

我们平时逛街的时候都会注意到，商品琳琅满目，并不是非常稀有罕见的东西才能成为商品，很多生活用品甚至小到针头线脑都可以成为商品。很显然，一种产品之所以成为了商品，是因为有需求存在，从而产生供给，用于交易的价格自然应运而生。换而言之，如果一种产品没有任何人需要，那么它再稀罕也不会成为商品，自然也就没有价格可言。

曾经和一个朋友聊天，谈起致富之道来，这位在公司里待得极其不爽的朋友开玩笑说：“真该去乡下种水稻——反正是人都要吃米的，再来几次大丰收，行了！”听了她的话，我不禁想

起了叶圣陶

先生所作的《多收了三五斗》，那里面倒真的是“难得风调雨顺，小虫子也不来作梗，一家多收了这三五斗”。于是“旧毡帽朋友”们仿佛赛龙舟一般急切地摇去粳米，谁知行情连去年还不如，手头还是一如既往地紧。

为什么产量多了反倒卖不出好价钱呢？那是因为，在一个完全由市场机制进行调节的市场中，价格受到需求和供给两方面共同作用的影响。

先来说说供给，

供给是指某种产品的生产者在某段时间内，愿意并有能力以一定的价格出售该产品的数量。

这是从经济学角度给出的定义，它

主要是指出，

一个有效的供给，必须要满足这样两个条件：首先生产者愿意出售自己的产品，其次他必须有这个实力提供产品。

再来说说需求，

和供给的情况一样，

一个有效的需求同样必须满足两个条件：首先消费者有购买的实力，其次必须愿意购买。

知道了二者的定义，我们也许会有这样的疑问，既然价格受到供求关系的共同影响，那么反正一个愿买又能买，一个愿卖又能卖，为什么价格会不时波动，有时甚至会出现脱销和积压呢？

要了解这个问题，我们还必须明白一个概念，那就是“价格弹性”，这个概念涉及的内容很多，我们简略介绍一下基本内容。

关于价格弹性，可以分为需求价格弹性和供给价格弹性两种，主要是反映价格变动所引起的供求数量的相应变化，也可以说是供给量和需求量对价格变化的敏感程度。

为了便于理解，我们可以借用一个经济学上很有名的“水和钻石”的例子。任何人都清楚，人几天不喝水意味着死亡，对于人类来说，水是生死攸关的资源，然而它的价格却很低廉，很多精致的瓶装矿泉水不过几块十几块的价格，自来水不过几块钱一吨。相反，很多人终其一生都没有机会拥有钻石，但是这丝毫不影响他们的健康长寿，可是我们都知道，钻石的价格极其昂贵。

因为水的重要性和不可替代性，使它成为非弹性商品。所谓非弹性商品是指需求稳定且不受商品价格影响的商品。弹性商品刚好相反，需求随商品价格波动。水的需求量是庞大的，但也是稳定的，人一天只能喝一定量的水，因此它的需求价格弹性非常小。也就是说，无论水价怎么变动，人们的需求量始终都不会有太大变化。

同样道理，作为弹性商品的奢侈品钻石，它的需求价格弹性很大。因为它是生活中的不急之需，往往价格稍加提高，人们就持观望态度，暂续购买行为。我们都知道，钻石资源极其稀少，供给量很小，其开采、加工成本也非常高昂。也就是说，它的供给价格弹性很小，生产者不能冒着亏本的风险随便降价以增加销量，因此在供需价格弹性的双重作用之下，钻石便骄傲地保持着自己的高身价。

商品的需求和商品的供给是相互依存、互为前提的。需求引起供给，供给满足需求，需求又引起新的供给。需求和供给是交换关系中的两个方面，既相联系，又相分离，并始终存在着矛盾。

《100个日常生活着的经济学知识》往期文章：

[100个日常生活中的经济学知识01——通货膨胀](#)

[100个日常生活中的经济学知识02——机会成本，放弃的最大代价](#)

[100个日常生活中的经济学知识03——价格歧视，优惠券的本质](#)

[100个日常生活中的经济学知识04——沉没成本，不为过去的错后悔](#)

[100个日常生活中的经济学知识05——比较优势，不做家务的厨师](#)

100个日常生活中的经济学知识06-边际成本，免费续杯商家不会亏本

边际效用递减规律：同一蛋糕，第1块好吃，第2块还行，第3块难吃

《100个日常生活中的经济学知识》内容涉及民生、博弈、消费、市场、投资等方面。

是本人“靠谱的老贺”（四川大学经济学学士）根据大学所学知识和网络汇编整理，旨在为更多读者朋友介绍经济学知识，方便大家看懂经济生活中的真相。

您可以随意转发、收藏、转载、引用，无需本人授权，但请您注明出处。