

1. poglavje TEMELJI EKONOMIJE**REDKOST IN UČINKOVITOST – EKONOMSKI TEMI DVOJČICI**

(1)

Ekonomija je študij o tem, kako družbe uporabljajo redke razpoložljive vire za proizvodnjo potrebnih dobrin in kako te razdeljujejo med ljudi: ZA TO OPREDELITEV ekonomije sta temeljni dve ideji ekonomije: da so dobrine redke in da mora družba svoje razpoložljive vire uporabljati učinkovito. Ekonomija je pomembna veda zaradi dejstva redkosti in želje po učinkovitosti.

Temeljni ekonomski problem je **relativna redkost dobrin** namenjenih končni potrošnji. Cilj vsake družbe je odpravljanje te omejitve - Temeljni proces za to je **proizvodnja**, ki pa je omejena z razpoložljivim obsegom produkcijskih faktorjev = INPUT (delavci, surovine, denar = so tudi ekonomske dobrine)

+ 2. ekonomski problem: **redkost produkcijskih faktorjev**

Redkost dobrin, namenjeni končni potrošnji: dobrin ni v neomejenih količinah (proste in brezplačne, zrak, morska voda) Če seštejemo vse želje, hitro ugotovimo, da preprosto ni dovolj dobrin in storitev niti za to, da bi zadovoljili majhen delež vseh potrošnikovih želja. Potrebno je, da gospodarstvo najbolje uporablja svoje omejene vire; to nas pripelje do pojma **Učinkovitost**- družbenih virov, ki da največ outputa za zadovoljevanje človeških želja in potreb; ali natančneje gospodarstvo proizvaja učinkovito, ko ne moremo povečati ekonomske blaginje nikomur ne da bi jo s tem poslabšali drugemu.

Bistvo ekonomije je torej spoznanje o realnosti redkosti in iskanje organiziranosti družbe na način, ki omogoča najučinkovitejšo rabo virov. V tem je prispevek ekonomije k blaginji človeštva

(3)

MIKROEKONOMIKA (Mikroekonomija) - delovanje ekonomskih zakonitosti z vidika posameznega ekonomskega subjekta (podjetja, posamezniki = gospodinjstva)

Se ukvarja z obnašanjem posameznih entitet, kot so trgi, podjetja in gospodinjstva. (Adam Smith Bogastvo narodov – utemeljitelj)

(utemeljitelj Adam Smit;) –veja ekonomije, ki se ukvarja z obnašanjem individualnih entitet, kot so trgi, podjetja in gospodinjstva ; delovanje ekonomskih zakonitosti z vidika posameznega ekonomskega subjekta (nosilce ek. Dejavnosti so podjetja, posamezniki organizirani v gospodinjstva

MAKROEKONOMIKA – delovanje ekonomskih zakonitosti z vidika narodnega gospodarstva kot celote (država) (Keynes – preusmeril pozornost na makroekonomijo)

1929 gospodarska kriza, potrebno je sodelovanje države z aktivno proračunsko politiko; dodatno povpr. Povečana proizvodnja = **Makroekonomija – (Kaynes 1935) se ukvarja** delovanje ekonomski zakonitosti z vidika celotnega narodnega gospodarstva) z delovanjem celotnega gospodarstva.

(4)

Dva kriterija presoje, ki delujeta skupaj:

Pozitivna ekonomika : analizira izvirmo delovne ekonomskih zakonitosti (ugotavlja, kaj je trenutno ali kaj se je v preteklem dogajalo na mikro/makro

Normativna ekonomika: (vključuje etične sodbe, vrednote in norme pravičnosti.)opredeljuje, kako naj bi delovale ekonomske zakonitosti (kaj naj bi bilo v bodoče; vizije, cilji, predlogi kako bi jih dosegali)

POZITIVNA EKONOMIJA – analizira izvirmo delovanje ekonomskih znanosti. **Ugotavlja, kaj se je zgodilo v preteklosti in kaj se dogaja v sedanjosti v mikro in makro ekonomiji.**

Se ukvarja z vprašanji kot so, zakaj zdravniki zaslužijo več kot čistilke? Ali prosta trgovina dviguje ali znižuje plače večine Američanov? Kakšen je ekonomski učinek povišanja davkov? Čeprav je težko odgovoriti na ta vprašanja, jih je mogoče rešiti na osnove analize in empiričnih podatkov. To jih postavi na področje pozitivne ekonomije.

