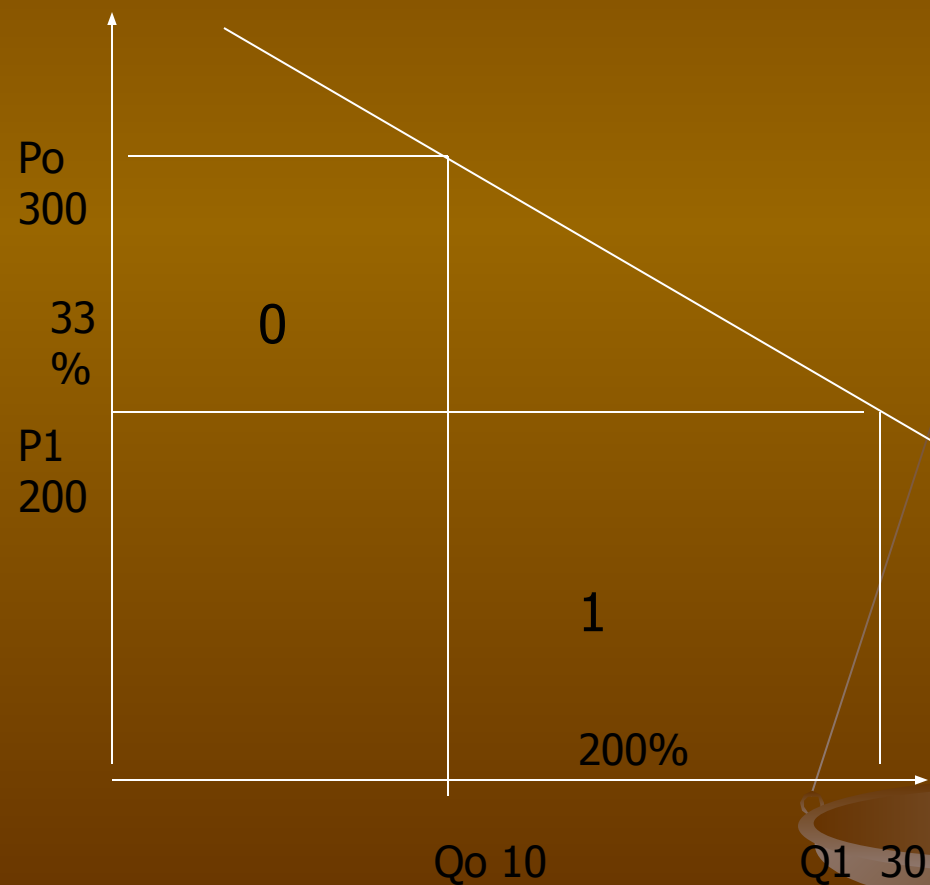
$E_p > 1$ , то спрос  
ЭЛАСТИЧЕН

$E_p = 1$  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.



