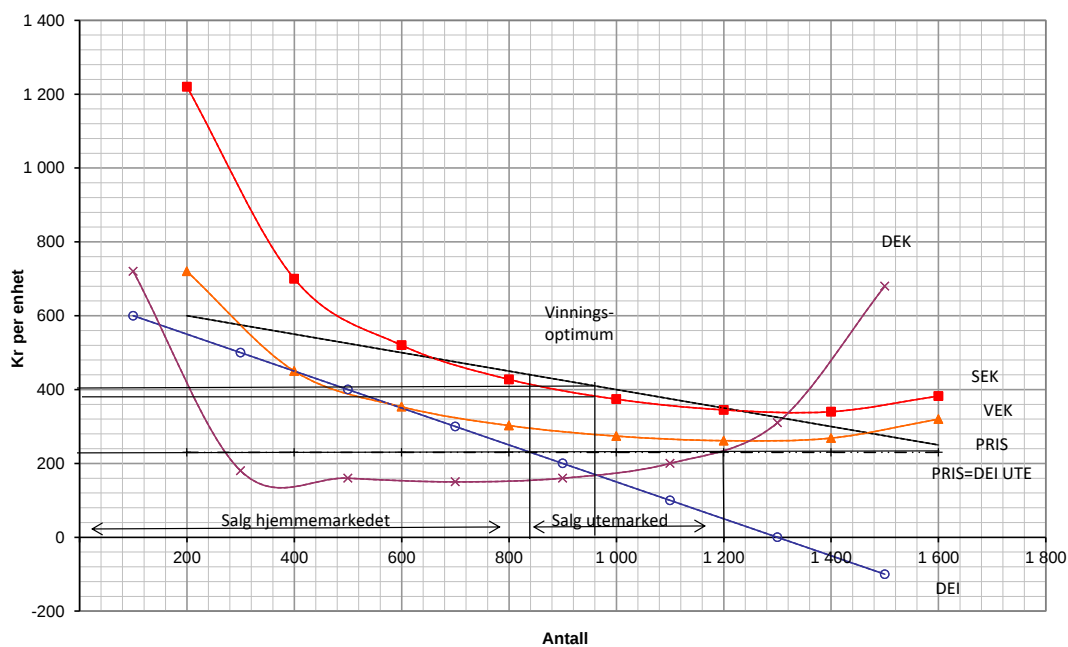


Oppgave 4.5.2 - Korrigert løsningsforslag

a)

Menge	Per enhet					Totalt						
	Pris	VEK	SEK	DEI	DEK	STI	VTK	STK	DI	DK	Resultat	
0		0				0	0	100 000	120 000	144 000	-100 000	
200	600	720	1 220	600	720	120 000	144 000	244 000	100 000	36 000	-124 000	
400	550	450	700	500	180	220 000	180 000	280 000	80 000	32 000	-60 000	
600	500	353	520	400	160	300 000	212 000	312 000	60 000	30 000	-12 000	
800	450	303	428	300	150	360 000	242 000	342 000	40 000	32 000	18 000	
1 000	400	274	374	200	160	400 000	274 000	374 000	20 000	40 000	26 000	
1 200	350	262	345	100	200	420 000	314 000	414 000	0	62 000	6 000	
1 400	300	269	340	0	310	420 000	376 000	476 000	-20 000	136 000	-56 000	
1 600	250	320	383	-100	680	400 000	512 000	612 000			-212 000	

Enhetsdiagram



b)

Vinningsoptimal mengde er 960 enheter.

Vinningsoptimal pris er kr 410.

c)

Maksimalt overskudd = $\text{kr } (410 - 380) \cdot 960 = \text{kr } 28\,800$

d)

Mengde	Pris	Priselastisitet
200,00	600	11,00
400,00	550	5,00
600,00	500	3,00
800,00	450	2,00
1 000,00	400	1,40
1 200,00	350	1,00
1 400,00	300	0,71
1 600	250	

Priselastisiteten for prisnedslag fra kr 600 til kr 550 er 11. Etterspørselen for dette prisnedslaget er derfor elastisk.

e)

Spørsmålet om å levere fasadestein til en forhandler i Sverige må vurderes ut fra teorien om prisdifferensiering. Det vil si at bedriften tar ulik pris til ulike kundegrupper for samme produkt. Forutsetningene for å kunne drive prisdifferensiering er:

- Markedene må være atskilte
- Det må være ulik priselastisitet på de ulike markedene

Fordelingen av totalsalget både hjemme og til eksport skjer på følgende måte. Totalsalget settes der $DEK = DEI$ eksport. Det er mest lønnsomt å selge hjemme så lenge DEI hjemme $>$ prisen til Sverige. Ut over denne mengden bør en selge produkt til Sverige så lenge som prisen $= DEI$ ute $> DEK$.

Den beste markedstilpasning ved prisdifferensiering blir dermed:

Totalt salg på begge markedene er 1 180 enheter.

Av dette selges det 840 enheter på hjemmemarkedet og $(1180 - 840)$ enheter = 340 enheter til Sverige.

STI ved salg av 840 enheter hjemme = kr 440 · 840	= kr 369 600
STI ved salg av 340 enheter til eksport = kr 230 · 340	= kr 78 200
= STI ved totalt salg på 1 180 enheter	= kr 447 800
- STK ved 1 180 enheter = kr 357 · 1180	= kr 421 260
= Overskudd	= kr 26 540

Overskuddet ved prisdifferensiering er noe mindre enn ved salg bare på hjemmemarkedet, men forskjellen i overskuddet er marginal. Slik sett er prisdifferensieringen ikke å anbefale. Likevel kan bedriften vurdere om det er andre hensyn enn bare antatt overskudd som skal ha betydning for dens satsning på salg til Sverige. Det kan eksempelvis være at bedriften ønsker å etablere salg i Sverige som på sikt kan vise seg å gi bedre lønnsomhet.