



Kompendium pris og priselastisitet

Innhald

Priselastisitet (E_p).....	1
Samanheng mellom priselastisitet og differanseeiningsinntekt (E_p og DEI)	2
Pristeori	3
Avgrensingar i pristeorien.....	3
Formlar	4

Priselastisitet (E_p)

Det er viktig for bedrifta å vite kva som skjer med etterspurnaden etter eit produkt dersom prisen endrar seg. Feilaktig prissetjing er ofte årsaka til at bedrifter ikkje er lønnsame.

Priselastisiteten E_p , fortel noko om kor følsam den etterspurde mengda er overfor endringar i prisen.

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

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

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

Modellen vil rekne ut priselastisiteten, men det er viktig å forstå korleis dette heng saman.

Priselastisiteten er i dei alle fleste tilfella negativ. Det er fordi ein prisauke fører normalt til at den etterspurde mengda blir redusert, mens ein prisreduksjon gjerne fører til at den etterspurde mengda aukar.

Talverdien seier noko om kor sterkt etterspurnaden reagerer på ei prisendring.

Elastisk etterspurnad

$E_p > 1$ er elastisk etterspurnad. Det betyr at den relative mengdendringa er større enn den relative prisendringa. Etterspurnaden reagerer **sterkt** på ei prisendring.

Faktorar som kan føre til elastisk etterspurnad:

- Luksusprega varer, små endringar i pris kan gi store utslag i etterspurnaden.
- Varer som legg stort beslag på økonomien til ein familie, som til dømes kjøp av bil og dyrare ferieturar.
- Varer som lett kan erstattast, til dømes bruk av olje i staden for straum til oppvarming. Der vel ein ofte det rimelegaste alternativet.
- Substitutt, til dømes Cola og Pepsi.



Nøytralelastisk etterspurnad

$E_p = 1$ er nøytralelastisk etterspurnad. Det betyr at den relative mengdendringa er lik den relative prisendringa. Om prisen går ned 10 %, aukar mengda med 10 %, det vil seie at pris og mengd reagerer likt.

Uelastisk etterspurnad

$E_p < 1$ er uelastisk etterspurnad. Det betyr at den relative mengdendringa er **mindre** enn den relative prisendringa. Etterspurnaden er **lite** prissfølsam.

Faktorar som kan føre til uelastisk etterspurnad:

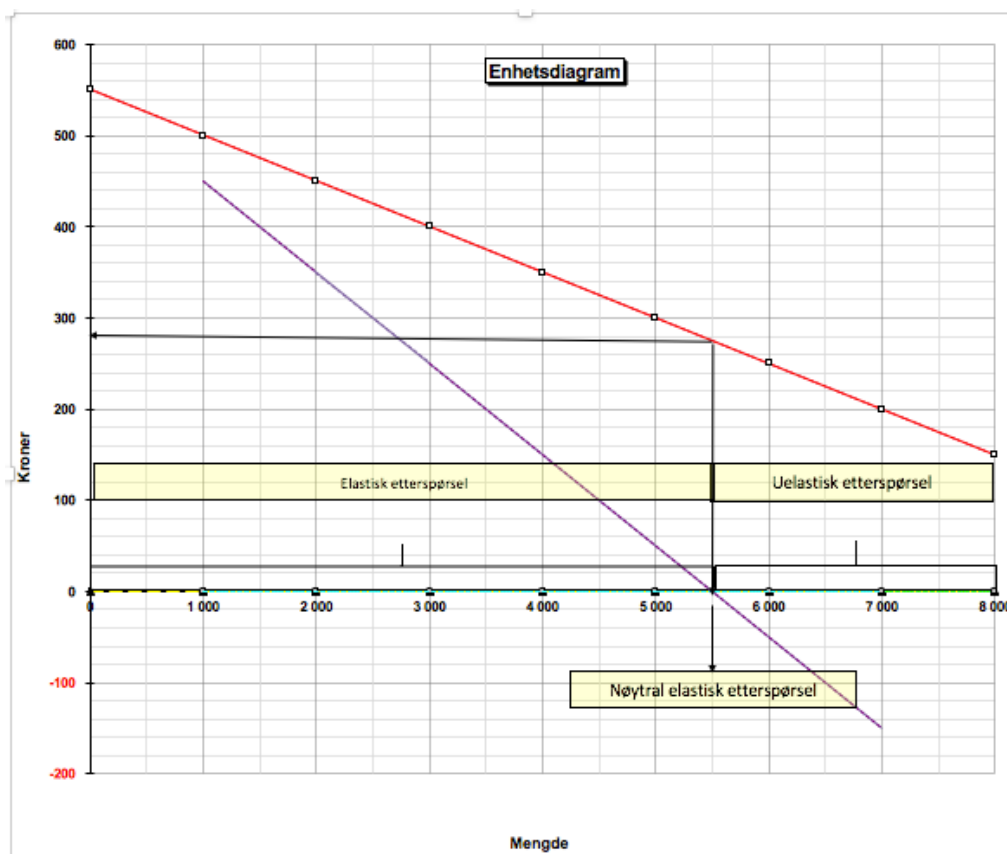
- Nødvendige varer, varer ein treng i det daglege, til dømes mjølk og brød.
- Ubetydelege varer som utgjer ein liten eller uvesentleg del av eit hushald, til dømes aviser og synåler. Det vil seie ting vi godt kan klare oss utan.
- Komplementære varer, varer som stort sett blir kjøpte saman med andre varer, til dømes skibindingar til ski, der etterspurnaden etter skibindingar er avhengig av prisen på ski.
- Høg inntekt gir lågare priselastisitet. For folk med høg inntekt betyr prisen ikkje like mykje som for folk med lågare inntekt.

