

РЫНОЧНЫЙ спрос

Условия формирования спроса

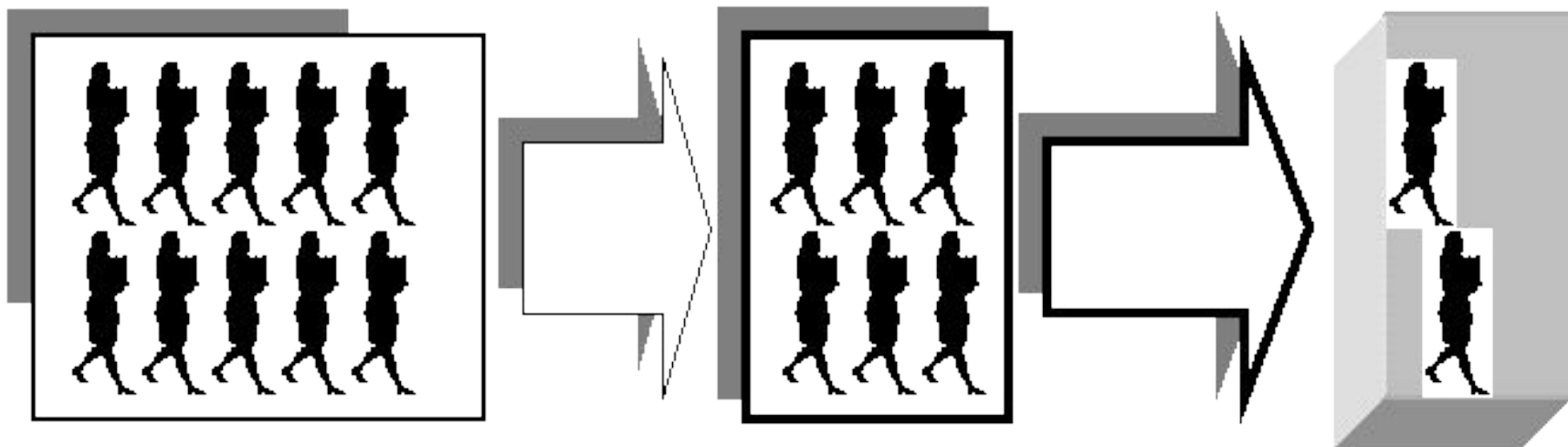
- Доступность товара (место продажи);
- Покупательская способность;
- Определенная воля к покупке;
- Соответствующая окружающая социальная среда.

Два встречных потока

1. Покупатели, испытывающие определенные потребности и намеревающиеся приобрести конкретный товар;
2. Производители (продавцы), готовые его предоставить по определенной цене.

Эти встречные потоки не всегда вступают в состояние равновесия.

От потребности к спросу



Испытывают потребность

Ощущают желание

Осуществляют спрос

Спрос

Спрос - это количество товаров или услуг, которое покупатель готов приобретать по определенной цене за определенный период, независимо от того действует он рационально или под влиянием среды.

