

Тема: Типы товаров и
особенности
формирования спроса.



Рис. 3.3. Основные виды товаров с позиций экономической науки

Нормальные товары — товары, спрос на которые возрастает при росте доходов покупателей.

Особая разновидность нормальных товаров — *товары престижного спроса*. Так называют товары, которые люди покупают, чтобы продемонстрировать окружающим свой успех и высокий уровень благосостояния.

Товары низшей категории — товары, величина спроса на которые может снизиться при росте доходов покупателей.

Особенности товаров низшей категории:

- 1) люди покупают их в первую очередь, едва у них появляются деньги;
- 2) эти товары поначалу становятся важнейшим элементом расходов, позволяя людям жить более-менее нормально;
- 3) едва доходы покупателей становятся больше, они сразу же стараются перейти к потреблению более полезных и более качественных благ.

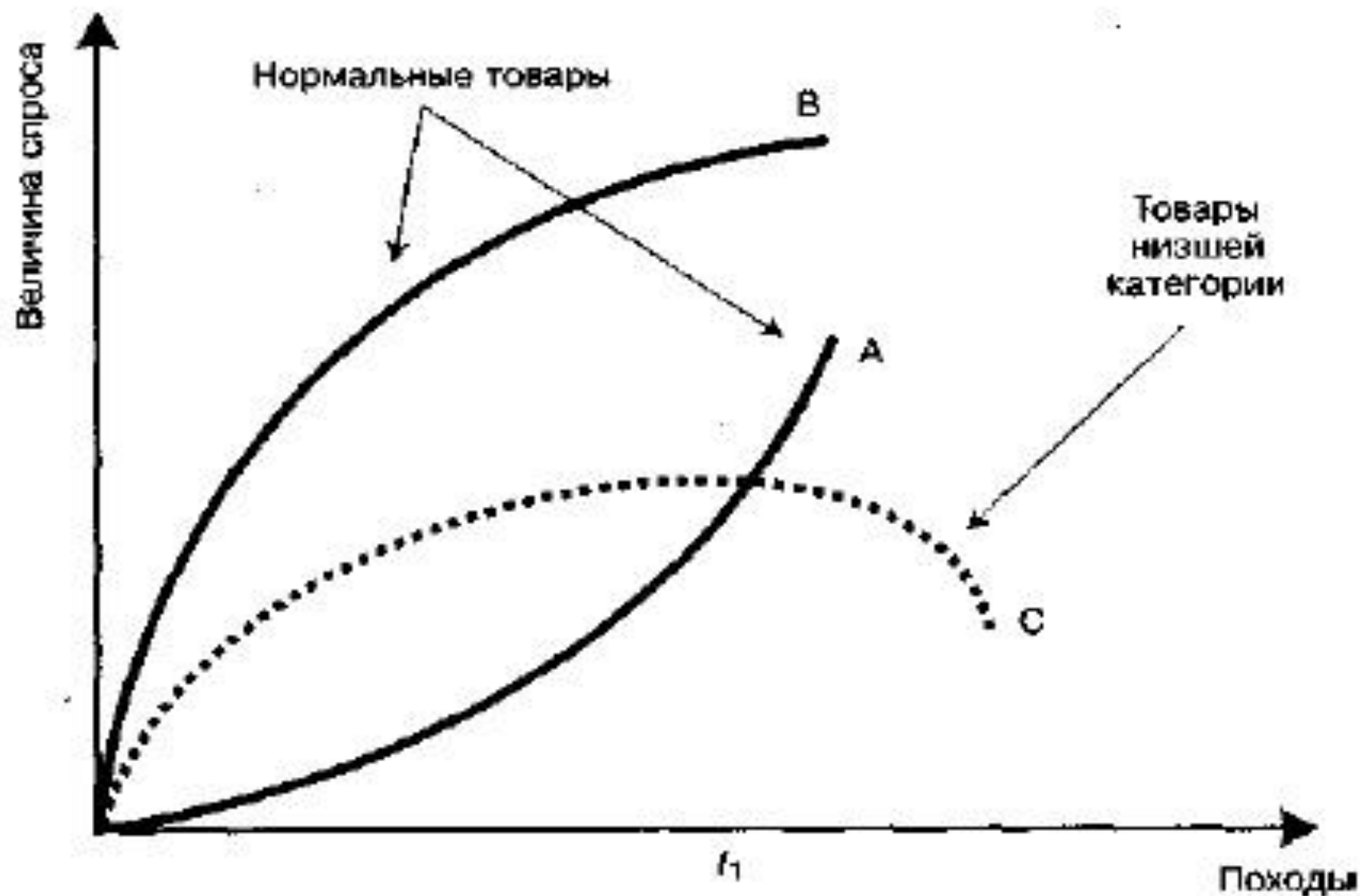


Рис. 3.4. Изменение спроса (количества покупок) на товары различных видов в зависимости от изменения уровня доходов

Общерыночные факторы формирования спроса:

1. Доходы покупателей и спрос. При росте доходов покупатели обычно предъявляют больший спрос на ранее недоступные им товары. Рост величины спроса вызывается и улучшением качества товара.

