

# ОСНОВЫ АНАЛИЗА СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ



# План

## I. Введение:

- A. Определение понятия спроса в экономике
- B. Значение изучения модели спроса и закона спроса

## II. Экономическая модель спроса

- A. Понятие и структура модели спроса
- B. Графическое представление кривой спроса
- C. Сдвиги кривой спроса
- D. Изменения в количестве и цене товара и их влияние на спрос

## IV. Закон спроса

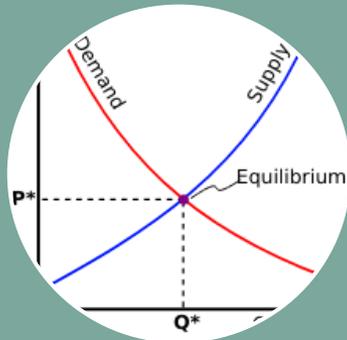
- A. Формулировка закона спроса
- B. Интерпретация закона спроса в рамках экономической модели
- C. Примеры действия закона спроса в реальной экономике

## VI. Заключение

- A. Выводы о значимости понимания модели спроса и закона спроса
- B. Роль модели спроса в экономическом анализе и принятии решений

## VII. Вопросы и обсуждение

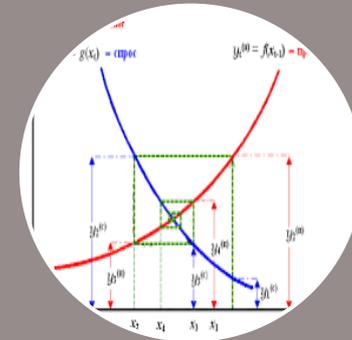
# Экономическая модель: модель спроса и предложения



Закон спроса и предложения — экономический закон, объединяющий в себе закон спроса и закон предложения.



Обычно цена устанавливается в точке равновесия между предложением и спросом.



При прочих равных условиях,  $\downarrow$  цены на товар  $\uparrow$  спрос (готовность покупать) и  $\downarrow$  предложение (готовность продавать)



# Спрос. Термины и понятия



<b>D</b>	<b>Demand</b>	<b>Спрос</b>
<b>S</b>	<b>Supply</b>	<b>Предложение</b>
<b>P</b>	<b>Price</b>	<b>Цена</b>
<b>Qd</b>	<b>Quantity demanded</b>	<b>Величина спроса</b>
<b>Qs</b>	<b>Quantaty supplied</b>	<b>Величина предложения</b>
<b>I</b>	<b>Income</b>	<b>Доход</b>
<b>TR</b>	<b>Total Revenue</b>	<b>Общая выручка</b>
<b>e</b>	<b>Elasticity</b>	<b>Эластичность</b>

# Закон спроса и предложения: главное

- Это рыночный механизм, который обеспечивает согласование интересов продавцов и покупателей.
- В точке, где намерения покупателей и продавцов совпадают, устанавливается равновесная цена — величина, по которой потребители готовы приобретать продукцию, а продавцы — ее сбывать.
- Спрос и предложение — гибкие величины. Они зависят от множества факторов: новостей, сезона, моды, экономических прогнозов. Рынок всегда адаптируется под эти события.



# Спрос



- Спрос – **зависимость количества** блага, которые покупатели готовы купить, **от ЦЕНЫ** (зависит от разных факторов - в данном месте, в данное время при прочих равных условиях).

*В данном месте: Н-р, соломенные шляпки в Анталье и Астане*

*В данное время: летом или зимой*

- Зависимость спроса от цены, как правило, обратная
- **Закон спроса: чем выше цена, тем меньше спрос**

*(н-р, купить ее в Essentai mall или в Miniso в Mega)*

Спрос отражает, с одной стороны, потребность покупателя в некоторых товарах или услугах, желание приобрести эти товары или услуги в определенном количестве и, с другой стороны, возможность оплатить покупку по цене, находящейся в пределах «доступного» диапазона.



# Спрос и величина спроса

Задать спрос (зависимость количества покупок от цены) можно в виде:

1) **Таблица** помогает наглядно увидеть: сколько готовы купить шляп в Алматы в июле по разным ценам

2) **Математические уравнения**

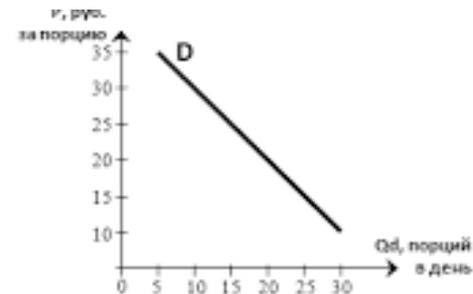
3) **График**

**Спрос** – это вся зависимость количества блага при данной конкретной цене.

**Величина спроса** – это конкретное количество при данной конкретной цене.

На графике – конкретная точка, в таблице – конкретная величина при данной цене (*н-р, величина спроса на шляпы в июле в Алматы по цене 10 тыс.тг – 500 шт. в мес*)

Цена за шляпу	Сколько будут готовы купить по этой цене
50 тыс тг	10 шт. в мес
30 тыс тг	20 шт.мес
<b>10 тыс тг</b>	<b>500 шт. в мес</b>
5 тыс тг	900 шт. в мес
2 тыс тг	5000 шт. в мес



# Закон спроса

**Закон спроса: величина спроса уменьшается по мере увеличения цены.**

С точки зрения математики – это обратная зависимость между ценой и величиной спроса.

**Неценовые факторы, влияющие на спрос:**

- Уровень доходов в обществе
- Размеры рынка
- Мода, сезонность
- Наличие товаров-субститутов (заменителей)
- Инфляционные ожидания

