

МОСКОВСКИЙ ИНЖЕНЕРНО-ФИЗИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ

ГУМАНИТАРНЫЙ ФАКУЛЬТЕТ

РАБОТА №28

ТЕОРИЯ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ И ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

ВЫПОЛНИЛ: ДУГАНОВА ЗОЯ

СЕРГЕЕВНА

ГРУППА Э06-15А

861528

ПРОВЕРИЛ: СТ. ПРЕПОДАВАТЕЛЬ

В.П. ДОКУЧАЕВ

МОСКВА 2008

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. ВВЕДЕНИЕ

2. ТЕОРИЯ ПОВЕДЕНИЕ
ПОТРЕБИТЕЛЯ

3. ТЕОРИЯ ПОВЕДЕНИЯ
ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

4. СОГЛАСОВАНИЕ СПРОСА И
ПРЕДЛОЖЕНИЯ.

5. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

6. СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ



ВВЕДЕНИЕ

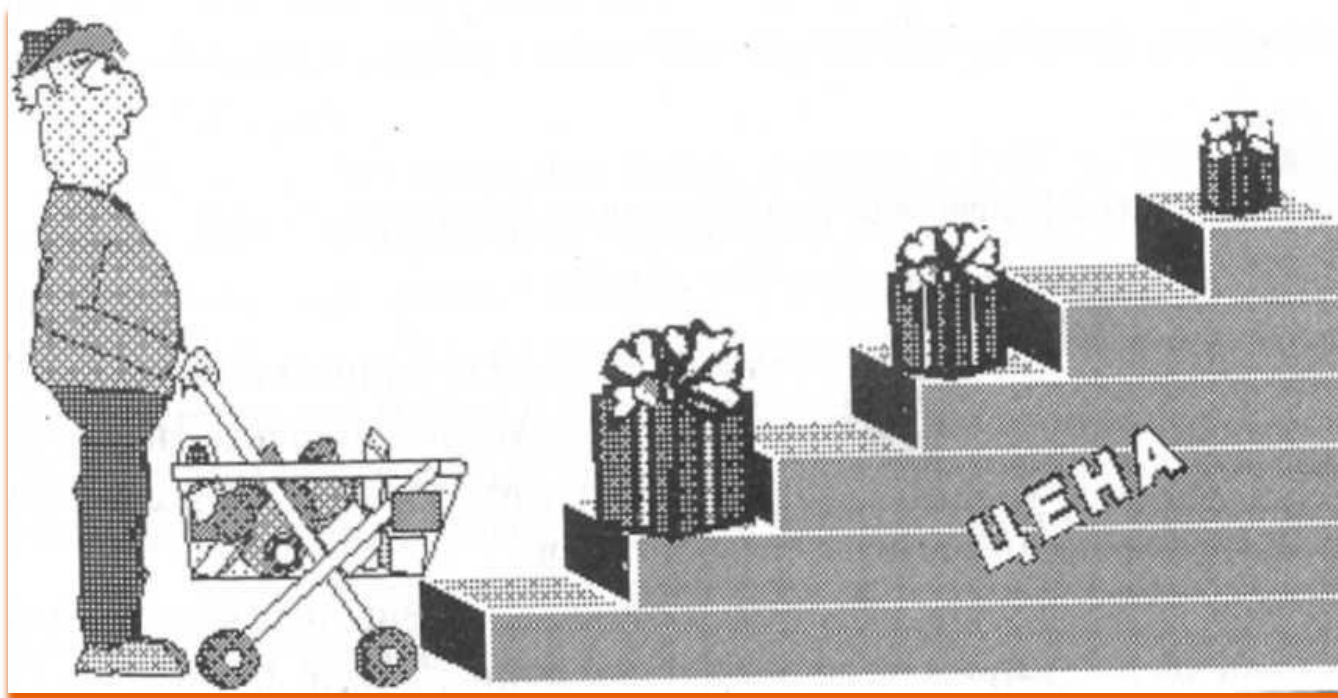
«В человеке все определяется
его потребностями.»

