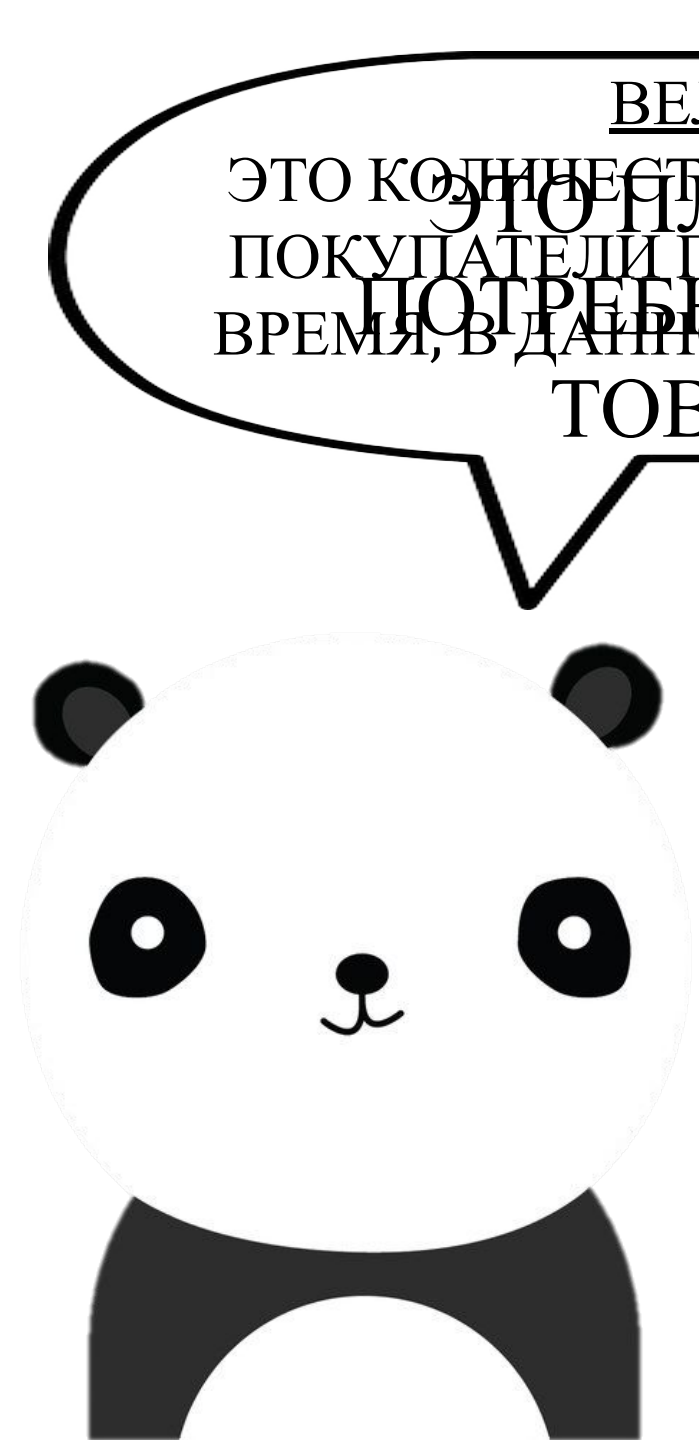
СПРОС

ФАКТОРЫ СПРОСА

КРИВАЯ СПРОСА

СПРОС — ЭТО ПЛАТЕЖЕСПОСОБНАЯ ПОТРЕБНОСТЬ В КАКОМ-ЛИБО ТОВАРЕ ИЛИ УСЛУГЕ

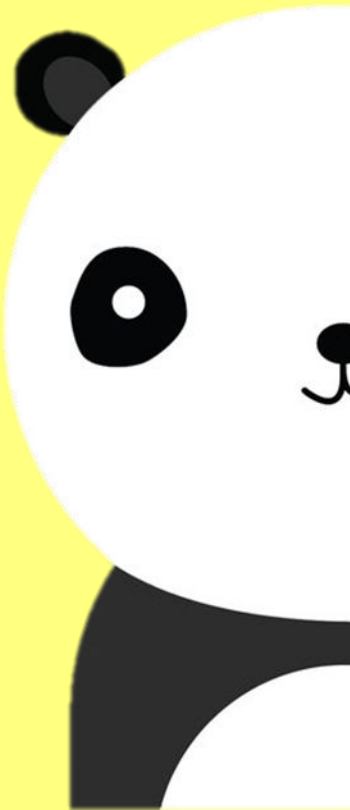
ВЕЛИЧИНА СПРОСА — ЭТО КОЛИЧЕСТВО ТОВАРОВ И УСЛУГ, КОТОРОЕ ПОКУПАТЕЛИ ГОТОВЫ ПРИОБРЕСТИ В ДАННОЕ ВРЕМЯ, В ДАННОМ МЕСТЕ, ПРИ ДАННЫХ ЦЕНАХ



1) ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ СПРОС
2) РЫНОЧНЫЙ СПРОС
3) СПРОС НА ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА (СПРОС ПРОИЗВОДСТВА)
4) ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ СПРОС

ФАКТОРЫ ВЛИЯЮЩИЕ НА СПРОС

- ЦЕНА (ЗАКОН СПРОСА)
- ТИП ТОВАРА