# Изменение величины спроса

**Величина спроса** меняется **только** при изменении **цены**:

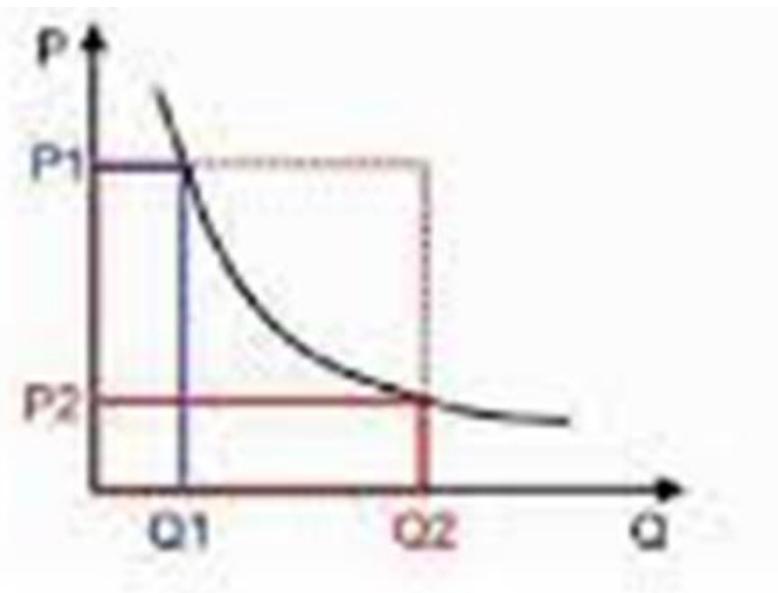


цена: покупатели готовы купить больше > товара



цена: покупатели уже < покупают товары

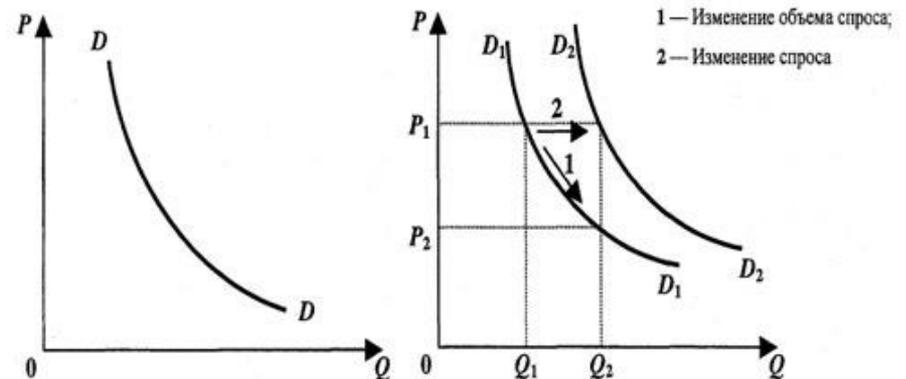
Сдвиг по кривой спроса



# Изменение спроса

Изменение **спроса** в результате **любого** другого фактора спроса **кроме** **цены**.

Н-р, в связи с пандемией и карантином, снижением доходов, переходом на онлайн, стали меньше покупать вещей и украшений, независимо от цены.



# Как изменить спрос?

↓ Как повлиять на снижение табакокурения, воздействуя на спрос и величину спроса?



Воздействие на величину спроса путем повышения цен на сигареты, акцизные налоги

Сокращение спроса - Активизация ЗОЖ, СМИ, спортивные мероприятия («Алматы марафон»), создание условий для людей.



# Основные причины изменения спроса

## 1.Изменение доходов покупателей:

Снижение доходов покупателей снижает и спрос на блага.

Повышение дохода – повышает спрос.

Такое соотношение называется – **нормальные блага**



# Виды благ в микроэкономике

- **Нормальные блага** – прямое соответствие повышение спроса повышению доходов (и наоборот).

Пример: становятся богаче покупатели, растет спрос на покупку недвижимости; спрос на турпоездки.

- **Инфериорные блага** - обратное взаимодействие.

Повышение доходов снижает спрос (блага), снижение доходов повышает спрос.

*н-р, а)употребление лапши быстрого приготовления, курицы-гриль, самсы в киосках... снижается с увеличением доходов.*

*в) повышение потребления хлеба, картошки с падением доходов населения в период кризисов, перестройки после развала СССР.*

Понятие инфериорного блага - субъективное (в зависимости от доходов: для кого-то благо – Mercedes Gelenwagen, для других – просто любая маленькая, но машина, н-р, Lada )



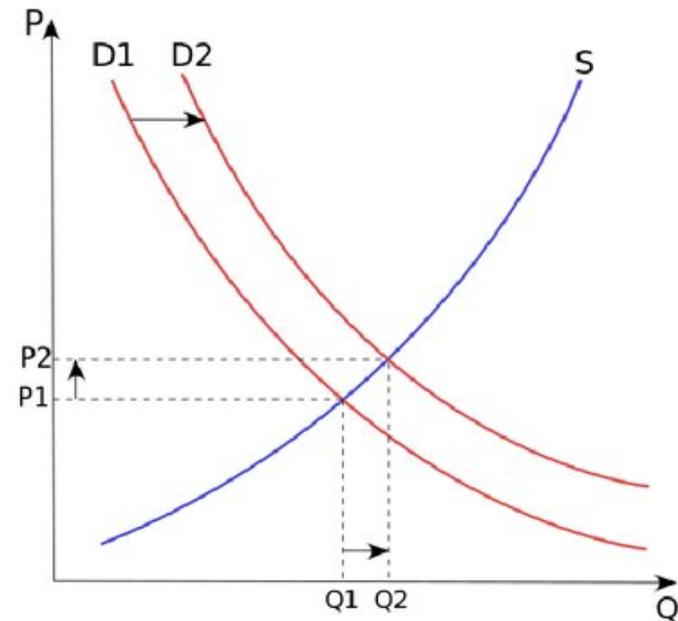
# Закон спроса и предложения

Чем ниже цена на товар, тем больше величина спроса (готовность покупать) и тем меньше величина предложения (готовность продавать).

Обычно цена устанавливается в точке равновесия между предложением и спросом.

1890 год. Альфред Маршалл.

