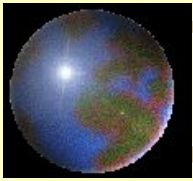


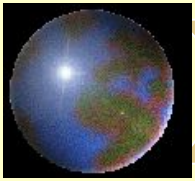
Спрос. Закон спроса. Эластичность спроса



Спрос -

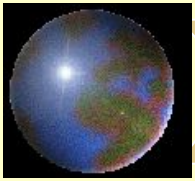
Это желание и возможность
потребителя купить продукт или
услугу в определенном месте и в
определенное время.





Спрос

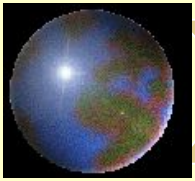
- Это сложившаяся в определенный период времени зависимость величин спроса на данном товарном рынке от цен, по которым товары могут быть предложены к продаже.



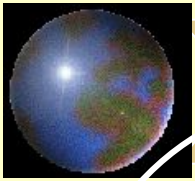
Спрос

Это сложившаяся в определенный период времени зависимость величин спроса на данном товарном рынке от цен, по которым товары могут быть предложены к продаже.





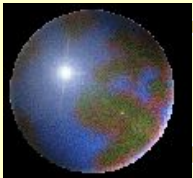
Спрос – потребность покупателей в данном товаре, выраженная в их покупательной способности.



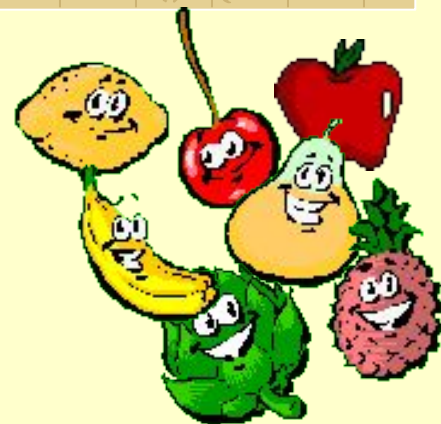
Спрос -

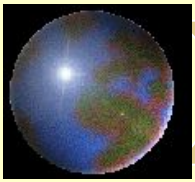
зависимость между количеством товара, который покупатели хотят и могут купить, и ценами на этот товар.





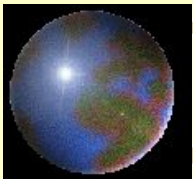
Школьная столовая



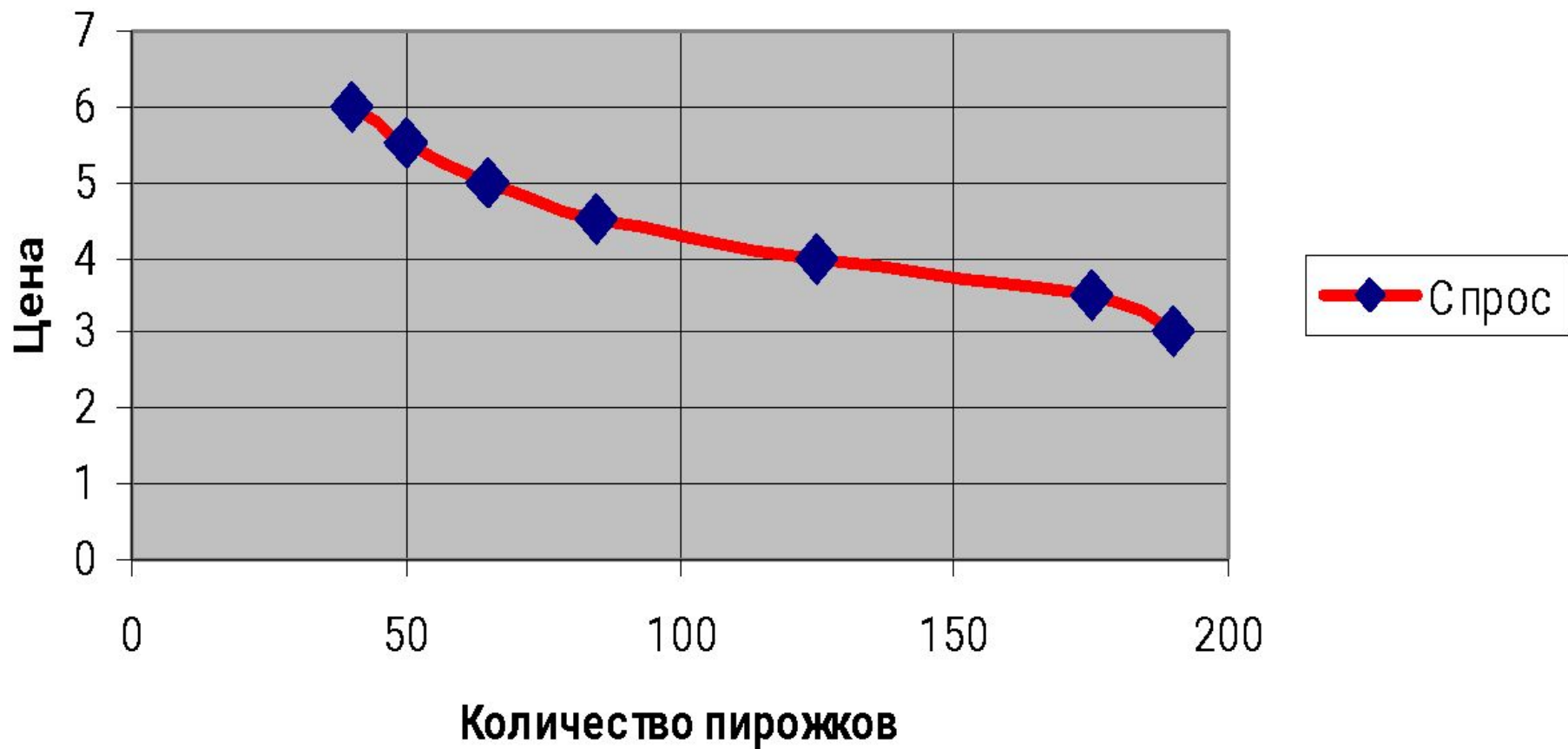


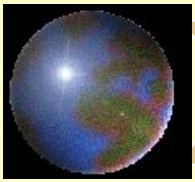
Шкала спроса на пирожки в школьной столовой

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

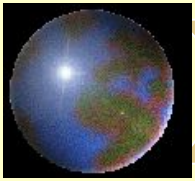




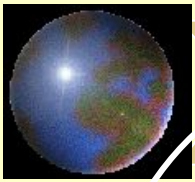
Закон спроса

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





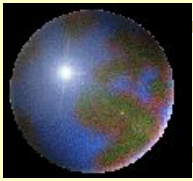
Закон спроса состоит в том, что повышение цен обычно ведет к уменьшению величины спроса, а снижение цен - к ее увеличению.



Закон спроса :

При прочих равных условиях величина спроса на товар находится в обратной зависимости от цены этого товара.

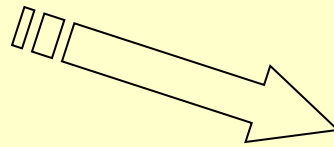




Закон спроса

(law of demand) — величина спроса находится в обратной зависимости от цены:

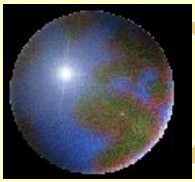
- **выше цена**



ниже спрос

выше спрос

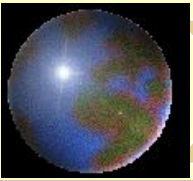
- **ниже цена**



Закон спроса гласит: при прочих равных условиях величина спроса на товар находится в обратной зависимости от цены этого товара.

Аргументы достоверности закона спроса:

- ✓ ценовой барьер для какой-то части людей;
- ✓ эффект дохода , когда снижение цены на товар экономит часть бюджета покупателя;
- ✓ эффект замещения взаимозаменяемых товаров;
- ✓ Принцип убывания предельной полезности.



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

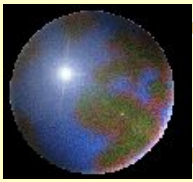
– на динамику величины спроса влияет не только реальное движение цены, но и ожидаемое по покупателем, т. Е. не только реальная, но и ожидаемая цена. Социально – психологическое состояние становится экономическим фактором (в будущем еще дороже, надо брать сейчас).

