

LØSNINGSFORSLAG – Øvinger – 3 Inntekter

Ctrl + klikk for å komme til ønsket side.

Læreboka side 51	1
Læreboka side 55	2

Læreboka side 51

3.3.1

a)

Nødvendighetsvarer er varer som vi trenger så godt som daglig i vårt kosthold, slik som brød, melk, smør og pålegg. *Luksuspregede* varer er varer som vi ikke nødvendigvis trenger, men som vi likevel unner oss når situasjonen tillater det. Dette kan være bil, malerier, båt.

b)

En prisendring på nødvendighetsvarer vil normalt ha liten effekt. Dette er varer vi trenger uansett og folk hamstrer ikke melk om prisen skulle settes ned. En prisendring på luksuspregede varer vil vanligvis ha en effekt. Her er det rimelig å anta at dersom prisen settes ned, øker etterspørselen.

3.3.2

Dersom følgende skjer:

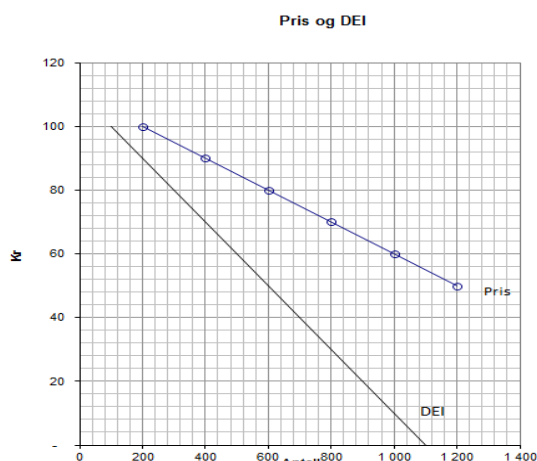
- Prisen på den nye bilen går opp med 15 %. Vil vurdere å ha den gamle bilen lengre enn planlagt.
- Prisene på konkurrerende varebiler stiger med 10 %. Vil kjøpe en Ford varebil umiddelbart.
- Rentene på lån går opp med 1 %. Liten virkning fordi det vil utgjøre lite ved eventuell lån på bilen.
- Prisen på diesel går opp med 50 øre per liter. Liten virkning fordi en trenger en varebil uansett.
- Den nye varebilen blir kåret til «årets bil» av bilmagasinet Motor. Positiv virkning på valget av bil.
- Etterspørselen etter Teppesenterets varer går ned. Dersom nedgangen blir betydelig, kan det bety at bedriften må velge å beholde den gamle bilen fortsatt en tid.

3.3.3

a) Tabellen viser mengde, pris, totalinntekt, differanseinntekt og differanseenhetsinntekt.

Mengde	Pris	DEI	STI	DI
0			0	
		100		20 000
200	100		20 000	
		80		16 000
400	90		36 000	
		60		12 000
600	80		48 000	
		40		8 000
800	70		56 000	
		20		4 000
1 000	60		60 000	
		0		0
1 200	50		60 000	

- b) Diagrammet viser pris og differanseenhetsinntekten (DEI)



- c) Sammenhengen mellom pris og etterspørsel er slik at når prisen settes ned, øker etterspørselen.

3.3.4 Læreren har løsningsforslag

3.3.5 Læreren har løsningsforslag

Læreboka side 55

3.4.1

- a) Forhold som kan føre til *elastisk etterspørsel*:

Hvis flere produkter tilfredsstiller samme behov, velger kjøperne produkt basert på prisen på substituttene. En prisstigning på det ene produktet, fører til en etterspørselsøkning av det andre produktet. Eksempel på substitutter er Coca Cola og Pepsi, smør og margarin.

En endring i prisen på luksuspregede produkter vil som regel påvirke etterspørselen. Hva som er luksuspregede produkter er til en viss grad avhengig av kjøperens inntekt. Kostbare biler, dyre klokker og kostbare boliger er noen eksempler. Dess større andel av kjøperens inntekt produktet utgjør, dess større elastisk etterspørsel vil produktet ha. Dersom en bil utgjør en stor del av kjøperens inntekt, vil vanligvis etterspørselen etter nettopp denne bilen være elastisk.

- b) Forhold som kan føre til *uelastisk etterspørsel*:

Noen produkter utfyller hverandre på en slik måte at det ene produktet er avhengig av det andre. Og en prisøkning av det ene produktet, kan føre til en nedgang i etterspørselen etter det andre produktet. Datamaskin og programvarer, ski og skistaver er noen eksempler.

En prisendring på nødvendighetsvarer har normalt liten innvirkning på etterspørselen siden kjøperen må ha dette produktet. Melk, smør og brød er slike nødvendighetsvarer. Dess mindre andel av kjøperens inntekt produktet utgjør, dess mer uelastisk er etterspørselen. Dette kan eksempelvis være knyttet til produkter som krydder og salt.

3.4.2

- a) Dersom etterspørselen er elastisk vil en prisendring bety sterk reaksjon på etterspørselen. Da er den prosentvise endringen i etterspørselen større enn den prosentvis endringen i prisen.
- b) Dersom etterspørselen er uelastisk vil en prisendring ha relativ liten betydning på etterspørselen. Da er den prosentvise endringen i etterspørselen mindre enn den prosentvis endringen i prisen.

3.4.3

a) Priselastisiteten = $\frac{900 / 100}{20 / 15} = 6,75$

b)

Uke	Antall kurver	Pris	Salgsinntekt
1	100	35	3 500
2	1 000	15	15 000

Endringen i salgsinntekten er kr 11 500

c) I dette tilfelle finner vi elastisk etterspørsel.

3.4.4 Læreren har løsningsforslag

3.4.5 Læreren har løsningsforslag

3.4.6 Læreren har løsningsforslag

3.4.7 Læreren har løsningsforslag