



# Kompendium pris og priselastisitet

## Innhold

Priselastisitet ( $E_p$ ) .....	1
Sammenheng mellom priselastisitet og differanseenhetsinntekt ( $E_p$ og DEI) .....	2
Pristeori .....	3
Begrensninger i pristeorien .....	3
Formler .....	4

## Priselastisitet ( $E_p$ )

Det er viktig for bedriften å vite hva som skjer med etterspørselen etter et produkt dersom prisen endrer seg. Feilaktig prissetting er ofte årsaken til at bedrifter ikke er lønnsomme.

Priselastisiteten  $E_p$ , forteller noe om hvor følsom den etterspurte mengden er overfor endringer i prisen.

$$E_p = \frac{\text{Relativ mengdeendring}}{\text{Relativ prisendring}}$$

$$\text{Relativ mengdeendring} = \frac{X_2 - X_1}{X_1}$$

$$\text{Relativ prisendring} = \frac{P_2 - P_1}{P_2}$$

*Modellen vil regne ut priselastisiteten, men det er viktig å forstå hvordan dette henger sammen.*

Priselastisiteten er i de alle fleste tilfellene negativ. Dette fordi en prisøkning fører normalt til at den etterspurte mengden blir redusert, mens en prisreduksjon gjerne fører til at den etterspurte mengden øker.

Tallverdien sier noe om hvor sterkt etterspørselen reagerer på en prisendring.

### Elastisk etterspørsel

$E_p > 1$  er elastisk etterspørsel. Det betyr at den relative mengdeendringen er større enn den relative prisendringen. Etterspørselen reagerer **sterkt** på en prisendring.

Faktorer som kan føre til elastisk etterspørsel:

- Luksuspregede varer, små endringer i pris kan gi store utslag i etterspørselen.
- Varer som legger stort beslag på en families økonomi som for eksempel kjøp av bil og dyrere ferieturer.
- Varer som lett kan erstattes, for eksempel bruk av olje istedenfor strøm til oppvarming. Der velger enn ofte det rimeligste alternativet.
- Substitutter, for eksempel Cola og Pepsi.



### Nøytralelastisk etterspørsel

$E_p = 1$  er nøytralelastisk etterspørsel. Det betyr at den relative mengdeendringen er lik den relative prisendringen. Om prisen går ned 10 %, øker mengden med 10 %, dvs. pris og mengde reagerer likt.

### Uelastisk etterspørsel

$E_p < 1$  er uelastisk etterspørsel. Det betyr at den relative mengdeendringen er **mindre** enn den relative prisendringen. Etterspørselen er **lite** prisfølsom.

Faktorer som kan føre til uelastisk etterspørsel:

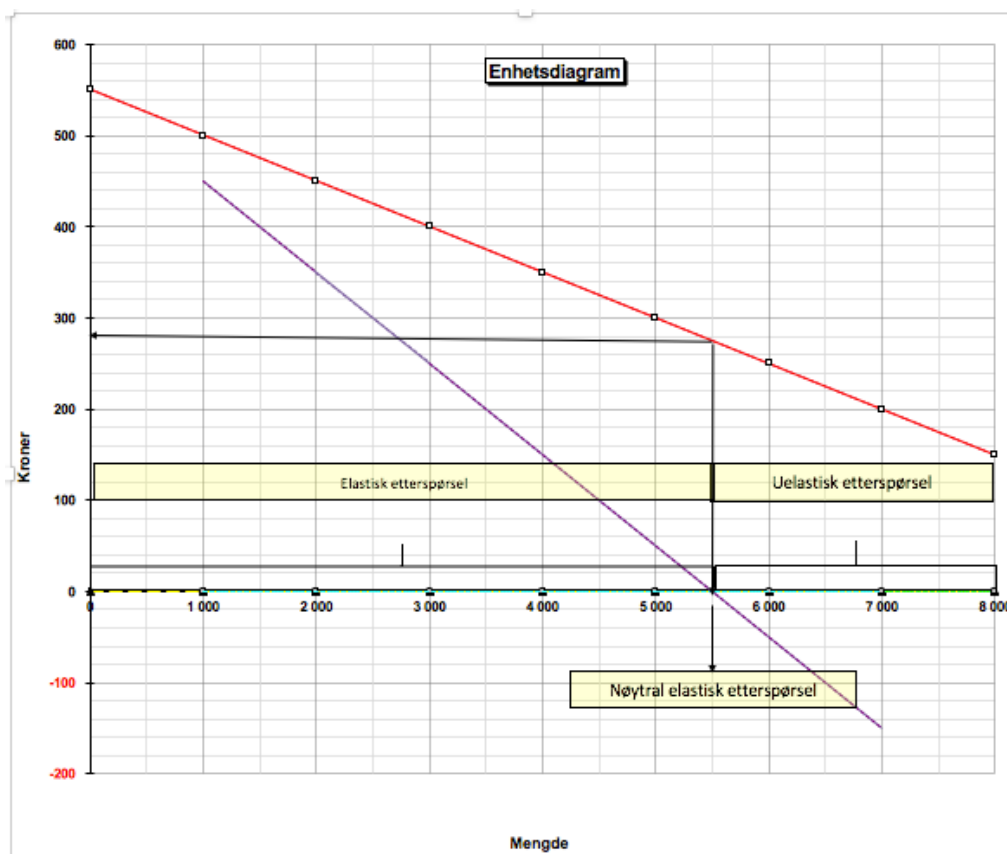
- Nødvendighetsvarer, varer en trenger i det daglige som for eksempel melk og brød.
- Ubetydelige varer som utgjør en liten eller uvesentlig del av en husholdning som for eksempel aviser, synåler. Ting vi godt kan klare oss uten.
- Komplementære varer, varer som stort sett kjøpes sammen med andre. For eksempel skibindinger til ski, der etterspørselen etter skibindinger er avhengig av prisen på ski.
- Høy inntekt gir lavere priselastisitet, for folk med høy inntekt betyr prisen ikke like mye som for folk med lavere inntekt.