PRI ANALIZI POZITIVNE EKONIMIKE UPORABLJAMO 2 ANALIZI:

- ZVEZNA ANALIZA (kadar delovanje ekonomskih zakonitosti opišemo z matematično funkcijo)
- DISKRETNNA ANALIZA (kadar so podatki, ki opisujejo določeno ekonomsko zakonitost, dani kot diskretna števila)

NORMATIVNA EKONOMIJA – opredeljuje, kako naj bi delovale ekonomske zakonitosti. **Kaj bo v prihodnosti, postavlja cilje in predlaga, kako se jih bo doseglo (razvojni načrti)**

Vključuje etične sodbe, vrednote in norme pravičnosti. Naj zahtevamo od revnih, da delajo, če dobivajo socialno podporo? Naj dovolimo povečanje brezposelnosti, da bi omejili rast inflacije cen? Na ta vprašanja ni pravih/napačnih odgovorov, ker vključujejo etiko in vrednote. Rešiti jih je mogoče le s politično razpravo in odločitvijo, ne pa zgolj z ekonomsko analizo.

Tri temeljna vprašanja ekonomske civilizacije oz trije temeljni ekonomski problemi – kaj, kako in za koga?

Kaj –katere dobrine bomo proizvajali in v kakšnih količinah (To določajo so cene na trgu blaga, ki nastanejo zaradi interakcije med ponudbo in povpraševanjem) Tiste dobrine, ki so bolj iskane, redke imajo višje cene in višji dobiček = motiv gospodinjstev

Kako – kdo bo proizvajal in s katerimi viri (Glede na cene proizvodnih dejavnikov, ki so vodilo k odločitvi za eno od kombinacij proizvodnih dejavnikov glede na raven tehnologije) Ustrezna kombinacija proizvodnih faktorjev, čim nižji stroški!; odvisno od cene proizvodnih faktorjev; trg proizvodnih dejavnikov

SUBSTITUCIJA faktorjev = pri spremenjeni ceni = zamenjava dražjih faktorjev s cenejšimi

Sprememba RELATIVNIH cen; primerjamo c. Kapitala in c. Dela v določenem času in gledamo, kako se spreminjajo.

Za koga – kdo bo jedel sadove ekonomske dejavnosti

Vsi, ki so sodelovali v produkciji, dobijo ustrezne nagrade:

Delavci – plače = cena dela

Kapital: obrestna mera = ki se oblikuje že na trgu proizvodnih faktorjev glede na celo proizv. dejavnikov.

(2)

V splošnem ločimo dva v temeljih različna načina organiziranja gospodarstva.

- **Etatistični** – vlada sprejema večino ekonomskih odločitev, tudi na vrhu hierarhije dajejo ekonomska navodila tistim nižje na lestvici. **Komanditno** ; vlada sprejema vse pomembne odločitve o proizvodnji in porazdelitvi (Sovjetska zveza 20. stol. Vlada lastnica proizv. Sredstev, podjetij, nadzoruje, usmerja. Vlada je temeljna ekonomska vprašanja reševala na osnovi lastništva virov in svoje moči.
- **Kapitalistični** – (ZDA) odločitve sprejema trg, kjer se posamezniki ali podjetja prostovoljno strinjajo, da bodo zamenjali dobrine in storitve navadno za plačilo z denarjem. **Tržno gospodarstvo** je tisto v katerem posamezniki in zasebne družbe sprejemajo pomembne odločitve o proizvodnji in potrošnji. Sistem cen, trgov dobičkov in izgub, spodbud in nagrad določa kaj, kako in za koga. Podjetje proizvaja dobrine, ki prinašajo najvišji dobiček (kaj) z metodami proizvodnje, ki so najcenejše (kako) Potrošnja določajo posameznikovi odločitve, kako potrošiti dohodke (za koga). Skrajnost tržne ekonomije, v kateri se država ne vmešava v ekonomske odločitve imenujemo Laissez-faire gospodarstvo.

