

## Практична робота № 1

### ЕЛАСТИЧНІСТЬ ПОПИТУ З БОКУ РІЗНИХ КАТЕГОРІЙ КЛІЄНТІВ

Цінова еластичність вимірюється *коефіцієнтом цінової еластичності*.

Розрізняють:

- ▶ коефіцієнт точкової еластичності;
- ▶ коефіцієнт дугової еластичності;
- ▶ коефіцієнт перехресної еластичності.

**Коефіцієнт точкової еластичності** показує на скільки відсотків зміниться попит за зміни ціни на 1%

$$E_d = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P} = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1} \div \frac{P_2 - P_1}{P_1} \quad (1)$$

де  $\% \Delta Q$ ,  $\% \Delta P$  - відсоткові зміни у кількості купівель та ціни;

$Q_1$ ,  $Q_2$  - початкове та кінцеве значення величини попиту;

$P_1$ ,  $P_2$  - початкове та кінцеве значення ціни.

Наприклад, коефіцієнт еластичності "-0,5" вказує на те, що при зниженні ціни на 1% попит збільшується на 0,5%. Знак мінус означає те, що попит і ціна змінюються в різних напрямках (ціна знижується, попит - збільшується).

**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:

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

*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.

***Знання еластичності попиту за ціною є одним з найважливіших в ціноутворенні й використовується для:***

- виявлення реакції покупця на зміну ціни;
- вибору напряму впливу на ціну, щоб підвищити виторг від продажу й прибуток;
- виявлення торговельних марок, які мало чутливі до підвищення ціни;
- ефективної модифікації цін в рамках асортименту;
- прогнозування переключення попиту з однієї марки на іншу.

Таблиця 1 Різні типи товару за еластичністю попиту

<i>До товарів нееластичного попиту належать:</i>	<i>До товарів еластичного попиту належать:</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• товари першої потреби;</li> <li>• товари, яким немає чи майже немає заміни;</li> <li>• товари відносно недорогі;</li> <li>• товари, що купуються через відсутність вибору.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• предмети розкоші;</li> <li>• товари, що легко замінюються;</li> <li>• товари, вартість яких відчутна для сімейного бюджету.</li> </ul>

### **Фактори, що впливають на цінову еластичність попиту**

- *Значимість товару для споживача.* Товари, без яких споживач не може обійтися, нееластичні за ціною. Товари першої необхідності нееластичні, а предмети розкошів - еластичні.
- *Наявність і доступність товарів-субститутів.* Чим більша кількість товарів-субститутів доступна споживачеві, тим еластичнішим буде попит на товар-субститут, ціна якого змінюється, і навпаки.
- *Значимість товарів-комплементів у загальній структурі споживання.* Так, зростання цін на електроенергію може вплинути на скорочення споживчого попиту на електричні насоси більшою мірою, ніж на мастильні матеріали для насосів.
- *Фактор часу.* У довгостроковому періоді попит на товари еластичніший, ніж у короткостроковому.
- *Ступінь необхідності даного товару:* еластичність попиту нижче всього у тих товарів, які з точки зору даного споживача є для нього корисними. Тому тут для кожного існують свої критерії: одні при підвищенні цін на сигарети відмовляться від куріння, інші - ні ;
- *Якість товару:* чим якісніше товар, тим менш еластичний попит на нього;
- *Непомітна для покупця зміна рівня цін;*
- *Консерватизм покупців у смаках.*

### Завдання:

Виявлено наступні значення величини попиту залежно від ціни на різні класи легкових автомобілів:

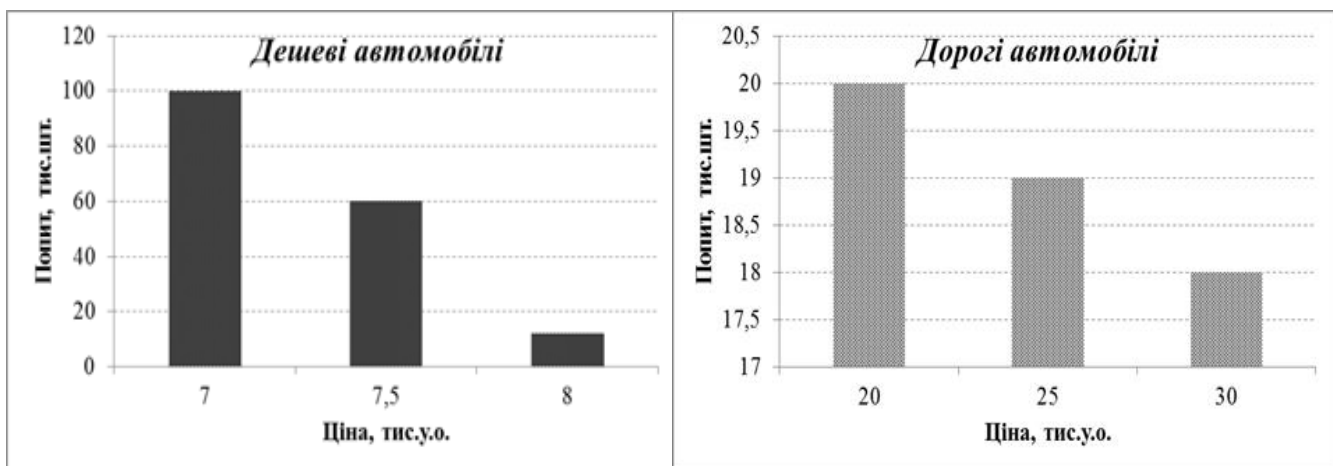


Рис. 1. - Зміна величини попиту на різні класи легкових автомобілів

### Розв'язання:

1. Розрахування величини коефіцієнта цінової еластичності попиту для обох моделей.

2. Які категорії покупців демонструють еластичний, а які - нееластичний попит? Охарактеризуйте обидві категорії за чутливістю до ціни, готовності замінити модель на іншу і т.д.

3. Який фактор зіграв роль «вимикача» цінової еластичності попиту? Які ще чинники діють в подібному напрямку і можуть бути активно використані підприємцями?