

价格弹性分析在市场预测中的应用

孙建华

我们在经济活动中，往往对市场需求预测不够。或产量过多，大于市场的需求，形成产品滞销和积压，或没有充分挖掘生产潜力，产量偏少，未能满足市场的需求。这里介绍一种价格弹性的分析方法，利用价格和购买量这两个相关变量，来预测市场需求的变化。

价格弹性指某个商品购买量变化比例与价格变化比例之比。用公式表示为

$$\text{价格弹性} = \frac{\text{购买量变化比例}}{\text{价格变化比例}}$$

设：K = 价格弹性

ΔX = 购买量的改变量

ΔY = 价格的改变量

那么，在两个价格不同时期的价格弹性公式可以表示为

$$K = \frac{\frac{\Delta X}{X_1}}{\frac{\Delta Y}{Y_1}} = \frac{\frac{X_2 - X_1}{X_1}}{\frac{Y_2 - Y_1}{Y_1}}$$

例：某啤酒厂每瓶啤酒为1.05元时，销售量为200吨，当价格上升到每瓶1.10元时，销售量降为180吨。按上述公式，啤酒的价格弹性为：

$$K = \frac{\frac{X_2 - X_1}{X_1}}{\frac{Y_2 - Y_1}{Y_1}} = \frac{\frac{180 - 200}{200}}{\frac{1.10 - 1.05}{1.05}} = -2.1$$

根据市场变化的一般规律，价格下降，市场需求量上升；价格上升，市场需求量下降。据此，我们从两方面来假设：

(1) 若 $Y_2 < Y_1$, $K < 0$, 则 $X_2 > X_1$

按照上例，啤酒价格每瓶为1.05元时，销售量为200吨，价格弹性为-2.1，当价格下降为每瓶1.00元时，根据上述公式可得：

$$\frac{\frac{X_2 - 200}{200}}{\frac{1 - 1.05}{1.05}} = -2.1 \quad X_2 = 220 \text{吨}$$

即啤酒每瓶为1.00元时，市场啤酒需求量为220吨。

(2) 若 $Y_2 > Y_1$, $K < 0$, 则 $X_2 < X_1$

仍照上例，啤酒价格每瓶为1.05元时，销售量为200吨，价格弹性为-2.1，当价格上升为每瓶1.15元时，根据上述公式可得：

$$\frac{\frac{X_2 - 200}{200}}{\frac{1.15 - 1.05}{1.05}} = -2.1 \quad X_2 = 160 \text{吨}$$

即啤酒每瓶1.15元时，市场啤酒需求量为160吨。

上述几例可以看出，价格弹性分析比较简便，容易掌握，不需要进行复杂的运算，而且应用范围也比较广泛，可以预测不同行业不同商品的需求量。但在应用时需要注意两点：一是价格弹性系数不是一个恒量，每种商品在不同时期有所不同。预测市场商品需求量，要用不同时期的多种数据计算购买量和价格的改变量，从而确定比较准确的弹性值。二是价格弹性分析要与其他分析方法结合使用，这样才能使结论既科学又全面。



财政部首次举办

高级会计师研修班

财政部于1989年11月20日至12月9日在北京首次举办了高级会计师研修班。全国26个省、自治区、直辖市和计划单列市以及国务院有关部(委、局)、直属总公司的65名学员参加了研修班。财政部刘仲黎副部长在研修班结束时作了书面讲话。

研修班聘请了有关高校和部门的教授专家讲授国际金融和国际结算、外贸经济和外贸实务、现代企业财务管理、现代会计方法及其应用等课程，以及经济、财税体制和会计改革等专题。这些课程和专题都是现实经济管理实践中提出的现实课题，注重理论和实践相结合、学习和交流相结合，深受学员的欢迎。

(梁 蓓 曹传石)