Vse družbe so **mešana gospodarstva** z elementi trga in centralnega planiranja.

(j) Družbene formacije v Evropi (je organizacijska oblika družbe, način proizvodnje z ustrežno ideološko, politično in socialno nadstavbo):

- **etatistično = komandno gospodarstvo** (razvoj iz slovanskega in polazijskega načina proizvodnje)

POLITIČNI SISTEM: Enostrankarski politični sistem

DRUŽBENOEKONOMSKI SISTEM: Državna lastnina, plan, centralizirano odločanje

EKONOMSKI SISTEM: Zakone sprejema strankarska elita

EKONOMSKA POLITIKA: Pretežno neposredni ukrepi

- **kapitalistično gospodarstvo** (razvoj iz antičnega in germanskega načina proizvodnje)

POLITIČNI SISTEM: večstrankarski

DRUŽBENOEKONOMSKI SISTEM: zasebna lastnina, tržišče, decentralizirano odločanje

EKONOMSKI SISTEM: zakone sprejema parlament

EKONOMSKA POLITIKA: pretežno posredni ukrepi

(5) Ekonomski krožni tok

4 faze gospodarjenja

1. proizvodnja (odpravljanje relativne redkosti dobrin) je lahko naturalna: za svoje potrebe (blago za blago = trampa), blagovna ; blago proizvedeni na trgu, .- blagovno denarna
2. menjava (menjava enih dobrin za druge – dandanes s denarjem)
3. razdelitev (delitev proizvedenih količin – zaslužka, ... – med člane družbe)
4. poraba (potrošnja dobrin, ki opravičuje vse predhodne aktivnosti)

3 ekonomski subjekti (gospodinjstva, podjetja & nosilci ekonomske politike)

Gospodinjstva

So povpraševalci na trgu blaga oz. dobrin (zadovoljevanje lastnih potreb) in hkrati tudi ponudniki proizvodnih dejavnikov (imajo v lasti določeno premoženje)

Podjetja

Ukvarjajo se s proizvodnjo ali storitveno dejavnostjo za namene končne in intermediarne potrošnje, čigar posledica je ustvarjanje ponudb na trgu blaga (dobrin) hkrati pa so povpraševalci po proizvodnih dejavnikih.

Nosilci ekonomske politike

Grobo rečeno je to vlada, ki ji rečemo tudi država, ki s svojimi ukrepi spreminja pogoje gospodarjenja, da bi bili ti čim boljši. V ozadju pa stojijo vse vladne institucije (pobiranje davka z namenom financiranja svojih aktivnosti) in centralna banka (regulacija denarja v obtoku in vplivanje na razdelitev in menjavo in posledično na proizvodnjo in potrošnjo.

Inputi – so proizvodi ali storitve, ki jih uporabljamo v proizvodnji dobrin in storitev. **Proizvodni dejavniki (inputi)** – zemlja delo, kapital.

Outputi – so različne uporabne dobrine in storitve, ki so rezultat proizvodnega procesa.

Krivulja proizvodnih možnosti – kaže maksimalno količino proizvodnje, ki jo lahko dosežemo v gospodarstvu ob danem tehnološkem znanju in količini razpoložljivih inputov. Predstavlja izbor dobrin in storitev, ki so na voljo kaki družbi. Omejitev redkih virov pomeni izključujoč proizvodni izbor med proizvodom a in b (maslo, puške).

Ekonomska rast premakne transformacijsko krivuljo navzven

Opportunitetni stroški – so stroški izgubljene alternative – dobrine ali storitve.

Proizvodna učinkovitost – je položaj, ko družba ne more povečati outputa ene dobrine brez zmanjšanja količine kakšne druge dobrine. To pomeni, da je gospodarstvo pri proizvodni učinkovitosti na krivulji proizvodnih možnosti. Izven oz. znotraj lahko deluje le za krajši čas (revolucija, visoka brezposelnost, vladne omejitve..)

Kako beremo grafe

Krivulja proizvodnih možnosti - predstavlja maksimalno količino para dobrin ali storitev, ki jih lahko proizvede gospodarstvo pri danih virih, ob predpostavki, da so vsi viri polno zasedeni.

Spremenljivka je količina, ki nas zanima in jo je mogoče opredeliti in meriti ter lahko zavzame različne vrednosti ob različnih časih in na različnih krajih.

Nagib krivulje – predstavlja spremembo ene spremenljivke, ko se spremeni druga spremenljivka oz. je sprememba spremenljivke Y na navpični osi na enoto spremembe spremenljivke X na vodoravni osi oz. je natančna številčna mera razmerja med spremembo Y in spremembo X.

Nagib ni enako strm

Nagib je mogoče izraziti kot številko. Meri spremembo Y na enoto spremembe X oz. dvig na vodoravni premik. Kaže ali je razmerje med X in Y sorazmerno ali inverzno. Sorazmerje obstaja takrat, ko se spremenljivki premikata v isto smer, inverzno pa ko se premikata v različni smeri.

Premik, pomik – Pomik je vzdolž krivulje, premik pa ko se premakne celotna krivulja.

2. poglavje –PREMIKAJOČA SE MEJA MED TRGI IN VLADO (str. 25)

KAJ JE TRG

Država blaginje- je sistem v katerem trgi usmerjajo drobne dejavnosti dnevnega ekonomskega življenja, medtem ko vlade nadzorujejo družbene razmere in zagotavljajo pokojnine, zdravstveno varstvo in druge elemente mreže socialne varnosti.

Tržno gospodarstvo – je dovršen in zapleten mehanizem za usklajevanje ljudi, dejavnosti in podjetij na osnovi sistema cen in trgov. V tržnem gospodarstvu ni odgovoren za proizvodnjo, potrošnjo, porazdelitev in oblikovanje cen noben posameznik ali organizacija.

Trg – je mehanizem, ki povezuje kupce in prodajalce, da določijo ceno in količino posameznih dobrin in storitev. Poznamo trge potrošnih dobrin in trge proizvodnih dejavnikov (delo, zemlja)

Cena- je vrednost dobrine izražena v denarju. Cene usklajujejo odločitve proizvajalcev in potrošnikov na trgu. Višje cene vodijo v zmanjšanje nakupov potrošnikov in spodbujajo proizvodnjo. Nižje cene pa spodbujajo potrošnjo in zavirajo proizvodnjo. Cene so tisti del tržnega mehanizma, ki ga uravnoveša.

Tržno ravnovesje – predstavlja uravnoteženost med vsemi različnimi kupci in prodajalci. Ko so vse sile, ki delujejo na gospodarstvo, uravnovešene, trgi poiščejo tržno ravnotežje ponudbe in povpraševanja. Trg poišče ravnotežno ceno, ki hkrati zadovolji želje kupcev in prodajalcev.

Načelo nevidne roke- vsak posameznik se s tem ko sledi le lastni koristi obnaša kot da bi ga vodila nevidna roka, da doseže tisto, kar je najbolje za vse. Adam Smith je učil, da bo nevidna roka trga vodila k optimalnemu ekonomskemu izidu, ko posamezniki sledijo lastnim interesom. In čeprav trgi še zdaleč niso popolni, so se izkazali kot izjemno učinkoviti pri reševanju ekonomskih problemov: kako, kaj in za koga. Pri določanju kako in kaj deluje tržni mehanizem takole: dolarske glasovnice ljudi vplivajo na cene dobrin, te cene so vodilo za količino različnih dobrin, ki naj jih proizvedemo. Ko ljudje povprašujejo po večji količini določene dobrine, podjetja lahko povečajo dobiček, če proizvajajo več te dobrine. V popolni konkurenci mora podjetje najti najcenejšo metodo proizvodnje z učinkovito uporabo dela, zemlje in drugih dejavnikov. Če mu to ne uspe, bo imel izgubo in bo končno izrinjeno s trga.

Hkrati **ko cene** rešujejo problem **kako in kaj, rešujejo tudi problem za koga**.

