






## исключение из закона спроса










Загрузок: 2867    Скорость: 1.43 Мб/с

**СКАЧАТЬ**

Рейтинг: ★★★★★  
Автор: Clopper

Безопасно! Вирусов нет    

  196     Нравится 100     Твитнуть     g+1     50     95

 161 комментариев 



**Саша**  
Благодарочка за все!  
1 минуту назад



**Ангелина**  
Побольше бы таких сайтов.  
1 минуту назад



**Гриша**  
Первый раз тут, скорость загрузки радует, наличие файлов тоже!  
1 минуту назад



**Марина**  
Всем советую, качает быстро.  
1 минуту назад



**Леша**  
не поверил глазам, есть все. спасибо!  
1 минуту назад



**Оксана**  
Глупости говорят, что незаменимых не бывает, без этого сайта я бы пропала.  
1 минуту назад

Следует подчеркнуть, что общий закон спроса не носит абсолютного характера. Существуют исключения из него. Так, спрос на низкачественные товары первой необходимости может расти и при увеличении цены. В экономической теории это явление получило название «парадокс Гиффена». Английский экономист Роберт Гиффен еще в середине XIX в. обратил внимание на тот факт, что во время голода в Ирландии спрос на картофель существенно возрос, несмотря на резкое увеличение цены. ЗАКОН СПРОСА: При прочих равных условиях, т. е. если нет дефицита товаров и ажиотажного спроса, — между ценой и спросом существует взаимнообратная зависимость: если цена растёт, то спрос сокращается, если цена снижается, то спрос увеличивается. Следствия из закона спроса: Потребительское поведение подвержено действию принципа убывающей предельной потребности, согласно которому, потребители готовы увеличивать спрос если цены будут снижены (этот принцип будет возможен в условиях оптовой торговли). · Парадокс Гиффена — в условиях экономического кризиса, при росте цен на товары первой жизненной необходимости (хлеб, молоко ... ) спрос не только не сокращается, но даже растёт. Для большинства товаров при повышении цены снижается потребление: при повышении цен на мясо население покупает меньше мяса, заменяя его, например, рыбой, грибами и т. д. У товара Гиффена всё наоборот — при повышении цен на картофель люди начинают покупать больше картофеля, но меньше, например, макарон. Если цены на какой-либо товар увеличиваются, и при этом все прочие параметры остаются неизменными, то спрос будет предъявляться на все меньшее количество данного товара. Но в экономической теории существует описание и такой ситуации, когда снижение цены приводит к уменьшению спроса, а увеличение цены — к повышению спроса на товар. Таким образом, практически единственным исключением из закона спроса является парадокс Гиффена, названный так в честь английского экономиста Роберта Гиффена ... 1. Эффект «цена – показатель качества». Качество – степень соответствия товара его функциональному назначению: насколько лучше (или дольше) удовлетворяется им потребность. При росте цены люди рассчитывают получить больше полезности (эффекта) на единицу затрат (денег), чем при покупке дешевого товара. Цена становится видом рекламы, сдвигающей график спроса «вправо», пока покупатели не оценят ее реальную достоверность. 2. Эффект ожидаемой динамики цен. ID: 34906 Название работы: Факторы изменения спроса. Исключения из закона спроса Категория: Доклад Предметная область: Экономическая теория и математическое моделирование Описание: Исключения из закона спроса ФАКТОРЫ СПРОСА детерминанты спроса □ факторы влияющие на величину спроса. Основным детерминантом является цена товара влияющая на спрос в соответствии с законом спроса. Кроме того существует ряд других факторов которые принято называть неценовыми факторами спроса. Закон спроса и предложения на первый взгляд кажется простым. Все определяет цена товара на рынке, которая задает экономические условия спросу и предложению. Согласно закону спроса и предложения чем выше цена, тем меньший спрос и больше предложение. И наоборот чем ниже цена, тем выше спрос и ниже предложение. Но в реальной экономике оказывается, что не всегда бывает прямая зависимость между спросом вместе с предложением и цены. 3.6. Парадокс Гиффена, эффект Веблена, сноба и т.п. С учётом того, что научное знание непрерывно развивается, и на смену одним истинам приходят другие, некоторые положения, которые когда-то считались очевидными, со временем перестают быть такими. Более того, со всей очевидностью становится ясно, что некоторые положения теории, либо сама теория являются ошибочными. Известно, что между рыночной ценой товара и тем его количеством, на которое предъявляется спрос, существует определенное соотношение. Как правило, чем выше