

3. DEL

1 Naturalne in denarne, absolutne in relativne cene

a) Prednosti menjalnega proti avtarkičnemu gospodarstvu; razlika med naturalno (blagovno) in denarno menjavo; prednosti in slabosti druge.

b) Definicija naturalne, denarne, absolutne in relativne cene in primerjava med njimi.

a) V menjalnem gospodarstvu ni potrebno eni gospodarski enoti pridelati vsega tako kot v avtarkičnem gospodarstvu in se lahko specializira. To pripelje ne samo do boljših produktov, ampak tudi do večje raznolikosti produktov. Pri naturalni menjavi gre za menjavo produktov samih, pri denarni menjavi pa prevzame denar vlogo menjalnega sredstva, ki služi pri menjavi. Prednosti denarne menjave so, da ni potrebno vsakemu proizvajalcu iskati njegovega odjemalca, ampak lahko proda produkte na trgu in z denarjem kupi kar potrebuje. Slaba stran pa je, da ni direktnega odziva s trga. Ne ve koliko produktov mora narediti, ali so njegovi produkti dobri itd.

b) Cena je v denarnih enotah ali v enotah drugih vrst blaga oz. storitev dana vrednost enega blaga ali storitve. *Naturalna cena* je vrednost ene vrste blaga ali storitve izražena s količino druge vrste blaga ali storitve. To so relativne cene. (1 krava = 2 vola = 10 oblek = 100 kg kruha...) Vsako blago ima nešteto naturalnih cen. To se reši tako, da ena vrsta blaga sprejme menjalno funkcijo. Temu blagu pravimo denar. Cene postanejo *denarne cene*. To so absolutne cene.

2 Trg in vrste trga

a) Definicija trga

b) Po katerih kriterijih vse je mogoče deliti trge, s primeri?

c) Ali je trg prostor samo v teritorialnem smislu?

a) Trg je ekonomski prostor, na katerem se srečujeta ponudba in povpraševanje. Določijo se zamenjane količine menjave in cene, po katerih se bo menjava izvršila.

b) Trg na debelo (grosistični) in drobno (detaistični).

Lokalni trg (tržnica, občinski trg, državni trg, globalni trg)

Trg po vsebini (surovine, življenjske potrebščine, avtomobilski...)

Svobodni in regulirani trg. Borza je zelo reguliran trg (določeno je, kdo lahko sodeluje, kaj je predmet menjave..)

c) Trg ni nujno fizičen prostor, geografski prostor (npr. trg nafte).

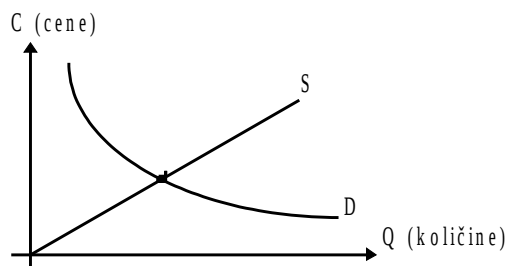
3 Ponudba in povpraševanje

a) Definicija ponudbe in povpraševanja, vsebinsko, grafično

b) Razlikovanje med lestvico (krivuljo) ponudbe ali povpraševanja in povpraševano (ponujeno) količino.

c) V katerem primeru sta ponudba in povpraševanje le statistični kategoriji, v katerem primeru pa sta realni sili na trgu?

a) Pri ponudbi gre za pripravljenost ponudnikov ponuditi določene količine blaga po različnih cenah. Pri povpraševanju gre za pripravljenost povpraševalcev kupiti določene količine blaga pri različnih cenah.



b) Okoliščina, da je ponudba (povpraševanje) definirana v odnosu na cene, nikakor ne pomeni, da se bo ta spremenila, če se spremeni cena. Krivulja ponudbe (povpraševanja) se spremeni, ko ponudniki (kupci) pri isti cenah prodajajo (kupujejo) večje ali manjše količine. Sprememba cene ne povzroča

spremembe ponudbe (povpraševanja), ampak samo količine, ki jih prodajalci dejansko prodajo in kupci dejansko kupijo.

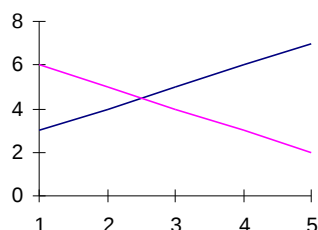
c) Če se ponudba in povpraševanje neke skupine posameznikov nanaša na isto tržišče in isto obdobje, potem sta realni sili, ki formirata cene. Skupine posameznikov so lahko tudi statistične formacije. Tudi njihova ponudba in povpraševanje je v takem primeru statistična veličina. Ponudba delovne sile, npr. je v mnogih državah razbita na mnoga parcialna tržišča. Družbena ponudba delovne sile v takem primeru ne pomeni realne moči, ker se pod njenim vplivom ne formira nikakršna realna cena delovne sile na posebnih tržiščih

4 Krivulja povpraševanja in ponudbe

- Zapišite lestvici ponudbe in povpraševanja in ju grafično prikažite.
- Kaj pomeni ekstra- in kaj interpolacija vsake od krivulj?
- Alternativni načini prikaza ponudbe in povpraševanja (lestvica, krivulja)?
- Kaj pomeni trditev, da sta povpraševanje in ponudba funkciji cene?

a)

Cena	S	D
1	3	2
2	4	3
3	5	4
4	6	5
5	7	6



b) Z interpolacijo empiričnih dogodkov dobimo krivuljo povpraševanja (ponudbe). Ekstrapolacija pomeni, da iz krivulje izvajamo empirične dogodke in je manj zanesljiva.

c) Prikažemo ju lahko v obliki lestvice (glej tabelo pod a) ali pa kot krivuljo (glej graf pod a)

d) Lestvica povpraševanja (ponudbe) prikazuje količino blaga, ki so jo kupci (ponudniki) pripravljeni nabaviti (ponuditi) po različnih cenah. Prikazuje torej funkcionalno odvisnost iskanih količin od cene.

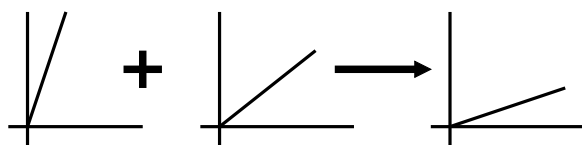
5 Individualna in skupna ponudba in povpraševanje

- Razlikovanje med individualno (mikro) in skupno (makro) ponudbo in povpraševanjem.
- Zakaj je krivulja skupne ponudbe (povpraševanja) bolj položna oziroma elastična od individualne?

a) Pri individualni gre za posameznika. Če gre za konkurenčni trg, je kupec le eden v množici. Dana cena določi količino. $K_i^P = f(c)$ - količina povpraševanja je funkcija cene. Ravno tako je pri ponudbi. Prilagodijo se tudi ponudniki, ki so tudi posamezno eni od mnogih. $K_i^S = f(c)$ - količina ponudbe je funkcija cene. Vsi skupaj, ki prihajajo na trg, pa določijo skupno (agregatno) povpraševanje, ravno tako je pri ponudnikih. Torej ko vse skupaj seštejemo, dobimo agregatno povpraševanje in ponudbo. $C_R = g(D_s, S_s)$ - ravnotežna cena je funkcija agregatne ponudbe in povpraševanja. Ko pa je cena določena, se vsak posameznik prilagodi in si po svoje določi količino, ki jo je pripravljen kupiti oz. prodati.

b) Zato, ker se sešteje več ponudb (povpraševanj) v eno.

Ponudba:



6 Ponudba in povpraševanje določata ravnotežno ceno in količino

- Bistvo zakona ponudbe in povpraševanja.
- Definicija ravnotežne cene in ravnotežne količine

a) Splošno velja, da količin, ki so jih kupci pripravljene kupiti po nižji ceni od ravnotežne, ne bodo mogli nabaviti; količin, ki so jih prodajalci pripravljene prodati po višji ceni od ravnotežne, ne bodo mogli prodati.

b) Cena se ustali na tistem nivoju, na katerem sta iskana in ponujena količina enaki. Ta cena je ravnotežna cena. Ugotavlja se pri ravnotežni količini, torej pri količini, pri kateri sta ponudba in povpraševanje enaki.

7 Presežna ponudba in presežno povpraševanje

- Kakšna je smer gibanja cene pri presežni ponudbi in kakšno je tedaj presežno povpraševanje?
- Koliko znašata presežna ponudba in presežno povpraševanje pri ravnotežni ceni? Ali gre v tem primeru za lestvico (krivuljo) ali za količino ponudbe in povpraševanja?
- Kaj je maksimirana cena in kakšna je pri njej presežna ponudba?
- Ali je smiselno maksimirana cena nad ali pod ravnotežno?
- Kaj bi se zgodilo, če bi bila maksimirana cena nad ravnotežno ceno?

a) Pri presežni ponudbi se cena spušča. Pozitivni višek ponudbe se pokriva z negativnim viškom povpraševanja.

b) Pri ravnotežni ceni znašata oba 0. Gre za krivuljo ponudbe in povpraševanja.

c) V obdobjih pomanjkanja blaga, posebej nujnih življenjskih sredstev, država često predpisuje tako imenovano maksimirano ceno, ki je nižja od ravnotežne. presežna ponudba je pri njej negativna.

d) Maksimirana cena je smiselno pod ravnotežno ceno, saj bi se drugače tako ali tako na trgu spustila na ravnotežno.

e) Glej odgovor d.

