

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.

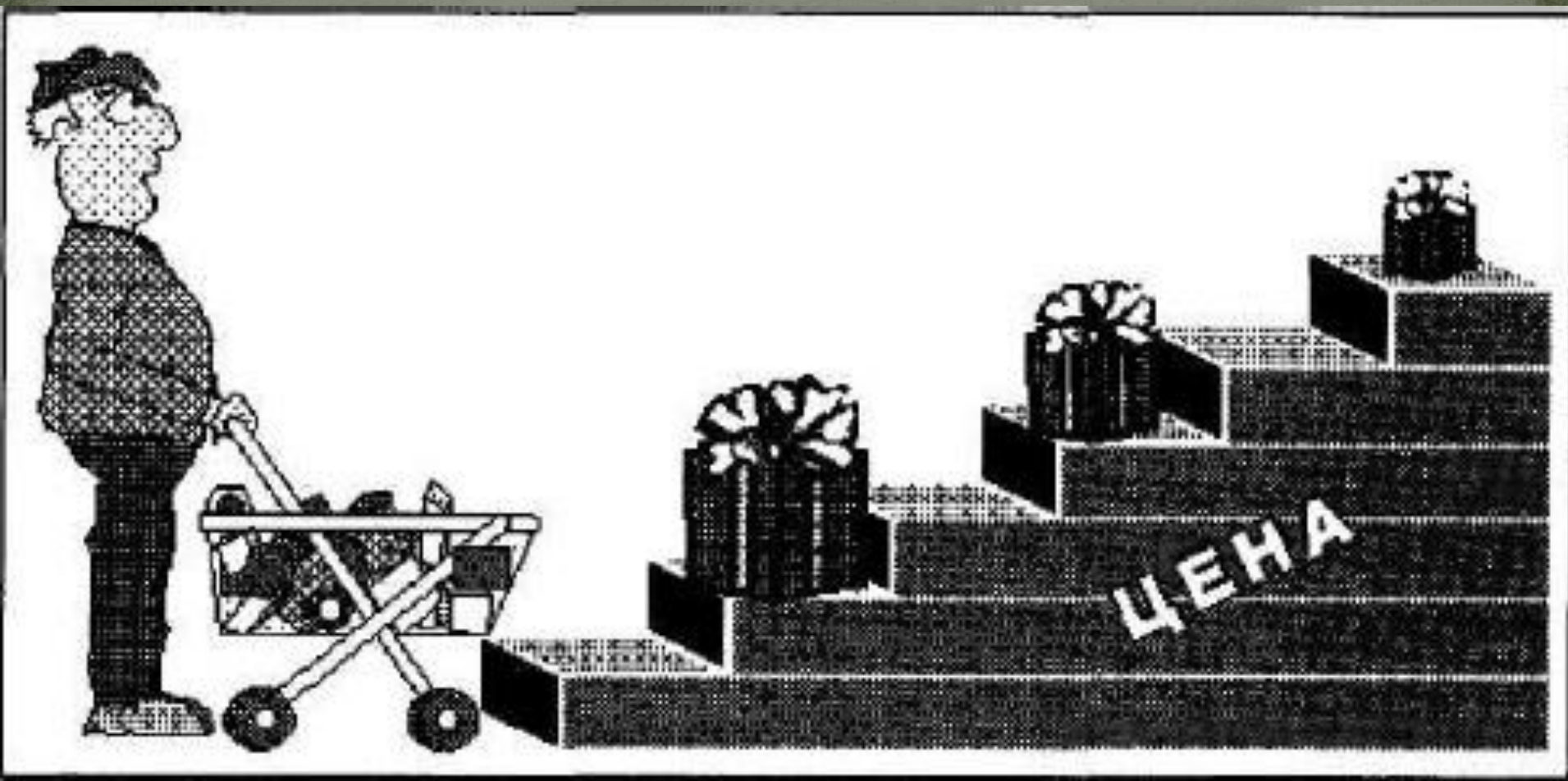


Рис. 3.1. Связь величины покупок и уровня цены

**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.

