

#### 第四节 弹性

##### 考点 1 需求价格弹性

需求价格弹性的类型		
富有弹性	$1 < e_d$	需求量变动百分比大于价格变动百分比
缺乏弹性	$e_d < 1$	需求量变动百分比小于价格变动百分比
单位弹性	$e_d = 1$	需求量变动百分比等于价格变动百分比



**【真题演练】**某种商品的价格下降 2%，其需求量增加了 4%，那么这种产品需求价格弹性属于（ ）。

- A. 需求缺乏弹性
- B. 低弹性
- C. 需求富有弹性
- D. 需求单一弹性

**【答案】** C

**【解析】** 本题考查需求价格弹性。需求价格弹性是需求量变动百分比与价格变动百分比的比率。即本题中需求价格弹性系数 =  $4\% \div 2\% = 2$ ，需求价格弹性系数大于 1，富有弹性。

##### 考点 1 需求价格弹性

需求价格弹性与总收益

需求弹性与总收益的关系	类型	分析	TR=PQ	P 与 TR	策略
	富有弹性	$P \uparrow Q \downarrow \downarrow$	TR ↓	反向	降价策略
		$P \downarrow Q \uparrow \uparrow$	TR ↑		
	缺乏弹性	$P \uparrow \uparrow Q \downarrow$	TR ↑	同向	涨价策略
$P \downarrow \downarrow Q \uparrow$		TR ↓			
单位弹性：降价或涨价都不会影响销售收入					

缺乏弹性-必需品—高价策略 } 正  
 增加总收益  
 富有弹性-奢侈品---降价策略 } 反

**【真题演练】** 在其它条件既定的情况下，富有需求价格弹性的商品应该（ ）。

- A. 适当降价销售
- B. 适当涨价销售
- C. 涨价降价无所谓

D.视具体情况而定

【答案】A

【解析】缺乏弹性-必需品-高价策略；富有弹性-奢侈品-降价策略。

【真题】就生产者和销售者而言，如果想通过降低其生产或销售的某种商品的价格来增加其总销售收入，那么其生产或销售的该商品的（ ）。

- A.需求价格弹性系数应等于 1
- B.需求收入弹性系数应等于 1
- C.需求价格弹性系数应大于 1
- D.需求交叉弹性系数应大于 1

【答案】C

【解析】缺乏弹性-必需品-高价策略；富有弹性-奢侈品-降价策略。

【例题】企业实行薄利多销策略的理论基础是( )。

- A.商品需求价格弹性系数小于 1 时，降低价格使得销售收入增加
- B.商品需求价格弹性系数大于 1 时，降低价格使得销售收入增加
- C.商品需求价格弹性系数小于 1 时，提高价格使得销售收入减少
- D.商品需求价格弹性系数大于 1 时，提高价格使得销售收入增加

【答案】B

【解析】

缺乏弹性-必需品—高价策略	} 增加总收益	正
富有弹性-奢侈品---降价策略		反