

PROSOJNICE 1

POVPRAŠEVANJE ne zmanjša ko ne cena poveča in obratno.
EKONOMSKA VPRAŠANJA: Kaj proizvajati, kako proizvajati, kdaj
proizvajati, za koga proizvajati. → V teh vprašanjih odloča POUČENJA
PONUDBA - količina ponudbe se poveča, ko ne cena poveča
in obratno.

Dejavilni povpraševanja so: cena izdelka, cene substitutov,
cene komplementov, demografski dejavniki (starost, spol, rasa...)
Psihološki dejavniki (občutanje, vrednote, interesi...), civiliz.
stil (vabljivele navade...), reklama, lobiranje...

SUBSTITUTI: ~~švedski fijski, karkov~~, hamburgeri in hot dog,
elektrika in plin, ~~previd, karkov~~

HOMOGENI IZDECKI: določene vrste čita, jidlo, cement,
kemikalije... Mnogi industrijski izdelki z natavna specifikacija
restavir.

DIFERENCIRANI IZDECKI: avti in motorji, rač. in kopirni stroji,
ure in kamere, tv filmi in programi... mnogi drugi izdelki,
ki so novodni a se evlri.

KOMPLEMENTARNI IZDECKI: kava in sladkor, hot dog
in gošica, avto in benzin, PC in prog. oprema.

DEJAVNIKI PONUDBE: Poleg cene se vpliva na
ponudbo: cena resursov na proizvodnja, tehnologija, ki
je na voljo na proiz. tega izdelka, pitalovanja proizvodnje
cen, "teviln prodajalcev.

KRIVULJA POVPRAŠEVANJA IN PONUDBE: kadar gre
za premike po obstojni krivulji, se spremeni cena.
Kd pa na razjemanje ali zmanjšanje količine vplivajo
drugi dejavniki, se prevrne cela krivulja.

VRSTE ELASTIČNOSTI POUPRAŠEVANJA

- cenovna elastičnost povp. - na koliko se spremenijo povprečne količine, če se spremenijo cene izdelka.
- živna cenovna elastičnost povpraševanja - na koliko se spremenijo povprečne količine izdelka, če se spremenijo cene njegovih substitutov in komplementov
- dobodhorna elastičnost - na koliko se spremenijo povprečja, če se spremenijo realni dohodni potrošnikov.

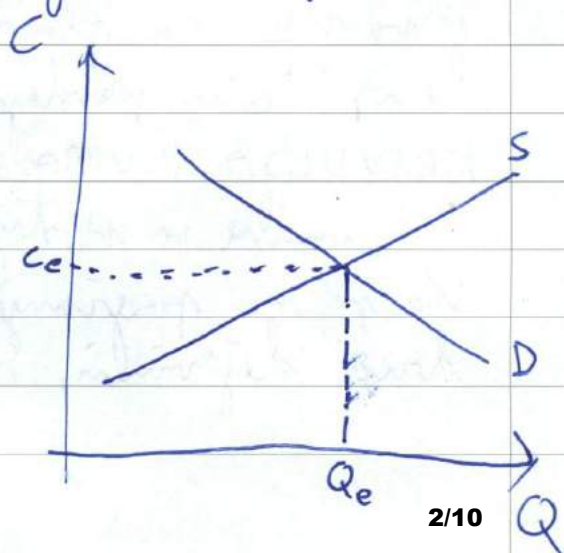
CENOVNO NEELASTIČNI IZDEKTI so njihovi življenjske potrebniki, nimajo velikih substitutov, se porabijo v kratkem času, ne se uporabljajo pogosto...

KRITICNA ELASTIČNOST JE VEČJA, ko na na voljo imajo substituti, se pojavijo komplementi, je veliko podjetij na trgu izdelka, izdelki in storitve niso diferencirani, je trg razvit...

POUVERAVA MED ELASTIČNOSTJO, POUPRAŠEVANJEM IN PRIHODKOM: ◦ kljub nižanju cene neelastičnega izdelka ne bistveno se poveča povpraševanje (ker si potrošniki ne želijo izdelka vr. ga se rabijo), prihodek se celo manjša

◦ nižanje cene elastičnega izdelka poveča povpraševanje in prihodek.

