

Спрос.

Спрос – зависимость величины спроса на данном товарном рынке от цен, по которым товары могут быть предложены на продажу.

Величина спроса – количество товара, которое покупатели хотят и могут приобрести по данной цене.

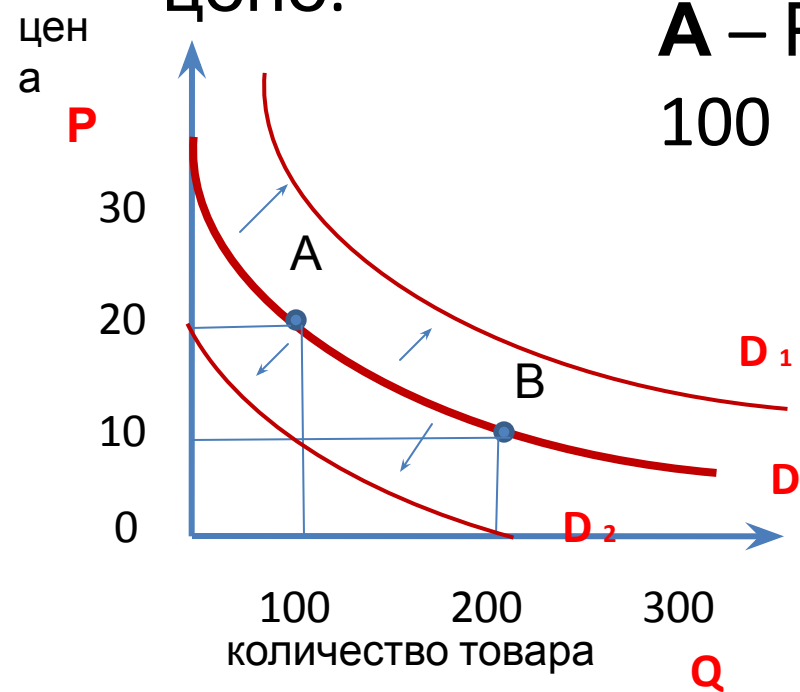
A – $P = 20, Q = 100$ **B** – $P = 10, Q = 200$

Спрос - график

Величина спроса - точки на графике.

$D_1 > D$ - увеличение спроса

$D_2 < D$ - уменьшение спроса



Закон спроса – повышение цен ведет к снижению величины спроса, а снижение цен – к ее

Эффекты закона спроса.

Эффект «нового покупателя»

Вероятность того, что покупка произойдет, выше у товара с низкой ценой.



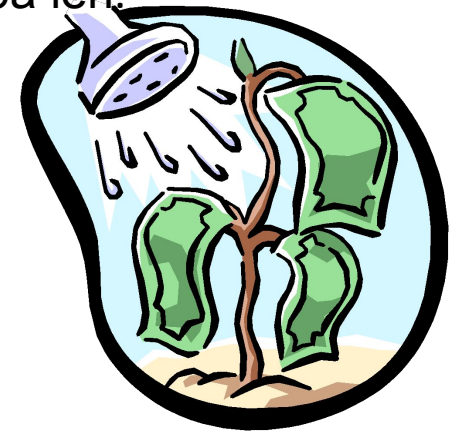
Эффект «замещения»

Рост цен на товар приведет к увеличению спроса на товар – заменитель.



Эффект «дохода»

При планировании расходов, если цена окажется ниже ожидаемой, высока вероятность, что «доход» тоже будет потрачен.



Факторы закона спроса.

Главный фактор, от которого зависит спрос – **цена (ценовой фактор)**.

Неценовые факторы спроса:

- изменение предпочтений потребителей (мода, сезоны ...);
- изменение числа покупателей на рынке (сезон отпусков ...);
- размеры доходов потребителей;
- наличие товара заменителя – субститута, способного удовлетворить ту же потребность (сок, компот);
- наличие взаимодополняющих товаров (автомобиль – бензин, электроигрушка – батарейки ...);
- изменения в полезности товара (ПК дома);
- инфляционные ожидания (покупки впрок);



Парадоксы закона спроса:

Парадокс состоит в том, что их объяснение так же укладывается в рамки закона спроса, а это значит, что обратная зависимость величины спроса от динамики цены действительно является экономическим законом.

1 парадокс

– на динамику величины спроса влияет не только реальное движение цены, но и ожидаемое по покупателем, т. Е. не только реальная, но и ожидаемая цена. Социально – психологическое состояние становится экономическим фактором (в будущем еще дороже, надо брать сейчас).

2 парадокс

– снижение цены может вызвать не увеличение спроса, как требует закон, а стимулировать падение. В движение величины спроса вмешивается фактор ожидаемой цены. Т.Е. раз этот товар снижается в цене, то потом его можно будет купить еще дешевле.

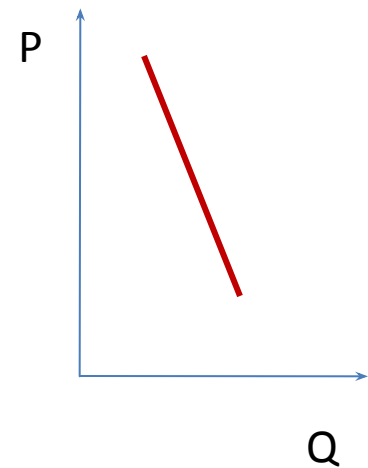
3 парадокс –

устойчивый спрос на традиционно дорогие товары. Выгода, которую получает покупатель – беспроегрышное помещение сбережений, их цена имеет тенденцию к возрастанию.

Эластичность спроса – масштаб изменения величины спроса (в %) при изменении цены на 1 %.

$$E = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_2} * 100\% : \frac{P_2 - P_1}{P} * 100\%$$

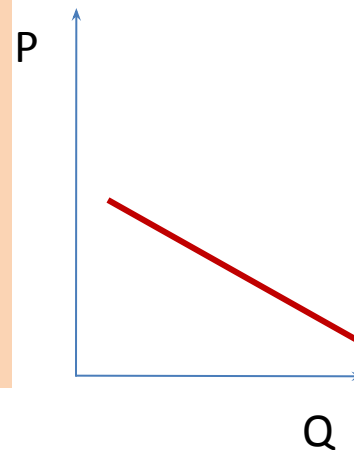
где **E** – эластичность спроса; Q_1 – количество товара по старой цене; Q_2 – количество товара по новой цене; P_1 – старая цена; P_2 – новая цена.



E < 1 спрос неэластичен

Товары неэластичного спроса:

1. предметы первой необходимости;
2. товары малой стоимости;
3. трудно заменяемые товары.



E > 1 спрос эластичен

Товары эластичного спроса:

1. предметы роскоши;
2. товары с высокой ценой;
3. легко заменяемые товары.