цена

110

 В

100

 А

 0

190

200

объем

Процессу обмена товаров на конкурентном рынке присущи свои законы. Они обнаруживаются в особенностях экономиче­ского реагирования участников рынка на соотношения коли­чества обмениваемых товаров и их цен. Так, одним из важней­ших законов, «управляющих» процессом товарообмена и ценообразования на конкурентном рынке, выступает закон спроса. Спрос является по меньшей мере двуединым поняти­ем, связывающим количество покупаемого товара с его ценой. Своеобразие закона спроса - в обратной зависимости между ценой и количеством покупаемого товара: чем выше цена, тем меньшее количество товаров будет куплено потребителям. И наоборот, если цена снижается - количество покупок данного товара возрастает. Когда количество данного товара на рынке возрастает, то при прочих равных условиях его продажа воз­можна лишь при снижающейся цене. Малейший дефицит при­вычных для покупателей товаров на рынках вызовет тенден­цию повышения их цен.

Закон спроса выявляет и другую важную особенности: по­степенное убывание спроса покупателей. Это означает, что снижение количества покупок данного товара происходит не только вследствие роста цены, но и вследствие насыщения потребностей. Приращение покупок одного и того же това­ра, как правило, осуществляется потребителями вследствие снижения его цены. Однако полезный эффект от такого при­ращения имеет известный предел, по мере наступления которого даже при понижательной тенденции цен закупки товара сокращаются. Эта особенность закона спроса находит выражение в убывающей полезности каждой дополнительной покупки одноименного товара. Для покупателя становится все более очевидным снижение полезного потребительского эффекта от дополнительных затрат на эти закупки и убывание спроса происходит, несмотря на падение цены. Таким образом, закон спроса описывает две важнейшие осо­бенности рынка:

1. обратную зависимость между ценой и покупаемым количеством товаров;
2. постепенное убывание спроса на любой обмениваемый на рынке товар.

Спрос - это форма выражения потребности. Это платежеспособная потребность, т.е. сумма денег, которую покупатели могут и намерены заплатить за нужные им товары.

Спрос обознача­ется буквой D (от англ, demand - спрос). Таким образом, спрос - это желание и способность покупателей приобретать товары и услуги по определенным ценам, что можно записать в виде формулы:

D = P x Q,

где Р - Цена;

Q — количество товаров и услуг.

Кривая спроса имеет отрицательный наклон вниз вправо, что говорит об обратно пропорциональной связи между двумя переменными - ценой и величиной спроса, показывает, что при прочих равных условиях, т.е. при неизменности других факторов, снижение цены ведет к возраста­нию величины спроса и наоборот. Повышение цены влечет уменьшение спроса. Эту связь называют законом спроса, который гласит, что при прочих равных условиях, величина спроса находится в обратной зави­симости от изменений цены единицы товара.

Обратная зависимость динамики спроса от уровня цен определяется тремя причинами: во-первых, снижение цен увеличивает число покупа­телей, во-вторых, снижение цен расширяет покупательную способность потребителей, в-третьих, насыщение рынка приводит к снижению по­лезности дополнительной единицы продукта (закон убывающей пре­дельной полезности), поэтому покупатели готовы приобретать дополни­тельную единицу товара только по более низкой цене.

Выяснив характер закономерности, необходимо понять факторы, влияющие на спрос. Их условно принято делить на ценовые и неценовые. Ценовой фактор - цена на данный товар, которая, как было сказано, влияет на спрос обратно пропорционально. Неценовые факторы, воздей­ствующие на спрос.

1. Доходы населения (потребителей).
2. Спрос и цены на сопряженные (взаимозаменяемые и взаимодополняемые) товары.
3. Размер рынка (размер предложения).
4. Число покупателей.
5. Вкусы, предпочтения покупателей, национальные особенности.
6. Ожидания.