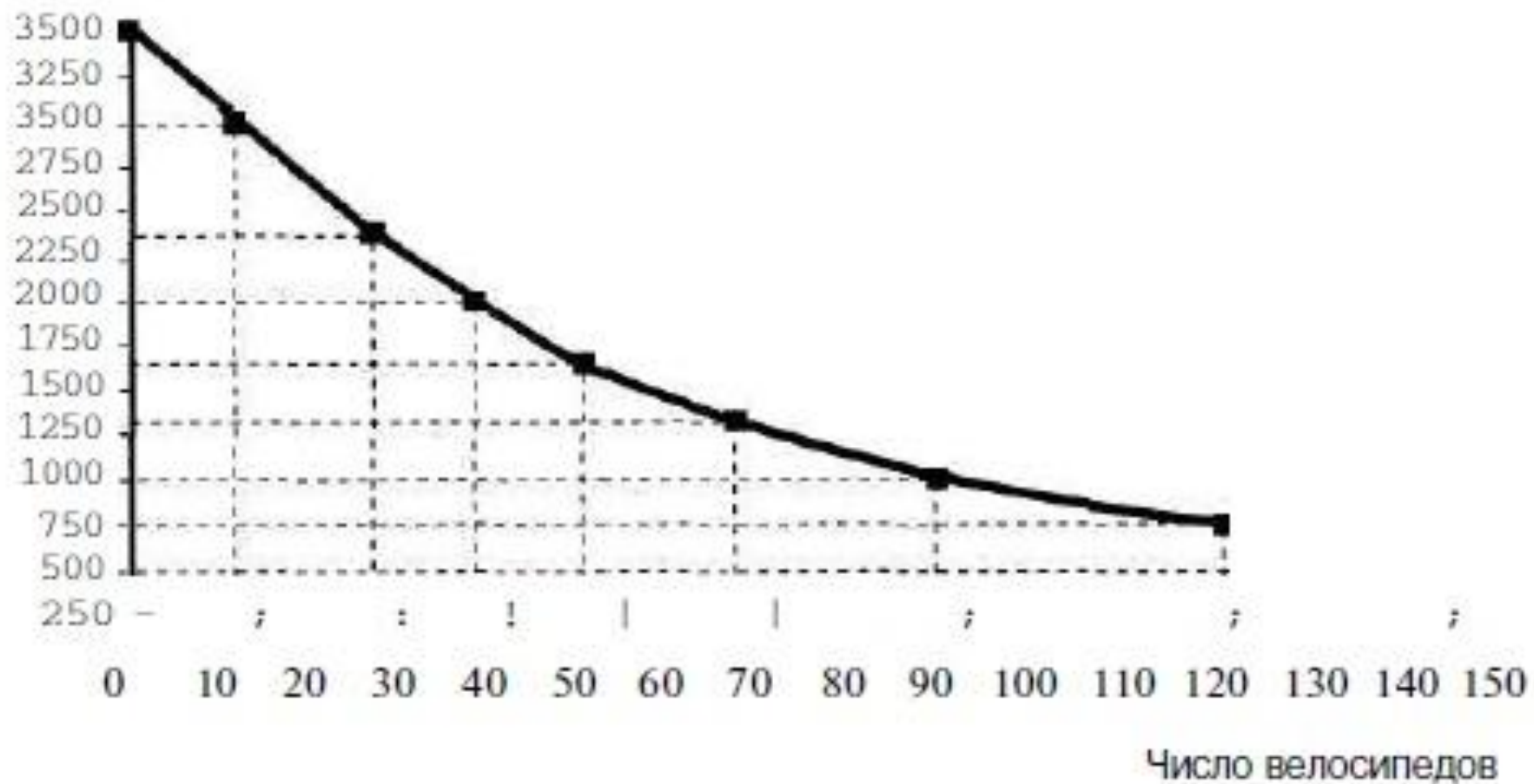


Рис. 3.2. Кривая спроса (на примере рынка велосипедов)

## 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».