- ДОХОДЫ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ
- ЧИСЛЕННОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ
- СЕЗОННОСТЬ
- РЕКЛАМА
- ПРИВЫЧКИ, ВКУСЫ, ТРАДИЦИИ И ПРЕДПОЧТЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ, КОТОРЫЕ ЧАСТО МЕНЯЮТСЯ ПОД ВОЗДЕЙСТВИЕМ МОДЫ ИЛИ ЖЕ ОСТАЮТСЯ ТРАДИЦИОННЫМИ, НЕСМОТРЯ НА ДРУГИЕ ИЗМЕНЕНИЯ



ЗАКОН СПРОСА

ЗАКОН, В СООТВЕТСТВИИ С КОТОРЫМ ПРИ УВЕЛИЧЕНИИ ЦЕНЫ НА ТОВАР СПРОС НА ЭТОТ ТОВАР СНИЖАЕТСЯ ПРИ ПРОЧИХ НЕИЗМЕННЫХ ФАКТОРАХ

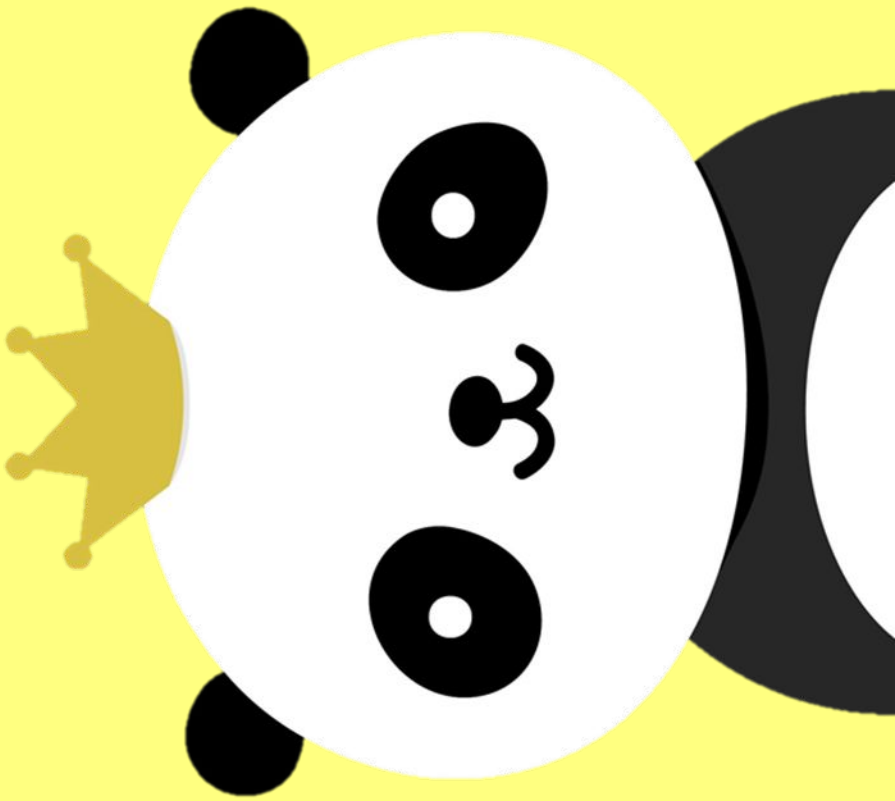
ВЕЛИЧИНА СПРОСА НАХОДИТСЯ В ОБРАТНОЙ ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЦЕНЫ

НИЗКАЯ ЦЕНА → **ВЫСОКИЙ СПРОС**

ВЫСОКАЯ ЦЕНА → **НИЗКИЙ СПРОС**

- **ЦЕНОВОЙ БАРЬЕР**
- **ЭФФЕКТ ДОХОДА**
- **ПРИНЦИП УБЫВАНИЯ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ**

ДЛЯ ТОВАРОВ И УСЛУГ СУЩЕСТВУЕТ ***ЦЕНОВОЙ БАРЬЕР***, ЗА ПРЕДЕЛАМИ КОТОРОГО ОНИ СТАНОВЯТСЯ НЕДОСТУПНЫМИ ДЛЯ ЦЕЛЫХ КАТЕГОРИЙ НАСЕЛЕНИЯ



ФАКТОРЫ СПРОСА

ЭЛАСТИЧНЫЙ

- СПРОС С ВЫСОКОЙ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬЮ (РЕАКЦИЕЙ) ПОТРЕБИТЕЛЕЙ К ИЗМЕНЕНИЯМ ЦЕНЫ ТОВАРА

ПРИМЕРЫ

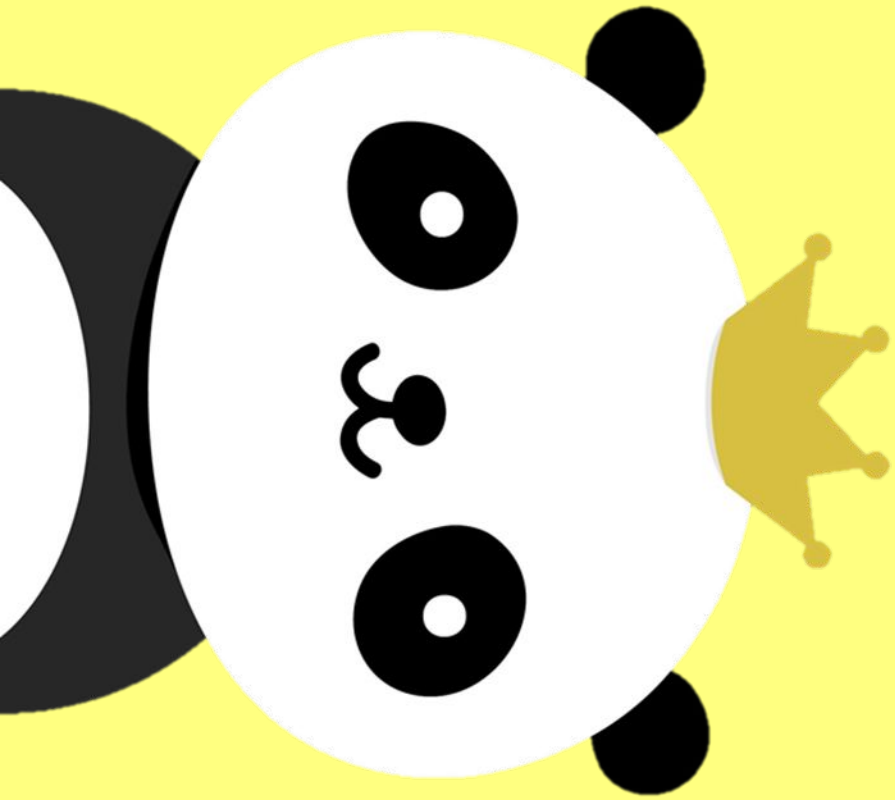
- ПРЕДМЕТЫ РОСКОШИ
- ТОВАРЫ, СТОИМОСТЬ КОТОРЫХ ОЩУТИМА ДЛЯ СЕМЕЙНОГО БЮДЖЕТА
- ЛЕГКОЗАМЕНЯЕМЫЕ ТОВАРЫ

