

Факторы, влияющие на ценовую эластичность спроса

Почему спрос на одни товары
эластичен, а на другие неэластичен?

1. Наличие заменителей

✓ Чем больше у товара заменителей, тем более эластичным оказывается спрос на него. Например, если подорожают все сорта стиральных порошков, то хозяйственное мыло станет *относительно* дешевле и хозяйки будут покупать больше мыла и меньше порошка. Спрос на стиральный порошок окажется эластичным.

✓ Если заменителей товара нет, спрос на него будет неэластичным. Сколько бы ни дорожал проезд в метро, число поездок почти не сократится.

Поэтому спрос на услуги метро неэластичен по цене.

Субститут (товар-заменитель)

Субститут (товар-заменитель) - товары, близкие, похожие по свойствам для потребителя и удовлетворяют одну потребность (кофе, сок, лимонад, чай).

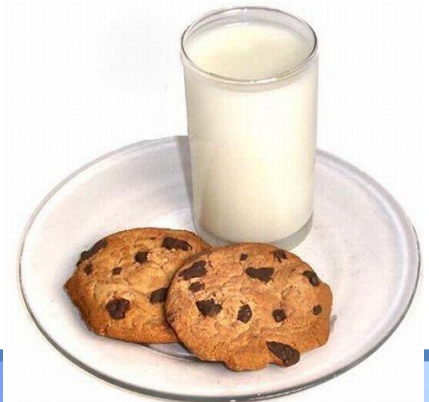


Товары-комплементы

Товары-комплементы - товары, которые необходимы как дополнение к какому-то определенному товару.

Комплементарные блага (комплементы) — это несколько товаров (два и более), которые дополняют друг друга и потребляются одновременно.

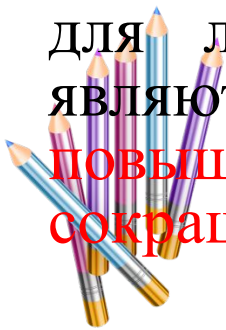
Товары-комплементы молока: хлебобулочные изделия, крупы, макаронные изделия, кондитерские изделия.



2. Степень необходимости данного товара для потребителя

Чем более необходим товар, тем ниже степень эластичности спроса на него (бензин для автомобилистов является товаром первой необходимости, поэтому спрос на бензин неэластичен).

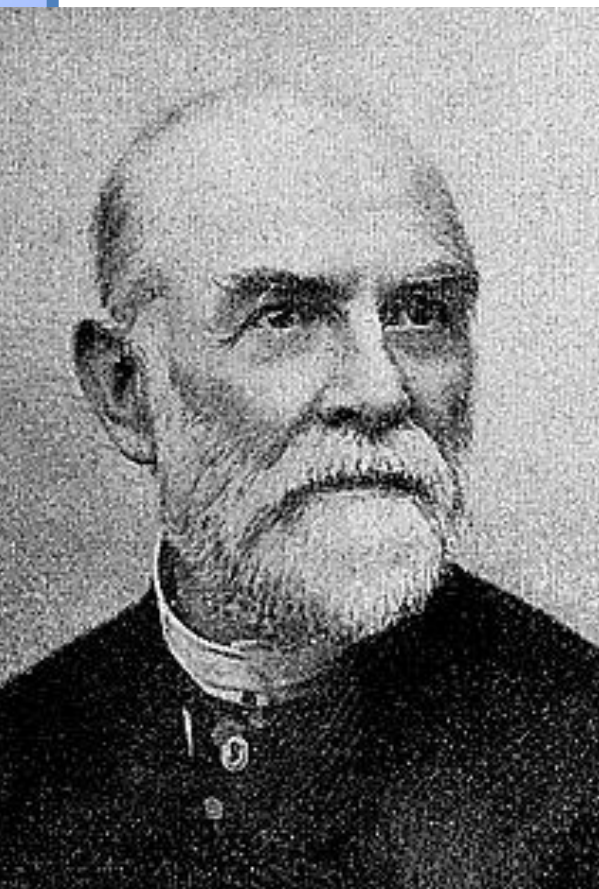
Существует ряд товаров, относящихся для рядового покупателя к разряду предметов роскоши: изделия из драгоценных металлов, дорогие импортные гарнитуры мебели, меха и т. п. Для людей со средними доходами спрос на эти товары будет эластичным относительно цены, но для людей с высокими доходами подобные товары являются предметами престижа, и случается так, что при повышении их цены объем спроса не только не сокращается, но и может возрасти.



3. Какую долю в бюджете потребителя составляют расходы, связанные с покупкой этого товара

- ✓ Мыло, зубная щетка и зубная паста сравнительно недороги, расходы, связанные с покупкой этих предметов, составляют незначительную долю в доходах среднего россиянина, поэтому повышение цен на них не отразится существенным образом на бюджете его семьи. Следовательно, спрос на эти товары неэластичен.
- ✓ С другой стороны, стоимость автомобиля, мебели достаточно высока, доля ее в бюджете потребителя значительна, поэтому спрос на эти товары эластичен по цене.

Закон Эрнста Энгеля



Немецкий статистик
Эрнст Энгель
(1821-1896)

Чем выше уровень доходов семьи, тем меньше доля ее расходов на продовольственные товары.

Соответственно возрастает спрос на промышленные товары широкого потребления, а при дальнейшем повышении уровня доходов увеличиваются затраты на высококачественные товары и услуги.

4. Фактор времени

Как правило, спрос более эластичен в долгосрочном периоде, так как люди постепенно находят заменители подорожавшему товару, а порой и меняют свои привычки и пристрастия в потреблении.