$$E_p = 200 \div 33 = 6$$

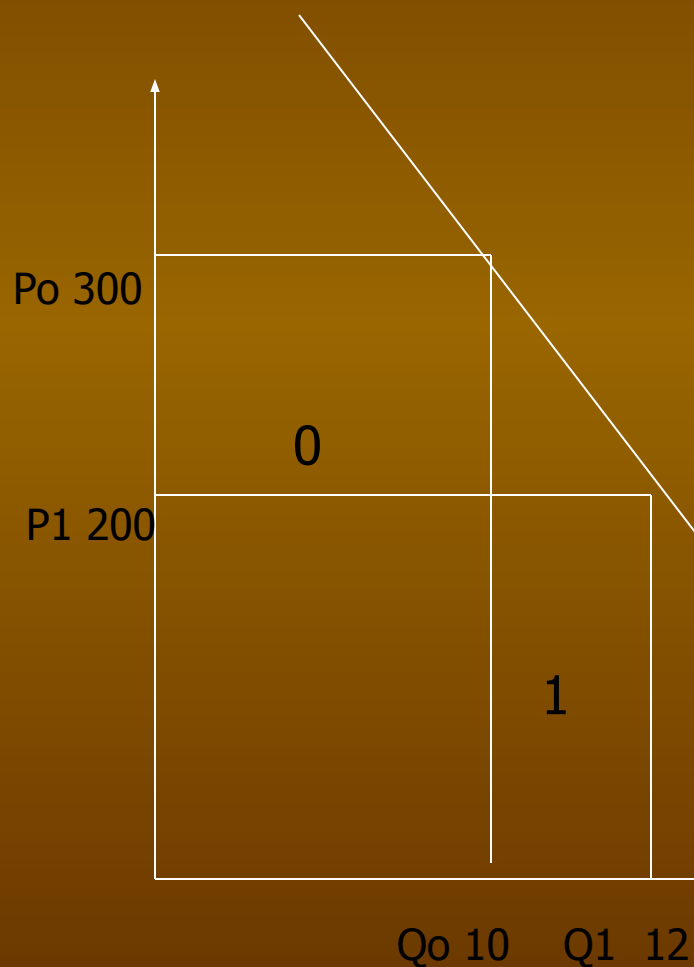
$E_p > 1$  то спрос эластичен

А что произойдет с  
выручкой от реализации?

$$300 * 10 = 3000 \text{ руб.}$$

$$200 * 30 = 6000 \text{ руб.}$$

# Эластичность спроса.



- Что произойдет с выручкой?

- $300 * 10 = 3000 \text{руб.}$

- $200 * 12 = 2400 \text{руб}$

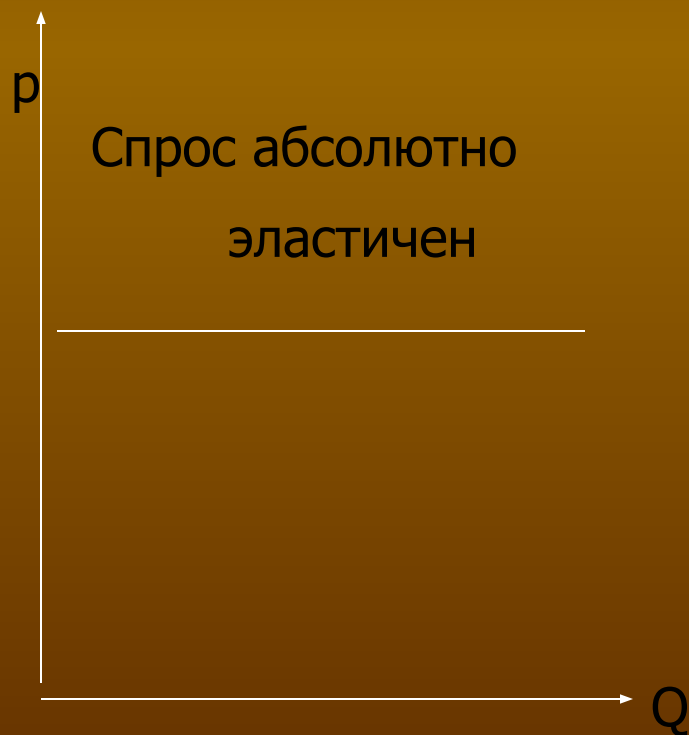
**Спрос явно не эластичен.**

# Эластичность спроса.

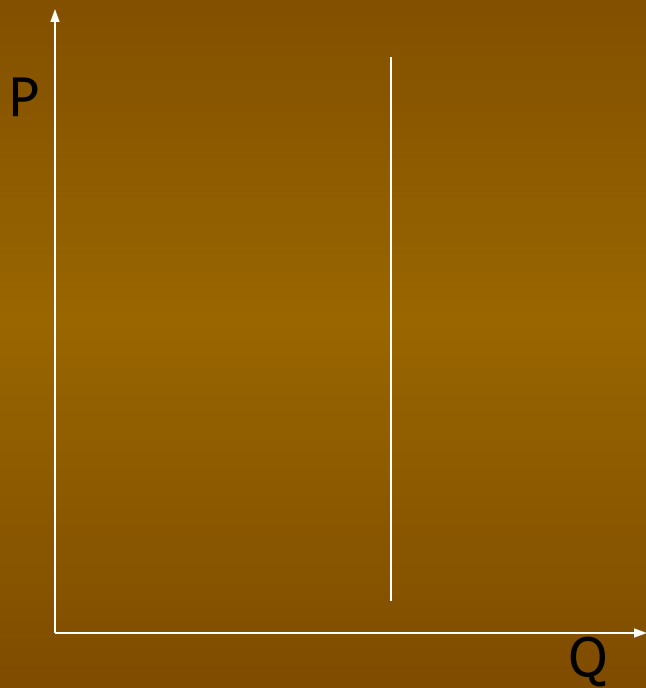
- Существует два крайних случая.
- Первый случай- любое изменение цены приведет либо к полному отказу от приобретения данного товара (если цена повысится ), либо к неограниченному увеличению спроса ( если цена снизится).

- 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.