8 Sprememba ponudbe in povpraševanja

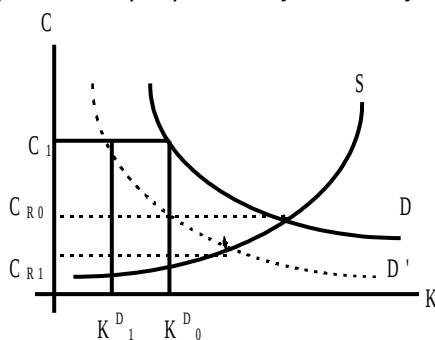
a) Razlikovanje med spremembo ponudbe (povpraševanja) in spremembo količine ponudbe (povpraševanja), vsebinsko, grafično.

b) Ob kakšni istočasni spremembi ponudbe in povpraševanja bo prišlo do največjega dviga cene?

c) Kakšno mora biti povpraševanje, da bi se povečanje ponudbe v celoti odrazilo v povečanju cen; kakšno, da bi cena ostala nespremenjena?

a) Faktorji povpraševanja določijo lego krivulje povpraševanja po neki dobrini A. Ob dani lestvici pa cena te dobrine A določi povpraševano količino po njej. → enako velja za ponudbo.

b) Če povečamo povpraševanje in zmanjšamo ponudbo.



c) Povpraševanje mora biti togo, če želimo, da bi se popolnoma odrazilo, če pa želimo, da bi ostala cena nespremenjena, mora biti povpraševanje absolutno elastično.

.8.1

a) Kako deluje mehanizem ponudbe in povpraševanja?

b) Povečanje povpraševanja dvigne ceno; zaradi višje cene se povpraševanje zmanjša, kar zniža ceno; ob nižji ceni se povpraševanje poveča, kar vodi v dvig cene... Komentirajte!

a) Zaradi sprememb faktorjev ponudbe in povpraševanja se spremenijo (pri danih cenah) individualne ponudbe in povpraševanja in kot globalni rezultat se menja skupna ponudba in povpraševanje. Ker pa je cena funkcija skupne ponudbe in povpraševanja, sprememba skupne ponudbe in povpraševanja menja ceno.

b) Gre za stalno približevanje ravnotežni ceni. Ob spreminjanju povpraševanja se spreminja tudi cena, vendar pa se enkrat mora ustaviti na ravnotežni ceni.

.8.2

Dani sta premici povpraševanja in ponudbe:

$$K^D = 8 \cdot x - 2 \cdot C$$

$$K^S = 2 \cdot x + C$$

K = količina; C = cena; x = rojstni dan kandidata

- Izračunaj ravnotežno ceno in količino.
- Izračunaj elastičnosti povpraševanja in ponudbe v ravnotežju in opredeli za kateri primer teorema pajčevine (cob-web teorema) gre.
- V katerih primerih vse je mogoče, da povečanje povpraševanja ne dvigne cene?

$$K^D = 216 - 2 \cdot C$$

$$K^S = 54 + C$$

$$\text{a) } 216 - 2 \cdot C = 54 + C$$

$$162 = 3 \cdot C$$

$$C_R = 54 \Rightarrow K_R = 54 + 54 = 108$$

$$\beta_D = \frac{dK^D}{dC} \cdot \frac{C_R}{K_R} = -2 \cdot \frac{1}{2} = -1$$

$$\beta_S = \frac{dK^S}{dC} \cdot \frac{C_R}{K_R} = 1 \cdot \frac{1}{2} = 0,5$$

- Ker je krivulja povpraševanja bolj nagnjena od krivulje ponudbe, gre za primer približevanja k ravnotežni ceni.
- To je možno, če je ponudba absolutno elastična, ali pa če gre za maksimirane cene.

.8.3

Dane so lestvice cen, povpraševanih in ponujenih količin:

Cene	K ^D	K ^S
1	y+4	0
2	y+3	2
3	y+2	4
4	y+1	6
5	y	8

y = rojstni mesec

- Izračunaj krivulji ponudbe in povpraševanja.
- Izračunaj ravnotežno ceno in količino.
- Z izračunom utemelji za katero vrsto cob-web teorema gre.

Cene	K^D	K^S
1	13	0
2	12	2
3	11	4
4	10	6
5	9	8

a) $K^D = 14 - C$
 $K^S = -2 + 2 \cdot C$
 $14 - C = -2 + 2 \cdot C$

b) $16 = 3 \cdot C$
 $C_R = 5,3$
 $K_R = -2 + 10,6 = 8,6$

$$\beta_D = \frac{dK^D}{dC} \cdot \frac{C_R}{K_R} = -1 \cdot \frac{5,3}{8,6} = -0,62$$

$$\beta_S = \frac{dK^S}{dC} \cdot \frac{C_R}{K_R} = 2 \cdot \frac{5,3}{8,6} = 1,23$$

c) Ker je krivulja ponudbe bolj nagnjena, gre za primer bega od ravnotežne cene.

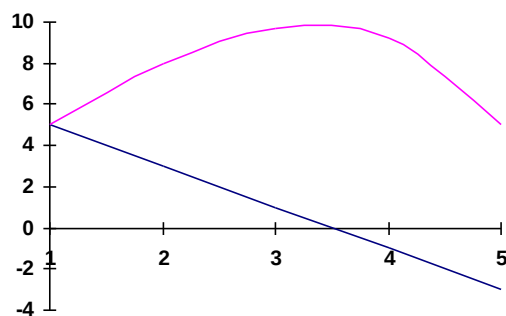
Uvod

- Kateri so faktorji povpraševanja in kateri faktorji ponudbe?
- S čim je določena krivulja povpraševanja (ponudbe) in s čim povpraševana (ponujena) količina?
- Na čem temeljita funkciji povpraševanja in ponudbe?

a) Faktorji povpraševanja so koristnost blaga, velikost realnega dohodka kupca in cene drugih dobrin. Na ponudbo vplivajo stroški.

9 Zakon padajoče mejne koristnosti

- Definiraj razmerja med mejno, skupno in povprečno koristnostjo in jih prikaži grafično.
- Kakšni sta skupna in mejna koristnost v točki saturacije?
- Kako se spremene ugotovitve, če bi bile vse dobrine proste?



- Skupna koristnost je koristnost, ki jo imamo od nabavljene količine blaga. Mejna koristnost pa je koristnost vsake dodatne enote nabavljene količine. Povprečna koristnost je koristnost vsake enote nabavljene količine pri dani količini, ko štejemo, da so vse enote enako koristne. Točka v kateri krivulja skupne koristnosti doseže maksimum, je istovetna s točko, v kateri krivulja mejne koristnosti seka absciso.
- V točki saturacije doseže mejna koristnost svoj minimum, skupna koristnost pa svoj maksimum.
- To bi pomenilo, da bi bile vsakemo dostopne neomejene količine vseh dobrin, zato nihče ne bi imel interesa, da jih akumulira.

10 Padajoča mejna koristnos in povpraševanje

- a) Kako izvedemo iz krivulje mejne koristnosti krivuljo povpraševanja (grafično, vsebinsko), ob katerih predpostavkah?
 b) Kakšna je koristnost enote denarnega dohodka, če leži krivulja povpraševanja pod krivuljo mejne koristnosti?

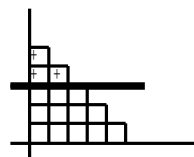
- a) Koristnost, ki jo predstavlja zadnja enota denarnega dohodka za subjekt, vzamemo za enoto koristnosti. Če vzamemo dovolj majhne enote, dobimo kontinuirano in ne stopničasto obliko krivulje.
 b) To pomeni, da je koristnost denarja manjša.

11 Potrošniški dobiček

- a) Kaj pomeni potrošniški dobiček in zakaj nastane?
 b) Kako je mogoče izračunati potrošniški dobiček grafično, po formulah in kako iz tabele koristnosti?
 c) Primerjava koristi od mednarodne menjave in potrošniškega dobička - kakšne analogije so mogoče?

a) Potrošniški dobiček je dobiček, ki ga ima posameznik pri menjavi. Nastane zato, ker kupujemo samo toliko, kolikor se splača. Denar, ki ga moramo dati in dobrina, ki jo dobimo, nimata enake mejne koristnosti in ker ima denar manjšo, imamo podjetniški dobiček.

- b) Za 3 enote dobrine. plačilo = izguba koristi: $3\$ * 3 = 9\$$



$$\begin{aligned} \text{pridobimo: } & 5 + 4 + 3 = 12U = 12\$ \\ \text{potrošniški dobiček: } & 12\$ - 9\$ = 3\$ \end{aligned}$$

$$pr. \text{ dob.} = (\bar{U}_i - \Delta U_i) \cdot K_i$$

c) V primeru mednarodne menjave so cene menjave dejansko mednarodne cene, koristnost blaga (ki ni nič drugega kot subjektivna cena blaga za potrošnika) pa izražajo domače cene. Negativni saldo izvozno-uvozne bilance, ocenjene po domačih cenah (bilanca po mednarodnih cenah je izravnana) je dejansko potrošniški dobiček domačega gospodarstva kot celote z edino razliko, da je koristnost v primeru mednarodne menjave objektivizirana v domačih cenah, kajti posameznik svoje mejne in povprečne koristnosti praviloma ne kvalificira v obliki cene.

.11.1

Dana je lestvica skupne koristnosti:

količina	0	1	2	3	4	5	6
skupna koristnost	0	8	14	18	20	20	18

- a) Izračunaj lestvici mejne in povprečne koristnosti.
 b) Ugotovi točko saturacije in v njej vrednost koristnosti.
 c) Če je enota denarnega dohodka enaka 1 enoti koristnosti, kolikšna bo nabavljena količina in potrošniški dobiček pri ceni 4 denarne enote?
 d) Kako se spremeni odgovor pod c), če je denarna enota dve enoti koristnosti?

količina	0	1	2	3	4	5	6
skupna koristnost	0	8	14	18	20	20	18
mejna koristnost	0	8	6	4	2	0	-2
povprečna koristnost	0	8	7	6	5	4	3

- a) Glej tabelo.
 b) Točka saturacije je pri količini 5, njena skupna koristnost pa je 20.

- c) Količina bo 3. Potrošniški dobiček: $(6 - 4) * 3 = 6$
 d) Količina bo 1, potrošniškega dobička pa ne bo.

12 Realni dohodek

- a) Kako glasi drugo Gossenov zakon: formule, grafično, vsebinsko.
 b) Zakaj je potrebna primerjava koristnosti na enoto cen različnih dobrin in zakaj predpostavka o konstantni koristnosti vseh enot denarnega dohodka?
 c) Definicija Engelovega zakona; na kateri zakonitosti sloni?
 d) Kako definiramo kakovostno boljše, slabše in zelo slabe dobrine vsebinsko, grafično, s pomočjo elastičnosti?
 e) Definiraj dva učinka spremembe realnega dohodka in kako delujeta po smeri in po velikosti za posamezno vrsto dobrin.

