

**СПОЖИВАЧ ЯК ОСНОВНИЙ СУБ'ЄКТ СУЧАСНОЇ  
ЕКОНОМІКИ.**

**ПОТРЕБИ СПОЖИВАЧА: ЗМІСТ ТА КЛАСИФІКАЦІЇ.**



В основі формування ринкового попиту лежать рішення споживачів. **Споживач — центральна фігура у ринкових відносинах.**

**Споживачі** - це ті, хто купує і використовує товари, замовляє роботи і послуги для особистих побутових потреб, не пов'язаних з отриманням прибутку.



Ціль споживача - мати максимальну корисність від споживання товарів і послуг.

На шляху до цієї мети в споживача виникає маса обмежень: сімейний бюджет, ціни, асортимент пропонованих товарів і послуг.

Тому споживач, як і виробник, відчуває на собі вплив обмежених можливостей. Перед ним теж стоїть проблема раціонального вибору.



Раціональна поведінка споживача при виборі товару або послуги припускає, як правило, певну послідовність дій: усвідомлення необхідності покупки, пошук інформації про товар чи послугу, оцінка можливих варіантів покупки, прийняття рішення про покупку. Звернемося до конкретної ситуації. Припустимо, ви вирішуєте придбати автомобіль. З чого почати?



**ПОТРЕБИ** —ЦЕ ВІДЧУТТЯ НЕСТАЧІ ЧОГОСЬ, ЩО ПОТРІБНЕ ДЛЯ ПІДТРИМАННЯ ЖИТТЄДІЯЛЬНОСТІ Й РОЗВИТКУ ОРГАНІЗМУ, ЛЮДСЬКОЇ ОСОБИСТОСТІ, СУСПІЛЬСТВА ЗАГАЛОМ.

Вони виникають тоді, коли людина неспроможна їх задовольнити.



## ЗАГАЛЬНА КЛАСИФІКАЦІЯ ПОТРЕБ:

- Базові ( повітря, їжа, вода) та породжені розвитком цивілізації( розваги, модний одяг);
- Першочергові (їжа, одяг, житло) та другорядні ( коштовні прикраси, антикваріат);
- Матеріальні (засоби виробництва, товари широкого вжитку) та нематеріальні , духовні ( послуги освіти , мистецтва й культури);
- Індивідуальні , суспільні ( громадський порядок, безпека , охорона навколишнього середовища) та групові ( транспорт , громадське харчування);



- Фізіологічні ( продукти харчування, забезпечення житлом);
- Соціальні – якщо необхідність визначена розвитком людини як члена суспільства ( умови праці , задоволеність працею , охорона здоров'я , обслуговування).

### Також виділяють потреби:

- *Раціональні* – якщо вигоди , отримані в процесі задоволення потреб , перевищують витрати на їх задоволення;
- *Нераціональні* – якщо споживання завдає шкоди або може призвести до негативних наслідків в майбутньому.



# ПІРАМІДА А. МАСЛОУ





У кожний конкретний момент часу людина буде прагнути задоволення тієї проблеми яка для неї є більш важливою або сильною.

*Фізіологічні потреби* ( потреби найнижчого рівня) є необхідними для виживання. Вони передбачають потребу в їжі, воді, відпочинку.

*Потреби в безпеці* включають потреби в захисті від фізичних і психологічних небезпек із боку навколишнього світу й упевненість у тому що фізіологічні потреби будуть задоволені в майбутньому.

*Соціальні потреби* ( потреби в належності, дружбі, коханні) включають почуття належності до чого- або кого-небудь, підтримки.

*Потреби в повазі* містять у собі потреби в особистих досягненнях, компетентності, повазі з боку оточення, визнанні.

*Потреби в самовираженні самореалізації*  
— потреби в реалізації власних потенційних можливостей і зростанні як особистості.

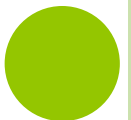
# ЗАВДАННЯ

- 1) Намалюйте в зошиті рівносторонній трикутник та впишіть , користуючись класифікацією , власні потреби за критерієм значущості , тобто від найважливіших до менш важливих для вас , починаючи від основи.
- 2) Розгляньте піраміду потреб А. Маслоу. Порівняйте чи , є якісь спільні риси у вашій побудові та ієрархії А. Маслоу. Чим , на вашу думку , можна пояснити розбіжності?



Закон зростання потреб означає не тільки появу нових потреб, але також зміну та вдосконалення їхньої структури.

Оскільки людство розвивається, прогресують і його потреби. Підвищується культурний рівень людей, розширюються духовні потреби людини. Будь – який новий винахід стає потребою та породжує цілий ланцюг нових потреб.



# Споживчі блага

*БЛАГА* — ЦЕ ВСЕ, ЩО ЗДАТНЕ ЗАДОВОЛЬНИТИ ЛЮДЕЙ.

## Класифікація благ

За шляхами  
надходження

За співвідно-  
шенням

За доступ-  
ністю

За  
конкурент-  
ністю

За призначе-  
нням

1. Вільні (споживаються без обмежень)
2. Економічні (товари та послуги — результат економічної діяльності.)

1. Взаємозамінні (субститути)
2. Взаємодоповняючі (комплементи)

1. Винятково доступні
2. Загальнодоступні

Конкурентні та неконкурентні

1. Споживчі
2. Суспільні
3. Інвестиційні

# КОРИСНІСТЬ ТОВАРІВ

Блага у реальному економічному житті представлені у вигляді товарів і послуг. Виділяють товари **довготермінового** і **короткотермінового** користування.

Товари **довготермінового** користування — це матеріальні вироби, призначені для багаторазового використання (верстат, комбайн, крісло, одяг, холодильник тощо).

До товарів **короткотермінового використання** належать матеріальні вироби, які повністю споживаються за один чи кілька циклів використання (мило, сіль, квіти у вазі).



# КЛАСИФІКАЦІЯ ТОВАРІВ :

**Товари щоденного попиту.** їх споживач звичайно купує без особливих роздумів (хліб, вода, їжа, газети, послуги транспорту).

**Товари попереднього вибору.** У процесі вибору й покупки споживач, як правило, порівнює ці товари між собою за показниками придатності, якості, ціни (меблі, одяг, автомобіль тощо).

**Товари особливого попиту.** Це товари з унікальними характеристиками, задля придбання яких споживач готовий витратити додаткові зусилля (конкретні марки і типи модних товарів, особливі породи домашніх тварин тощо).

**Товари пасивного попиту.** Найчастіше — це товари-новинки, про які споживач або не знає, або не задумується про їх існування. Вони потребують додаткових витрат, реклами для продажу (очисні фільтри, особливі ліки тощо).

