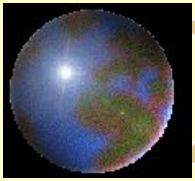




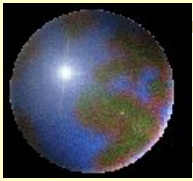
# *Спрос. Закон спроса. Эластичность спроса*



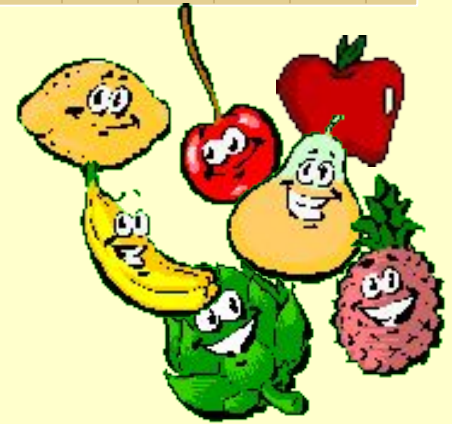
# *Спрос -*

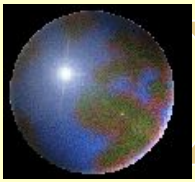
Это желание и возможность  
потребителя купить продукт или  
услугу в определенном месте и в  
определенное время.





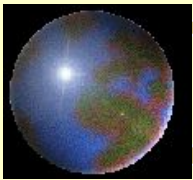
# Школьная столовая



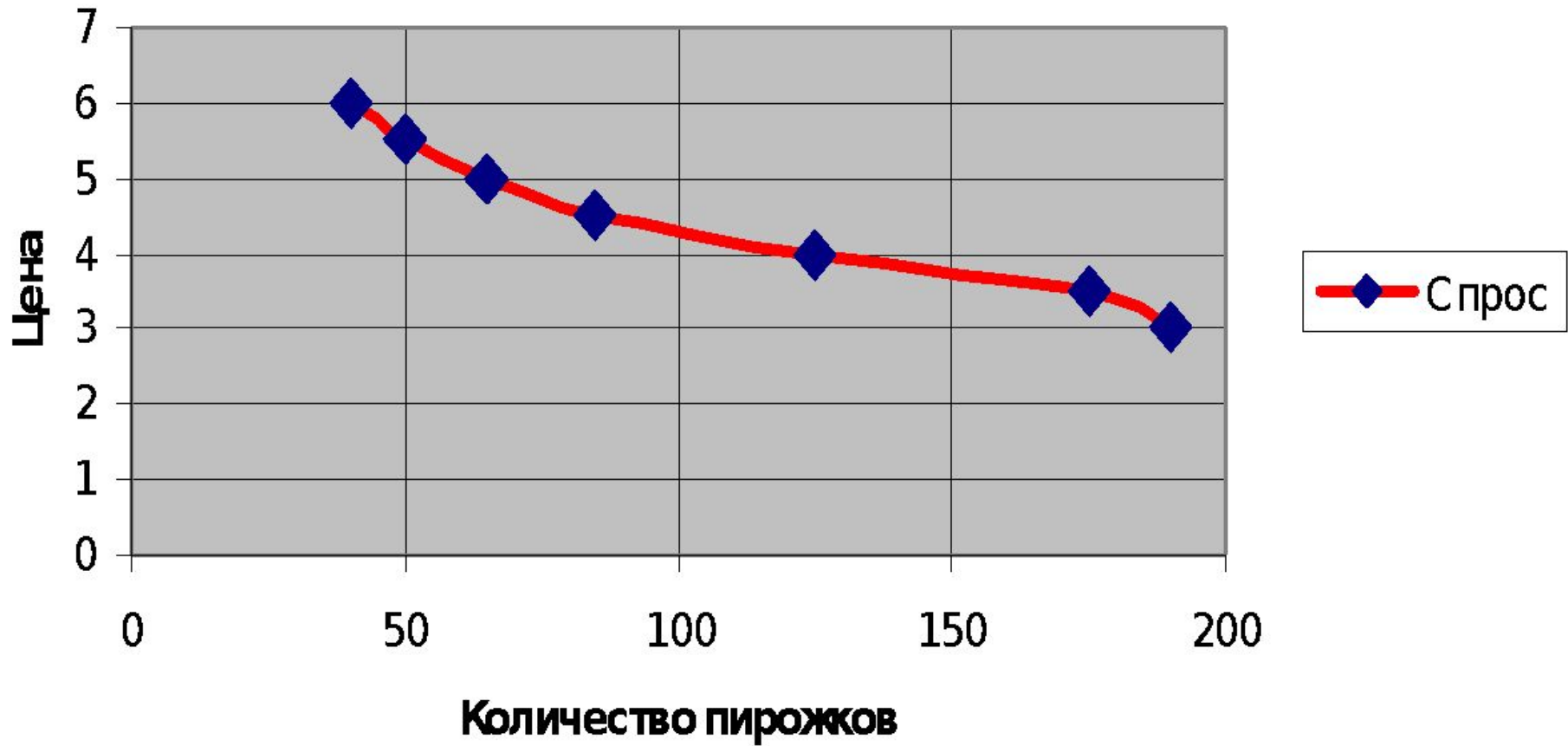


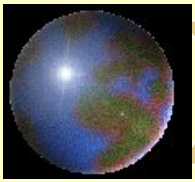
# *Шкала спроса на пирожки в школьной столовой*

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

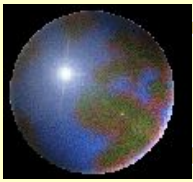




# *Закон спроса*

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

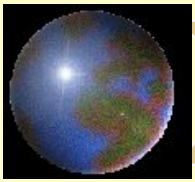




# *Эффекты в законе спроса :*

- Эффект дохода
- Эффект замещения
- Эффект убывания предельной полезности





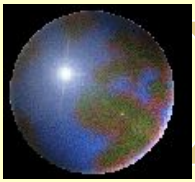
## *Эффект убывания предельной полезности -*

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



*Полезность* – возможность использования товара себе на благо.





