

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.

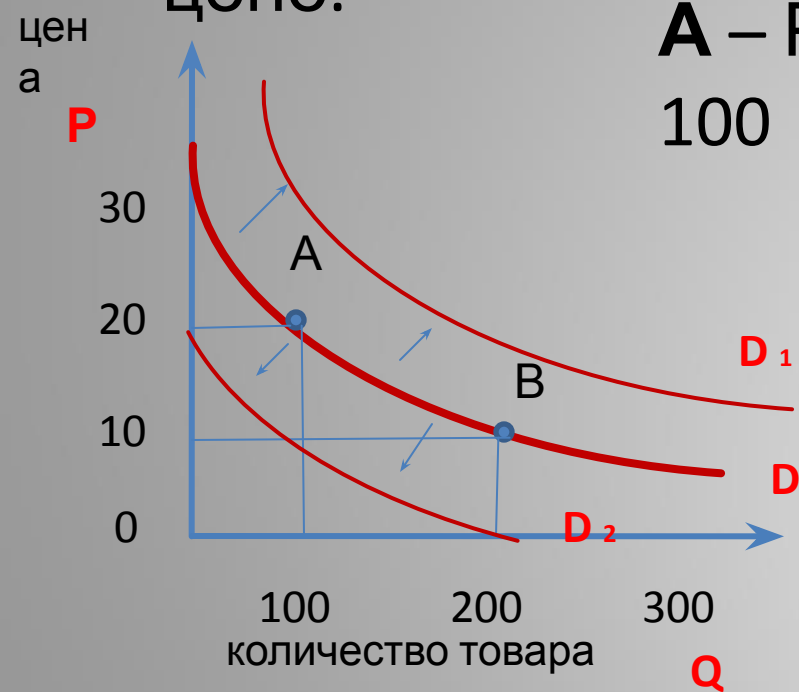
**A** –  $P = 20, Q = 100$       **B** –  $P = 10, Q = 200$

**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.

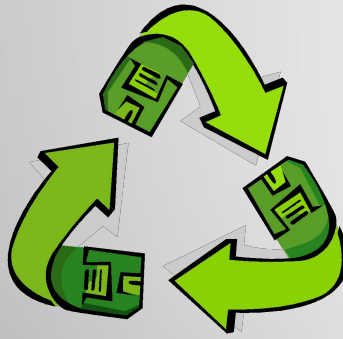
### Эффект «нового покупателя»

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 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.

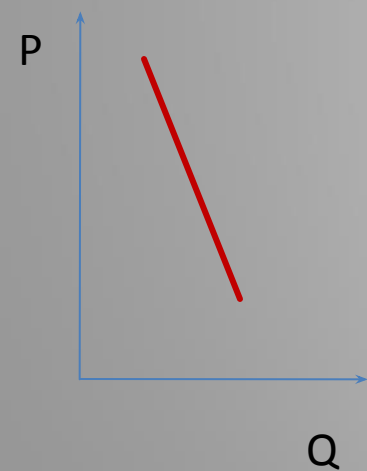
## 3 парадокс –

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

**Эластичность спроса\*** (повышенный уровень) — масштаб изменения величины спроса (в %) при изменении цены на 1 %.

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

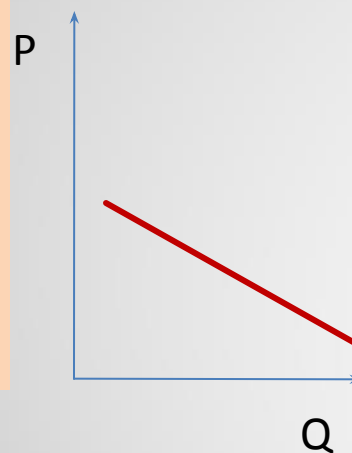
где **E** – эластичность спроса;  $Q_1$  – количество товара по старой цене;  $Q_2$  – количество товара по новой цене;  $P_1$  – старая цена;  $P_2$  – новая цена.



**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.