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 –

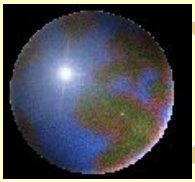
устойчивый спрос на традиционно дорогие товары. Выгода, которую получает покупатель – беспроегрышное помещение сбережений, их цена имеет тенденцию к возрастанию.



Эффекты в законе спроса :

- Эффект дохода
- Эффект замещения
- Эффект убывания предельной полезности



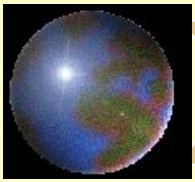


Эффект убывания предельной полезности -

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



Полезность – возможность использования товара себе на благо.



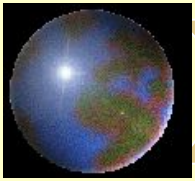
Эластичность

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





Эластичность спроса по цене-

масштаб изменения величины спроса (в %) при изменении цены на один процент.

Если величина спроса изменяется (в %) больше, чем величина цены (в %), то спрос называют эластичным.

Если величина спроса изменяется (в %) меньше, чем величина цены (в %), то спрос называют неэластичным.



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; **Q₁** – количество товара по старой цене; **Q₂** – количество товара по новой цене; **P₁** – старая цена; **P₂** – новая цена.

E < 1 спрос
неэластичен

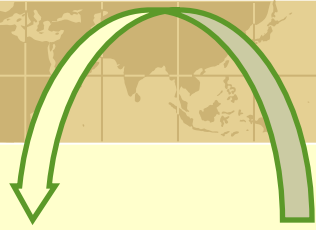
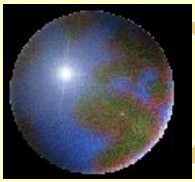
Товары неэластичного спроса:

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

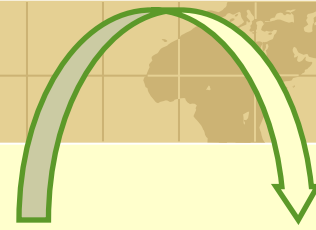
E > 1 спрос
эластичен

Товары эластичного спроса:

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

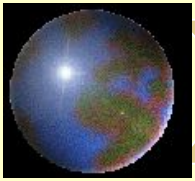


Спрос



**Абсолютно
эластичный
спрос** очень
чутко
реагирует на
изменение
цены.

**Абсолютно
неэластичный
спрос** не
реагирует на
изменение
цены.

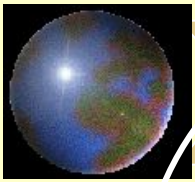


К товарам с эластичным спросом относят:

- предметы роскоши;
- товары, стоимость которых ощутима для семейного бюджета;
- легкозаменяемые товары.