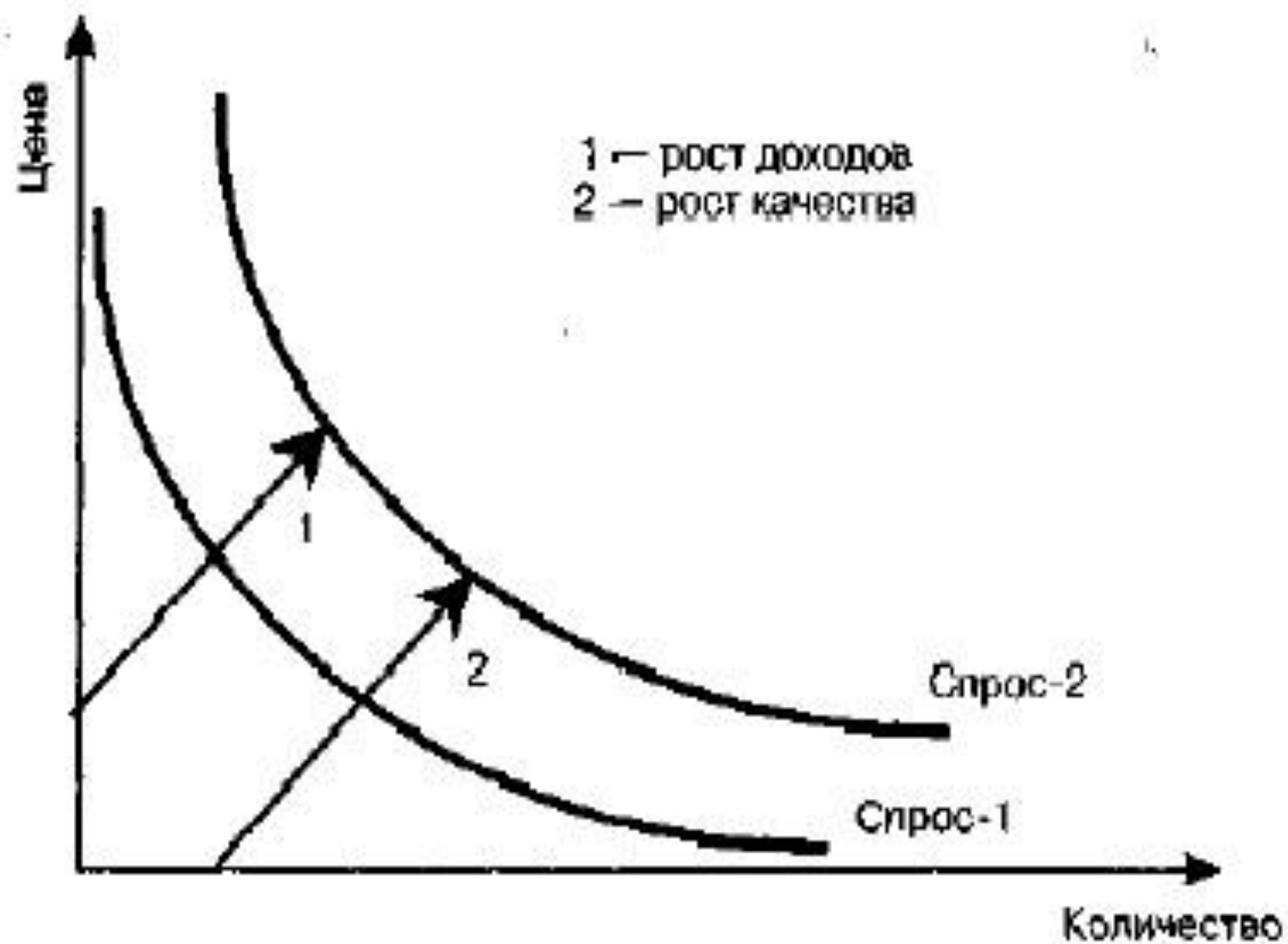


Рис. 3.5. Изменение спроса под влиянием роста доходов повышения качества (полезности) товаров

2. Цены на дополняющие или заменяющие товары.

Стабильные условия формирования кривой спроса:

- 1) неизменность полезности данного товара;
- 2) неизменность уровня доходов покупателей и, что очень важно,
- 3) неизменность цен на другие товары, продающиеся в то же самое время и доступные тому же кругу покупателей.

« Жизнь » любого товара на рынке всегда проходит в окружении двух групп других товаров, а именно:

- 1) заменяющих товаров;
- 2) дополняющих товаров.

Заменяющие товары — это блага, удовлетворяющие те же самые потребности и потому являющиеся наиболее непосредственными конкурентами в борьбе за деньги покупателя.

Связь между ценами и спросом для таких товаров носит следующий вид: *изменение цены одних товаров-заменителей ведет к изменению в том же направлении спроса на другие товары.*

Дополняющие товары вместе решают задачу удовлетворения одной и той же потребности покупателей. И потому *изменение цен на одни дополняющие товары ведет к изменению спроса на все товары этой группы в противоположном направлении.*

3. Ожидания относительно динамики цен в будущем. Этот фактор особенно сильно проявляется в тех случаях, когда люди опасаются существенного роста цен в будущем и покупают товаров больше, чем предсказывает кривая спроса.

4. Численность и возраст покупателей. Даже при том же самом среднем уровне доходов абсолютное увеличение численности покупателей ведет к повышению спроса.

5. Привычки, вкусы, традиции и предпочтения покупателей. Этот фактор формирования спроса, пожалуй, наименее предсказуемый, а часто и самый изменчивый. Именно через него на спрос влияет такой мощный механизм современной экономики, как мода. К сожалению, закономерности проявления данного фактора настолько мало поддаются изучению методами экономической науки, что экономисты полностью передали эту проблематику психологам, этнографам и специалистам по маркетингу.

Домашнее задание:

Тема «Типы товаров и
особенности
формирования спроса».