

Тема : Что такое спрос.

Спрос (платёжеспособный спрос) – состояние рынка, связь массы товаров, которую люди готовы купить, с величиной цен, по которой они могут совершить покупку.

Объём (массу) покупок, который покупатели готовы приобрести, экономисты называют **величиной спроса**.

Спрос – это зависимость
между ценой и
количеством товара, который
покупатели могут и желают
купить по строго
определённой цене, в
определённый промежуток
времени.

Величина спроса на товары зависит от цены, по которой можно приобрести эти товары.

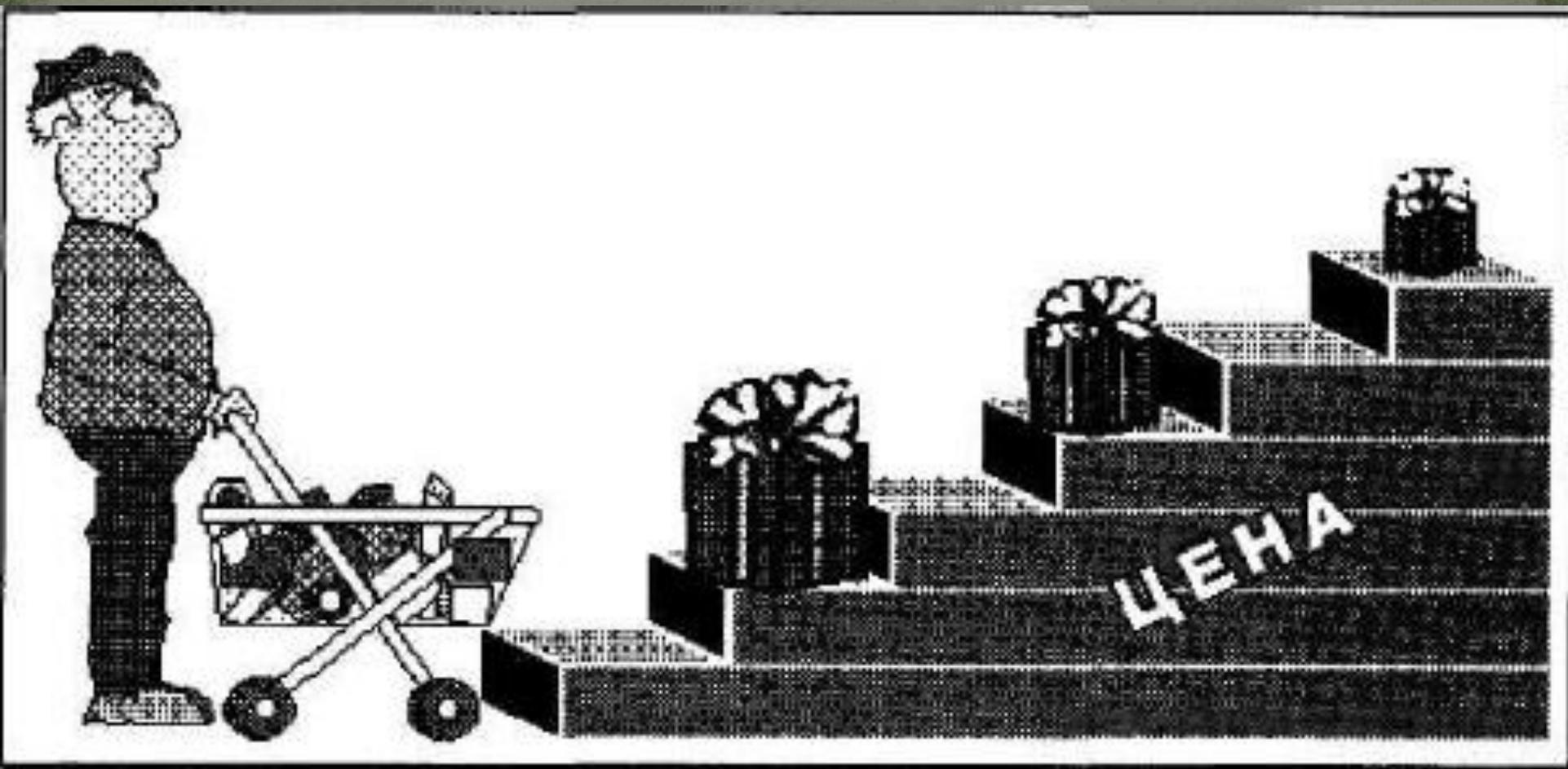


Рис. 3.1. Связь величины покупок и уровня цены

Кривая спроса описывает картину спроса на данном товарном рынке, т. е. зависимость между:

- ценой товара и
- объёмами его покупок, возможными при различных уровнях цен.

Кривая спроса позволяет ответить на два вопроса:

- 1) какова будет величина спроса при различных уровнях цен?
- 2) как изменится величина спроса при некотором изменении цены?

Цена, долл.