Дидро

Поведение потребителя и производителя
на рынке определяется важнейшим
законом экономики:

«Законом спроса и потребления»

Теория поведения потребителя



Что такое спрос

Спрос – это количество товара, которое **ХОТЯТ** и **МОГУТ** приобрести покупатели за определенный период времени при соответствующих ценах на этот товар.

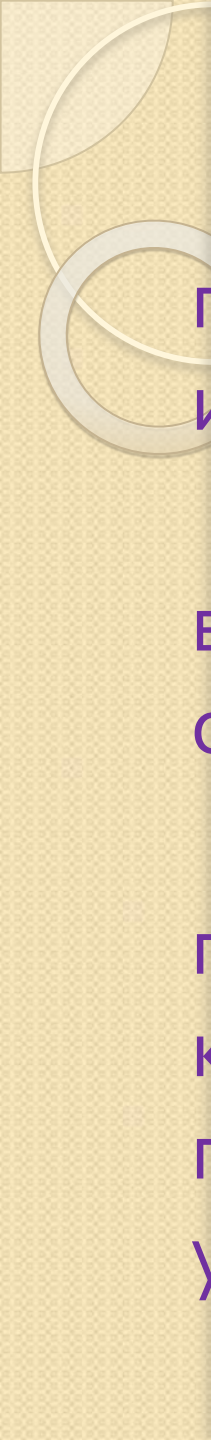
Спрос отражает возможность и желание приобрести товар. Если отсутствует одно из двух спроса не будет!!

Факторы формирования спроса

- **Доходы покупателей**
- **Цены на дополняющие или заменяющие товары**
- **Ожидание относительно динамики роста цен**
- **Численность и возраст покупателей**
- **Привычки, вкусы, традиции и предпочтения покупателей**

Закон спроса

Величина спроса на товар тем выше, чем ниже цена на этот товар, и наоборот: чем выше цена, тем ниже величина спроса на товар.