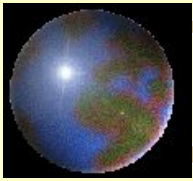
# Эластичность

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

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

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

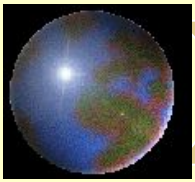




# *Причины неэластичности спроса*

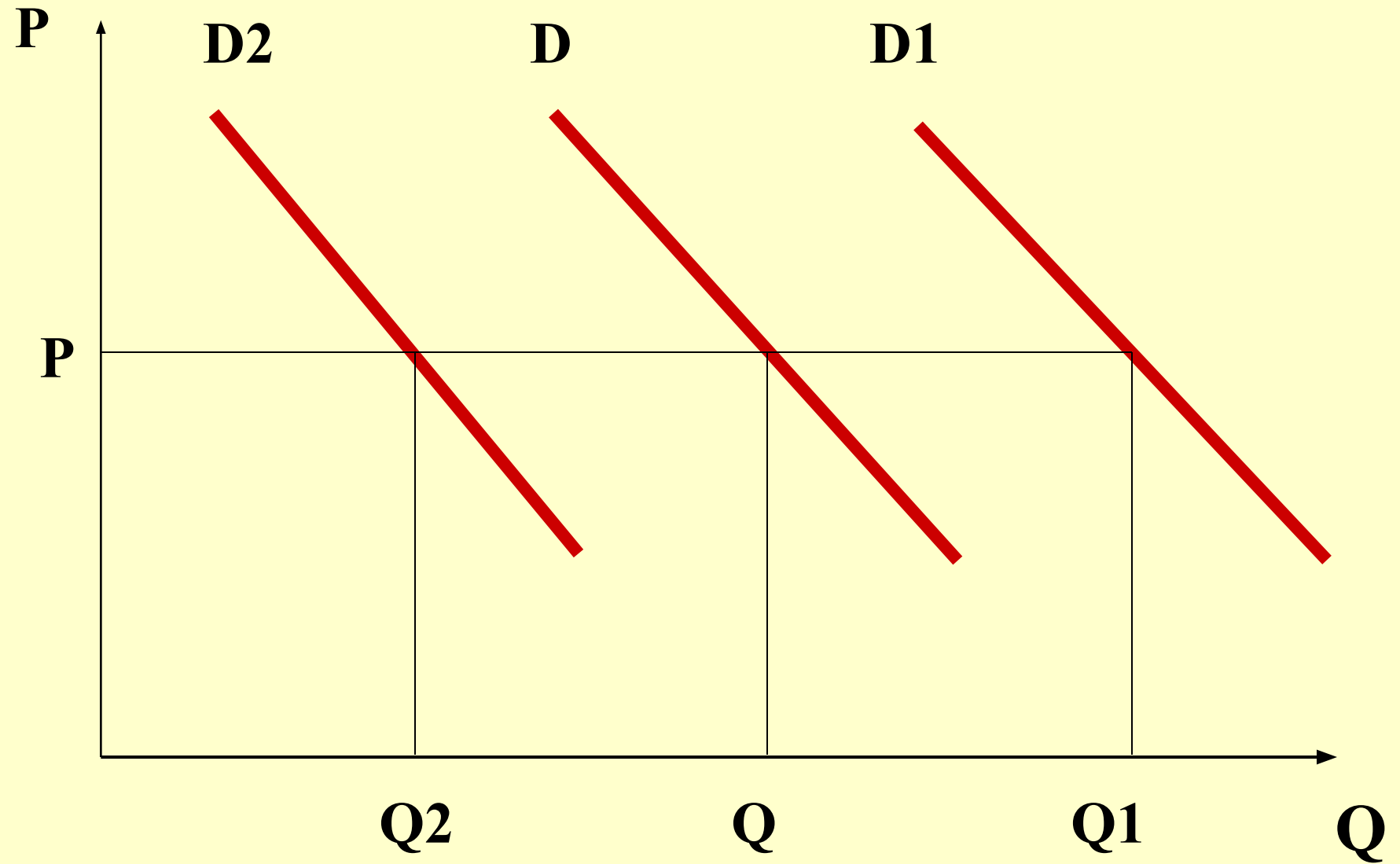
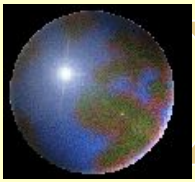
- Это товары первой необходимости
- Для них трудно найти заменители
- Они относительно недороги
- Безвыходное положение потребителя

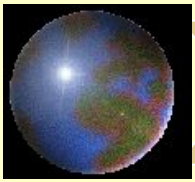




# *Неценовые факторы изменения спроса:*

- климатические или сезонные изменения;
- изменения доходов;
- изменения в стиле, вкусе, привычках;
- перспективные 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).