- a) Posameznik pri razporejanju dohodka za nabavo dobrin sledi naslednjemu načelu: vsako dobrino nabavi do tiste količine, pri kateri je zadnja že nabavljena enota dobrine na enoto cene enaka za vse dobrine glede koristnosti. Ta koristnost je enaka koristnosti denarne oz. dohodkovne enote.

$$\frac{\Delta U_1}{C_1} = \frac{\Delta U_2}{C_2} = \dots = \frac{\Delta U_n}{C_n} = U_{denarneenote}$$

- b) Primerjava koristnosti na enoto cen različnih dobrin je potrebna zato, ker so s tem določene iskane količine vseh dobrin. Glede denarja: zato, ker lahko tako mejno koristnost denarja smatramo za nespremenljivo in je potem lahko merilo, s katerim primerjamo koristnost vseh dobrin.
 c) Induktivno je Engel prišel do spoznanja, da revne družine dajejo največji % dohodka za osnovne dobrine. Bogatejše družine pa dajejo večji % dohodka za obleke, bivalne prostore... Engelova zakonitost temelji na Gossenovih zakonih.
 d) Dobre pri katerih se povpraševanje ob spremembi realnega dohodka spremeni v isto smer, toda v večjem odstotku od spremembe realnega dohodka, imenujemo **boljše dobrine**. Njihova elastičnost je večja od 1. Če se povpraševanje po nekih dobrinah spremeni procentualno manj kot se je spremenil realni dohodek, govorimo o **slabših dobrinah**. Njihova elastičnost je med 0 in 1. V primerih v katerih je sprememba povpraševanja v obratni smeri od spremembe realnega dohodka, se govori o **posebno slabih dobrinah**, njihova elastičnost je manjša od 0.
 e) **Direktni učinek** je povezan s spremembo mejne koristnosti denarja (dohodkovni učinek spremembe dohodka). Vpliva na spremembo nabavljenih količin dobrine v enaki smeri kot je sprememba realnega dohodka. **Indirektni učinek** je posledica s spremembo realnega dohodka izzvane spremembe mejne koristnosti dobrin. Izrazi se v spremembi strukture potrošnje. ne kupujemo več slabših dobrin ampak boljše.

.12.1

- a) Definiraj direktni (dohodkovni) in indirektni (substitucijski) učinek spremembe realnega dohodka na povpraševanje (z besedami in grafično).
 b) Kakšna sta učinka po smeri in po velikosti pri kakovostno zelo (=posebno) slabih dobrinah in pri slabših dobrinah?
 c) Kakšni sta vrednosti dohodkovne elastičnosti za navedeni dve vrsti dobrin in napiši formulo za elastičnost.

- a) Glej pod 12 e.
 b) Glej 12.
 c) ***

.12.2

Sprememba dohodka ima dva učinka na povpraševalca.

- a) Kako se imenujeta?
 b) Kako deluje vsak od njiju?
 c) Za kakšne vrste dobrin gre lahko, kadar delujeta na povpraševanje v nasprotnih smereh? (natančna obrazložitev)

- a) ***
- b) V primeru zelo slabih dobrin je substitucijski učinek močnejši od direktnega. V primeru Giffenovega paradoksa je dohodkovni učinek večji od substitucijskega (zmanjšanje cene slabše dobrine povzroči zmanjšano povpraševanje).
- c) ***

.12.3 Gossenova zakona

- a) Definiraj oba Gossenova zakona, vsakega vsaj v dveh od treh možnih oblik (formule, vsebinsko, grafično).
- b) Kaj bi pomenilo za potrošnja, če ne bi veljal prvi zakon, kaj če ne bi veljal drugi zakon?
- c) Prihajajoča gripa je nenadoma izredno povečala koristnost limon(fantje) oziroma potrojil se je dohodek (dekleta). Kakšne bodo posledice v povpraševanju posameznika(-ce) po prvem zakonu in kakšne po drugem zakonu? Odgovori analitično!
- d) Kako podvojitev štipendije vpliva na vašo dolžino letovanja oziroma potrošnjo kruha? Grafična in vsebinska razlaga.

- a) ***
- b) **1. zakon:** Mejna koristnost bi bila neka povprečni – ni potrošniškega dobička. Povpraševanje bi bilo absolutno togo. **2. zakon:** mejna koristnost denarja ne bi bila konstantna. Ni enakosti med mejnimi koristnostmi glede na ceno. Črpali bi iz druge potrošnje. Ni racionalno. Ves denar bi usmerili v eno stvar. Koristnost ene dobrine bi bila večja od druge.
- c) ****
- d) ****

13 Cene drugih dobrin

- a) Kaj so substituti in kaj komplementi v potrošnji in ali obstaja še tretja možnost?
 - b) Kako vpliva dvig cene enega substituta na povpraševanje po drugem substitutu?
 - c) Razloži kakšna je križna cenovna elastičnost povpraševanja pri substitutih, kakšna pri komplementih, po predznaku in velikosti.
 - d) Sprememba cene neke dobrine lahko hkrati deluje preko več (treh) vrst elastičnosti. Katerih in kako v vsakem primeru?
- a) Substituti so dobrine, ki se med seboj zamenjujejo (sladkor-natren). Komplementi so dobrine, ki se med seboj dopolnjujejo (sladkor-kava). Lahko pa dobrine med seboj sploh niso povezane (sladkor-papir).
 - b) Dvig cene enega substituta poveča povpraševanje po drugem, pri komplementih pa se zmanjša poraba tudi drugega komplementa.
 - c) Pri substitutih je križna cenovna elastičnost večja od nič, smer pa je nasprotna, pri komplementih pa je elastičnost manjša od 0, smer pa je enaka.
 - d) Križna cenovna elastičnost (glej zgoraj substituti in komplementi), direktna (točkovna in intervalna) elastičnost.

14 Elastičnost povpraševanja

- a) Kaj je elastičnost nasploh (vsebinsko, s formulo, grafično)?
 - b) Definiraj možne elastičnosti povpraševanja in elastičnost ponudbe.
 - c) Razlikovanje med intervalno in točkovno elastičnostjo.
 - d) Kaj vse je lahko osnova pri intervalni elastičnosti?
 - e) Dokaži, da je elastičnost razmerje med mejnimi in povprečnimi količinami povpraševanja (ponudbe) in vsebinsko razloži.
 - f) Kako podjetja koristijo informacijo o elastičnosti?
- a) Reagirane povpraševanja na faktorje povpraševanja (to je spremembe faktorjev povpraševanja) imenujemo elastičnost povpraševanja. Enaka sprememba realnega dohodka ali cene lahko povzroči zelo različne reakcije povpraševanja. Gledano grafično je to odvisno od oblike krivulje

povpraševanja, njenega naklona in položaja v koordinatnem sistemu na sektorju, na katerega se

nanaša sprememba faktorjev povpraševanja. $\beta = \frac{\frac{\Delta K}{K}}{\frac{\Delta f}{f}} = \frac{\Delta K}{\Delta f} \cdot \frac{f}{K} = \frac{\Delta \% K}{\Delta \% f}$

b) Zaradi reagiranja povpraševanja na različne faktorje, na realni dohodek, na cene iste dobrine kot tudi na cene drugih dobrin, je elastičnost predvsem bodisi *dohodkovna* bodisi *cenovna*. Dohodkovna elastičnost izraža reagiranje povpraševanja na spremembe dohodka, cenovna elastičnost pa reagiranje na spremembo cene. Poznamo tudi cenovno elastičnost ponudbe (vse velja kot pri cenovni elastičnosti povpraševanja). Cenovna elastičnost je tudi bodisi direktna bodisi navzkrižna. Reagiranje iskane količine na spremembe cene dobrine, na katero se povpraševanje nanaša, imenujemo direktna cenovna elastičnost povpraševanja. Reagiranje iskane količine na spremembo cen drugih dobrin imenujemo navzkrižna elastičnost povpraševanja.

c) Empirični podatki o faktorjih povpraševanja in količinah se običajno nanašajo na končno velike spremembe, to je na razpone faktorjev povpraševanja in količin. Zaradi tega se za končne veličine izračunani količnik elastičnosti **imenuje količnik razpanske (intervalne) elastičnosti**. Sprememba faktorjev povpraševanja in količin je lahko tudi neskončno majhna. To omogoča, da ugotovimo tim. **točkovno elastičnost povpraševanja**. Njeno izračunavanje je možno, če je znana krivulja povpraševanja oz. krivulja odvisnosti povpraševanja od drugih faktorjev povpraševanja.

d) Osnova so lahko spremembe cen dobrine ali pa sprememba realnega dohodka, ki vplivata na povpraševanje po določeni dobrini.

e) Dohodkovna elastičnost:

$$\frac{dD}{dk} = \text{delež povečavečpotrošnje posameznega proizvoda} \sim \text{povečavečskupne potrošnje} =$$

$$= \text{MEJNI DELEŽ PROIZVODA v Y}$$

$$\frac{D}{k} = \text{delež potrošnje posameznega proizvoda} \sim \text{povečavečskupne potrošnje} = \text{POVPREČOVDELEŽ}$$

$$\text{PROIZVODA v Y}$$

$$\text{Povpraševanje: } \frac{dk}{dD} \cdot \frac{D}{k} = \frac{dk}{dD} \cdot \frac{k}{D}$$

f) Poznavanje elastičnosti povpraševanja je zelo važno za planiranje gospodarskega razvoja. Ker se družbeni proizvod z razvojem povečuje, to pomeni povečevanje realnih dohodkov prebivalstva, se struktura potrošnje menja; poraba nekih dobrin raste hitreje od realnega proizvoda, nekaterih pa se zmanjšuje. V okviru dane rasti družbenega proizvoda različno hiter tehnični napredek v proizvodnji različnih produktov menja njihove cene v različnih smereh, to pa je dodatni vzrok sprememb v strukturi povpraševanja in potrošnje. Poznavanje elastičnosti povpraševanja omogoča planerjem, da predvidijo tak razvoj strukture proizvodnje, ki ustreza spremembam v strukturi potrošnje. Razume se, da to velja tudi za planerje v podjetjih in ne samo za tiste v državnih planskih komisijah.