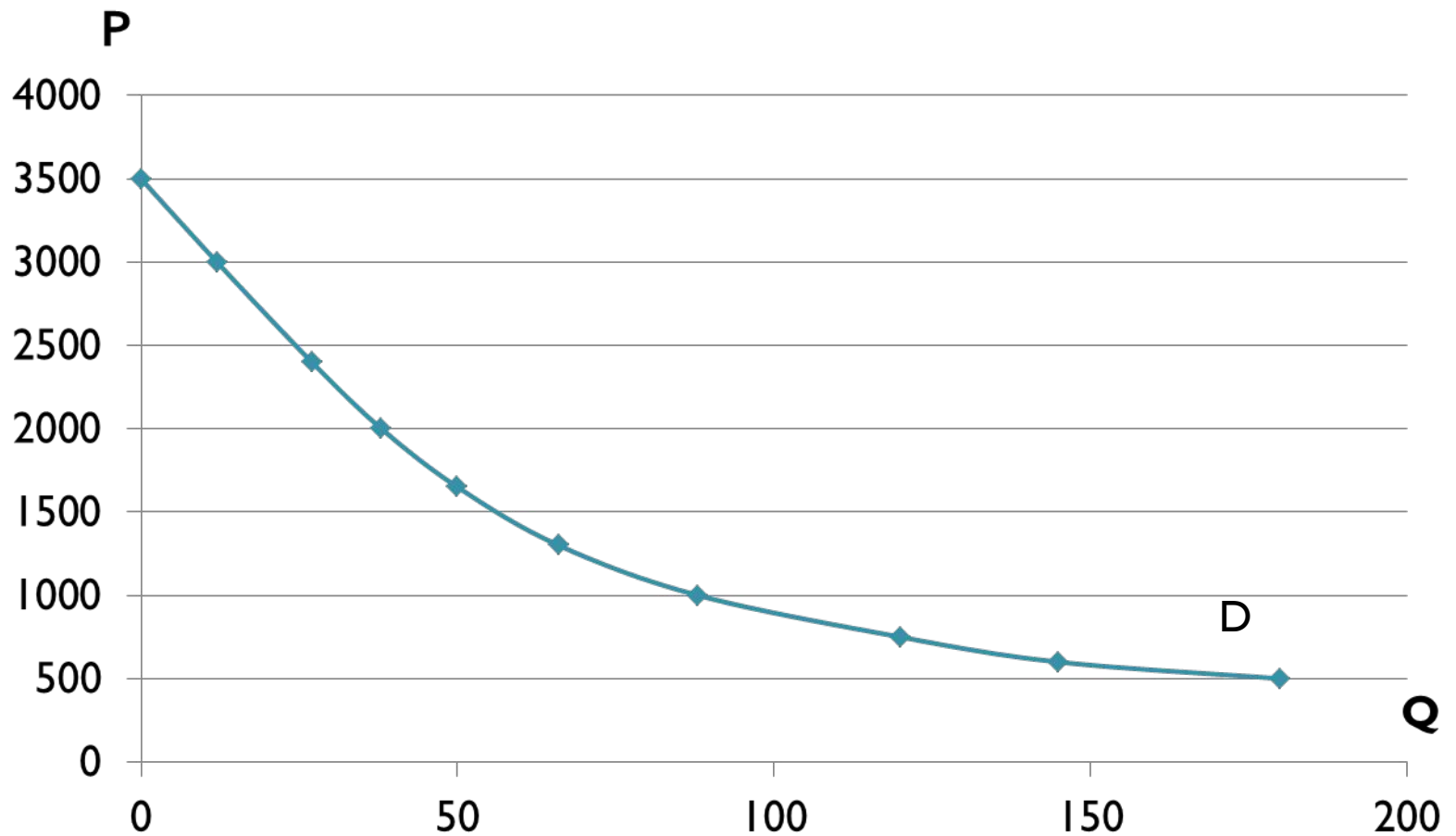


Рассмотреть действие закона спроса на практике удобно с помощью шкалы спроса и кривой спроса.

Каждая точка на кривой спроса – величина спроса на данный товар при определенном уровне цен.

Шкала спроса: первая колонка показывает возможные уровни цен, вторая