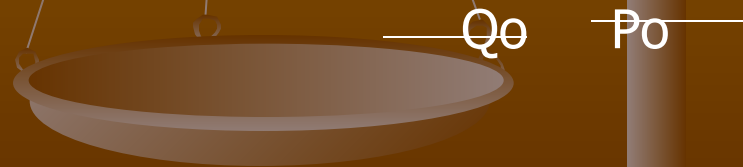
В каждом конкретном случае они дают разные количественные результаты.

**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:**

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



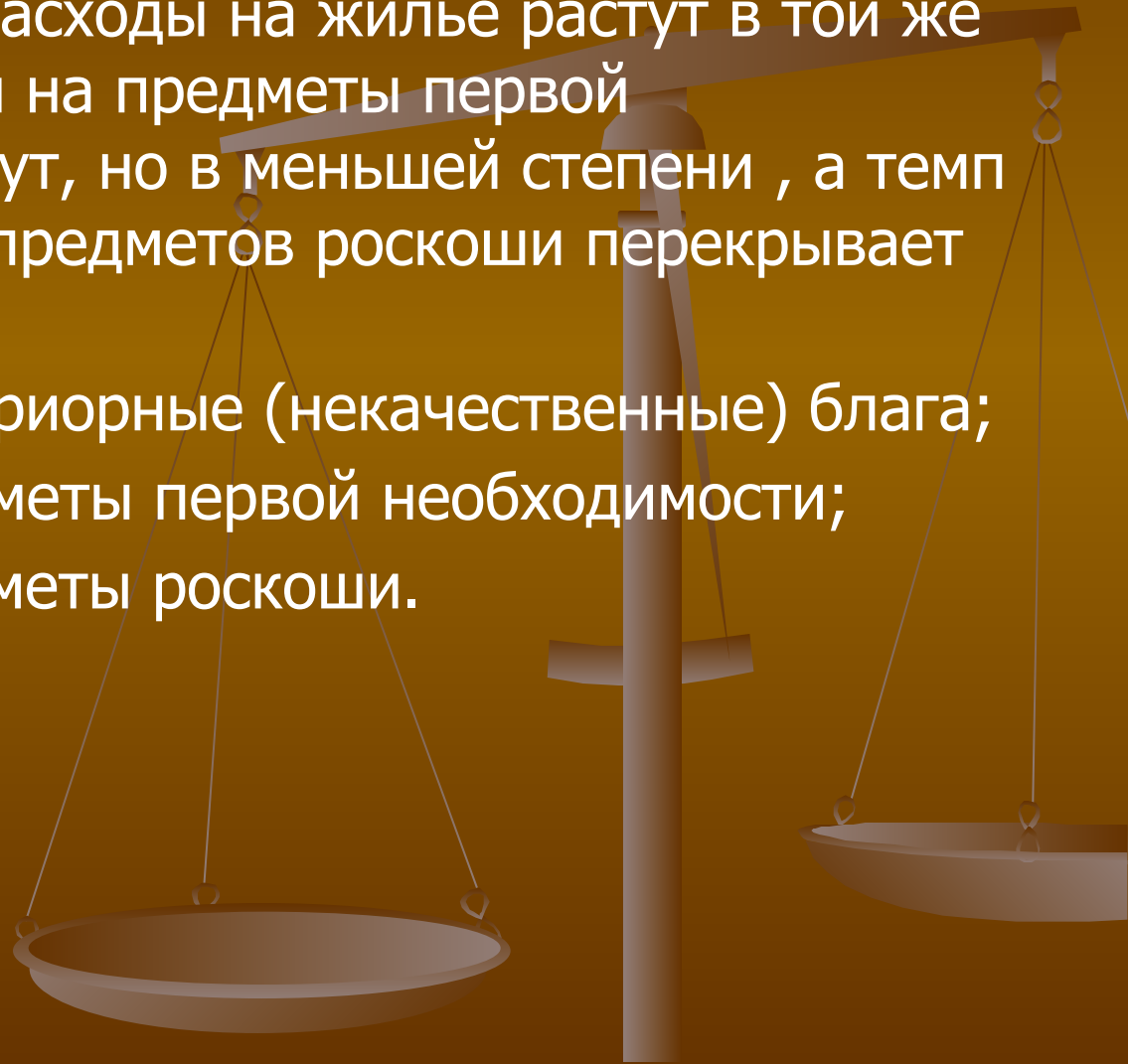
# Факторы эластичности спроса по доходу.



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  $Q_а$

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

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