Porazdelitev dohodkov določa lastništvo proizv. dej. (zemlja, delo, kapital) in cene teh dej. (faktorske cene) Ljudje, ki imajo rodovitno zemljo ali sposobnost, da zadenejo gol bodo zaslužili dosti dolarskih glasovnic za nakup potrošnih dobrin. Tisti brez lastnine, in s spretnostmi, barvo ali spolom, ki na trgu niso cenjeni bodo dobili nizke dohodke

Tržni mehanizem temelji na ponudbi in povpraševanju, ko rešuje tri ekonomske probleme (kaj, kako za koga)

TRGOVINA, DENAR IN KAPITAL

Denar je mera ekonomske vrednosti stvari in financiranja trgovanja. Je menjalno in plačilno sredstvo. Ustrežno upravljanje ponudbe denarja je ena glavnih vlog vladne makroekonomske politike v vseh državah. lade nadzorujejo ponudbo denarja preko centralnih bank. Uide lahko iz nadzora in njegova hitra rast povzroči hiperinflacijo s hitro rastjo cen. Ustrežno upravljanje ponudbe denarja je ena od glavnih nalog vladne makroekonomske politike v vseh državah.

Glavni proizvodni dejavniki : kapital, zemlja in delo

- **Kapital** – je proizvedeni dejavnik proizvodnje, trajni input, ki je sam output gospodarstva. Večja količina kapitala pomaga gospodarstvu rasti hitreje, saj potiska krivuljo proizvodnih možnosti navzven. Je eden izmed treh glavnih proizvodnih dejavnikov. Druga dva zemlja in delo pogosto imenujejo tudi primarna proizv. dej. Kapital moram pa proizvesti preden ga lahko uporabimo.

Rast, izhajajoča iz žrtvovane sedanje potrošnje; varčevanje – Precej ekonomske dejavnosti zahteva odpovedovanje sedanji potrošnji, da povečamo količino kapitala, Vsakokrat, ko vlagamo, zgradimo novo tovarno, cesto, izboljšamo kakovost izobraževanja – izboljšujejo prihodnjo produktivnost našega gospodarstva in povečujemo prihodnjo potrošnjo.

Kapitalizem – sposobnost posameznikov, da so lastniki in imajo koristi od svojega kapitala. Lastninske pravice podeljujejo njihovim imetnikom sposobnost da so lastniki in imajo koristi od svojega kapitala =kapitalizem. Lastninske pravice so omejene = davki na premoženje in dediščino, onesnaževanje...

Lastninske pravice opredeljujejo sposobnosti posameznikov in podjetij za posest, nakupovanje in prodajo ter uporabo kapitalnih dobrin in drugega premoženja v tržnem gospodarstvu.

Specializacija, trgovanje oz. trgovina in kapital so ključ do produktivnosti razvitega gospodarstva. Specializacija izredno izboljšuje učinkovitost, večja proizvodnja pa omogoča trgovanje . Uporaba denarja je temelj za hitro in učinkovito menjavo. Delo in kapital sta povezana, ker se sredstva za nakup kapitala pretekajo preko finančnih trgov. Na njih se lahko prihranek enih preoblikuje v prihranek drugih.

EKONOMSKA VLOGA VLADE

Naloga vlade v tržnem gospodarstvu; TRI GLAVNE FUNKCIJE:

- izboljšanje **učinkovitosti** (pospeševanje konkurence, omejevanje negativnih zunanjih učinkov npr. onesnaževanja in zagotavljanje javnih dobrin)
- spodbujanje socialne **pravičnosti**; z uporabo davkov in vladnih izdatkov za prerazdelitev dohodka k posameznim skupinam
- **ohranjanje makroekonomske stabilnosti in rasti** (zmanjšuje brezposelnost in inflacijo ter spodbujajo ekonomsko rast – s proračunskim (fiskalnim) in denarnim (monetarnim) uravnavanjem.