колонка число товара, которое покупатели готовы приобрести при том или ином уровне цен.

Кривая спроса (D)



Шкала спроса

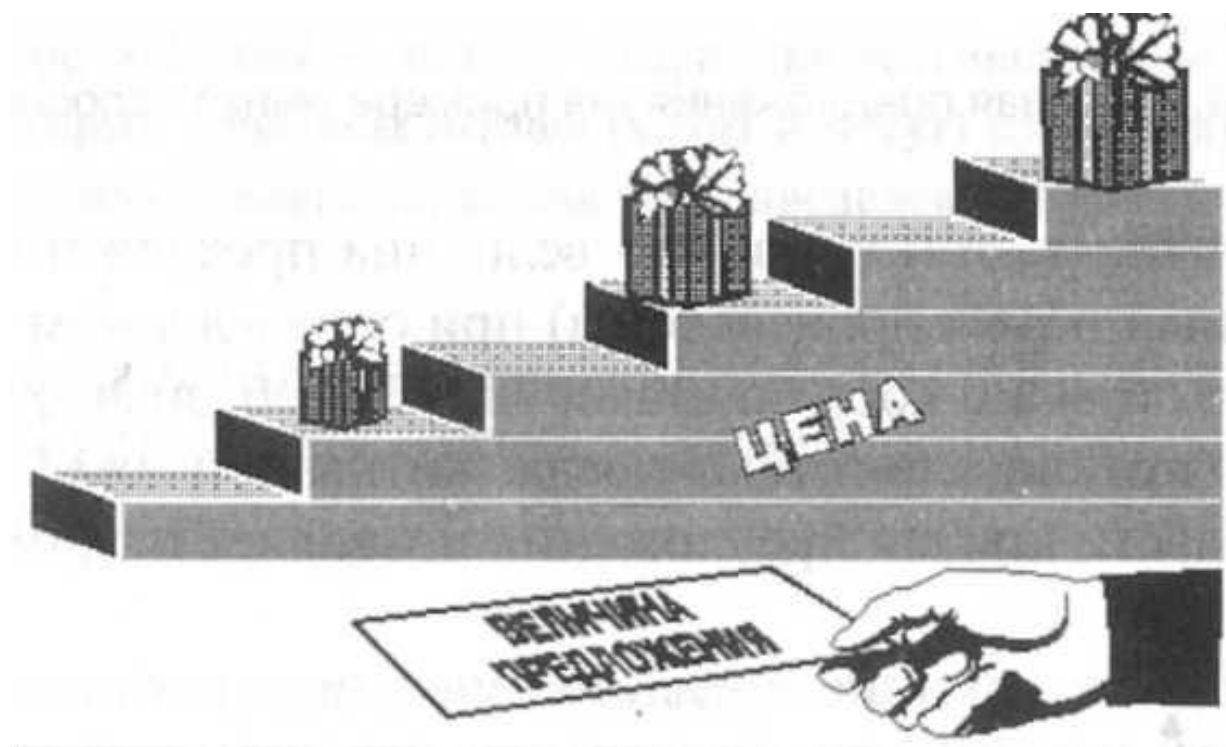
№	Цена товара (P)	Количество товара (Q)
1	3500	0
2	3000	12
3	2400	27
4	2000	38
5	1650	50
6	1300	66
7	1000	88
8	750	120
9	500	145

