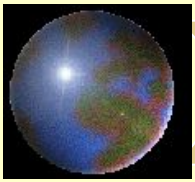




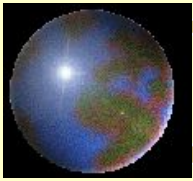
Спрос. Закон спроса. Эластичность спроса



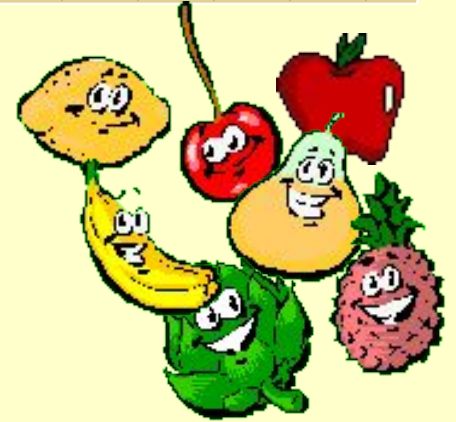
Спрос -

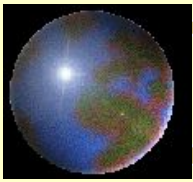
Это желание и возможность
потребителя купить продукт или
услугу в определенном месте и в
определенное время.





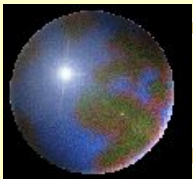
Школьная столовая





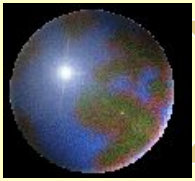
Шкала спроса на пирожки в школьной столовой

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.

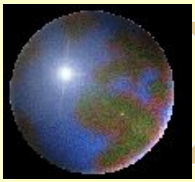




Эффекты в законе спроса :

- Эффект дохода
- Эффект замещения
- Эффект убывания предельной полезности



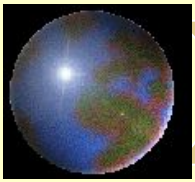


Эффект убывания предельной полезности -

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



Полезность – возможность использования товара себе на благо.



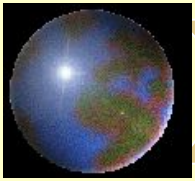
Эластичность

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.

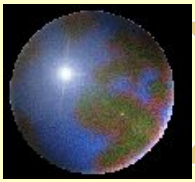




Причины неэластичности спроса

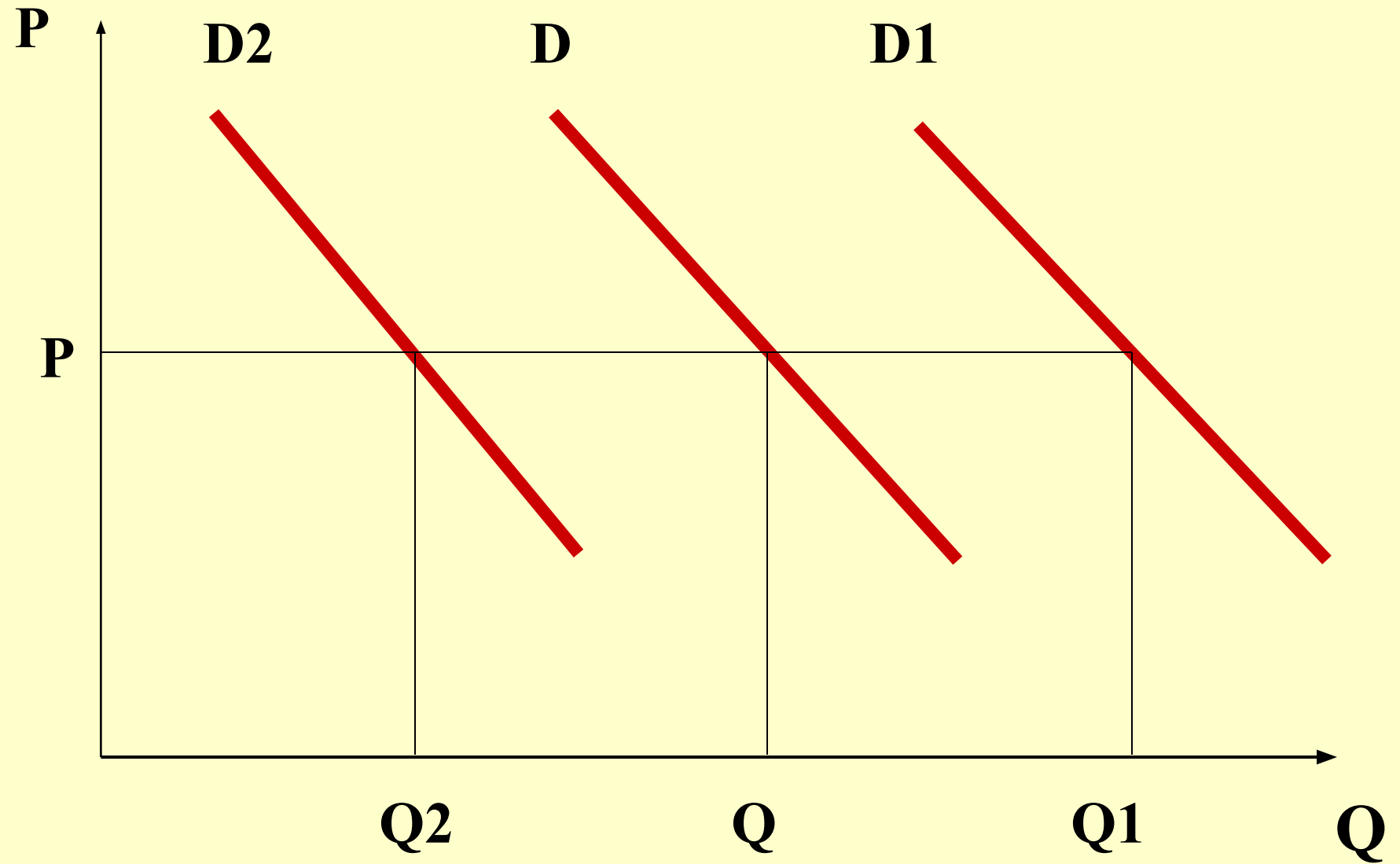
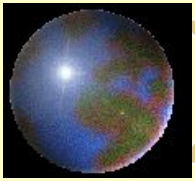
- Это товары первой необходимости
- Для них трудно найти заменители
- Они относительно недороги
- Безвыходное положение потребителя

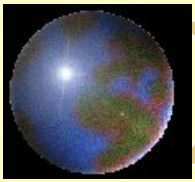




Неценовые факторы изменения спроса:

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





Если спрос увеличивается,
то кривая спроса
смещается вправо (D1);



Если спрос снижается, то
кривая спроса смещается
влево (D2).