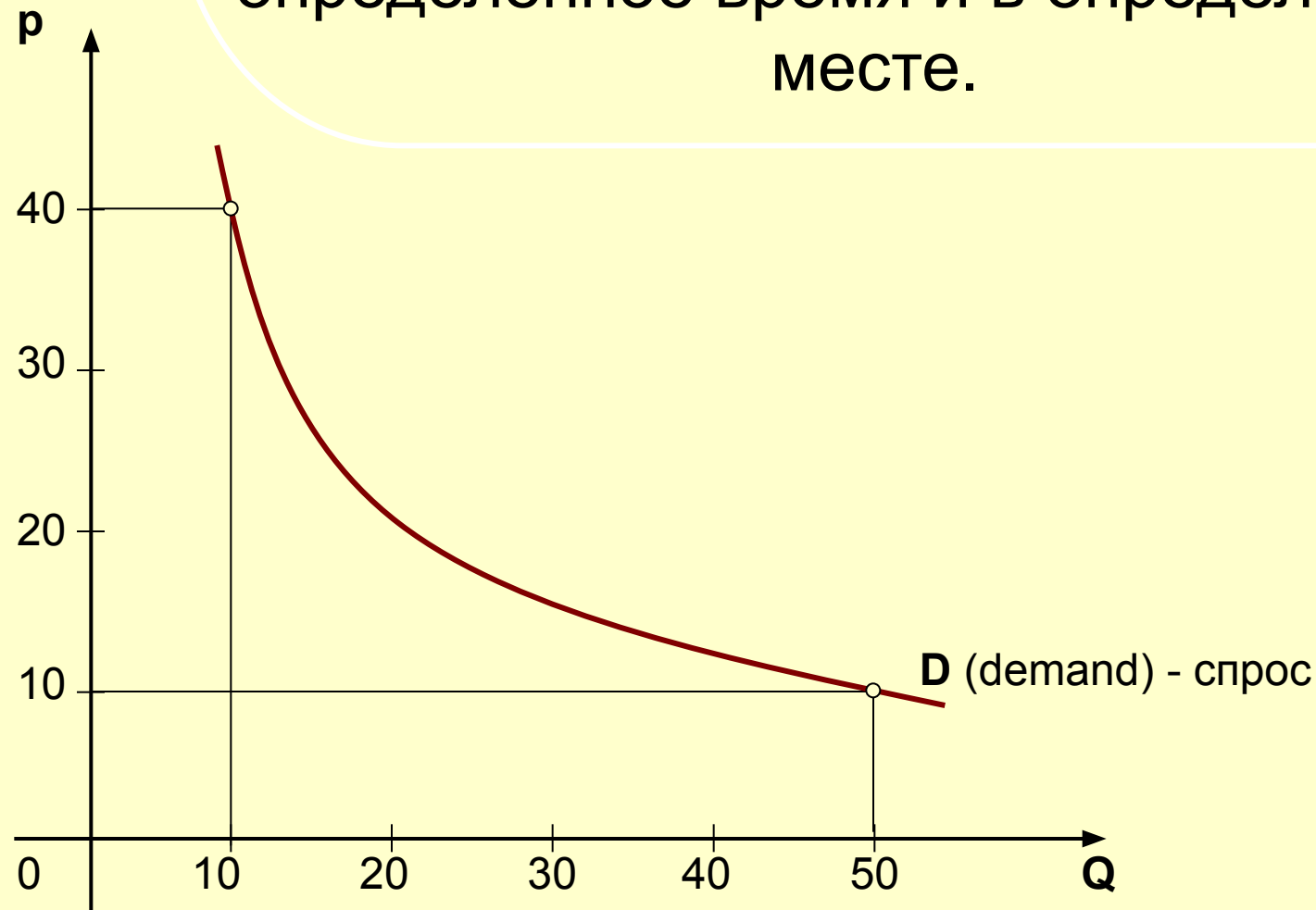
К товарам с неэластичным спросом относят:

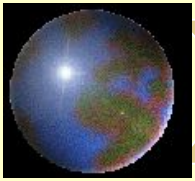
- предметы первой необходимости;
- труднозаменяемые товары;
- престижные, уникальные и очень дорогие товары;
- товары, стоимость которых незначительна для семейного бюджета.



Величина спроса -

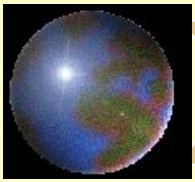
количество товара, которое покупатели готовы купить по данной цене в определенное время и в определенном месте.





Величина спроса

- Величина спроса – это объем товара определенного вида, который покупатели готовы (хотят и могут) приобрести на протяжении определенного периода времени при определенном уровне цены данного товара.

