**Понятие «спрос»**

Платежеспособный спрос, ввел в научную лексику английский экономист Томас Роберт Мальтус для того, чтобы провести чёткую грань между мечтами людей…

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

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

**Зависимость цен от спроса и предложения**

Движение на рынке определяется спросом и предложением.

Впервые определение функции спроса в 19 в. дал французский экономист Курно. Его функция D показывает зависимость спроса от цены P, т.е. D=f(P).

Закон предложения: с ростом цены растёт и предложение. Фактор P оказывает противоположное влияние.

* Графики спроса и предложения пересекаются в точке равновесия, туда пытаются попасть покупатели и производители. При движении точки вверх возникает избыток товара, а если вниз – дефицит товара.

Кривая спроса – это модель рыночной ситуации:

* Описывает все варианты величин спроса, которые возможны на рынке в данный момент времени
* Величина спроса – объём товара определённого вида (в натуральном измерении), который покупатели готовы (хотят и могут) приобрести на протяжении определённого периода времени при определённом уровне цены товара.
* На большинстве товарных рынков связь между ценой и величиной спроса складывается так, что более высокой цене соответствует меньшее число покупок.

**Типы товаров и особенности формирования спроса**

Виды товаров по критерию: как величина спроса товаров реагирует на изменения доходов.

Нормальные – товары, спрос на которые возрастает при росте доходов покупателей.

Особая разновидность нормальных товаров – товары престижного спроса, которые люди покупают, чтобы продемонстрировать всем престиж.

* Пока люди бедны, их спрос на товары низшей категории формируется точно так же, как на любой нормальный товар

**Доходы покупателей и спрос**

При росте доходов покупатели обычно предъявляют больший спрос на ранее недопустимые им товары.

Заменяющие товары – это блага, удовлетворяющие те же самые потребности и являющиеся непосредственными конкурентами в борьбе за покупателя.