

Практична робота № 2

ВИЗНАЧЕННЯ ОЧІКУВАНОВОГО ОБСЯГУ ЗБУТУ ПРИ НАЯВНІЙ ЕЛАСТИЧНОСТІ ПОПИТУ

Коефіцієнт дугової еластичності також показує на скільки відсотків зміниться попит за зміни ціни на 1%, проте з метою усунення проблеми, які саме значення Q і P приймати початковими (попередні Q_1 і P_1 чи наступні Q_2 і P_2 , оскільки це істотно впливає на результат), зазвичай обчислюють їх середню арифметичну, тоді цінова еластичність набуває вигляду:

$$E_d = \frac{Q_2 - Q_1}{(Q_1 + Q_2):2} \div \frac{P_2 - P_1}{(P_1 + P_2):2} \quad (1)$$

Варіант 1. Якщо $|E_a| > 1$, то попит є еластичним, тобто 1%-а зміна ціни призводить до більшої відсоткової зміни величини попиту. (невеликі зміни ціни призводять до значних змін попиту)

Варіант 2. Якщо $|E_a| < 1$, то попит нееластичний, тобто 1%-а зміна ціни спричинює менш ніж 1%у зміну величини попиту. (невеликі зміни ціни не призводять до суттєвих змін попиту)

Варіант 3. Якщо $|E_a| = 1$, то маємо одиничну еластичність попиту, за якої 1%-а зміна ціни призводить точно до 1%-ї зміни величини попиту. Інакше кажучи, темпи зміни попиту й ціни однакові.

Варіант 4. Якщо $|E_a| \rightarrow \infty$, то попит *абсолютно еластичний*, тобто яка-небудь завгодно мала зміна ціни породжує значну зміну попиту на необмежено велику величину

Варіант 5. Якщо $|E_a| = 0$, то попит *абсолютно нееластичний*, тобто покупці не реагують на будь-яку зміну ціни й продовжують купувати продукцію в попередній кількості. Такий попит властивий ринку товарів першої потреби, як-от: хліб, цукор, сіль, ліки, сірники тощо.

Завдання:

За результатами діяльності підприємства, що виробляє насосні станції, в поточному році встановлено значне скорочення обсягів збуту. Насосні станції реалізовувалися за ціною $C_1 = 3,5$ тис.грн./один + *номер варіанту*10*. Оскільки конкуренти за цей період ціни не змінювали, менеджер із маркетингу розмірковує, чи варто змінювати ціну. Відділ маркетингових досліджень, аналізуючи вплив ціни на динаміку попиту, визначив еластичність попиту (дугова еластичність) на насосні станції на рівні $E = -2,8$.

Чи порадили б ви менеджеру прийняти рішення про зниження ціни на 500 грн./один., якщо дотепер щомісяця в середньому продавалося $N_1 = 700$ одиниць товару + *номер варіанту*10*, змінні витрати на виробництво і продаж однієї станції $V = 1,1$ тис.грн. /один. + *номер варіанту*2*, а постійні витрати $F = 1,27$ млн.грн. + *номер варіанту*10* у місяць. Необхідно, щоб прибуток досягав не менше, ніж 18 % від обсягів продажу.

Розв'язання:

1. Знаходження очікуваного обсягу збуту за умов зниження ціни на 500 грн. (формула 1)

2. Порівняйте фінансові ситуації до і після зниження ціни:

Ситуація 1 при ціні C_1

Місячний обсяг продажу $(C_1 * N_1)$, тис.грн		100%
Валові змінні витрати $(V * N_1)$, тис.грн		
Умовно-постійні витрати, млн.грн		
Балансовий прибуток, тис.грн		

Ситуація 2 при ціні C_2

Місячний обсяг продажу $(C_2 * N_2)$, тис.грн		100%
Валові змінні витрати $(V * N_2)$, тис.грн		
Умовно-постійні витрати, млн.грн		
Балансовий прибуток, тис.грн		

3. Рекомендації: