Компания «Bruce Home Products» производит пылесосы, которые продает по 100 долл. за штуку. При такой цене объем продаж составляет в среднем около 2000 шт. в месяц. Однако компания недавно узнала, что ее главный конкурент намеревается снизить цены на свои пылесосы с 90 до 80 долл. Руководство компании считает, что перекрестная эластичность между ее продукцией и продукцией ее конкурента составляет +0,8. Принимая другие, переменные спроса за постоянные, вычислите возможное снижение объема продаж компании «Bruce Home Products» (в штуках и в долларах).