.14.1

a) Za koga velja pravilo, da je slaba letina boljša kot dobra? Razloži ob katerem pogoju to velja splošno.

b) Predpostavi, da je krivulja povpraševanja izražena z linearno funkcijo $K = 30 - C$. Določi dve takšni točki na krivulji, za kateri velja omenjeno pravilo in izračunaj, koliko več dohodka dobiš pri majhni količini pri tej primerjavi.

a) To velja ob pogoju, da ni zalog, iz katerih bi povpraševalci jemali izostale produkte. Če ni zalog, lahko kmet ob slabi letini iztrži več, ker se zmanjša ponudba. Bolj toga, ko je krivulja povpraševanja po kmetovih pridelkih, več lahko zasluži. Ker pa imajo ponavadi države zalogo, s tem prisilijo kmete, da jim prodajo po nižji ceni.

b) *****

.14.2

Funkcija povpraševanja je $D = 10 - 2C$, funkcija ponudbe pa $S = 1 + C$.

a) Izračunaj ravnotežno ceno in količino.

- b) Kolikšna sta presežna ponudba in presežno povpraševanje pri ceni 4?
 c) Izračunaj točkovno elastičnost povpraševanja pri ravnotežni ceni.
 d) Izračunaj razponsko elastičnost povpraševanja, če se cena poveča od 3 na 4 tolarje.
 e) Izračunaj potrošniški dobiček pri ceni 2 tolarja.

$$10 - 2C = 1 + C$$

$$9 = 3C$$

a) $C_R = 3$

$$K_R = 1 + 3 = 4$$

b) $K^D(C=4) = 2$
 $K^S(C=4) = 5$ Presežna ponudba je 3, presežno povpraševanje pa -3.

$$C = 3; K = 4$$

c) $\beta = \frac{dK}{dC} \cdot \frac{C}{K} = -2 \cdot 0,75 = -1,5$

$$C_1 = 3 \quad K_1 = 4$$

d) $C_2 = 4 \quad K_2 = 2$

$$\beta = \frac{\Delta K}{\Delta C} \cdot \frac{C}{K} = \frac{1}{-2} \cdot \frac{3}{2} = -0,75$$

e) se ne da

⋮

18 Oscilacije cen v času

- a) Kakšne vrste oscilacij cen v času poznate?
 b) Kaj je vzrok vsaki od teh vrst oscilacij?

a) Z ozirom na dolžino razdobja (periode), v katerem se cene povečujejo in spet zmanjšujejo, razlikujemo med zgodovinskimi (sekularnimi) gibanji in dolgovalovnimi oscilacijami (oboje pripada dolgoročnim spremembam cen), srednjeročnimi ali konjunktornimi oscilacijami ter sezonskimi ali še krajšimi (npr. dnevnimi) oscilacijami cen (oboje pripada kratkoročnim oscilacijam cen).

b) Vse spremembe cen so posledica odnosa med ponudbo in povpraševanjem.

19 Tehnični napredek in dolgoročni trendi cen

- a) Kako deluje mehanizem vpliva tehničnega napredka na dolgoročno gibanje cen v panogi z nad(pod)povprečnim tehničnim napredkom? (grafično, vsebinsko, številčni primer).
 b) Kaj je Ricardov učinek?
 c) Kateri faktor se po predpostavki lažje preliva med panogami, kateri težje?

a) **TN nadpovprečen:** zmanjšanje realnih stroškov kompenzira povečanje plač, *zmanjševanje cen* = zgodovinsko padajoči stroški. **TN podpovprečen:** zmanjševanje realnih stroškov ne kompenzira povečanja plač, *povečanje cen* = zgodovinsko rastoči stroški.

b) Zmanjšani stroški znižujejo cene, povišane plače pa cene zvišujejo. Rezultat teh dveh procesov je odvisen od razmerja med panožnim povečanjem produktivnosti dela in povprečnim povečanjem produktivnosti dela v celem gospodarstvu.

c) Povečanje plač = realni stroški se znižajo le v panogah s TN, plače pa v skladu s povprečnim TN v gospodarstvu kot celoti.

.19.1

V panogah A in B, ki sta enako veliki in tvorita narodno gospodarstvo, se zaradi tehničnega napredka plače dvignejo za 10%, v panogi A pa se realni stroški znižajo za x% (x=roj. dan).

- a) Koliko % so se znižali realni stroški v panogi B?
 b) Koliko znaša sprememba skupnih stroškov v panogi A in B in kakšen je tehnični napredek v njih?
 c) Katera panoga bi lahko bila danes A in katera B v konkretnem gospodarstvu?

a)

	A	B	narodno gospodarstvo	
realne plače	+10%	+ 10%	+10%	=povpr. TN
realni stroški	-27%	+7%	-10	
skupni stroški	-17 %	+17%	0%	
	nadpovprečen TN	podpovprečen TN		
c)	farmacija, elektronika	tekstilna ind., metalurgija		

b) glej tabelo

c) glej tabelo

.19.2

V industriji računalnikov so se cene zmanjšale za 10%, v tekstilni industriji pa povečale za 2%. Povprečna stopnja tehničnega napredka v gospodarstvu je znašala 2%. Izračunaj in ugotovi za vsako vejo:

- Velikost spremembe realnih in celotnih stroškov.
- Velikost spremembe mezd.
- Za kakšen tehnični napredek gre.
- Utemelji v katero obdobje po Marshallu spada ta primer.

a)

	R	T	narodno gospodarstvo	
realne plače	+2%	+2%	+2%	=povpr. TN
realni stroški	-12%	0%	-2%	
skupni stroški	-10%	+2%	0%	

b) Cene so se v vsaki od panog povišale za 2%.

c) V R je nadpovprečni TN, v T pa podpovprečni TN.

d) V dolgo obdobje po Marshallu.***

20 Ponudba v različno dolgih razdobjih in vpliv na cene

- Katera razdobja razlikuje Marshall z vidika prilagajanja ponudbe in kaj je osnova njenega prilagajanja?
- Kakšne so posledice v vsakem razdobju na spremembe ravnotežne cene in ravnotežne količine?
- Kaj pomeni, da gre za funkcionalno, ne koledarsko opredeljena razdobja?
- Na kakšen način (in zakaj) se s potekom časa prilagajanja spreminja razmerje med pomenom ponudbe in pomenom povpraševanja za oblikovanje cene?
- Kako je povezana razlaga razdobji po Marshallu s tehnološko pogojenimi dolgoročnimi trendi cen?

a) Razlikujejo se tri obdobja: zelo kratko, kratko in dolgo obdobje. Obdobje lahko okvalificiramo kot zelo kratko, kratko in dolgo v odvisnosti od prilagajanja ponudbe, ki ga dopušča. Za zelo kratko obdobje se smatra tisto, v katerem ponudba lahko izkoristi obstoječe zaloge, je pa preveč kratko, da bi se lahko prilagodila tudi proizvodnja. kratko je tisto obdobje, v katerem se ponudba prilagaja tržišču z izkoriščanjem obstoječih kapacitet. Dolgo je tisto obdobje, v katerem se ponudba lahko prilagodi tržišču s povečanjem obstoječih kapacitet, s povečanjem starih in izgradnjo novih proizvodnih obratov.

b) Če se v vseh obdobjih poveča povpraševanje od D na D', bo to takoj povzročilo povečanje cen na C'. Ker je možnost prilagajanja v zelo kratkem obdobju neznatna, bo cena zelo kratkega obdobja ostal na C'. V kratkem obdobju jo bo prilagajanje ponudbe znižalo na C". V dolgem obdobju, v katerem se ponudba še bolj prilagodi, se bo cena še znižala na nivo C". Pomen povpraševanja na

ceno je tem manjši, čim krajše je obdobje in tem večji, čim daljše je obdobje, na katerega se povpraševanje nanaša.

c) Ker se izkoriščanje obstoječih kapacitet lahko izboljša in ker se lahko obstoječe kapacitete povečajo v različnih procesih v različno dolgih časovnih obdobjih, je dolžina zelo kratkih, kratkih in dolgih obdobji v različnih panogah različna: kratko obdobje v neki panogi je lahko celo daljše od dolgega v neki drugi.

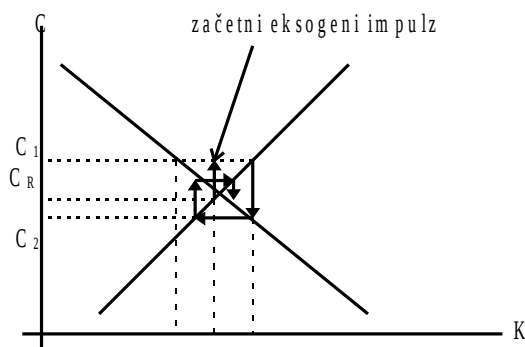
d) Glej a, b, c.

e) Do dolgoročne rasti cen prihaja zaradi rastočih stroškov. Kot vzrok rastočih stroškov smo spoznali rastoče plače, ki jih porast produktivnosti dela v proizvodnji nekega produkta ni bil sposoben kompenzirati. Obstajajo pa tudi drugi vzroki historično rastočih stroškov. Lahko jih združimo pod pojem *padajočih prinosov*. Ti so najpomembnejši v ekstraktivni proizvodnji. Kadar zmanjkuje bogatejše rude, je potrebno predelovati siromašnejšo, to pa pomeni večje stroške na enoto proizvoda. Cena dolgega obdobja, ki je višja od tiste pred povečanjem povpraševanja je posledica povečanih stroškov proizvodnje. Če se stroški proizvodnje zaradi prilagajanja ponudbe povečanemu povpraševanju ne bi povečali, bi cena dolgega obdobja po začasnem povečanju morala ponovno pasti na stari nivo.