- ⊙ P - цена
- ⊙ Q - количество товара
- ⊙ D - спрос
- ⊙ S - предложение



# Причины изменения спроса

## 2. Положение на рынках благ – заменителей и благ-дополнителей

**Заменители (субституты)** – блага, конкурирующие за потребителя

(н-р: СПА - центры и косметологические клиники, I-phone – Samsung, поездки на Исык-Куль или Алаколь...)

Потребители решают, какие заменители становятся дешевле, чтобы переключиться на них, соответственно на них увеличивается спрос и падает на другие, с более высокими ценами (н-р, переключаются с рыбы на курицу).

**Блага-дополнители – комплементы, которые покупаются совместно.** С изменением цены на основной товар (благо) меняется соответственно и цена на дополнительные товары.

Н-р, больше ходят в кино - больше покупают поп-корн

В магазинах часто продают комплименты вместе с основным товаром: обувь+ крем +носки.

Туристические компании: Путевка+ страховка+ билет

Если снижается цена на 1 предмет, это ведет к доступности (за счет снижения цены) на товар-комплимент. Н-р, снижение цены на интернет услуги, повышает спрос на товар комплимент – скачивание фильмов.

# Причины изменения спроса

## 2. Информация о данном товаре

- Рекламная компания
- Отзывы на сайтах
- Отзывы знакомых
- Рецензии в интернете

# Причины изменения спроса

## 2. Изменение вкусов, обычаев, моды

- Мода на цвета 2020-2021 – зеленый - спрос на зеленые кроссовки, майки....
- оранжевый цвет был в моде в 2022 г.
- Zara – популярный бренд у молодежи (быстрый ориентир на тенденции моды, сезонная смена моделей одежды и доступность в цене) следит за изменением спроса молодых покупателей.



# Причины изменения спроса

## 2. Сезонность

- Спрос на туристические поездки
- Сезонный спрос на школьную форму
- Сезонный спрос на услуги Деда Мороза, лыжи
- Сезонный спрос на прохладительные напитки
- Сезонный спрос на ремонт холодильников и кондиционеров



# Причины изменения спроса

## 2. Ожидание покупателей – ожидаемый в будущем рост цен на товары или изменение доходов

- Рост покупки долларов в ожидании роста инфляции местной валюты
- Рост покупки продуктов длительного хранения в начальном периоде карантина, связанного с эпидемией COVID-19.
- Ожидание - важный фактор для покупателя, если ожидают повышение спроса.
- Если ожидания были ложными, то сам факт ожидания приводит к повышению спроса и сам этот факт приводит к повышению спроса на товар.



# Причины изменения спроса

## 2. Увеличение количества покупателей

- Больше покупателей – больше спрос, меньше покупателей – меньше спрос.
- Рынок покупателей в городе-селе или РФ-РК
- Рынок покупателей дорогих продуктов питания в Китае, России (наши производители экологически чистых молочных, овощных продуктов и фруктов вывозят их в Китай, РФ)



# Как не стать жертвой «лопнувшего» экономического пузыря (МММ...)

- Главный урок экономической теории: невозможно получить экономические блага, не вкладывая экономические ресурсы.
- Невозможно получить много, вкладывая мало или не вкладывая ничего.
- Не существует надежных способов получить огромные доходы «из воздуха», за счет спекуляций и «выгодных вложений».
- Исключение из правил (редкие случаи чудесного обогащения) лишь подтверждают правило.



# Коротко о главном

## Неценовые факторы спроса

доходы покупателей

изменение положения на рынках благ-заменителей и дополнителей

вкусы, мода, реклама, время

ожидания покупателей

## Неценовые факторы предложения

технологии производства

количество ресурсов

гос.политика

сезон, ожидания продавцов

Экономисты различают термины:

- «Изменение спроса/предложения» - под действием **неценовых факторов**.
- «Изменение **величины** спроса/предложения» - происходит только в результате **изменения цены** блага.

# Вопросы для подготовки

## **Знать:**

1. Каковы основные термины, относящиеся к модели спроса и предложения?
2. Назовите факторы, определяющие спрос и предложение экономических благ.

## **Уметь:**

1. Отличить ценовые факторы, влияющие на спрос, от неценовых.