ELASTIČNOSTI PONUDBE $\rightarrow S$
POUPRAŠEVANJE $\rightarrow D$
RAVNOVESNA CENA $\rightarrow C_e$
PONUDBA $\rightarrow Q_e$
RAVNOVESNA KOLIČINA $\rightarrow Q_e$



PROSOJNICE 2

ORGANIZACIJSKI MODEL TRGA

- Tržna struktura:
- Tržna koncentracija
 - Diferencijalni izdelki
 - Višje svide
 - Stroški poslovanja
 - Tržna poverljivost

- Tržno upravljanje:
- Cenovno obnašanje
 - Strategijski izdelki in odločitve
 - Razvoj in inovacije
 - Investicije
 - Zakonodajstvo

- Tržna uspešnost:
- Mikroekonomska učinkovitost
 - Makroekonomska učinkovitost

VRSTE TRŽNIH STRUKTUR: Monopol, Oligopol, Monopolna konkurenca, Spolna konkurenca.

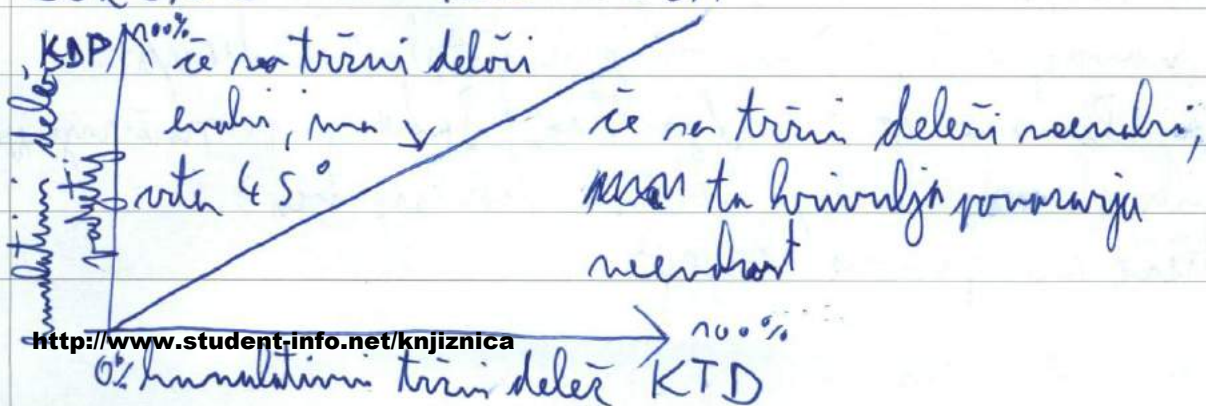
KONCENTRACIJSKI TRGA MERILO:

- n številom podjetij;
- n tržnim deležem;
- n deležem upravnih (kupcev);
- koncentracijski koeficient.

KOEFICIENT KONCENTRACIJE

Nišna konc.	$\geq 50\%$ (KK4)	$\geq 75\%$ (KK8)
Srednja konc.	$33\% \leq$ do 50% (KK4)	$50\% \leq$ do 75% (KK8)
Nišna konc.	$\leq 33\%$ (KK4)	$\leq 50\%$ (KK8)

LORENZOVA KRIVULJA



HERFINDAHL - HIRSCHMAN INDEKS (HHI)

HHI izračunava tako, da trije deli posameznih podjetij kvadriramo in nato te trije delove podjetij sestevamo.

- $HHI > 1800$ - visoka koncentracija
- $1200 \leq HHI \leq 1800$ - srednja - || -
- $HHI \leq 1200$ - nizka - || -

KONCENTRACIJA LASTNOSTVA SE ZGODI, KO:

- pride do združitve dveh ali več prebodovalno neodvisnih podjetij,
- ena ali več oseb, ki že nadzorujejo najmanj eno podjetje, z nakupom vrednotnih papirjev ali premoženja, s pogodbo ali kakor drugače pridobi neposreden ali posreden nadzor nad drugimi podjetji ali njegovim delom,
- dve ali več podjetij utvorijo skupno podjetje (joint-venture)

