

# Экономика потребителя

# Взаимосвязь производства и потребления

**Производство органически связано с потреблением, оно осуществляется для потребителя (чтобы он приобретал товары и услуги)**



**Потребитель, выбирая товары и услуги, активно воздействует на производство, стимулируя его развитие**

Потребитель — это тот, кто приобретает и использует товары, заказывает услуги для личных нужд, не связанных с извлечением прибыли.





Цель потребителя — извлечение  
максимальной полезности от потребления  
товаров и услуг.



# Ограничения для потребителя

*Семейный*  
*(потребительский)*  
*бюджет* — баланс  
денежных доходов  
и расходов семьи

Цены на товары и  
услуги

Ассортимент  
предлагаемых  
товаров и услуг.





# Проблема рационального выбора

Рациональное поведение потребителя — это продуманное поведение (сопоставление результатов действий с затратами).



В рыночной экономике: суверенитет потребителя – это свобода экономического поведения т. е. право самостоятельно принимать решения, связанные с распоряжением своими доходами).



Доход потребителя — это сумма денежных средств, получаемых за определенный промежуток времени и предназначенных для приобретения благ и услуг на цели личного потребления.





# Источники дохода потребителя



Реальный доход - количество товаров и услуг, которые можно приобрести на сумму номинального дохода



# Доход

Для покупки  
товаров и  
оплаты услуг

Для сбережений





Уровень жизни — это уровень потребления материальных благ (обеспеченность населения страны промышленными товарами, продуктами питания, жилищем и т. п.).



# Важно понимать!!!

Уровень жизни человека зависит не только от размера его заработной платы или сбережений, но и от того, насколько разумно он тратит деньги.



# Расходы

*Обязательные*

*налоги*

*питание*

*квартилата*

*коммунальные услуги*

*одежда*

*транспорт*

*Произвольные*

*культурно-бытовые :*

*мебель*

*бытовая техника*

*образование*

*развлечения*

*туризм*

**Чем богаче страна, тем меньшая часть личных доходов ее граждан идет на обязательные расходы.**



# Какие факторы влияют на активность потребителя на рынке?



# Факторы, влияющие на активность покупателя

## Факторы культурного уровня

- Культура
- Субкультура
- Социальное положение

## Социальные факторы

- Референтные группы
- Семья
- Роли и статусы

**ПОКУПАТЕЛЬ**

## Личностные факторы

- Возраст и этап жизненного цикла семьи
- Род занятий
- Экономическое положение
- Тип личности и представление о самом себе

## Психологические факторы

- Мотивация
- Восприятие
- Усвоение
- Убеждения и отношения