Рыночный спрос

Условия формирования спроса

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

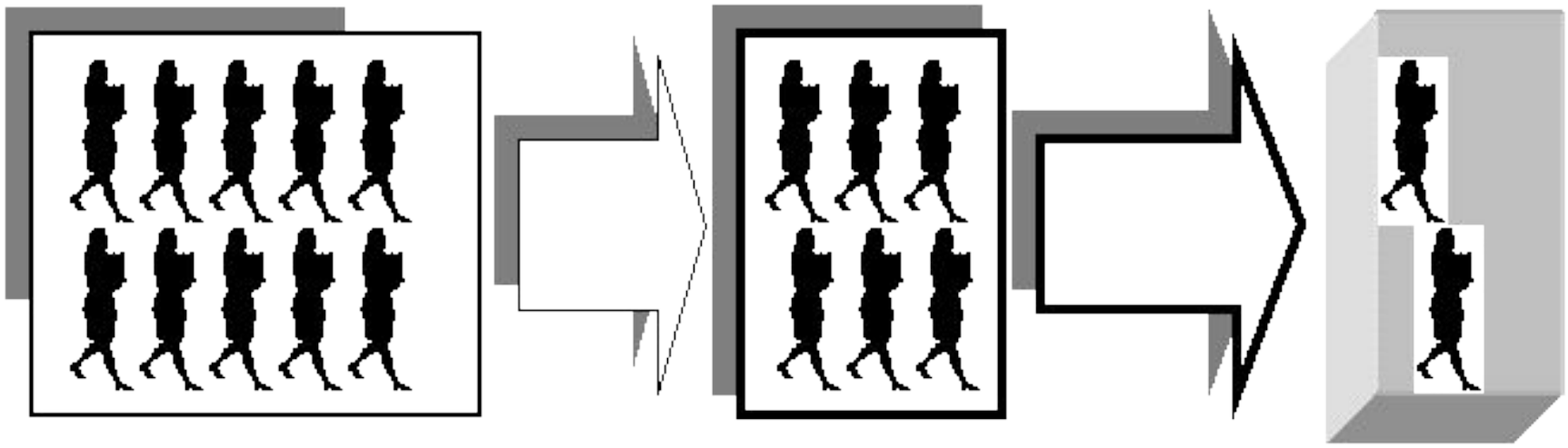
Два встречных потока

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

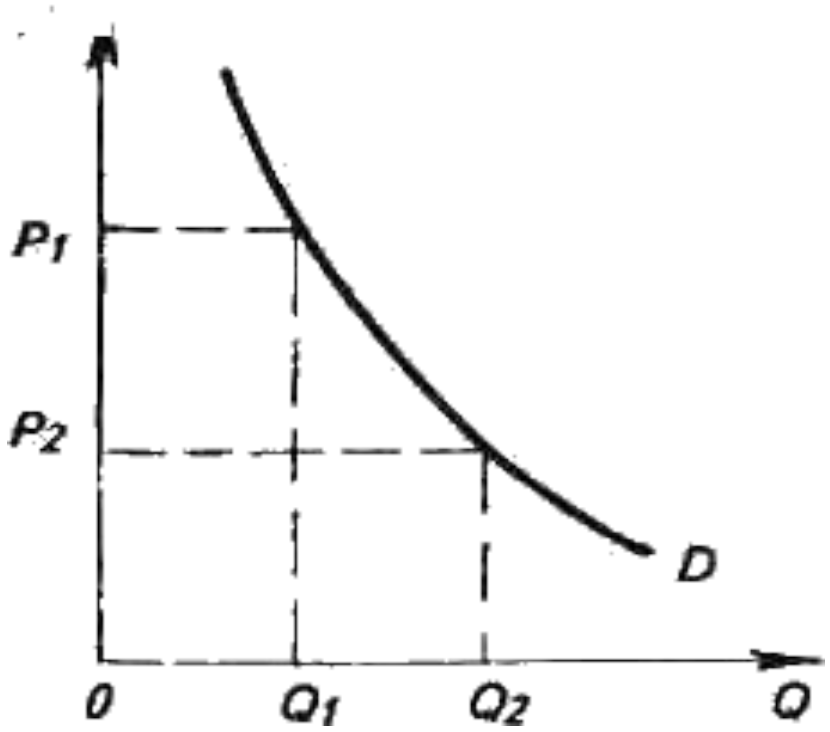


Испытывают потребность *Ощущают желание* ***Осуществляют спрос***

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



<u>График спроса</u>

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.

