

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/gotovye-raboty/otvety-na-bilety/180359>

Тип работы: Ответы на билеты

Предмет: Экономическая теория

-

В экономической теории принято рассматривать такое понятие, как эластичность спроса, которую можно трактовать, как чувствительность покупателей к изменениям в ценах с точки зрения объема товаров, которые они приобретают. Данная экономическая категория характеризует изменение спроса на товар, как реакцию на изменение его цены, при условии, что все остальные факторы, которые влияют на объем приобретения товара, неизменны.

Также необходимо отметить, что эластичность спроса анализируется в увязке двух составляющих: с позиции покупателя (эластичность по цене), и с позиции производителя, продавца (эластичность по доходу).

Эластичность спроса по цене определяется отношением изменения величины спроса (в процентах) к изменению цен (в процентах). Существует 3 вида эластичности спроса:

- эластичный спрос - когда небольшое изменение цены приводит к большим изменениям спроса. При этом у производителя и продавца при снижении цен объем дохода возрастает, а при повышении - снижается (например, предметы роскоши);

- неэластичный спрос, при котором изменения цены практически не влияют на спрос на товар, и при росте цен увеличивается доход производителя, а при снижении цен его доход сокращается (например, основные продукты питания - молоко, хлеб и т.п.);

-единичная эластичность спроса, т.е. изменение цены полностью компенсируется изменением уровня спроса (общий объем выручки от реализации такого товара остается примерно постоянным) (например, арбузы).

На эластичность спроса влияют многие факторы, экономисты выделяют среди них следующие:

1) Наличие на потребительском рынке аналогов и товаров-заменителей. Чем их больше, тем эластичнее спрос на данный товар, и наоборот (два противоположных примера: напитки и соль).

2) Универсальность использования товара. Чем специфичнее характеристики товара, тем ниже эластичность спроса на него (коммунальные услуги).

3) Фактор времени. Если рассматривать эластичность спроса на протяжении длительного времени, то он будет более эластичным, чем на протяжении короткого времени, так как потребителю нужно время, чтобы перестроится для покупки другого товара (сотовые телефоны конкретной марки).

4) Доля расходов в бюджете на данный товар у покупателя. Чем она выше, тем эластичнее спрос. Если покупатель тратит на какой-то товар незначительную часть своего бюджета, то изменение цен на этот товар обычно мало влияет на его потребительский спрос на этот товар, и наоборот (мебель и спички).

5) Уровень доходов потребителя. Эластичность спроса на один и тот же товар у потребителей с разным уровнем доходов различна; и в целом, чем выше уровень дохода, тем меньше эластичность спроса (например, на мясо у богатого и бедного).

6) Консерватизм потребителей. Эластичность индивидуального спроса ниже всего у тех товаров, которые с точки зрения данного потребителя являются для него наиболее необходимыми (спецодежда).

7) Не возможность отложить покупку в связи со срочностью удовлетворения конкретной потребности. Эластичность спроса на товары, потребление которых не может быть отложено на другой срок, крайне низкая (цветы к праздничным дням, лекарства от болезни и т. п.).

Рассуждая об эластичности спроса на такой товар, как мясо, можно сказать следующее:

С одной стороны,

-

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/gotovye-raboty/otvety-na-bilety/180359>