Зависимость между ценой и спросом

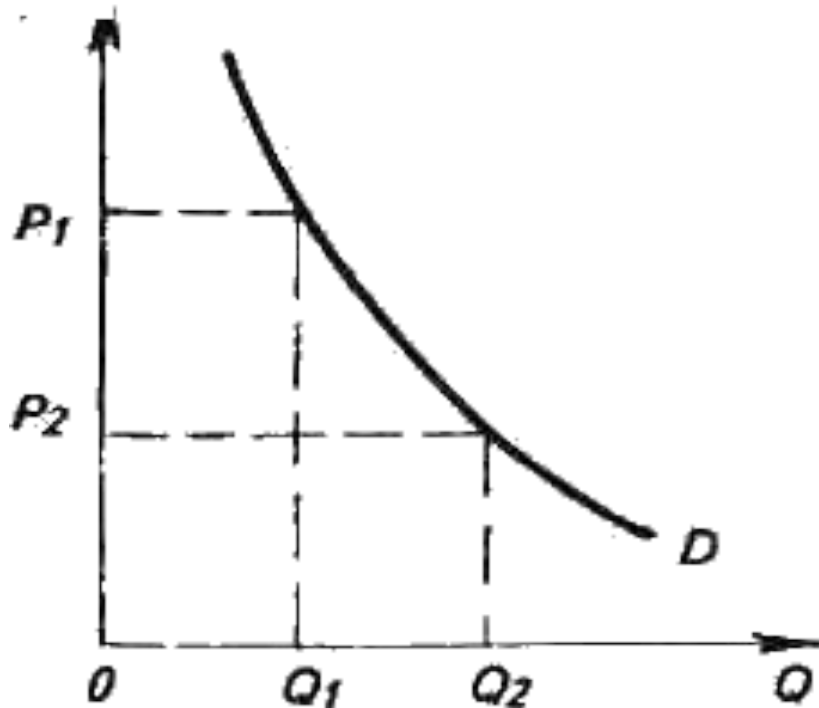


График спроса
 P_1 и P_2 - цена
 Q_1 и Q_2 - величина
спроса
 D - кривая спроса

Неценовые факторы влияния на спрос

- **Изменения в денежных доходах населения** - рост при всех возможных ценах на них;
- **Изменения в структуре населения** - старение населения, рост количества пенсионеров увеличивает спрос на диетическое питание, лекарства, медицинское обслуживание;
- **Изменения цен на другие товары, особенно на товары-заменители** - рост цен на сливочное масло вызовет повышение спроса на маргарин;
- **Экономическая политика правительства** - денежные пособия, выплачиваемые государством малоимущим слоям населения, увеличат спрос на товары, потребляемые этой группой населения;
- **Изменение потребительских предпочтений** - под воздействием рекламы, моды и др.

Закон спроса

Спрос на товары в количественном выражении изменяется
обратно пропорционально изменению цены.

- Во-первых, потому, что при снижении цены потребитель хочет приобрести больше товара (эффект дохода);
- Во-вторых, товар при снижении цены на него дешевеет относительно других товаров и приобретать его становится относительно выгоднее (эффект замещения).

Эффект дохода

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

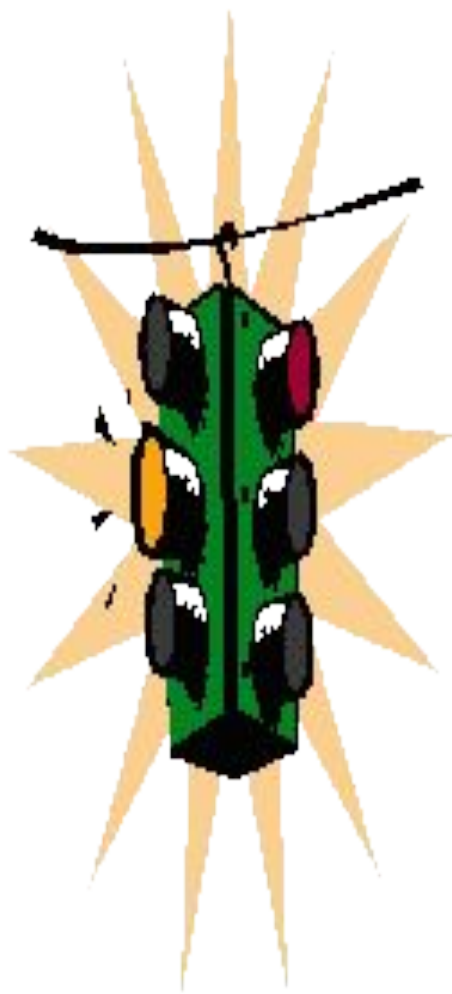
При снижении цены на яблоки в 3 раза, с 60 до 20 руб. за 1 кг., потребитель на свой постоянный доход в 6 тыс. рублей сможет купить не 10 кг, а 30 кг фруктов.

Эффект замещения

Показывает взаимосвязь между относительными ценами товаров и объемом спроса.

Снижение цен на яблоки, при неизменном уровне цен на другие товары означает их относительное удешевление по сравнению с грушами и другими плодово-ягодными продуктами. Потребитель начнет замещать относительно более дорогие фрукты более дешевыми яблоками, приобретая, например уже не 10, а 20 кг.