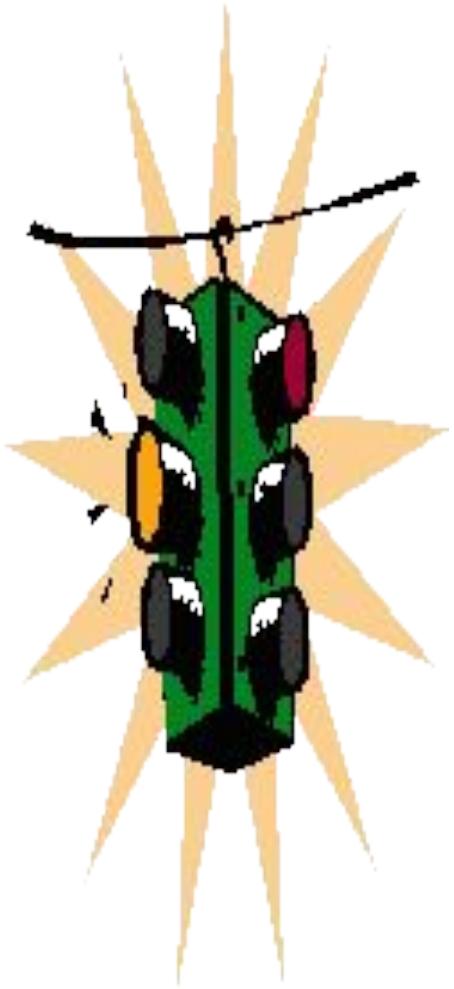
При снижении цены на яблоки в 3 раза, с 60 до 20 руб. за 1 кг., потребитель на свой постоянный доход в 6 тыс. рублей сможет купить не 10 кг, а 30 кг фруктов.

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.

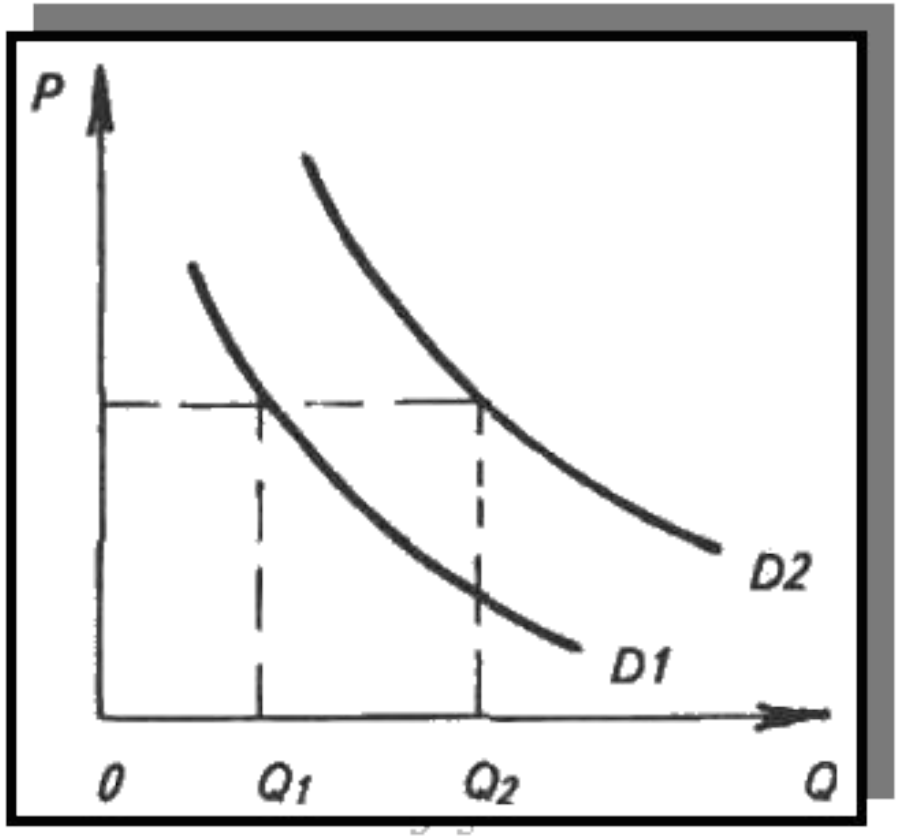
Закон спроса не действует



- 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;

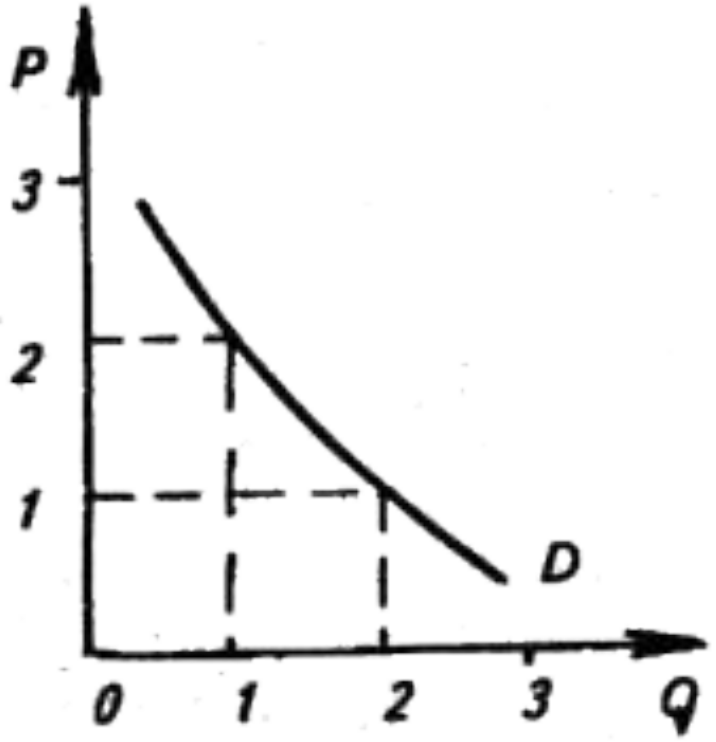
- «Эластичность может быть большей или меньшей в зависимости от того, сильнее или слабее возрастает приобретаемое количество товаров при данном снижении цен или в большей или меньшей степени падает при данном повышении цен» (А. Маршалл)