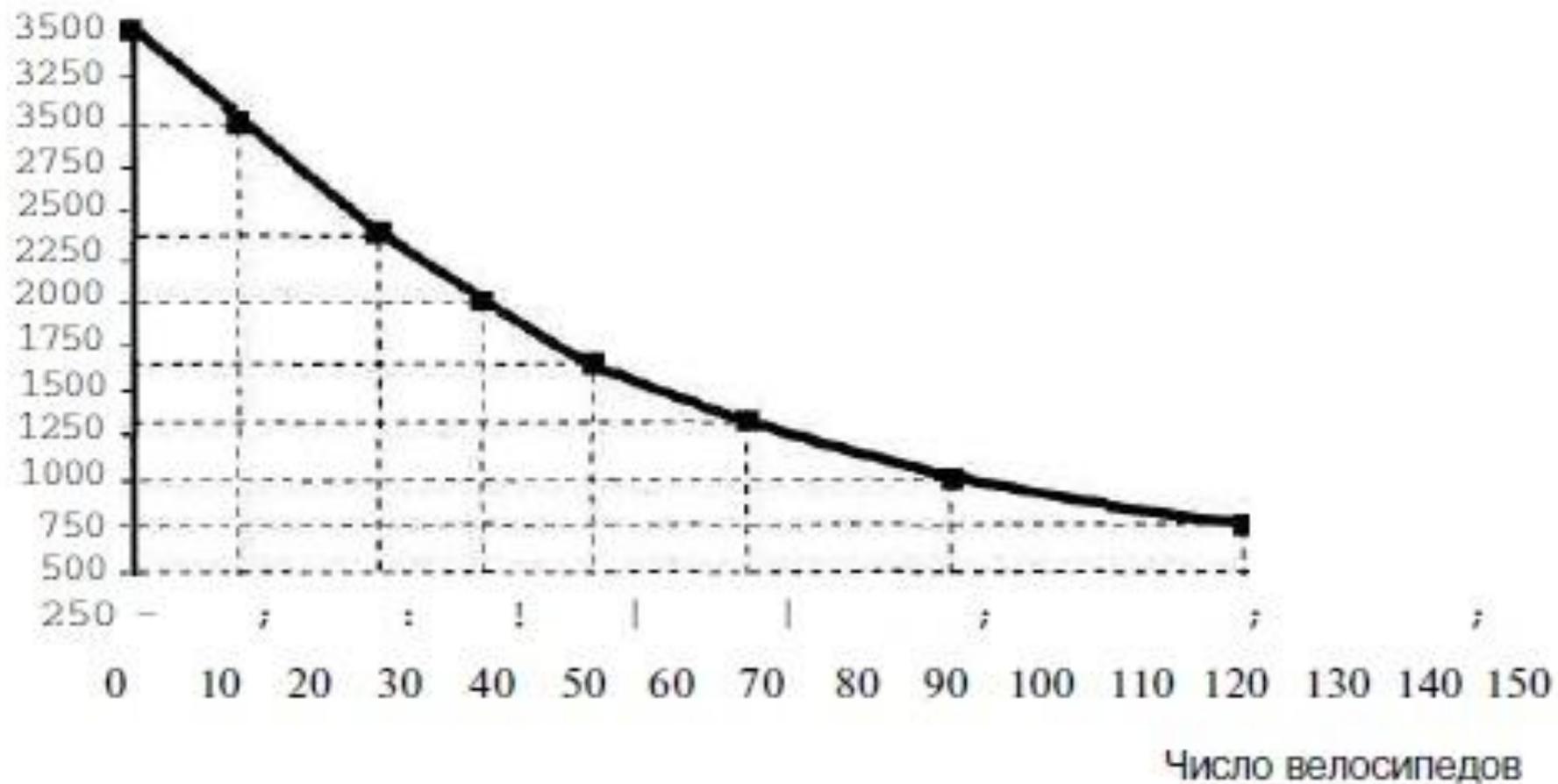


Рис. 3.2. Кривая спроса (на примере рынка велосипедов)

Величины спроса на велосипеды при различных уровнях цен

Цена велосипеда, долл.	Число возможных покупок, шт.
3500	0
3000	12
2400	27
2000	38
1650	50
1300	66
1000	88
750	120
500	145

Шкала спроса на велосипеды

Величина спроса — объём товара определённого вида (в натуральном измерении), который покупатели готовы (хотят и могут) приобрести на протяжении определённого периода времени (месяца, года) при определённом уровне цены этого товара.

Знакомство с законом спроса позволяет сделать два вывода, о которых нельзя забывать никому:

- 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 обязательно 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.

Помимо цены самого товара, на спрос влияют ещё такие факторы, как:

- цены других товаров;
- уровень доходов покупателей;
- численность покупателей;
- предпочтения покупателей (формирующиеся под влиянием их вкусов, традиций, рекламы и других обстоятельств).

Выручка от продаж — денежная сумма, получаемая при продаже и равная произведению числа проданных товаров на цену, по которой их купили.

Факторы формирования спроса:

- 1) полезность товара;
- 2) цена товара;
- 3) тип товара;
- 4) доходы покупателей;
- 5) цены на дополняющие или заменяющие товары;
- 6) ожидания относительно динамики цен в будущем;
- 7) численность и возраст покупателей;
- 8) привычки, вкусы, традиции и предпочтения покупателей.

Кроме того, на спрос могут влиять и некоторые другие, менее значимые факторы, такие как сезонность, правительственная политика, равномерность распределения доходов, реклама и др.

Домашнее задание:

Тема «Что такое спрос».