

POVPRAŠEVANJE

Povpraševanje pomeni pripravljenost potrošnikov za nakup določene vrste in količine blaga, po določeni ceni in v določenem času na trgu.

Lahko je dejansko (kadar imamo potrebo) ali potencialno (kadar imamo potrebo),

Povpraševanje pa je lahko tudi individualno ali skupno, ki predstavlja seštevek individualnih.

Na povpraševanje vplivajo različni dejavniki :

- cena dobrine
- cena substituta
- cena komplementarne dobrine
- kakovost izdelkov
- potrebe potrošnikov
- dohodek potrošnikov..

ker je nemogoče predpostaviti kaj bi se z povpraševanjem zgodilo če bi vsi dejavniki vplivali hkrati, stvarnost poenostavimo in predpostavimo da se spreminja le cena.

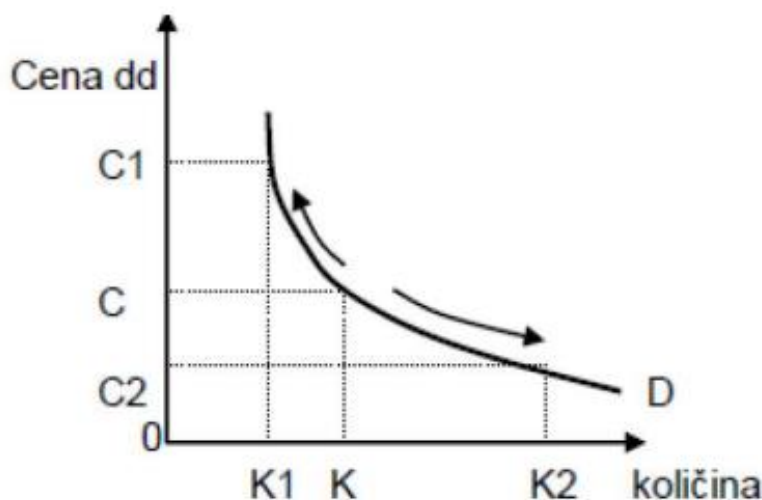
Zakon povpraševanja

Zakon povpraševanja pravi da se (Q)-obseg povpraševanja spreminja v **nasprotni** smeri kot cena(P). Kar pomeni višja ko je cena manjše je povpraševanje.

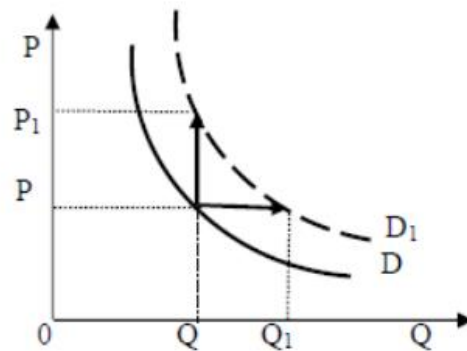
Sprememba povpraševanja :

1. spreminja se le cena dobrine

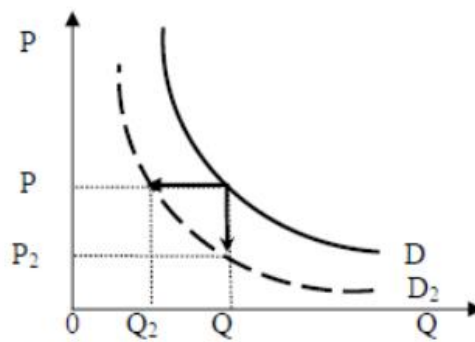
Sprememba na grafu: pomikamo se po krivulji povpraševanja.



2. poveča se dohodek potrošnikov
Sprememba na grafu: gre za pomik celotne krivulje povpraševanja v desno.



(opomba: večji obseg povpraševanja)



(opomba: manjši obseg povpraševanja)

Elastičnost povpraševanja

Ločimo tri vrste elastičnosti povpraševanja

1.) cenovna elastičnost povpraševanja (E_p)

prikazuje reagiranje potrošnikov na spremembo cene dobrine po kateri povprašujejo.