## Sammenheng mellom priselastisitet og differanseenhetsinntekt ( $E_p$ og DEI)

$E_p > 1$  når  $DEI > 0$  Elastisk

$E_p = 1$  når  $DEI = 0$  Nøytralelastisk

$E_p < 1$  når  $DEI < 0$  Uelastisk





## Pristeori

### Økonomiske konsekvenser av prissetting

Når en bedrift justerer sine priser opp eller ned, er det spesielt to forhold man må huske på:

- a) **Ved en prisreduksjon:** Hvor mye må salget øke om det økonomiske resultatet skal bli minst like godt som før reduksjonen?
- b) **Ved prisforhøyelse:** Hvor stor tilbakegang i salget kan aksepteres før det økonomiske resultatet blir dårligere enn før prisforhøyelsen?

For å få tilfredsstillende svar på spørsmålene, må man kjenne til kostnadsstrukturen. Man må vite hvor stor del av kostnadene som er variable og hvor stort dekningsbidraget er.

Det vi vet er at dersom vi setter ned prisen, øker sannsynligvis den solgte mengden. En økning i solgt mengde, vil som regel også føre til økte kostnader. For at prisnedsettelsen skal lønne seg, må den gi minst like stor økning i inntekter som i kostnader. Hvis ikke vil en tape penger på å sette ned prisen.

**Det vil aldri være lønnsomt å sette ned prisen ved nøytral eller uelastisk etterspørsel!**

## Begrensninger i pristeorien

Utgangspunktet i pristeorien er homogene varer uten preferanser for forbrukeren. Men dette stemmer dårlig med virkeligheten. Produktpreferanser hos forbrukeren minsker prisens betydning!

Likevektsmodellene understreker at tilbyderen søker å maksimere fortjenesten på kort sikt. Virkeligheten er ofte at tilbyderen vil basere seg på mer langsiktige vurderinger!

Pristeorien tar ofte ensidig utgangspunkt i sluttbrukerne. I virkeligheten må man bl.a. ta hensyn til mellomledd, konkurrenter, myndigheter, etc.

Pristeorien tar ikke nok hensyn til de andre konkurransemidlene, og antar at tilbyderen har full kunnskap til etterspørsels- og kostnadskurvene. Virkeligheten viser at dette ikke er tilfellet!

Pristeorien har altså begrensninger, men den er likevel grunnleggende for forståelse av prispolitikk og prissetting!

De teoretiske modellene gir en beskrivelse av visse sider av en problemstilling uten at de tar sikte på å ta med alle aspekter! Verdien av teorien ligger først og fremst i resonnementene.



## Formler

<i>Formel 6.1</i> <i>(Formel 4.8,</i> <i>Formel 5.2)</i>	<i>Sum totale inntekter</i>	$STI = \text{Salgspris per enhet (P)} \cdot \text{Mengde (X)}$
<i>Formel 6.2</i>	<i>Differanseinntekt</i>	$DI = STI_{\text{ny mengde}} - STI_{\text{gammel mengde}}$
<i>Formel 6.3</i>	<i>Differanseenhetsinntekt</i>	$DEI = \frac{DI}{\text{Endring i mengde}}$
<i>Formel 6.4</i>	<i>Priselastisitet</i>	$E_P = \frac{\text{Relativ mengdeendring}}{\text{Relativ prisendring}}$
<i>Formel 6.5</i>	<i>Relativ mengdeendring</i>	$\text{Relativ mengdeendring} = \frac{X_2 - X_1}{X_1}$
<i>Formel 6.6</i>	<i>Relativ prisendring</i>	$\text{Relativ prisendring} = \frac{P_2 - P_1}{P_2}$