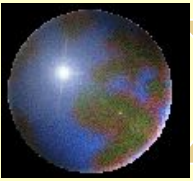


Кривая спроса

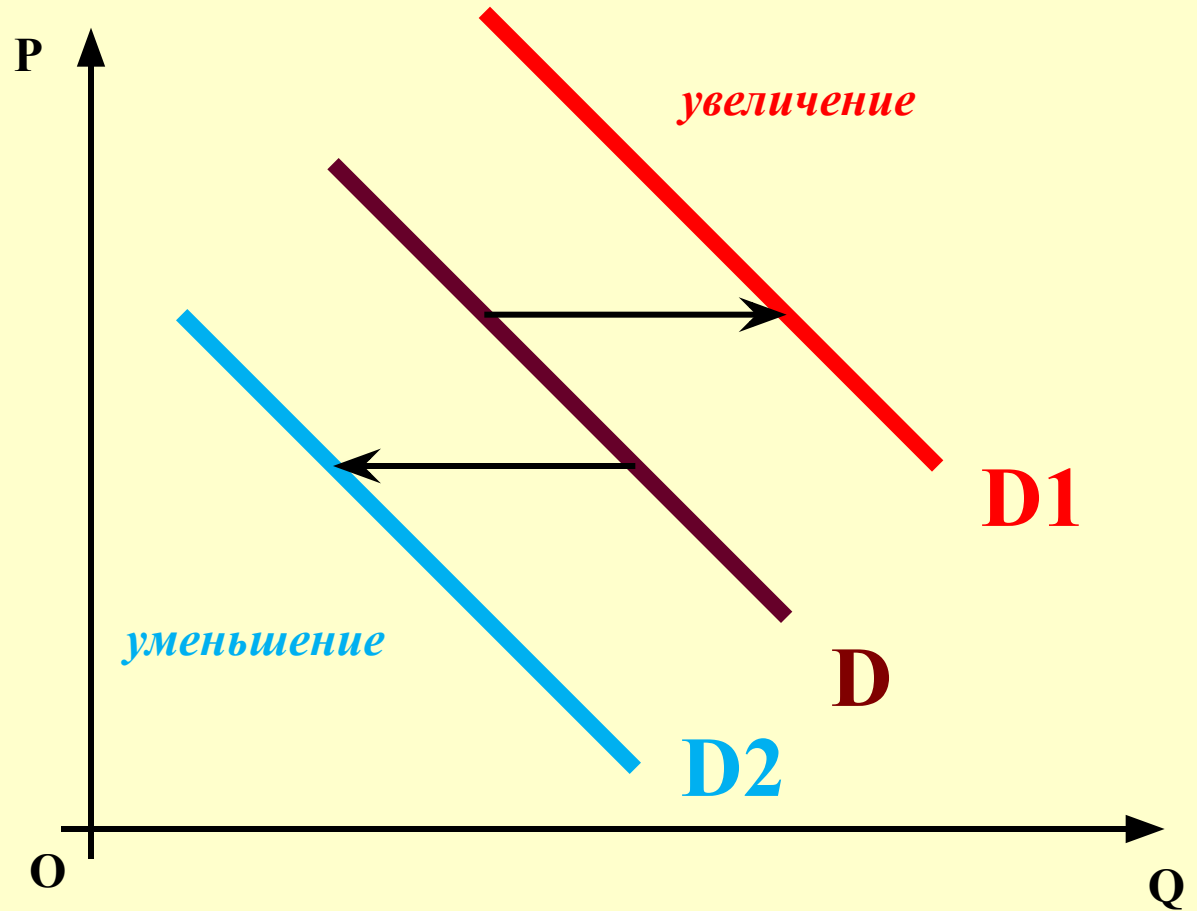
Кривая спроса – это кривая, точки которой показывают, по каким ценам в течение определенного времени покупатели могли бы приобрести различные количества товара.

Кривая спроса позволяет ответить на два вопроса:

- 1) какова будет величина спроса при различных уровнях цен;
- 2) как изменится величина спроса при некотором изменении цены?