Выводы из закона спроса

1. Повышение цен не всегда гарантирует увеличение выручки от продаж, а снижение не всегда грозит падением этой выручки.
2. При определении цены на свой товар любой коммерсант должен прикинуть: сколько он сможет выручить при такой цене исходя из существующей эластичности спроса на этот товар по цене.

Эластичность спроса по цене – масштаб изменения величины спроса (в процентах) при изменении цены на один процент

Теория поведения производителя



ЦЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ



ФАКТОРЫ ВЛИЯЮЩИЕ НА ПРЕДЛОЖЕНИЕ

- ЦЕНЫ НА ДРУГИЕ ТОВАРЫ
(выгодность их производства)
- ЦЕНЫ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА,
ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ДЛЯ
ИЗГОТОВЛЕНИЕ ДАННОГО ТОВАРА
- ТЕХНОЛОГИЯ (способ изготовления или
организация предоставления услуг)

ЗАКОН ПРЕДЛОЖЕНИЯ

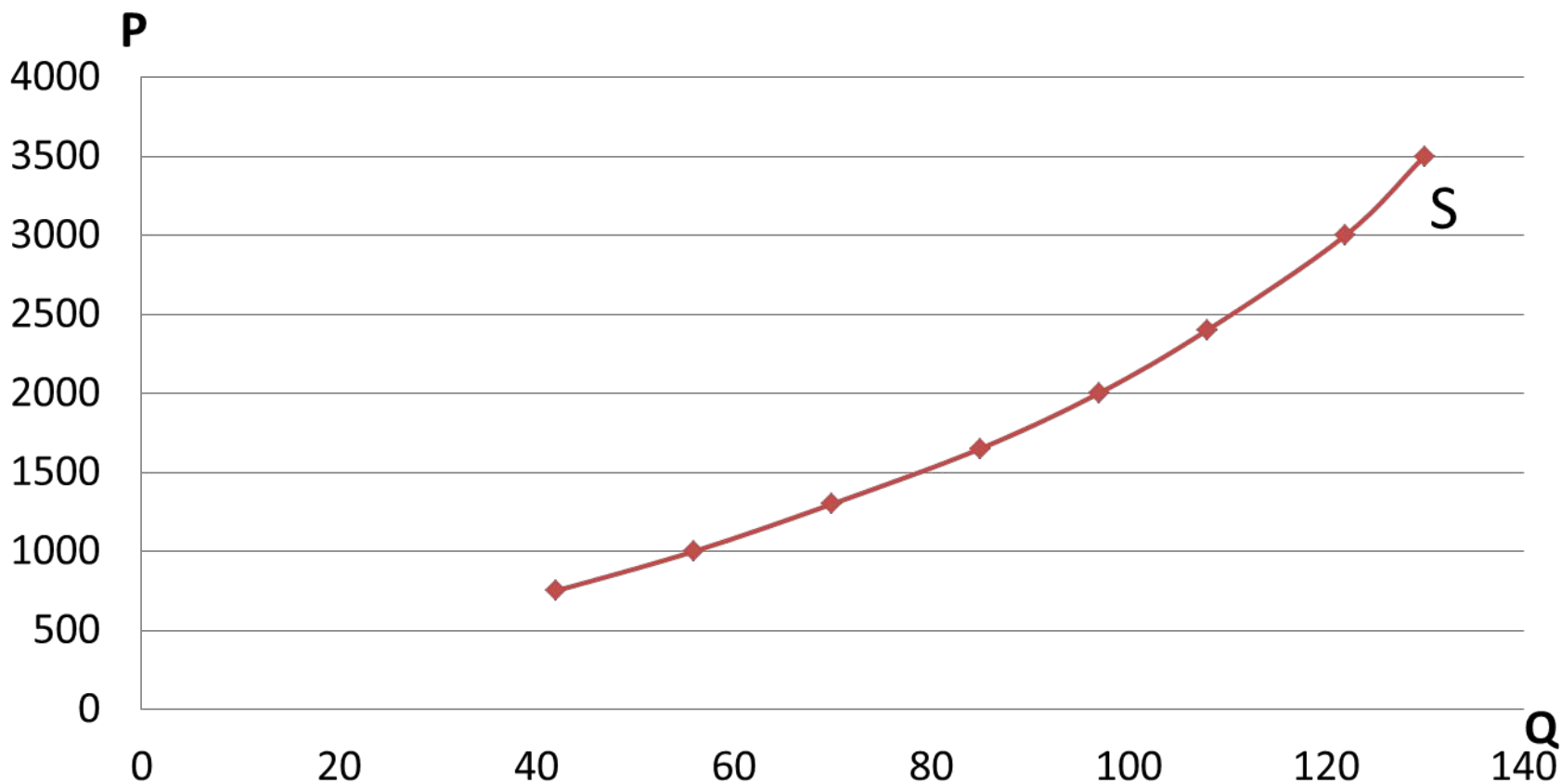
Повышение цен обычно ведет к росту величины предложения, а снижение цен – к ее уменьшению

Так же как и спрос предложение удобно рассмотреть с помощью:

- Кривой предложения отражающей зависимость между ценой товара и объемом производства (поставок в торговле), возможными при различных уровнях цен.
- Шкалы предложения



КРИВАЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ(S)



ШКАЛА ПРЕДЛОЖЕНИЯ

№	ЦЕНА (P)	ПРЕДЛОЖЕНИЕ (Q)
1	3500	130
2	3000	122
3	2400	108
4	2000	97
5	1650	85
6	1300	70
7	1000	56
8	750	42

Выводы из закона предложения

Чем выше цена, по которой можно продать экономическое благо (товар), тем выше величина предложения.