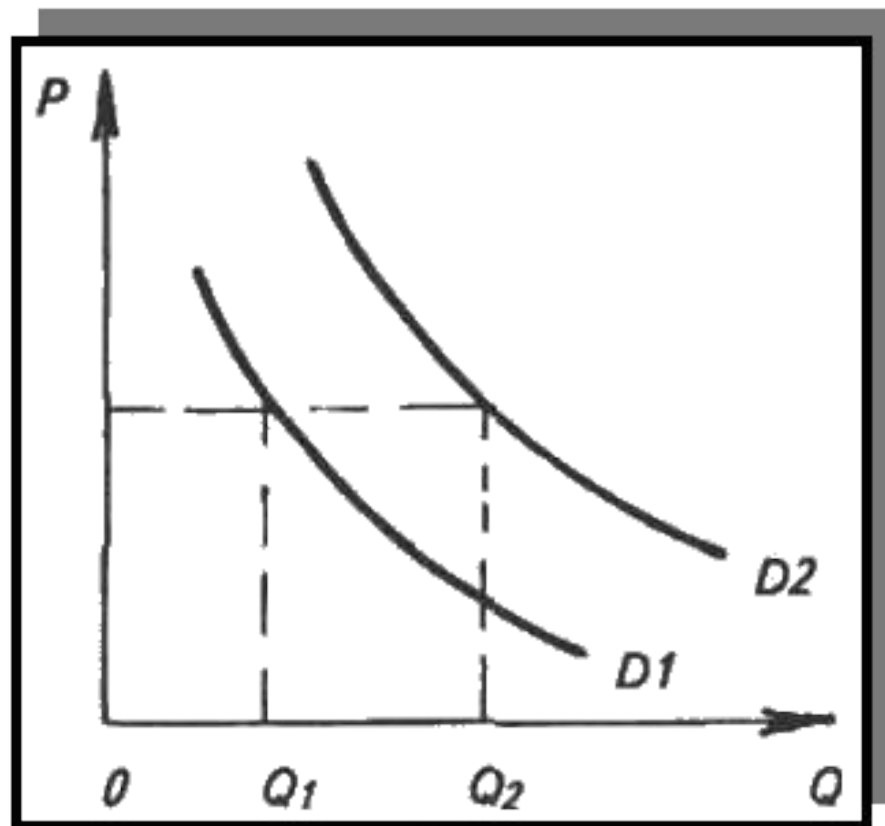
Закон спроса не действует



- При ажиотажном спросе, вызванном ожидаемым повышением цен;
- Для некоторых редких и дорогостоящих товаров (золото, драгоценности, антиквариат и др.);
- При переключении спроса на более качественные и дорогостоящие товары (переключение спроса на экологические продукты).

Пример влияния неценовых факторов на спрос

При увеличении среднего дохода покупателей, при прочих равных условиях, кривая спроса D_1 сместится вправо вверх и тому же уровню цены P_1 будет соответствовать возросший уровень спроса Q_2



Эластичность спроса

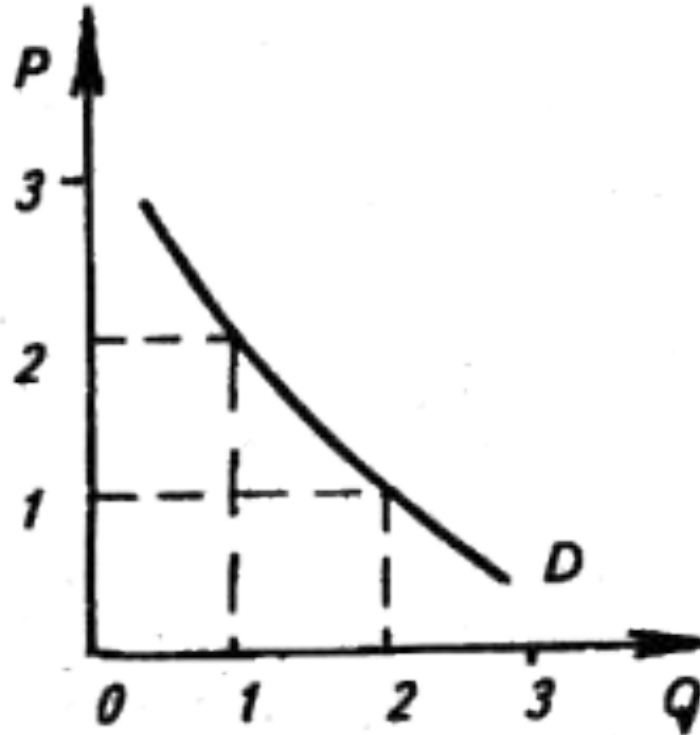
- Понятие эластичности связано со спросом на товары или услуги в зависимости от их цены;
- Мерой такого измерения служит коэффициент эластичности спроса;
- «Эластичность может быть большей или меньшей в зависимости от того, сильнее или слабее возрастает приобретаемое количество товаров при данном снижении цен или в большей или меньшей степени падает при данном повышении цен» (А. Маршалл)

Уровень эластичности спроса

$$E_P^D = \left| \frac{\Delta Q = Q_2 - Q_1}{\Delta P = P_2 - P_1} \right| = \left| \frac{\Delta Q, \%}{\Delta P, \%} \right|$$