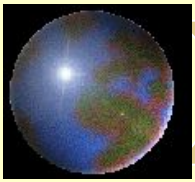
Изменение спроса



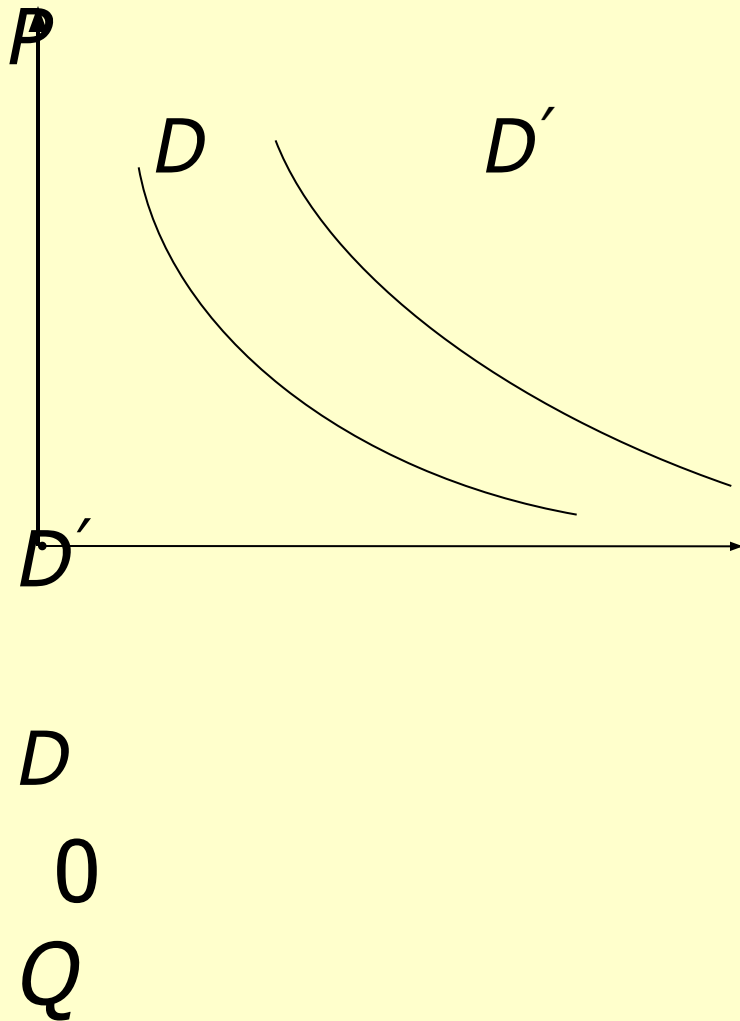
Влияние неценовых факторов



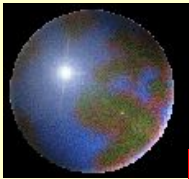
- Кроме цены существует целый ряд факторов, влияющих на уровень спроса. Под влиянием этих факторов кривая спроса может изменять свое положение на графике, смещаясь влево или вправо. Данное явление называется **изменением спроса**.
- **Увеличение спроса** сдвигает кривую **вправо вверх** и означает, что при тех же ценах величина спроса будет выше, и наоборот **снижение спроса** сдвигает кривую **влево вниз**.



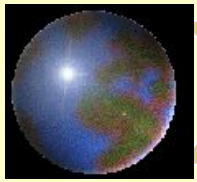
Факторы влияющие на спрос.



- **Уровень дохода покупателей** . Следует выделять низшие и нормальные товары . С ростом доходов спрос на низшие товары сокращается, а на нормальные увеличивается.
- **Вкусы и предпочтения потребителя.**

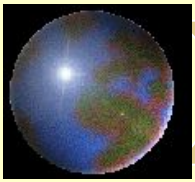


- Изменение цены товара.
- Изменение цен на дополняющие или взаимозаменяемые товары.
- Ожидание изменения доходов и цен.
- Изменение числа покупателей.



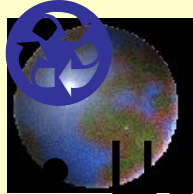
Неценовые факторы, от которых зависит спрос на товары:

- вкусы и предпочтения потребителей;
- уровень доходов потребителей;
- взаимодополняющие и
взаимозаменяемые товары;
- количество потребителей;
- накопленное имущество потребителей;
- потребительские ожидания.



Неценовые факторы изменения спроса:

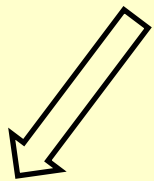
- климатические или сезонные изменения;
- изменения доходов;
- изменения в стиле, вкусе, привычках;
- перспективные ожидания;
- цены на товары – заменители;
- цены на дополняющие товары.



Факторы, влияющие на спрос

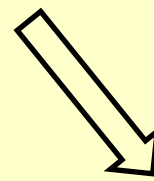


Цены на взаимозаменяемые и дополняющие товары



Субституты

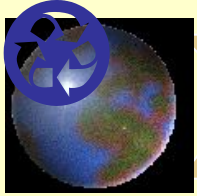
группа товаров, удовлетворяющих аналогичные потребности



Комплементы

товары, которые не могут потребляться один без другого

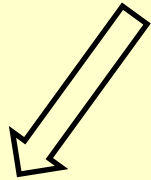




Факторы, влияющие на спрос

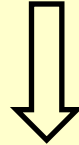


- Вкусы и предпочтения потребителей

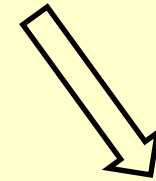


Моды

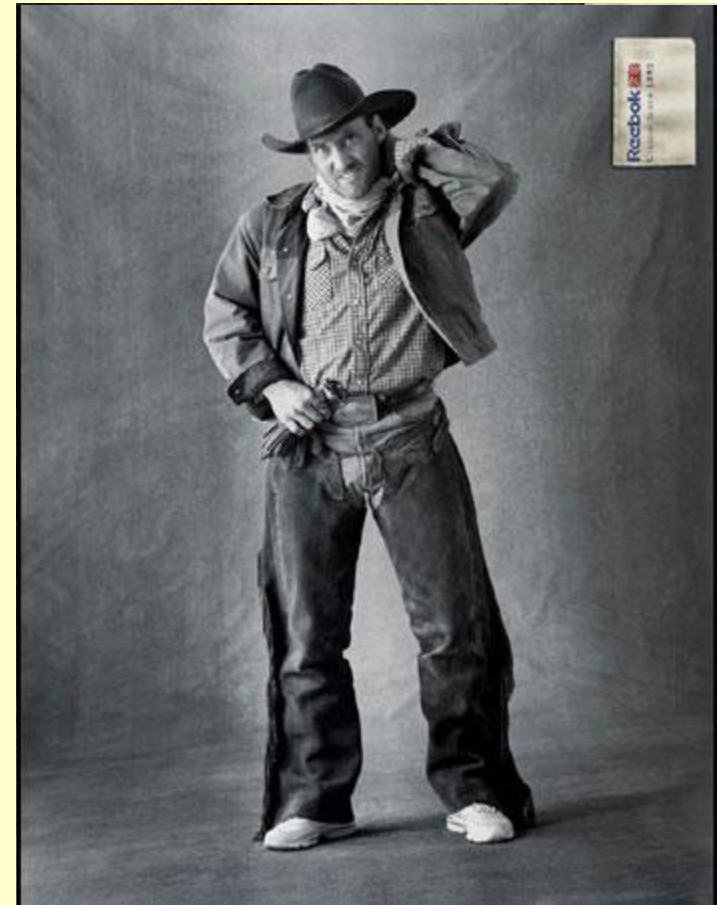
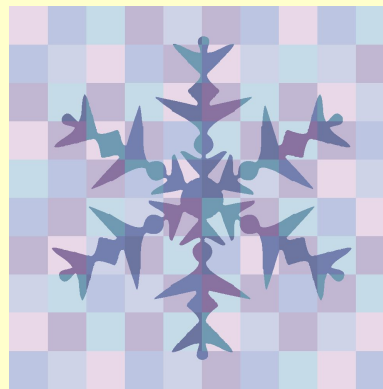
зависят от

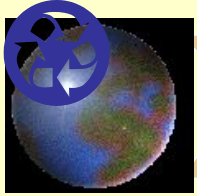


Сезона года



Рекламы





Факторы, влияющие на спрос



- Изменения доходов потребителей

Рост доходов неодинаково влияет на спрос на
разные типы товаров

"Нормальные" товары

спрос на которые
растёт при росте
доходов (деликатесы,
предметы роскоши,
автомобили и др.)

"Низшие" товары

спрос на которые
падает при росте
доходов (крупы, хлеб,
макаронны и др.)

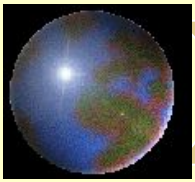




Определите и отразите на графике как повлияют на положение кривой спроса на **автомобили** следующие события :

1. Доходы населения удвоились
2. Цены на бензин выросли на 20 %
3. Проводится активная рекламная компания новых моделей автомобилей
4. Ожидается снижение таможенных пошлин на ввозимые автомобили





Список источников основного содержания:

1. Липсиц И.В. Экономика: В 2 книгах. Учебник для общеобразоват. учрежд.-М.:Вита-Пресс,1998.
2. Липсиц И.В. Экономика: Учебник для вузов. - М.:Омега-Л,2004.
3. Основы экономической теории: Учебник для 10-11 кл. общеобразоват. учрежд. с углубленным изучением экономики/Гос. Унив.- Высшая школа экономики; Под ред. С. И. Иванова.- В 2-х книгах.- М.:Вита-Пресс, 2004.