

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/esse/16741>

Тип работы: Эссе

Предмет: Экономическая теория

Содержание

Спрос и закон спроса. Детерминанты спроса 3

Список литературы 11

Спрос и закон спроса. Детерминанты спроса

Реальная ценность товара, согласно теории спроса и предложения, равна фактической цене, которая устанавливается на рынке при соответствии спроса и предложения товаров (услуг). Спрос и предложение выступают в качестве реального отражения состояния рыночной экономики, противоречия между интересами компаний - покупателей и продавцов. В качестве способа решения данной противоречия выступает формирование рыночных цен, а это ведет к установлению равновесия между спросом и предложением, а в связи с этим, воспроизведения стимулов для экономических субъектов производить и покупать товары.

Экономическое положение товаропроизводителя находится в зависимости от рыночной цены его товаров. Последняя испытывает воздействия двух факторов - спроса и предложения. Спрос представляет собой платежеспособную потребность в определенном товаре. Спрос находится в зависимости от доходов покупателей, потребности в товарах (услугах) и цен на последние, т.е. он повышается в случае роста доходов, снижения цен или за одновременного действия этих факторов, и наоборот. Данная зависимость получила название закона спроса.

Целью работы является рассмотрение закона спроса и основных факторов (детерминантов), влияющих на его изменение.

Спрос является обобщающим термином, который описывает поведение фактических и потенциальных покупателей товара.

Это желание и способность людей покупать товары. Само явление спроса может быть охарактеризовано при помощи следующих понятий: ее личина спроса, шкала спроса, кривая спроса, закон спроса.

Величина спроса - это количество товара, которое покупатели желают приобрести при данной цене за определенный период времени. Величина спроса зависит от цены данного товара, а также от цен на другие товары.

Важно различать между собой величину спроса и величину фактической покупки. Если некое государственное предприятие установит цену на верхнюю одежду в 100 р. за любую единицу, то величина спроса в любой момент будет очень высокой. Но так как мало продавцов станут предлагать пальто и куртки по такой цене, то фактическое количество купленных вещей окажется очень малым. Величина спроса определяется только поведением покупателей, тогда как объем покупки определяется покупателями и продавцами совместно. Шкала спроса представляет собой таблицу, которая отражает связь между величиной спроса на товар и ценой этого товара. Прочие факторы, такие как: цены других товаров, которые могут оказывать влияние на объем спроса, остаются неизменными при построении шкалы спроса.

Список литературы

1. Абакулина Л.Ю., Беляева Т.П., Лабудин А.В. Экономика: Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2014. – 368с.
2. Базиков А.А., Базикова В.А. Экономическая теория в микро-, макро- и мировой экономике: Учебно-методические разработки. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 416с.
3. Ильяшенко В.В. Микроэкономика: Учебник. – М.: КноРус, 2016. – 288с.
4. Кошелев А.В. Национальная экономика. Конспект лекций. – М.: Литературная студия «Научная книга»,

2014. – 419с.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/esse/16741>