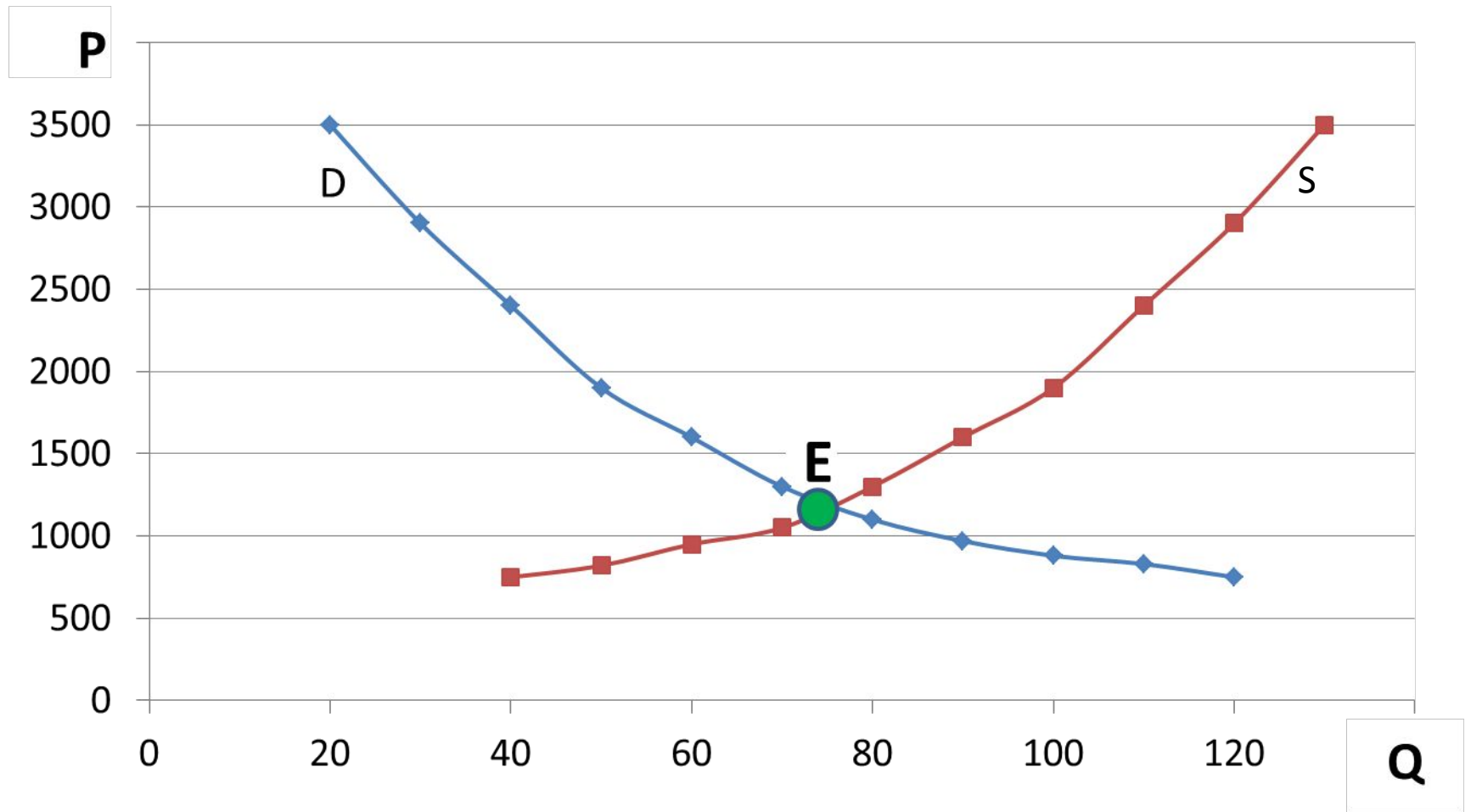
Величина предложения – количество товара предлагаемое производителями и продавцами в течение определенного периода времени на рынок по определенной цене.

СОГЛАСОВАНИЕ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Если сопоставить закон спроса и закон предложения то станет очевидным что они являются противоположностью друг друга.

Для того что бы найти оптимальное решение сопоставим обе кривые.....

КРИВЫЕ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ



АНАЛИЗ КРИВОЙ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

На графике видно что кривая спроса (D) и кривая предложения (S) пересекаются в точке E, которая называется точкой равновесия.

Избыток товара (Q) возникает при рыночной цене (P) выше точки равновесия (E)

Дефицит возникает при рыночной цене (P) ниже точки равновесия (E)

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной работе рассмотрены два основных закона экономики: Закон спроса и Закон предложения. В реальности рынок это совмещение закона спроса и закона предложения. Именно такой реальный рынок – сфера борьбы покупателя и продавца – находится в центре внимания экономической науки.

Спрос и предложение в экономике выступают двумя чашами одних весов и если произойдет смещение одной из чаш то сместится и другая чаша,

НАРУШИТСЯ РАВНОВЕСИЕ



СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- И.В. Липсиц. Экономика. – Москва.: Омега, 2007. С-656 с.
- О.Ю. Мамедов и авт. кол. Современная экономика: 100 вопросов и ответов. / О.Ю. Мамедов.– Москва-Ростов-на-Дону.:МарТ, 2004. С-222 с.
- Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. Экономика. – Москва.: РИОР, 2009. С-87 с.