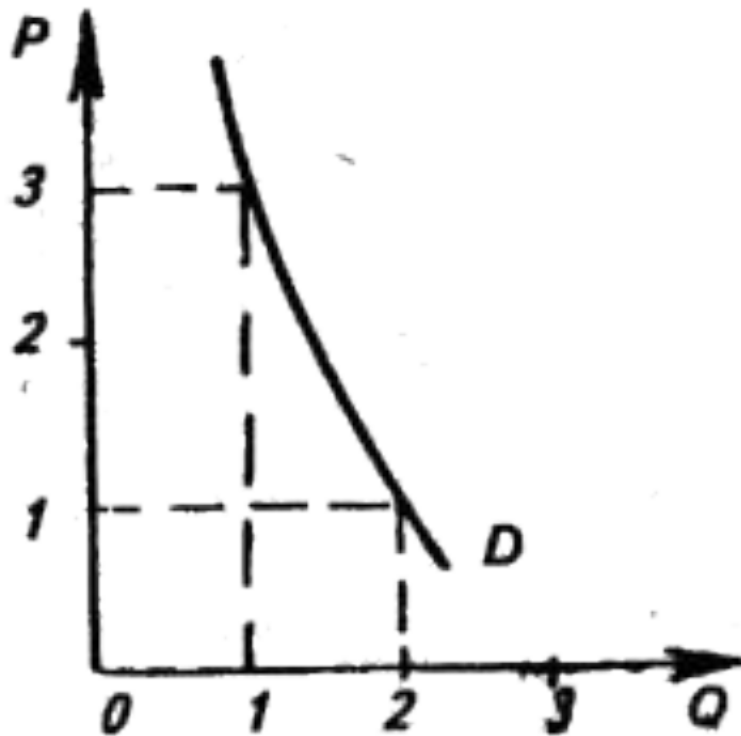
Коэффициент эластичности показывает, на сколько процентов меняется размер спроса на товар в результате, изменения его цены на один процент

Эластичность спроса



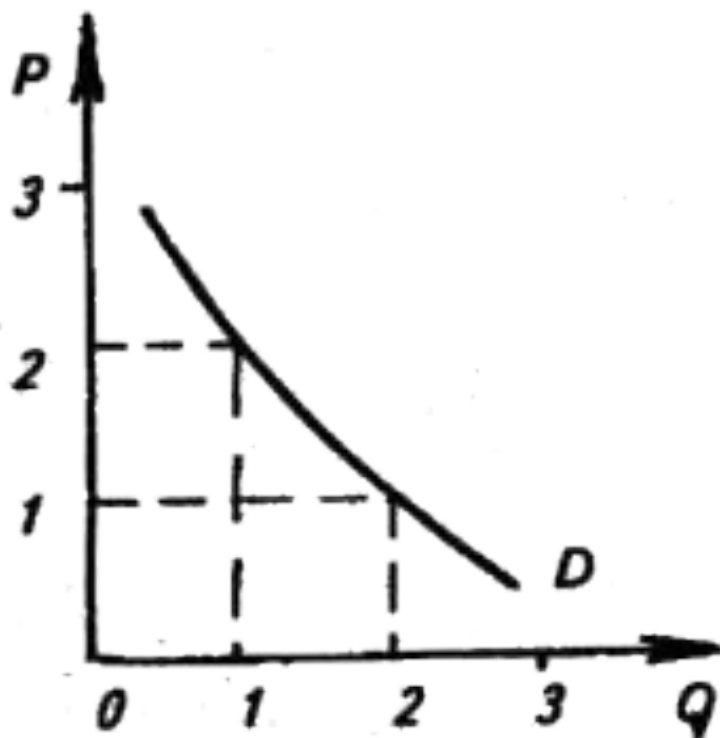
Снижение цены в точности компенсируется соответствующим ростом спроса, так что общая выручка остается неизменной, можно говорить о единичной эластичности спроса $E_d = 1$ (Спрос нейтрален).

Эластичность спроса



Трехкратное снижение цены привело к росту продаж лишь в два раза, и произошло сокращение выручки, снижение цены вызывает меньший рост спроса $E_d < 1$ (Спрос неэластичен).

Эластичность спроса



Снижение цены на 1% вызывает больший рост (3%) спроса, происходит увеличение выручки за счет роста спроса в больших масштабах, чем произошло снижение цены $E_d > 1$ (Эластичный спрос)

Степень эластичности спроса

- **Слабой эластичностью** спроса характеризуются товары, объемы продаж которых снижаются при росте цен весьма медленно (товары первой необходимости - хлеб, молоко, сахар и др.);
- **Промежуточной эластичностью** характеризуются товары, по которым существуют товары-заменители (например, кофе-чай);
- **Сильной эластичностью** обладают товары, падение объемов реализации которых, вследствие роста цен, носит активный характер (новые товары, импорт).

Спрос и полезность

- **Предельная полезность** - добавочное удовлетворение, получаемое от потребления одной дополнительной единицы блага при неизменном потреблении всех остальных;
- **Закон убывающей предельной полезности:**
С ростом потребленного количества блага предельная полезность этого блага уменьшается, приобретение каждой новой единицы товара (идентичного или аналогичного ранее приобретенному) становится для покупателя все менее привлекательным.