21 Oscilacije cen zaradi počasnega prilagajanja ponudbe

- Kateri izrazi vse označujejo ta pojav?
- Razloži mehanizem delovanja grafično in vsebinsko.
- Zakaj se ponudba prilagaja počasneje od povpraševanja?
- Kaj opredeli končni izhod glede gibanja cen?

a) Gre za beg od ravnotežne cene, stalno osciliranje okrog ravnotežne cene ali pa za približevanje cene ravnotežni ceni.



b) Če pride do nenagnega dviga cene (začetni eksogeni impulz je informacija o vojni), povpraševanje reagira trenutno, ponudba pa rabi čas. Primer za krompir: sedaj je krompirja kolikor ga je. Za povečanje ponudbe je potrebno počakati do naslednjega pridelka. takrat pa bo informacija o vojni že mimo in bo povpraševanje manjše, krompirja pa preveč. Zato cene spustijo. r počasi se cena vrne na C_R .

c) Povpraševanje se lahko spremeni zaradi ene same informacije (o vojni), ponudba npr. kmetijskih izdelkov pa se ni sposobna takoj prilagoditi, saj je potrebno eno leto, da pridelki zrastejo, če jih posejemo.

d) To opredelita elastičnosti ponudbe in povpraševanja.

22 Predvidevanje bodočih gibanj cen in sedanje cene

- Kako se povpraševalci in ponudniki prilagajajo predvidenim bodočim cenam danes in kaj je posledica prilagoditve?
- Kako je mogoče tehnično opisati prilagoditev?
- Kdaj je moč reakcije na predvidene cene večja?
- Kako se z vidika tržnih reakcij razlikujeta kratki in dolgi rok?
- Kako se razlikujeta krivulji povpraševanja na kratki in na dolgi rok?

a) Prdpostavimo, da potrošniki predvidijo povečanje cene v prihodnosti. Zaradi tega bodo povečali povpraševanje, kar bo povzročilo povečanje cen že v sedanjosti. Z drugimi besedami: predvideno povečanje cen v prihodnosti povečuje cene že v sedanjosti. Podobno velja v primeru zmanjšanja cen. Nasprotno od reakcij potrošnikov so reakcije ponudnikov. Na predvideno povečanje cen reagirajo z zmanjšanjem ponudbe v sedanjosti, kar poveča cene v sedanjosti. Podobno, samo obrnjeno velja za predvideno zmanjšanje cen.

b) Lahko se pojasni na več načinov. Najenostavnejši je pomikanje krivulje povpraševanja. Če potrošnik predvidi povečanje cene, bo povečal povpraševanje že v sedanjosti, to pa pomeni, da se

njegova krivulja povpraševanja pomakne v desno. Drugi način izhaja iz predpostavke, da predvideno povečanje cen znižuje sedanjo ceno. V takem primeru se povečanje iskane količine lahko pojasni tudi z nespremenjeno krivuljo povpraševanja. Zaradi zmanjšanja sedanje cene (v primerjavi s predvideno) se potrošnik nahaja na nižjem delu dane krivulje povpraševanja, to pa pomeni kupovanje večjih količin. Seveda bi pri ugotavljanju skupnih sprememb povpraševanja morali upoštevati tudi dohodkovni efekt predvidene cene, ta pa bi, kot vem, v primeru kvalitativno posebej slabih dobrin lahko spremenil celo smer spremembe povpraševanja, ki povzroča predvideno povečanje cene.

c) Večja je, če gre za trajno spremembo cene, kot pa če gre za začasno. Močnejša je tudi, če se predvideva sprememba zelo kmalu.

d) Dolgo obdobje z vidika povpraševanja bi lahko imenovali takrat, ko se sprememba cene toliko odmakne v prihodnost, da sploh več ne vpliva na reagiranje povpraševanja v obdobju do spremembe cene. Po definiciji je tako dolgo, da gospodarski subjekt ni več zainteresiran, kaj se bo zgodilo po njem. Kratko obdobje z vidika povpraševanja je torej vsako obdobje v toku katerega povpraševanje reagira na spremembe cene, ki so predvidene za njegov zaključek.

e) Glej d.

23 Faktorji stanja na trgu

- Definiraj stanje trga oziroma obliko trga.
- Kateri so elementi čiste konkurence in njena posledica za ceno?
- Kaj je dvostranska (obojestranska) čista konkurenca?

a) Pod tržnim stanjem ali obliko tržišča razumevamo celovitost vseh faktorjev in okoliščin zaradi katerih se dobrine proizvedene v povsem enakih tehničnih pogojih proizvodnje, iz katerih bi morale rezultirati tudi popolnoma enake cene, vseeno prodajajo in kupujejo po različnih cenah. Faktorji, ki odločajo o tržnem stanju: število ponudnikov in povpraševalcev na trgu, možnost pristopa novih ponudnikov in kupcev na trgu, obstoj in popolnost substitutov in gibljivost ponudnikov in kupcev.

b) Trg produktov, ki vsebuje atomistično konkurenco (polipol in polipson), homogenost, odprtost in gibljivost, je idealen trg, oziroma čista konkurenca.

c) Če je število ponudnikov in kupcev na tržišču tako veliko, da vsak med njimi s svojo ponudbo oz. povpraševanjem predstavlja le neznamen del celotne ponudbe oz. povpraševanja, če se novi ponudniki in kupci vsak trenutek lahko priključijo starim, če so proizvodi medsebojno popolni substituti in če so ponudniki in iskalci popolnoma gibljivi - je cena na tržišču dana in enaka za vse proizvode, za vse ponudnike in iskalce in za vsa tržišča. Tako stanje na tržišču se imenuje dvostranska čista konkurenca.

24 Število ponudnikov in povpraševalcev

- Kaj označujeta -pol in -pson?
- Kako označimo nastop enega, dveh, nekaj, mnogo ponudnikov (povpraševalcev)?
- Kateri sta dve ekstremni tržni situaciji glede števila udeležencev?

a) -pol pomeni ponudnika, -pson pa povpraševalca.

b)

	eden	dva	nekaj	mного
povpraševalci	monopson	duopson	oligopson	polipson
ponudniki	monopol	duopol	oligopol	polipol

c) To sta kombinaciji monopol-monopson in polipol-polipson.

25 Možnost pristopa novih ponudnikov in povpraševalcev

- Od česa vse zavisi pomen potencialnih ponudnikov (povpraševalcev)?
- Razlogi zaprtosti trga.
- Kateri razlogi delujejo danes, na primer v letalski industriji, kateri v storitvah informiranja?

a) Poleg števila ponudnikov in kupcev, kar smo že povedali, so pomembne količine proizvodov, ki so jih sposobni vreči na tržišče ali odnesti z njega. Zelo pomemben je čas, v katerem so sposobni za intervencije na tržišču. Čim večje so količine proizvodov in čim hitreje lahko pridejo na tržišče oz. z

njega, tem večji je pomen potencialnih ponudnikov in povpraševalcev. Monopolist, ki ve, da potencialni ponudniki lahko vržejo na trg le neznatne količine, bo lahko tudi poleg njih izkoriščal svoj položaj.

b) Dva razloga: *pravni*: onemogoča določenim ljudem ali skupinam, da se vključijo v ponudbo določenih dobrin (nimaš voziškega dovoljenja, ne moreš voziti). *ekonomski*: ponudniki ali kupci se ne morejo vključiti v ponudbo ali povpraševanje. Morda ne morejo izpolniti pogojev za vstop na tržišče (visoke takse, kavcije, drage licence).

c) V letalski industriji deluje ekonomska nesposobnost (nimaš dovolj sredstev), v storitvah informiranja pa pravne omejitve (nimaš pooblastil).

26 Obsto in popolnost substitutov

a) Kakšen mora biti produkt, da bi število akterjev na trgu resnično opredelilo konkurenco kot homogeno?

b) Razloži, kako substitutivnost produktov uničuje monopol, nehomogenost čisto konkurenco.

a) Mora biti homogen, enake kvalitete in nima substitutov

b) Čim bolj je izpopolnjen substitut, tem lažje kupci monopolistovega proizvoda preidejo na substitut in tem šibkejši je monopolistov monopolni položaj. Kolikor pa je proizvod manj homogen in čim manj je izenačena njegova kvaliteta, tem večje so razlike v cenah istoimenskega proizvoda in tem bolj se enotno tržišče razbija na parcialna tržišča z lastno ponudbo in povpraševanjem, ali drugače, zaradi nehomogenosti propada čista konkurenca.

27 Gibljivost (fluidnost) ponudnikov in povpraševalcev

a) Kaj pomeni, da je povpraševalec (ponudnik) negibljiv?

b) Vzroki negibljivosti in njene posledice.

a) To pomeni, da mu ni vseeno pri kom kupi (komu proda) in da je navezan na stalnega prodajalca (kupca). Npr. vedno kupim jajca pri ista branjevki, čeprav ima mogoče dražja kot soseda, vendar enako kvalitetna.

b) Razlog za negibljivost je lahko pomanjkanje informacij (ne vem, da je drugje ceneje) ali pa nehomogenost trga (kupim tam, kjer je dobro).

28 Položaj posameznega ponudnika in posameznega povpraševalca v čisti konkurenci

a) Kakšen je položaj posameznega ponudnika (povpraševalca) na čistokonkurenčnem trgu (graf, vsebinsko)?

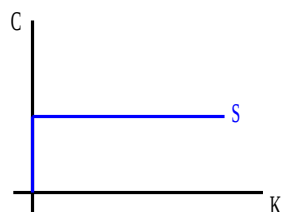
b) Kako izgleda na trgu čiste konkurence krivulja ponudbe posameznemu povpraševalcu, kako krivulja povpraševanja po produktih posameznega ponudnika?

c) Kaj pravi načelo "nevidne roke", oziroma zakon o trgih?

d) Kako se oblikuje dohodek (izdatki) osebka v čisti konkurenci?

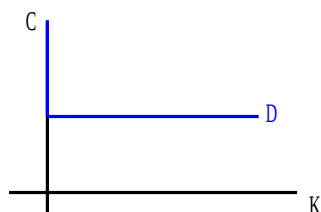
a) Vsak posameznik je price-taker - vzame ceno, se ji prilagodi (glede na koristnost oziroma stroške). Ceno vzame, količino pa si določi sam.