RAST PODJETJA POSPEŠUJEJO:

- Lant pospeševanja za izdelkih ali storitvah,
- Nova tehnologija, ki poveča produktivnost in trije deli
- Substitutni izdelki oz. storitve, ki jih lahko ponudi podjetje
- Surpoložljivi viri (finančni in upravljalni)

DEJAVNIKI, KI OVIRAJO RAST PODJETJA:

- Glob management;
- Pomanjkanje kapitala;
- Tradicija podjetja;
- Pomanjkanje inovativnosti;
- Budanje pospeševanja za izdelkih ali storitvah;
- Močna konkurenca;
- Politične in pravne ovire.

DIFERENCIACIJA IZDELKA:

- lastnosti izdelka (barvna oblika, posebne lastnosti, delovanje, trajnost, razenljivost)
- lastnosti storitev (kakovost naročanja, dobava, montaža, izobraževanje strank, metranje, vedreovanje, popravila)
- lastnosti osebnosti (povabljenost, prijazenost, zanesljivost, razenljivost, komunikativnost, uspešnost...)

KONKURENČNE VREDNOSTI SE USTVARJAJO:

- n. patenti, blagovna znamka, nevednost, boljša ~~koz~~ tehnologija...
- dovolj velikih višinskih datijem časovno obdobje
- n. oddelovanjem n. skupnih višinskih (joint ventures)

BLAGOVNA ZNAMKA • je pomena na kakovost, nevednost; • je ime, znak ali kombinacija znakov; • povzroča lastnosti oz. predstavlja izdelke, s oblikovanjem tako, da poudari in razvira istovrstne; • pomena konkurenčne prednosti.

VSTOPNE OVIRE so ekonomski dejavniki, ki onemogočajo ali otežujejo novim podjetjem vstop na trg, na katerem se niso delovali.

- So to:
- visina potrebnega kapitala,
 - ekonomski obsegi
 - diferenciacija izdelka
 - prelopi stroški
 - vlada politika
 - konkurenčne prednosti...

PROSOJNICĚ 3

VRSTĚ STROŠKOV: - FIKSNI → stroški, ki se ne spreminjajo s spremembami količine outputa.

- VARIABILNI → stroški, ki se spreminjajo s spremembami outputa.

FIKSNi: nakupi zemljišč, opreme, amortizacijske premije, najemnine, obresti kreditor, oglaševanje...

CELOTNI IN POUPREČNI FIKSNI STROŠKI:

~~CELOTNI~~

CFS = cena x količina fiksnih inputov

$$PFS = \frac{CFS}{Q}$$

(CFS) - celotni fikсни stroški

PFS - povprečni -||- -||-

Q - količina proizvodnje (outputa)

REMANENTNOST ali VZTRAJNOST FIKSNIH STROŠKOV je neravnovesje takojšnjega zmanjšanja fiksnih stroškov in se zmanjša ob večji outputu.

Z zmanjševanjem outputa se fikсни stroški ne zmanjšujejo za enaki stopnji, kar se prej povečevali, zato nastajajo jalovi stroški

POUPREČNI IN CELOTNI JACOVI STROŠKI

$$PJS = PFS(Q_{dej}) - PFS(Q_{max})$$

$$CJS = PJS \times Q_{dejanski}$$

VARIABILNI ALI SPREMENLJIVI STROŠKI

- reproduktivni materiali; - palivo delci; - sestavni deli;
- energija; - glazir, rezane na norma ali izid;
- embalaza...

CELOTNI IN POUPREČNI VARIABILNI STROŠKI

CVS = cena x količina variabilnih inputov

$$PVS = \frac{CVS}{Q}$$

VRSTE VARIABILNIH STROŠKOV:

- sorazmerni ali proporcionalni
- padajoči ali depresivni
- naraščajoči ali progresivni

ČELOTNI STROŠKI

$$CS = CFS + CVS$$

CS - celotni stroški poslovanja

POVPREČNI STROŠKI

$$PS = \frac{CS}{Q} = \frac{CFS}{Q} + \frac{CVS}{Q} = PFS + PVS$$

PS - povprečni stroški

DODATNI IN MEJNI STROŠKI

$$DS = \Delta CS$$

$$MS = \frac{\Delta CS}{\Delta Q}$$

Pri sprejemanju odločitve o outputu so pomembni MS.

