

**ВЛИЯНИЕ ИРРАЦИОНАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ
НА ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА****Ю.В. Чеплянский**

Полесский государственный университет, chaplianski@gmail.com

Эластичность спроса является немаловажным фактором, который влияет на изменения происходящие на рынке, формирует устойчивую стратегию фирм и направления микроэкономического государственного регулирования. Поэтому изучению этой зависимости уделяется особое значение как в рамках университетских курсов по экономической теории (микроэкономики), так и в рамках научных и практических исследований рынков.

В классическом понимании эластичность спроса обозначает степень реакции величины спроса на изменения цены. Как правило, при расчетах рассматривается однажды полученное вычисление, которое действует на всем диапазоне изменения цены. Например, если определено, что коэффициент эластичности $-0,5$ (так как зависимость спроса от цены обратная, то он всегда отрицательный), то это означает, что на данном рынке спрос неэластичен. Формируется представление о соответствующем поведении потребителей – при повышении цены, спрос будет сокращаться меньшими темпами. Для фирмы действующей на данном рынке это означает, что ей следует придерживаться стратегии постоянного повышения цены, так как это будет приводить к приросту дохода – сокращение объема продаж из-за сокращения спроса будет перекрываться компенсацией в виде прироста дохода за счет роста цены. Если постоянные издержки фирмы не будут занимать высокую долю в общих издержках, то это также будет приводить к росту прибыли из-за увеличивающейся разницы между средними издержками и ценой. Итоговым результатом будет то, что такой рынок будет характеризоваться как рынок с постоянно растущей ценой. В ряде случаев, когда речь идет о

жизненно важных товарах (продуктах питания, медикаментах), это будет вызывать беспокойство со стороны населения.

Разумеется, фирмы смогут предложить свою версию объяснения повышения цен, оправдывающую их действия. Вмешательство в противостояние государства должно иметь четкие принципиальные моменты. Расчет и использование коэффициента эластичности должен стать одним из весомых аргументов в этой ситуации.

На наш взгляд, использование постоянной (ранее рассчитанной) величины коэффициента эластичности на практике не является корректным. Речь не идет о регулярных пересчетах в течение времени, а о том, что для разных ценовых диапазонов эластичность спроса будет отличаться.

В качестве обоснования можно использовать результаты исследований иррационального поведения потребителей. В предыдущей публикации нами была обоснована необходимость систематизировать знания в данном направлении.[1]

Для наглядности возьмем приведенный ранее пример с реакцией потребителей на изменение цены.

При осуществлении покупки товара в случае снижения цены, потребитель оценив свою готовность оплачивать товар в определенную сумму денег, воспринимает возможность сэкономить как неожиданный подарок. Дополнительные единицы товара, получаемые за счет данной экономии, фактически достаются ему даром. Поэтому, их ценность (полезность) имеет склонность к уменьшению по сравнению с теми единицами, которые покупаются за установленную ранее цену. Распоряжаться данным товаром потребитель будет менее эффективно. Приобретать большее количество товара он может только в том случае, если цена будет уменьшаться более быстрыми темпами.

В обратной ситуации, когда цена товара будет увеличиваться, реакция потребителя становится противоположной. Он воспринимает повышение цены как злоупотребление доверием в его отношении. Предполагается, что продавец старается, ничего дополнительно не меняя, изъять часть излишка потребителя, своим действием перераспределить совокупный выигрыш от обмена в свою пользу. Это очень неприятно и вызывает негативную реакцию, которая выражается в желании наказать продавца и отказаться от покупки товара, если не в полном объеме, то частично. При этом сокращающаяся часть не пропорциональна росту цены, а превышает ее.

В контексте эластичности спроса, это будет обозначать наличие дополнительного влияния изменения цены. То есть, при росте цены эластичность спроса будет увеличиваться, и наоборот, по мере ее снижения, будет уменьшаться. Это важное умозаключение позволяет прийти к выводу, что на диапазоне возможного колебания цены эластичность будет изменяться, сокращая возможности продавца извлекать из этого дополнительный доход. Поэтому, можно рассуждать об отсутствии необходимости со стороны государства жесткого контроля за ценами на рынках. Естественно, иррациональные проявления в поведении потребителей не сглаживают результат действий продавцов на рынке в полном объеме. В связи с этим, требуется регулярный мониторинг позиции потребителей и оценка влияния их поведения на поведение продавцов. В случае, когда такое влияние невысокое и самокоррекции эластичности недостаточно, государство оставляет за собой возможность вмешиваться в деятельность рынков для соблюдения интересов потребителей.

Список использованных источников

1. Чеплянский Ю.В. Иррациональное поведение потребителя: новые возможности // Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы: сборник трудов XIV международной научно-практической конференции, УО "Полесский государственный университет", г. Пинск, 24 апреля 2020 г. / Министерство образования Республики Беларусь [и др.]; редкол.: К.К. Шебеко [и др.]. – Пинск : ПолесГУ, 2020. – С 139-140.