

Рыночный спрос. Закон спроса

Лекция

Спрос – это платежеспособная потребность.

- Спрос всегда будет меньше потребности, так как любая цена ограничивает количество покупателей и величину удовлетворяемой потребности.
- Спросом является не всякая потребность, а только та, которая обеспечена деньгами у покупателя.

Спрос (*D*)

- **Спрос** – это количество товара, которое могут и хотят купить потребители в данное время по каждой из предложенных на рынке цен.
- Рыночный спрос представляет собой сумму индивидуальных спросов, которые формируются на основе потребительского выбора.

Величина (объем) спроса

Каждой цене товара соответствует определенная величина спроса.

Величина (объем) спроса – это количество товара, которое могут и хотят купить потребители в данное время по данной цене.

Закон спроса

Зависимость между величиной спроса и ценой описывается **законом спроса**: чем выше цена какого-либо товара, тем меньше величины спроса на данный товар (т.е. между уровнем цены на товар (P) и величиной спроса на него (Q_d) существует обратная зависимость **$Q_d=f(1/P)$**).

Функция спроса

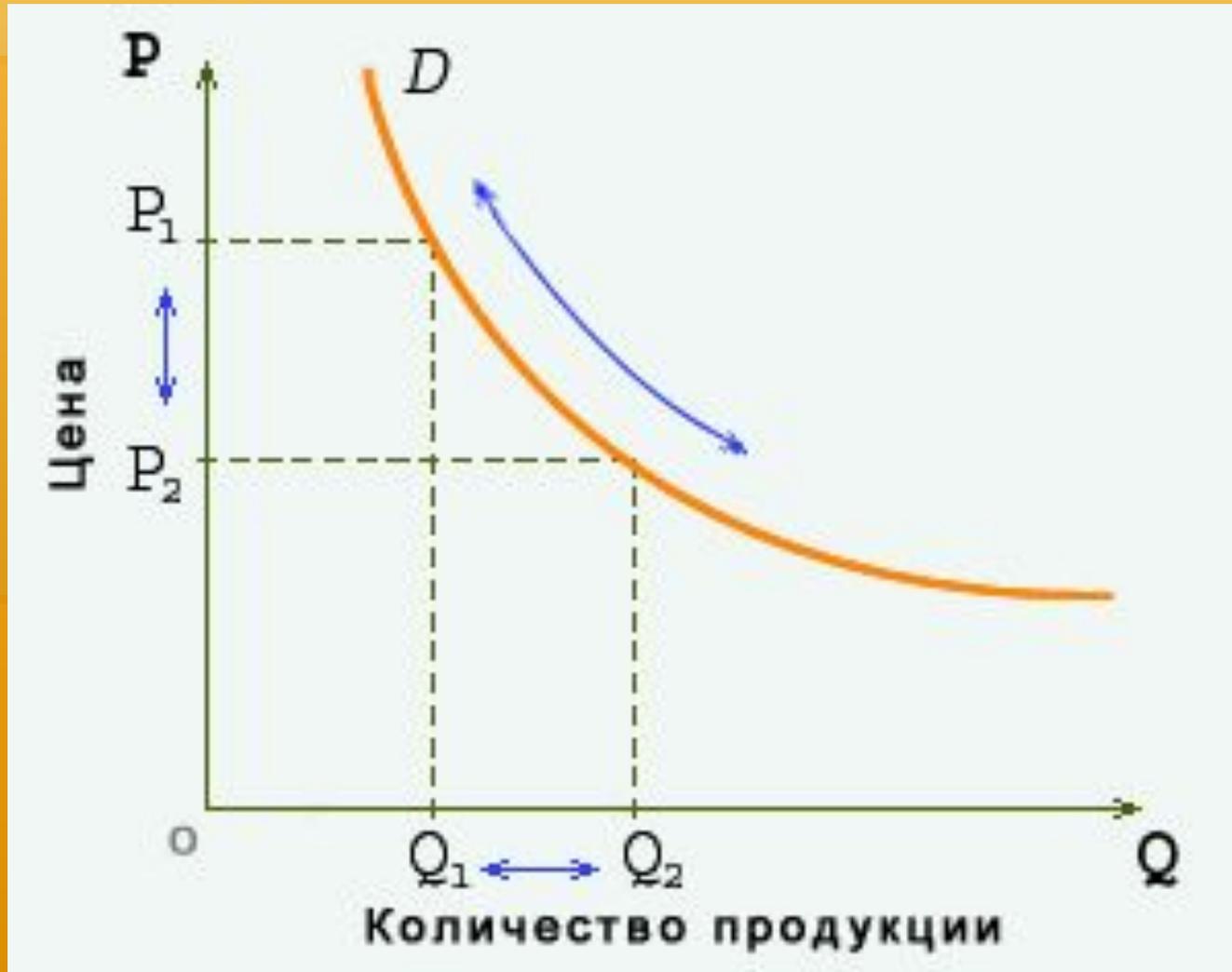
- Зависимость между ценой и спросом можно описать алгебраически. Если функция спроса носит линейный характер, то алгебраически уравнение спроса имеет вид:

$$Q_d = a - bP$$

- где Q_d - величина спроса;
 P - цена товара;
 a и b - постоянные коэффициенты.

**Графической моделью
закона спроса
является кривая
спроса.**

Кривая спроса



Кривая спроса показывает,
какое количество товара **Q**
потребители приобрели бы при
различных уровнях цены **P**.

Конфигурация кривой спроса
и закономерности
потребительского
поведения могут быть
объяснены при помощи
эффекта дохода и эффекта
замещения.

Эффект дохода

показывает, как изменяется реальный доход потребителя и его спрос при изменении цен на товары.

Понижение цены товара делает покупателя реально богаче и позволяет расширить объем спроса, в чем и заключается смысл эффекта дохода. В результате снижения цены товара покупатель на свой постоянный доход сможет купить большее количество данного товара, либо на «высвобожденные» деньги может приобрести дополнительное количество других товаров.

Эффект замещения

показывает взаимосвязь между относительными ценами товаров и объемом спроса потребителя.

Снижение цен на один товар при неизменном уровне цен на другие товары означает его относительное удешевление. Потребитель начнет замещать относительно более дорогой товар покупкой дешевого, и купит его больше.

Исключения из закона спроса

- **Эффект Гиффена** – ситуация, когда снижение цены приводит к уменьшению спроса, а увеличение цены – повышению спроса на товар. Эффект Гиффена действует для низших товаров (товаров Гиффена). Низший товар – это товар который занимает значительный удельный вес в структуре потребления людей с низким уровнем доходов.
- **Эффект Веблена** – ситуация, когда спрос на эксклюзивный дорогостоящий товар может возрасти, если цены на него увеличатся, так как богатый покупатель приобретает этот товар прежде всего из-за престижных соображений.

Неценовые факторы спроса

- вкусы и предпочтения потребителей (реклама, мода, конформизм, появление нового товара и т.д.);
- доход потребителей и категория товара;
- цены на сопряженные товары (взаимозаменяемые – субституты и взаимодополняющие – комплементарные);
- ожидания потребителей, связанные с изменением цен и доходов;
- число покупателей.

Под действием неценовых факторов происходит смещение кривой спроса