Če se prihodek od prodaje dodatne enote izdelka (MP) poveča bolj kot stroški te enote (MS), je sprememba outputa smiselna.

$$MP \geq MS$$

PROSODNI ČE 4

EKONOMIJA OBSEGA je dolgoročno upadanje stroškov, ki ga dosegamo pri proizvodnji večjih količin.

INTERNE EKONOMIJE OBSEGA

- tehnične (stroji in oprema);
- rodstvene (specializirani

oddelki); finančne; marketinške; nabavne

EKSTERNE (ZUNANJE) EKONOMIJE OBSEGA

- razpoložljivost usposobljene delovne sile na določnem območju
- podporne institucije; - razvita transportna sredstva;
- ugled regije...

PRIMER: MATSUSHITA

Japonec, lastnik podjetja.

INTEL

GENERAC MOTORS

GM in TOYOTA

DISEKONOMIJA OBSEGA

Dolgoročno varovanje povprečnih stroškov zaradi upadajočih donosov obsega v proizvodnji.

upr: za podjetje postane prevelika, lahko postane neizplačljiva.

DEJAVNIKI DISEKONOMIJE OBSEGA

- odra gpa v proizvodnji
- težnja k ločitvi proizvodnih virov, lahko povečajo stroške transportnih stroškov
- distribucija velikega obsega izdelkov je lahko zelo draga
- neustrezna koordinacija in nadzor.

CĚNOVNÁ ELASTIČNOSTI POUPRAŠEVÁNÍ

$$\% \Delta Q = \frac{\Delta Q}{Q_{\text{pov}}}$$

$$E_c = \frac{\text{změna kulturního kupování (\%)}}{\text{změna ceny (\%)}}$$

$$E_c = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta C}$$

$|E_c| > 1$ - elastická poptávka

$|E_c| < 1$ - neelastická poptávka

$|E_c| = 1$ - jednotlivá elastická popt.

$|E_c| = 0$ - úplná neelastická popt.

$|E_c| = \infty$ - úplná elastická popt.

KŘÍŽNÁ ELASTIČNOST POUPRAŠEVÁNÍ

$$E_K = \frac{\text{změna kulturního kupování A (\%)}}{\text{změna ceny výrobku B (\%)}}$$

$$E_K = \frac{\% \Delta Q_A}{\% \Delta C_B}$$

$0 < E_K < \infty$ - A a B jsou substituta

$-\infty < E_K < 0$ - A a B jsou komplementa

DOHODKOVNÁ ELASTIČNOST POUPRAŠEVÁNÍ

$$E_D = \frac{\text{změna kulturního kupování (\%)}}{\text{změna dohodu (\%)}}$$

$$E_D = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta D_r}$$

$-\infty < E_D < 0$ - inferiorní výrobek

$0 < E_D < 1$ - životní výrobek

$1 < E_D < \infty$ - luxusní výrobek

RAZPOUSKÁ CĚNOVNÁ ELASTIČNOST

$$E_c = \frac{\Delta Q}{\Delta C} \cdot \frac{C_1 + C_2}{Q_1 + Q_2} \quad \text{ali} \quad E_c = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta C}$$

STROŠKI

$CFS = \text{CENA} \cdot \text{KOLIČINA FIKSNĚH ~~INPUTOV~~ INPUTOV$

$$PFS = \frac{CFS}{Q}$$

$$PJS = PFS(Q_{dej}) - PFS(Q_{max})$$

$$CJS = PJS \times Q_{dejanski}$$

$$PVS = \frac{CVS}{Q}$$

$CVS = \text{CENA} \cdot \text{KOLIČINA VARIABILNĚH INPUTOV}$

$$CS = CVS + CFS$$

$$PS = \frac{CS}{Q} = \frac{CVS}{Q} + \frac{CFS}{Q} = PVS + PFS$$

$$DS = \Delta CS \quad MS = \frac{\Delta CS}{\Delta Q}$$