Ponudba:

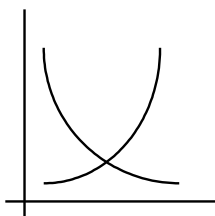


- ponudba posameznemu povpraševalcu

Povpraševanje:



- z vidika posameznega ponudnika
- povpraševanje po produktih posameznega ponudnika



b)

c) To, da je cena za posameznega kupca in prodajalca na čistokonkurenčnem tržišču dana, nikakor ne pomeni, da se s časom ne spreminja. Odvisno od gibanj skupnega povpraševanja, posebno pa od skupne ponudbe, se tržna cena menja iz obdobja do obdobja, včasih tudi z oscilacijami. Pomeni, da se menja neodvisno od akcij posameznega prodajalca ali kupca. Zaradi tega posamezni kupci in prodajalci smatrajo, da ceno regulira "invisible hand", moč izven njih in iznad njih, na katero ne morejo vplivati. V resnici ne morejo nanjo vplivati edino kot posamezniki.

d) Takšen položaj ponudnika in kupca na čistokonkurenčnem tržišču je usoden za skupne dohodke oz. izdatke, ki jih dobiva od prodaje oziroma jih ima z nabavo. Ker je prodajna cena neodvisna od prodane količine, se skupni dohodki ponudnika na čistokonkurenčnem tržišču menjajo paralelno s spremembo prodane količine. $Doh = K \cdot C$

29 Prosta (svobodna) konkurenca

a) Kaj odloči o prodani količini posameznega ponudnika, kupljeni količini posameznega povpraševalca na čistokonkurenčnem trgu? (tudi graf)

b) Kaj je prosta konkurenca?

c) Dokaži element po elementu konkurence, da je prosta konkurenca pravzaprav čista konkurenca na trgu produkcijskih faktorjev; ob katerem dodatnem elementu?

d) Kaj je rezultat čiste konkurence, kaj proste konkurence in kaj hkrati obeh? Kako se slednji položaj na trgu imenuje?

a) O nabavljeni količini pri iskalcih odloča (skupaj s cenami vseh dobrin in njegovim realnim dohodkom) njegova skala povpraševanja, ta pa je identična z njegovo skalo mejne koristnosti. Podobno odloča o prodani količini pri prodajalcu na čistokonkurenčnem trgu njegova skala ponudbe, ta pa je identična z njegovo skalo mejnih stroškov, objektivnih in subjektivnih.

b) V tem primeru je konkurenca odprta. Toda za ta primer je značilno še nekaj, ne samo to, da obstaja možnost, da se vsak trenutek v proizvodnjo vključi nov proizvajalec. Prvič, vsi stari proizvajalci razpolagajo z enakimi faktorji in v enakih količinah in drugič, vsi potencialni razpolagajo z enakimi faktorji v enakih količinah. Za razliko od odprte konkurence imenujemo tako stanje svobodna konkurenca.

c) Čisto konkurenco lahko smatramo konkurenco na tržišču, svobodno pa v proizvodnji, v razpolaganju s faktorji proizvodnje. To je prvi način, o drugem gledanju svobodna konkurenca ni nič drugega kot čista konkurenca na nabavnem tržišču faktorjev proizvodnje. Resnično obstaja tudi del faktorjev, ki se dejansko ne nabavljajo, netržni faktorji, toda lahko smatramo, da jih proizvajalec kupuje od sebe samega. Teoretično gledano je morda bolj izpopolnjen drugi način. Toda v sebi skriva neko nevarnost. Namreč čista konkurenca na prodajnem in čista konkurenca na nabavnem tržišču še ne dasta popolne konkurence. Potrebna je še enakost sredstev, s katerimi se faktorji nabavljajo (kapitala), da bi proizvajalci lahko izkoristili čistokonkurenčno tržišče faktorjev in dejansko mogli proizvajati in nastopati v prodaji s popolnoma enakimi pogoji.

d) Za razliko od čiste konkurence, ki zagotavlja enakost prodajne cene, svobodna konkurenca zagotavlja najnižjo možno, normalno ceno, iz katere pritekajo proizvajalcem edino normalni in nikakor ne monopolni dohodki. Stanje v katerem obstaja čista konkurenca na prodajnem tržišču in kjer imajo vsi ponudniki prost dostop do vseh faktorjev proizvodnje, imenujemo popolna konkurenca.

30 Monopolski položaj ponudnika in povpraševalca

a) Kaj je zunanji grafični izraz monopolnega položaja posameznega ponudnika (povpraševalca)?

b) Zaradi katerih razlogov pride do monopolnega položaja?

c) Kakšne so posledice monopolnega položaja za določanje cene?

a) Če krivulja povpraševanja po proizvodu nekega ponudnika ni horizontalna, ampak pada, čeprav zelo počasi, proti desni strani, ponudnik ne prodaja v čisti, ampak v omejeni konkurenci. Podobno

velja tudi za kupca. Če krivulja ponudbe v njegovem povpraševanju ni horizontalna, ampak se dviga, čeprav počasi, proti desni strani, kupec ne nabavlja v čisti ampak v omejeni konkurenci. Čim bolj je konkurenca omejena, tem bolj se ponudnik in kupec približujeta monopolu. Vendar pa vsaka, še tako malo omejena konkurenca, vsebuje elemente monopola.

b) Čim manjše je število ponudnikov (iskalcev) na tržišču, čim manj je substitutov, s čim manjšimi količinami razpolagajo (čim manj količin potencialno kupujejo), če se potencialni ponudniki (iskalci) ne morejo hitreje vključiti v ponudbo (povpraševanje), čim manj je proizvod homogen in čim manj so iskalci in ponudniki gibljivi, tem bolj je omejena konkurenca, oz. tem močnejši so elementi monopola na tržišču.

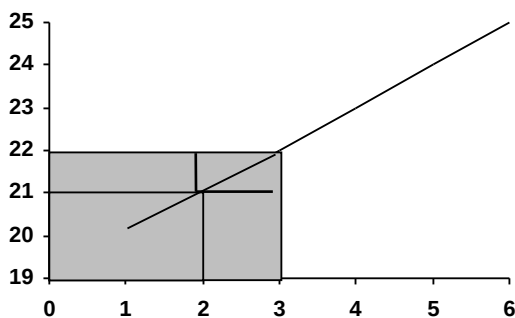
c) Padajoča krivulja povpraševanja omogoča ponudniku, da dvigne svojo ceno in, da ne izgubi vseh svojih kupcev kot v čisti konkurenci. Čeprav se zaradi povečanja cene zmanjša prodana količina, se njegovi skupni dohodki ne zmanjšajo proporcionalno zmanjšani količini, marveč podproporcionalno. Rastoča krivulja ponudbe omogoča iskalcu, da zniža svojo ceno in da ne izgubi vseh svojih dobaviteljev kot v čisti konkurenci. Čeprav se zaradi zmanjšanja cene zmanjša količina, ki jo nabavi, se njegovi skupni izdatki ne zmanjšajo proporcionalno ampak nadproporcionalno.

31 Povprečni skupni in mejni izdatki

- Z vidika katerega subjekta na trgu govorimo o izdatkih?
- Matematično izvedi formulo za mejne izdatke in jo razloži za primer monopola oziroma čiste konkurence.
- Grafično ilustriraj elemente mejnih izdatkov.
- Za katero elastičnost gre v formuli?

a) Z vidika povpraševalca.

b)



$Iz = \text{izdatki}; \quad d = \Delta; \quad N = \text{nabava}$

$$Iz = K_N \cdot C_N$$

$$dIz = dK \cdot C + K \cdot dC + dK \cdot dC$$

$$\frac{dIz}{dK} = C + \frac{K \cdot dC}{dK} = C \left(1 + \frac{K}{C} \cdot \frac{dC}{dK} \right) =$$

$$= C \left(1 + \frac{1}{\frac{dK}{dC} \cdot \frac{C}{K}} \right) = C \left(1 + \frac{1}{\beta_{\text{cenovna}}} \right)$$

c) Povečanje cene (Δc) od 21 na 22 povzroči pri nespremenjeni količini ($k=2$) povečanje izdatkov v višini $(22-21) \times 2 = 2$. Na sliki je prikazano z levim šrafiranim pravokotnikom. Povečanje količine (Δk) od 2 na 3 pri nespremenjeni ceni ($c=21$) povzroči povečanje izdatkov v višini $(3-2) \times 21 = 21$. Na sliki je prikazano desnim šrafiranim pravokotnikom. Skupno povečanje izdatkov znaša $21+2=23$. Razlika do 24 je posledica uporabe neskončno majhnih količin. V primeru končnih količin izhaja povečanje izdatkov tudi iz povečanja cene (Δc) pri povečanju količine (Δk), ki je enako $\Delta c \times \Delta k$ v našem primeru $1 \times 1 = 1$, kar daje skupne izdatke v višini $2+21+1=24$.

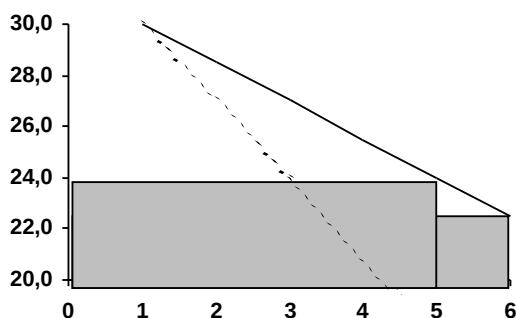
d) V formuli gre za cenovno elastičnost.

32 Povprečni, skupni in mejni dohodki

- Z vidika katerega subjekta govorimo o prejemkih na trgu?
- Matematično izvedite formulo za mejne dohodke (prejemke) in grafično ponazorite.
- Za katero elastičnost gre v formuli? Katere vrednosti zavzema?

a) Z vidika ponudnika.

b)



$Dh = \text{Dohodki}; \quad d = \Delta; \quad p = \text{prodaja}$

$$Dh = K_p \cdot C_p$$

$$dDh = dK \cdot C - K \cdot dC - dK \cdot dC$$

$$\frac{dDh}{dK} = C - \frac{K \cdot dC}{dK} = C \left(1 - \frac{K}{C} \cdot \frac{dC}{dK} \right) =$$

$$= C \left(1 - \frac{1}{\frac{dK}{dC} \cdot \frac{C}{K}} \right) = C \left(1 - \frac{1}{\beta_{\text{cenovna}}} \right)$$

c) Gre za cenovno elastičnost. Direktna cenovna elastičnost zajema vrednosti manjše od 0, križna cenovna el. pa večje in manjše od 0.