НЕЭЛАСТИЧНЫЙ

- СПРОС С НИЗКОЙ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬЮ (РЕАКЦИЕЙ) ПОТРЕБИТЕЛЕЙ К ИЗМЕНЕНИЯМ ЦЕНЫ ТОВАРА

ПРИМЕРЫ

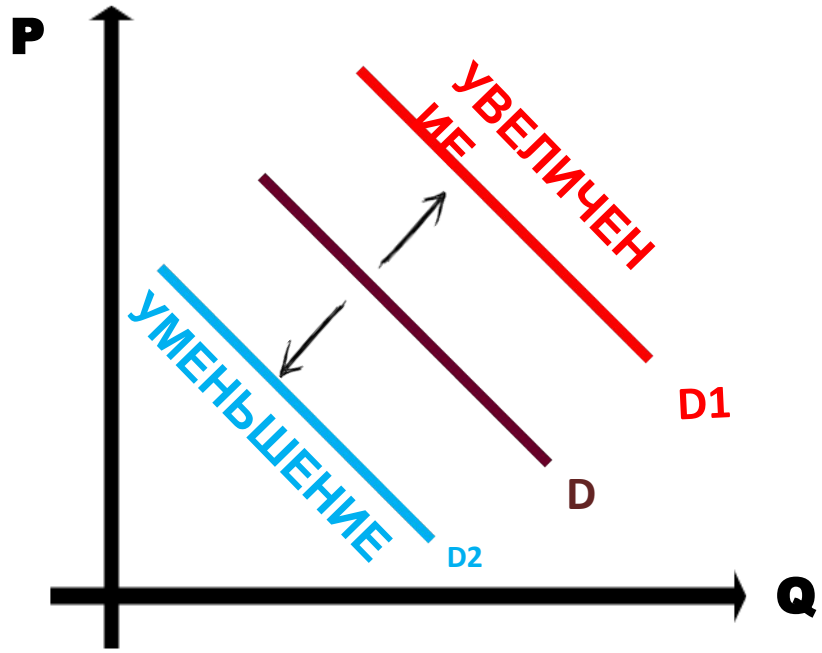
- ПРЕДМЕТЫ ПЕРВОЙ НЕОБХОДИМОСТИ
- ТРУДНОЗАМЕНЯЕМЫЕ ТОВАРЫ
- ТОВАРЫ, СТОИМОСТЬ КОТОРЫХ НЕЗНАЧИТЕЛЬНА ДЛЯ СЕМЕЙНОГО БЮДЖЕТА



КОНЪЮНКТУРА РЫНКА - СООТНОШЕНИЕ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ

КРИВАЯ СПРОСА

- ЭТО КРИВАЯ, ТОЧКИ КОТОРОЙ ПОКАЗЫВАЮТ, ПО КАКИМ ЦЕНАМ В ТЕЧЕНИЕ ОПРЕДЕЛЕННОГО ВРЕМЕНИ ПОКУПАТЕЛИ МОГЛИ БЫ ПРИОБРЕСТИ РАЗЛИЧНЫЕ КОЛИЧЕСТВА ТОВАРА



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