Уровень эластичности спроса

$$E_P^D = \left| \frac{\Delta Q = Q2 - Q1}{\Delta P = P2 - P1} \right| = \left| \frac{\Delta Q, \%}{\Delta P, \%} \right|$$

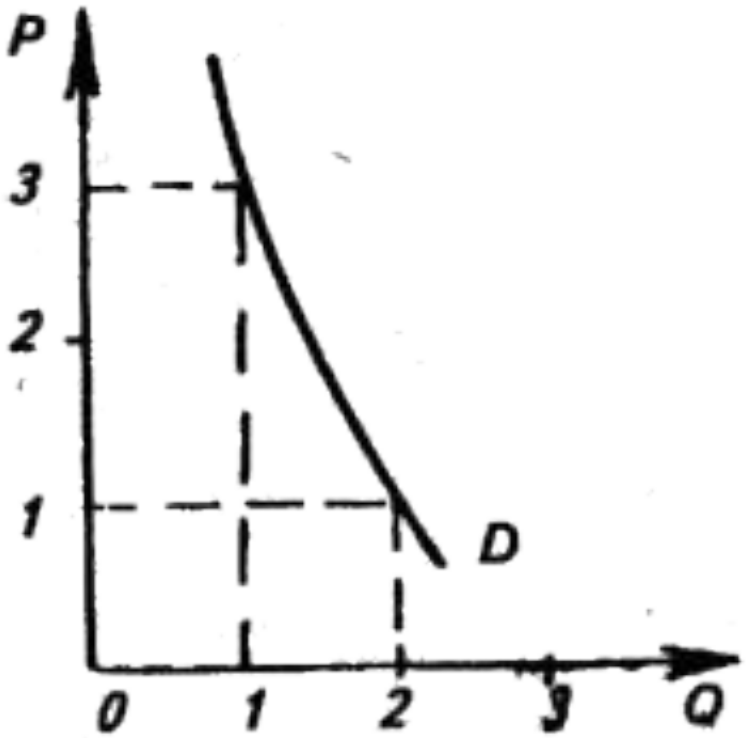
Коэффициент эластичности показывает, на сколько процентов меняется размер спроса на товар в результате, изменения его цены на один процент

Эластичность спроса



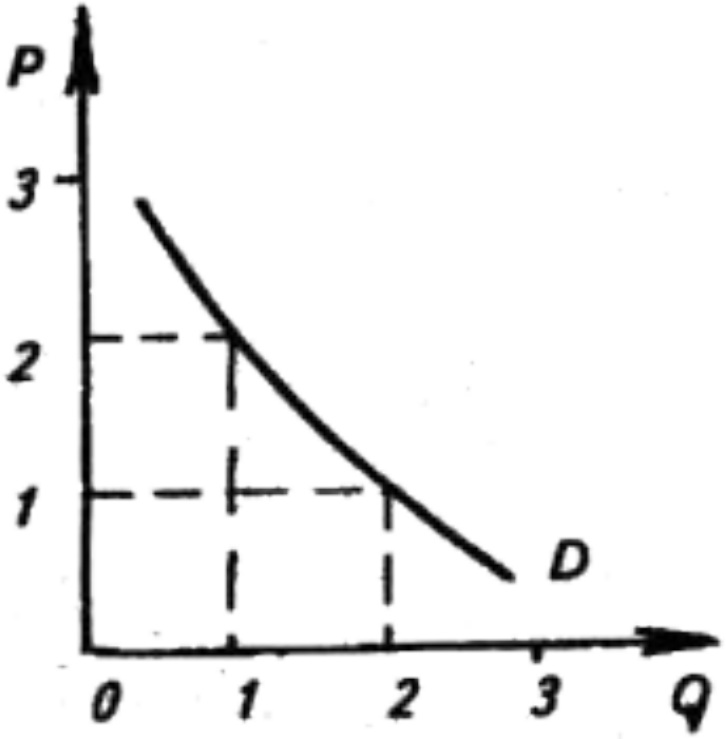
Снижение цены в точности компенсируется соответствующим ростом спроса, так что общая выручка остается неизменной, можно говорить о единичной эластичности спроса **E d = 1 (Спрос нейтрален)**.

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 < l (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.