33 Opredelitev cene in količine v nabavnem monopsonu

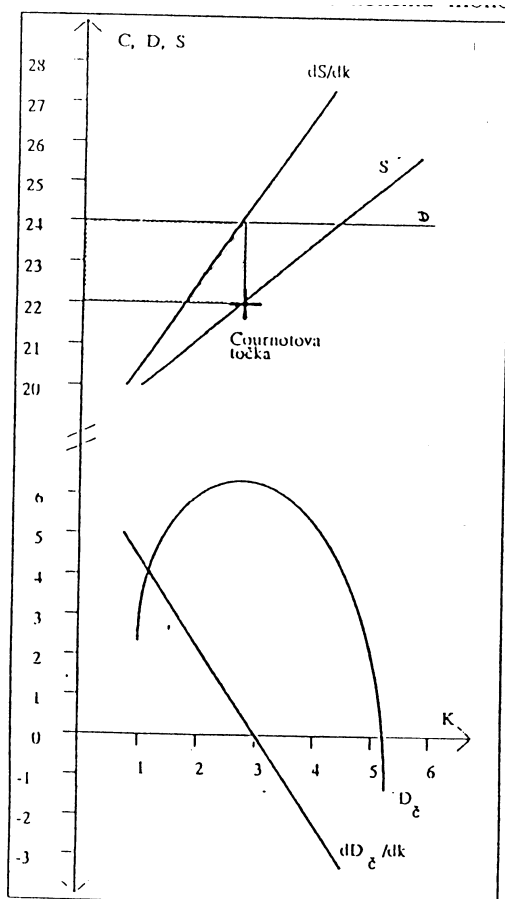
- Kakšna je situacija na prodajni strani?
- Kako se alternativno določi optimalna cena in količina?
- Grafično prikaži nabavni monopson.

a) Predpostavimo najprej, da monopsonist prodaja blago po ceni 24, ki ne zavisi od količine njegove prodaje. Prodaja torej v čisti konkurenci. Blago, ki ga prodaja, kupuje na monopsonem tržišču. Potem je njegov položaj pri kupovanju na monopsonem in prodaji na čistokonkurenčnem tržišču tak, kot ga prikazuje tabela. Našega monopsonista seveda ne zanimajo skupni dohodki. Če bi želel doseči čim večje skupne dohodke, bi izmed količin izbral količino 5, pri kateri so skupni dohodki največji (120). Njega zanimajo skupni čisti dohodki, torej dohodki po odšteti izdatkih. Iz tabele se vidi, da so ti najvišji pri količinah 2 in 3, kjer znašajo 6 (dejansko so največji med tema količinama). Zgornja meja, do katere bo šel s svojo nabavo, je za to 3 enote. Ker mu ta dohodek prinaša omejevanje nabavne in prodane količine pod tisto, ki bi čisti dohodek zmanjšala na 0 (pri količini 5), se zato imenuje *monopolni dohodek*.

Količina	Nabavna cena	Prodajna cena	Skupni izdatki	Skupni dohodki	Mejni izdatki	Skupni čisti dohodek	Mejni čisti dohodek
1	20	24	0	24	20	4	4
2	21	24	42	48	22	6	2
3	22	24	66	72	24	6	0
4	23	24	92	96	26	4	-2
5	24	24	120	120	28	0	-4

b) Optimalna količina in nabavna cena monopsonista se lahko definira alternativno na naslednje tri načine: 1. s pomočjo maksimuma skupnega čistega dohodka, 2. s pomočjo enakosti mejnih čistih dohodkov z vrednostjo 0, 3. s pomočjo enakosti mejnih izdatkov s prodajno ceno.

c)



.33.1

Podjetnik, ki prodaja v čisti konkurenci in je edini kupec, ima sledečo lestvico skupnih izdatkov:

količina	1	2	3	4	5
skupni izdatki	20	42	66	92	120

- V kakšnem tržnem položaju kupuje?
 - Izračunaj lestvico nabavnih cen in mejnih izdatkov.
 - Kolikšni so njegova optimalna količina, nabavna cena in skupni čisti dohodek, če je prodajna cena 22?
 - Katera pravila opredeljujejo to rešitev?
- a) V omejeni konkurenci.

b)

Količina	Nabavna cena	Prodajna cena	Skupni izdatki	Skupni dohodki	Mejni izdatki	Skupni čisti dohodek	Mejni čisti dohodek
1	20	22	0	22	20	2	2
2	21	22	42	44	22	2	0
3	22	22	66	66	24	0	-2
4	23	22	92	88	26	-4	-4
5	24	22	120	110	28	-8	-4

c) Optimalna količina: 2; nabavna cena 21; skupni čisti dohodek: 2.

d) Pravila, da se optimalna količina in nabavna cena definirata s pomočjo maksimuma skupnega čistega dohodka, s pomočjo enakosti mejnih čistih dohodkov z vrednostjo 0 in s pomočjo enakosti mejnih izdatkov s prodajno ceno.

.33.2

Hallo Pizza, ki prodaja na čistokonkurenčnem trgu, ima naslednjo lestvico skupnih izdatkov pri peki pizz na uro:

količina	1	2	3	4	5
skupni izdatki	120	160	210	300	400

a) Napiši lestvico povprečnih (nabavna cena) in mejnih stroškov.

b) Če je pizzo mogoče prodati za 90 tolarjev, napiši lestvico mejnih in skupnih dohodkov.

c) Kolikšna je količina, ki bi maksimirala dohodek?

a)

Količina	Nabavna cena	Prodajna cena	Skupni izdatki	Skupni dohodki	Mejni izdatki	Skupni čisti dohodek	Mejni čisti dohodek
1	120	90	120	90	120	-30	-30
2	80	90	160	180	40	20	50
3	70	90	210	270	50	60	30
4	75	90	300	360	90	60	0
5	80	90	400	450	100	50	-10

b) Glej tabelo pod a.

c) To je količina 4.

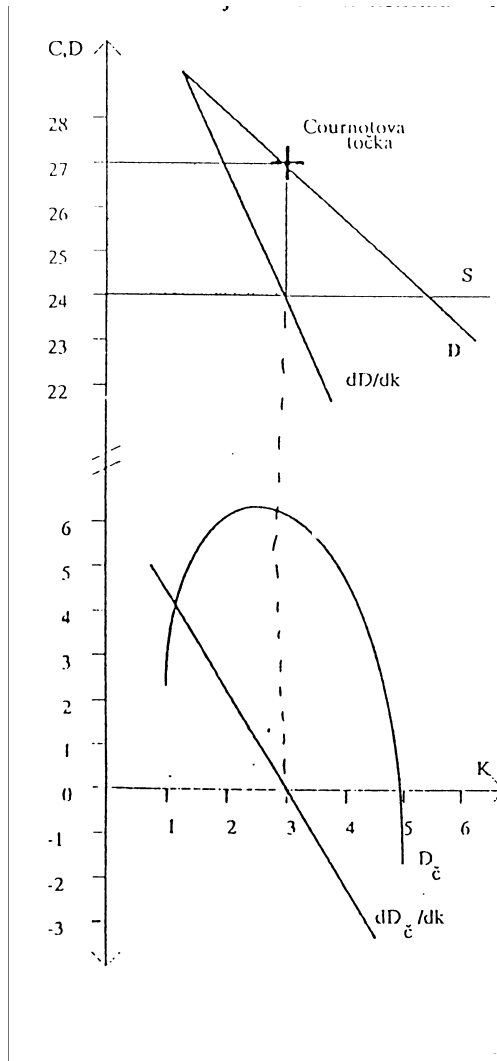
34 Opredelitev cene in količine v prodajnem monopolu

- Kakšna je situacija na nabavni strani?
- Kako se alternativno določi optimalna cena in količina?
- Grafični prikaz.

a) Predpostavimo, da monopolist kupuje po ceni, ki je neodvisna od njegovih nabav, torej v čisti konkurenci (polipson). Naj bo nabavna cena 24. Njegov položaj pri kupovanju na čistokonkurenčnem in pri prodaji na monopolnem tržišču prikazuje tabela. V taki situaciji bo monopolist izbral količino 3, pri kateri je mejni čisti dohodek enak 0 oz. pri kateri so mejni dohodki enaki nabavni ceni.

b) Količino, pri kateri je mejni čisti dohodek enak 0 oz. pri kateri so mejni dohodki enaki nabavni ceni. Točneje, izbral bo količino, pri kateri je skupni čisti dohodek maksimalen.

c)



35 Dvojni monopol

- Alternativni načini opredelitve optimalne cene in količine.
- Učinka dvojnega monopola. Ali veljata tudi za enojni?
- Zakaj je monopolist nujno monopsonist?
- Primerjava položaja monopolista s položajem v čisti konkurenci.