$E_p = 0$ (absolutna neelastičnost povpraševanja)

v tem primeru potrošniki **NE reagirajo na spremembo cene**

$E_p = \infty$ absolutna elastičnost povpraševanja

pri isti ceni potrošniki povprašujejo enkrat več, drugič manj.

$E_p = 1$ usklajeno elastično povpraševanje

če se cena poviša za nek odstotek, se za tisti procent zmanjša povpraševanje.

$0 < E_p < 1$ neelastično povpraševanje

če se cena poviša za nek odstotek se povpraševanje zmanjša za manj kot tisti odstotek.

$1 < E_p < \infty$ elastično povpraševanje

če se cena poviša za nek odstotek se povpraševanje zmanjša za več kot tisti odstotek.

Koristno je, da podjetniki vedo, kakšna je elastičnost povpraševanja po njihovih izdelkih , zato da vedo ali se jim splača cene dvigniti ali ne. Če je povpraševanje neelastično, se jim splača, saj bodo potrošniki zmanjšali povpraševanje manj kot se cena poviša. Če je povpraševanje elastično pa se cen ne splača dvigniti.

2.) križna elastičnost povpraševanja ($E_{a,b}$) »graf 10«

prikazuje kaj se dogaja s povpraševanjem če se spreminja cena substituta oz. komplementarne dobrine

1.) dobrini sta substituta (nadomestni)

2.) dobrini sta komplementarni dobrini (dopolnjujoči)

3.) dohodkovna elastičnost

prikazuje kako se spreminja povpraševanje če se spreminja dohodek potrošnikov

1.) dobrine slabe kakovosti

2.) eksistenčne dobrine

3.) luksuzne dobrine

PONUDBA

Ponudba pomeni pripravljenost ponudnikov za prodajo določene vrste in količine blaga ,po določeni ceni in v določenem času na trgu. Ponudba pa je lahko tudi **individualna** (ponudba posameznega ponudnika določene vrste blaga) ali **skupna**, ki predstavlja seštevek individualnih ponudb istovrstnega blaga

Dejavniki ki vplivajo na ponudbo so :

- proizvodni stroški
- cena dobrine ki jo ponujajo
- proizvodne zmogljivosti
- tehnologija
- zaloge hitro pokvarljivega blaga
- potrebe po likvidnih sredstvih

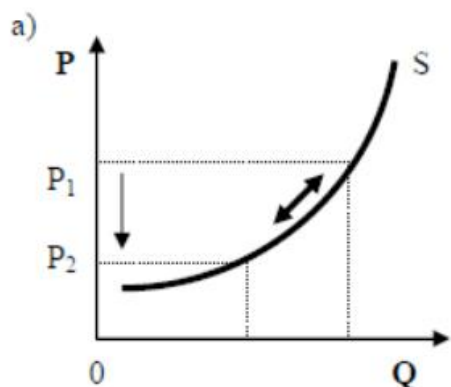
ker je veliko različnih dejavnikov ki vplivajo na ponudbo moramo stvarnost poenostaviti predpostavimo da se spreminja le cena .

Zakon ponudbe

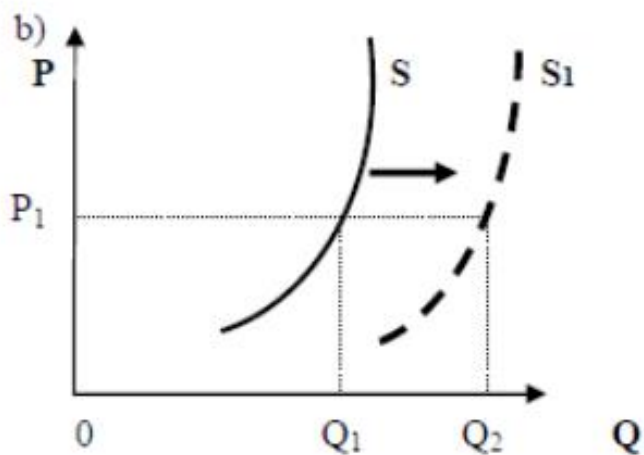
Zakon ponudbe pravi da se obseg ponudbe spreminja v isti smeri kot cena. Večja ko je ponudba, višja je cena in obratno.

Sprememba ponudbe :

1. spreminja se le cena dobrine → velja enako kot na krivulji povpraševanja



2. tehnologija se izboljša → velja enako kot na krivulji povpraševanja v primeru spremembe dohodka potrošnikov.



Cenovna elastičnost ponudbe

Prikazuje reagiranje potrošnikov na spremembo cene dobrine ki jo ponujamo

- 1.) **$E_p=0$** absolutna neelastičnost ponudbe (ponudniki ne reagirajo na spremembo cene)
- 2.) **$E_p=\text{neskončno}$** absolutna elastičnost ponudbe (ponudniki se lahko popolnoma prilagodijo večjem povpraševanju na trgu(možno samo na dolgi rok)
- 3.) **$E_p=1$** usklajena elastična ponudba (cena gre gor 10%;ponudba se poviša za 10%)

Realni možnosti :

- **$0 < e_p < 1$** neelastična ponudba = cena se poviša za 10% in ponudba se poviša za VEČ kot 10%
- **$1 < e_p < \text{neskončno}$** elastična ponudba = cena blaga se poviša za 10%, ponudba pa manj kot 10%

TRŽNO RAVNOVESJE

Težnje ponudnikov in potrošnikov na trgu so ravno nasprotne. Ponudniki težijo k čim višjim cenam, potrošniki pa k čim nižjim. Osnovni cilj ponudnikov je čim višji dobiček, cilj potrošnikov pa čim višja korist. Osnovna omejitvev ponudnikov predstavljajo produkcijski faktorji, osnovno omejitvev potrošnikov pa cene dobrin in finančna sredstva na voljo.

Ko se te nasprotne težnje ponudnikov in povpraševalcev uskladijo se oblikuje tržno ravnovesje in s tem ravnovesna **tržna cena**. To je cena pri kateri so ponudniki pripravljeni ravno toliko prodati kot so kupci pripravljeni kupiti.

Ne glede na to ali se oblikuje višja ali nižja cena od ravnovesne, neuskklajenost med ponudbo in povpraševanjem povzroči, da cena teži proti ravnovesju. Ker različni dejavniki vplivajo tako na ponudbo kot na povpraševanje, pa se tržno ravnovesje lahko poruši in se oblikuje novo, s tem pa se spremeni tudi ravnovesna cena.

Sprememba tržnega ravnovesja

- 1.) dohodek potrošnikov se poveča
- 2.) tehnologija se izboljša
- 3.) Povišajo se proizvodni stroški, hkrati pa se povišajo tudi cene substituta
- 4.) Zakaj se lahko v času dobre letine da imajo kmetje nižji dohodek kot v času slabe?

Včasih pa se cene ne oblikujejo tržno, ampak se država vmeša v delovanje cen (npr. mleko). Želijo da je ta dobrina na voljo vsem državljanom. Če želi država oblikovati nižjo ceno od tržne bi se ponudba znižala, povpraševanje pa zraslo. Zato mora uvesti dodatne ukrepe tako da pomaga prodajalcem z subvencijo. Druga možnost je da povpraševanje zmanjša, zato zviša davke potrošnikov.

Dejavniki, ki vplivajo na oblikovanje tržnega ravnovesja:

Dejavniki tržnega ravnovesja	POTROŠNIK	PONUĐNIK
<i>Osnovni motiv</i>	zadovoljitev potrebe	maksimiranje dobička
<i>Omejitve</i>	cena, dohodek	stroški, tehnologija
<i>Trženje na trgu</i>	čim nižja cena	čim višja cena
<i>Krivulja</i>	padajoča	rastoča
<i>Ključni dejavnik</i>	potreba/korist	strošek/tehnologija

Primer ravnovesne cene in ravnovesne količine v točki tržnega ravnovesja:

Cena V EUR/t	380	350	340	320	300	280	260	250	240
Tržno povpraševanje v t	20	30	55	80	110	140	180	210	220
Tržna ponudba v t	225	185	160	130	110	90	70	50	30

← presežna ponudba
presežno povpraševanje →
 Vir: Lasten