Samanheng mellom priselastisitet og differanseiningsinntekt (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 konsekvensar av prissetjing

Når ei bedrift justerer prisane sine opp eller ned, er det spesielt to forhold ein må hugse på:

- a) **Ved ein prisreduksjon:** Kor mykje må salet auke om det økonomiske resultatet skal bli minst like godt som før reduksjonen?
- b) **Ved ein prisauke:** Kor stor tilbakegang i salet kan ein akseptere før det økonomiske resultatet blir dårlegare enn før prisauken?

For å få tilfredsstillande svar på spørsmåla, må ein kjenne til kostnadsstrukturen. Ein må vite kor stor del av kostnadene som er variable, og kor stort dekningsbidraget er.

Det vi veit, er at dersom vi set ned prisen, aukar truleg den selde mengda. Ein auke i seld mengd vil som regel også føre til auka kostnader. For at prisreduksjonen skal lønne seg, må han gi minst like stor auke i inntekter som i kostnader. Dersom ikkje vil ein tape pengar på å setje ned prisen.

Det vil aldri vere lønnsamt å setje ned prisen ved nøytral eller uelastisk etterspurnad!

Avgrensingar i pristeorien

Utgangspunktet i pristeorien er homogene varer utan preferansar for forbrukaren. Men dette stemmer dårleg med verkelegheita. Produktpreferansar hos forbrukaren gjer at prisen ikkje betyr så mykje!

Likevektsmodellane understrekar at tilbydaren prøver å maksimere fortjenesta på kort sikt. Verkelegheita er ofte at tilbydaren vil basere seg på meir langsiktige vurderingar!

Pristeorien tek ofte einsidig utgangspunkt i sluttbrukarane. I verkelegheita må ein mellom anna ta omsyn til mellomledd, konkurrentar, styresmakter osv.

Pristeorien tek ikkje nok omsyn til dei andre konkurransemidla og går ut frå at tilbydaren har full kunnskap til etterspurnads- og kostnadskurvane. Verkelegheita viser at dette ikkje er tilfellet!

Pristeorien har altså avgrensingar, men er likevel grunnleggjande for å kunne forstå prispolitikk og prissetjing!

Dei teoretiske modellane gjer greie for visse sider av ei problemstilling utan at dei tek sikte på å ta med alle aspekt! Verdien av teorien ligg først og fremst i resonnementa.



Formlar

<i>Formel 6.1 (Formel 4.8, Formel 5.2)</i>	<i>Sum totale inntekter</i>	$STI = \text{Salspris per eining (P)} \cdot \text{Mengd (X)}$
<i>Formel 6.2</i>	<i>Differanseinntekt</i>	$DI = STI_{\text{ny mengd}} - STI_{\text{gammal mengd}}$
<i>Formel 6.3</i>	<i>Differanseiningsinntekt</i>	$DEI = \frac{DI}{\text{Endring i mengd}}$
<i>Formel 6.4</i>	<i>Priselastisitet</i>	$E_P = \frac{\text{Relativ mengdendring}}{\text{Relativ prisendring}}$
<i>Formel 6.5</i>	<i>Relativ mengdendring</i>	$\text{Relativ mengdeendring} = \frac{X_2 - X_1}{X_1}$
<i>Formel 6.6</i>	<i>Relativ prisendring</i>	$\text{Relativ prisendring} = \frac{P_2 - P_1}{P_2}$