Količina	Nabavna	Prodajna	Skupni	Skupni	Mejni	Skupni	Mejni
----------	---------	----------	--------	--------	-------	--------	-------

	cena	cena	izdatki	dohodki	izdatki	čisti dohodek	čisti dohodek
1	20	30	20	30	20	10	10
2	21	28,5	42	57	22	15	5
3	22	27	66	81	24	15	0
4	23	25,5	92	102	26	10	-5
5	24	24	120	120	28	0	-10

a) Dejansko največji možni dohodek leži, kot kaže tabela nekje med količinama 2 in 3, vendar ga zaradi diskontinuitete podatkov v tabeli ne moremo številsko ugotoviti. Definira pa ga krivulja čistega dohodka na sliki, ki doseže svoj maksimum med količinama 2 in 3. Za razliko od podatkov tabele, je krivulja kontinuirana in kaže velikost skupnega čistega dohodka za katerikoli količino. Na sliki sta prikazani tudi ostali dve definiciji optimalnega položaja monopolista. Krivulja dD/dk seka absciso pri količini 3 in s tem kaže optimum. Pri isti količini se sekata tudi krivulja mejnih dohodkov (dD/dk) in krivulja mejnih izdatkov (dS/dk). Če iz tega sečišča potegnemo vertikalno premico navzdol do krivulje ponudbe (povprečnih izdatkov S) in navzgor do krivulje povpraševanja (povprečnih dohodkov D), dobimo dve Cournotovi točki, ki s svojo višino opredeljujeta nabavno in prodajno ceno monopolista. Šrafirani pravokotnik prikazuje skupni čisti dohodek.

b) Če bi bile nabave in prodaje razširjene do količine 5, potem bi monopolni dohodek izgubil. Pri tej količini bi bila nabavna cena 24, prodajna pa tudi 24. To pomeni, da se monopolni dohodek doseže na ta način, da se nabavna in prodajna količina zmanjšata pod tisto, ki zagotavlja prodajo po nabavni ceni, torej brez monopolnega dohodka. Gledano s tega vidika monopolisti zmanjšujejo proizvodno dejavnost (*proizvodni učinek monopola*), poleg tega pa vnašajo v svoje žepe nekaj, kar bi sicer pripadalo drugim (*distribucijski učinek monopola*). Oba učinka veljatatudi v enojnem monopolu.

c) Ker monopolistovi ki ne kupujejo sami od njegovih dobaviteljev, te to zanesljivo zato, ker tega ne morejo. Pravni monopol trgovanja s tujino je ena od možnosti. Vendar pa taka rešitev zapira pot do ekonomske razlage. Ekonomska razlaga mora izhajati iz predpostavke, da njegovi kupci ne kupujejo sami od njegovih dobaviteljev zato, ker ne razpolagajo z nekim faktorjem (faktorji), s katerim razpolaga on in ga s preprodajo pripenja nabavljenemu blagu. V primeru čiste preprodaje blaga bi bila to sama sposobnost trgovanja. Zato je monopolist tudi monopsonist, vsaj v odnosu do enega faktorja.

d) ****

.35.1

Dani sta lestvici skupnih izdatkov in skupnih prejemkov dvojnega monopolista:

količina	1	2	3	4	5	6
skupni prejemki	10	18	24	28	30	30
skupni izdatki	2	6	12	20	30	42

- Izračunaj mejne in povprečne izdatke in dohodka, skupni in mejni čisti dohodek.
- Določi optimalno količino in ceno po vseh kriterijih.
- Kakšna bi bila količina, cena in čisti dohodek v primeru čiste konkurence?
- Koliko znašata proizvodni in distributivni učinek monopola?

a)

K	ΣDh	ΣIz	prod. cena	nabavna cena	ΔDh	ΔIz	Σ čisti Dh	Δ čisti Dh
1	10	2	10	2	10	2	8	8
2	18	6	9	3	8	4	12	4
3	24	12	8	4	6	6	12	0
4	28	20	7	5	4	8	8	-4
5	30	30	6	6	2	10	0	-8
6	30	42	5	7	0	12	-8	-8

b) Količina = 3; nabavna cena = 4; prodajna cena = 8.

c) Količina = 5; cena = 6

d) Proizvodni učinek zmanjša proizvodno za 2 enoti, distribucijski učinek pa prinese monopolistu 12 denarnih enot več, kot bi jih dobil v čisti konkurenci.

36 Duopol in oligopol

- a) Kaj je kartel in glede česa se osebki lahko dogovarjajo?
 - b) Kateri elementi določajo strategijo duo(oligo)polistov?
 - c) Čeprav vodijo konkurenčne vojne do izgub, se jih vendar oligopolisti lotevajo. Zakaj?
 - d) Navedi primere duopola in oligopola na našem trgu.
- a) Pri kartelu gre za dogovor, da drug drugemu ne bodo konkurirali. Omejitev konkurence ima lahko dve obliki: ena je, da kartelirana podjetja določijo minimalno ceno, izpod katere ne sme nihče prodajati oz. določijo maksimalno količino, ki jo smejo proizvesti in druga, da med seboj razdelijo tržišče.
- b) Reagirane drugih monopolistov na akcije enega izmed njih je lahko reagiranje s količino ali s ceno. Drugi element, na katerega se lahko naslonimo pri reševanju problema oligopola je moč posameznih oligopolistov.
- c) Zato, ker se počutijo močne, so pripravljeni na borbo in so agresivni. Zaradi tega so prepričani v svojo zmago, po drugi strani pa so v te vojne prisiljeni, saj jim drugače grozi uničenje in prevlada ostalih oligopolistov.
- d) Duopol: pivovarništvo (Union, laško), farmacija (Lek, Krka); oligopol: tekstilna ind.

37 Monopolistična konkurenca

- a) Definicija monopolistične konkurence in razlikovanje s čisto konkurenco oziroma monopolom.
 - b) Vrste diferenciacije produktov.
 - c) Diferenciacija produktov proti diferenciaciji cen.
- a) Gre za situacijo, kjer ima proizvajalec monopol, a ima več enakih produktov. En proizvajalec proizvaja več enakih produktov in če dvigne ceno enemu, se bo povečalo povpraševanje po substitutih. Nastane lahko po naravni poti (mineralne vode) ali pa umetno.
- b) 1. sprememba sestave proizvoda, dodatne koristi, vezane na nabavo, 3. sprememba zunanega izgleda proizvoda, 4. ime, znak, provinienca ipd. proizvoda.
- c) Z diferenciacijo proizvoda nastane nov proizvod. *** (glej str. 38).

38 Diskriminacija cen

- a) Cilji diskriminacije in pogoji zanjo.
 - b) Kako poteka postopek diskriminacije (vsebinsko, graf, formule)?
 - c) Vrste diferenciacije cen
 - d) Posledice diferenciacije cen, tudi reševanje socialnih problemov.
- a) Cilj je ohraniti ali osvojiti trg, večji zaslužki. Pogoji: diskriminator mora biti monopolist, sposoben mora biti razdeliti trg na podtrge z različno elastičnostjo povpraševanja po njegovih produktih, med podtrgi ne sme biti mogoča komunikacija.
- b) Izenačitev mejnih izdatkov z mejnimi dohodki vsake skupine kupcev pomeni prenos dela ponudbe iz tržišča skupin z manjšo elastičnostjo povpraševanja na tržišče skupine z večjo elastičnostjo povpraševanja. To povečuje ceno na prvem in zmanjšuje na drugem tržišču, vendar pa jo zaradi neelastičnega povpraševanja poveča na prvem mnogo bolj, kot jo zmanjša na drugem, kjer je elastičnost povpraševanja večja. Rezultat je povečanje dohodka iznad tistega, ki izhaja iz izenačevanja mejnih izdatkov z mejnimi dohodki celotne prodaje. To je prikazano na sliki. Levi del prikazuje tržišče z manj elastičnim, srednji tržišče z elastičnim povpraševanjem, desni pa skupno tržišče. Krivulje D_1 , D'_1 , D_2 , D'_2 in D , D' so krivulje povpraševanja oz. krivulje mejnih dohodkov na the tržiščih. Mejni izdatki, enaki za obe skupini, so označeni s S . Enotna cena, ne glede na obstoj različnih skupin kupcev, bi bila torej c , količina prodaje pa k . Označimo elastičnost povpraševanja na prvem tržišču z e_1 in elastičnost na drugem tržišču z e_2 . Ker so v optimumu mejni dohodki enaki mejnim izdatkom, ti pa so enaki na vseh tržiščih (vsa tržišča oskrbuje isti proizvajalec), dobimo iz

gornje formule $c_1(1 + 1/e_1) = c_2(1 + 1/e_2)$ iz česar izhaja, da so v optimumu cene na tržiščih 1 in 2

v medsebojnem odnosu $\frac{c_1}{c_2} = \frac{\left(1 + \frac{1}{e_2}\right)}{\left(1 + \frac{1}{e_1}\right)}$

c) Teritorialno (dumping), časovno (prodaja modnih artiklov takoj po lansiranju mode), individualno (prodaja el. energije različnim skupinam potrošnikom), materialno (železniške tarife).

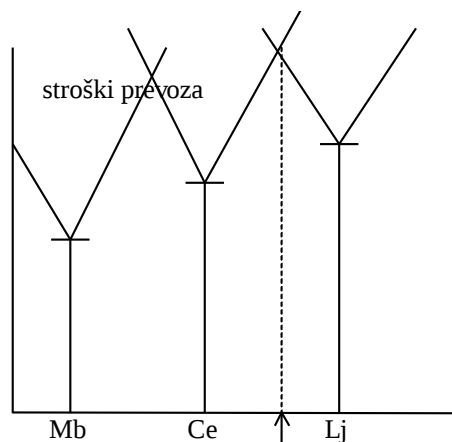
d) Diskriminacija cen ima za gospodarstvo in posamezne njegove sloje iste posledice kot monopol nasploh. Čeprav je diskriminacija cen nemogoča v čisti konkurenci, pa se cene lahko diferencirajo tudi brez namena, da bi se maksimiziral dohodek. Lahko se diferencirajo v skladu z zgornjo formulo ali na kakšen drug način. Sodobna gospodarstva, posebej socialistična, izkoriščajo to možnost za doseganje različnih, predvsem socialnih ciljev. Kot primer lahko navedemo višje odkupne cene za proizvode majhnih kmetov in nižje za proizvode velikih farm v ZDA.

39 Omejenost konkurence zaradi transportnih stroškov

- Teritorij kot osnova za monopolni položaj ponudnika.
- Pri katerih produktih pride teritorialni monopol v poštev, teoretično in konkretni primeri.
- Grafični prikaz omejitve konkurence zaradi transportnih stroškov.

a) Precejšen element omejitve konkurence izhaja iz teritorialne razmestitve proizvodnje. V teoriji se ta razmestitev abstrahira ali se predpostavlja, da so vsi proizvajalci na istem mestu. Dejansko pa je proizvodnja v vseh panogah razporejena po celem narodnogospodarskem postoru. Da bi kupec prišel do blaga, mora poleg stroškov proizvodnje (in prodaje) plačati tudi transportne stroške. Njegova nabavna cena je sestavljena iz vseh treh elementov.

- Pri produktih z velikim volumnom glede na maso (opeka, ...)
-



Cene stroškov se izenačijo. Do tu imajo trg Ce, od tu naprej pa LJ