UČINKOVITOST:

Smith je spoznal, da je mogoče oblike tržnega mehanizma povsem izkoristiti le s **popolna konkurenca** – vse dobrine in storitve imajo ceno in z njimi trgovimo na trgih ter da nobeno podjetje ali potrošnik nista dovolj velika, da bi lahko vplivala na tržno ceno.; nobeno podjetje ali potrošnik nista dovolj velika, da bi lahko vplivala na tržno ceno. Doktrina nevidne roke se nanaša na gospo. S popolno konkurenčnimi trgi. V takih razmerah bo rezultat delovanja trgov učinkovita razporeditev (alokacija) virov in bo gospodarstva na svoji krivulji proizvodnih možnosti. **Pazi!** Konkurenca je lahko zaradi mnogih razlogov pomanjkljiva: Trije najpomembnejši razlogi so **nepopolna konkurenca**, kot pri monopolih, **negativni zunanji učinki**, kot pri onesnaževanju in **javne dobrine**, kot so npr. avtoceste in narodna obramba. To lahko vodi v neučinkovito proizvodnjo ali potrošnjo zato:

- **Nepopolna konkurenca** – se pojavi, ko lahko prodajalec ali kupec vplivata na ceno. Ko se ta pojavi se lahko gospodarstvo postavi na notranjo stran krivulje proizvodnih možnosti. Nepopolna konkurenca vodi v cene, ki zrastejo nad stroške in znižajo nakupe pod učinkovite ravni.
 - **Monopolist** – skrajna oblika nepopolne konkurence – edini ponudnik, ki sam določa ceno določene dobrine ali storitve.
 - **Zunanji (eksterni učinki): pomenijo** neprostovoljno povzročanje stroškov ali koristi tretjim osebam. Pojavijo se, ko podjetja ali ljudje mimo trgov povzročajo drugim stroške ali koristi. Vlado bolj skrbijo negativni kot pozitivni učinki. Vlada oblikuje predpise za nadzor zunanjih učinkov, ko so onesnaževanje voda, zraka, nevarnih odpadkov...
 - **Javne dobrine** – so izdelki ali storitve, za katere so stroški uporabe za dodatno osebo nič in posameznikov ni mogoče izločiti iz njihove uporabe (narodna obramba). Ko vlada kupuje javne dobrine, kot narodno obrambo ali svetilnike, se obnaša kot velik kupec.
- Davki** – cena za javne dobrine, niso prostovoljni.

PRAVIČNOST:

Ni nujno, da na osnovi trgov dobimo pravično porazdelitev dohodka. Razlog je, da dohodke določa široka paleta dejavnikov, ki vključujejo tudi delovni napor, izobraževanje, dediščino, cene proizv. dej. in srečo. Iz tega izhajajoča porazdelitev dohodka morda ne bo ustrezala pravičnim izidom. Dobre sledijo dolarskim glasovnicam in ne največjim potrebam.

Npr. Država vpelje progresivne (napredujoče) davke: tisti z večjimi dohodki obdavčenih po višjih stopnjah, kot tistim z manjšimi

Npr. Ker nizke davčne stopnje tistim, ki nimajo dohodka ne koristijo, lahko vlada uvede transferna plačila, ki so denarna izplačila (pomoč ostarelim, slepim, invalidom...)

MAKROEKONOMSKA RAST IN STABILNOSTI:

S skrbno uporabo proračunske in denarne politike lahko vlade vplivajo na output, zaposlenost in inflacijo.

Proračunska politika vlade temelji na njeni moči, da obdavči in potroški denar iz proračuna.

Denarna politika pomeni določanje ponudbe denarja in obrestnih mer.

Z uporabo teh dveh temeljnih orodij makro politike vlada lahko vpliva na raven celotnih izdatkov, stopnjo rasti in raven outputa, zaposlenosti in brezposelnosti ter raven cen in stopnjo inflacije v gospodarstvu.

Učinkovita in humana družba zahteva obe polovici mešanega sistema: trg in vlado. Če bi skušali urediti sodobno gospodarstvo le z enim od obeh elementov, bi bilo podobno, kot če bi skušali ploskati samo z 1 roko.

3. poglavje-OSNOVNI ELEMENTI PONUDBE IN POVPRASEVANJA (str. 43)

Analiza ponudbe in povpraševanja je orodje za razumevanje gibanja cen in outputov na posameznih trgih. Kaže, kako tržni mehanizem reši tri probleme, kaj kako in za koga. Pokaže, kako dolarske glasovnice odločajo o cenah in količinah različnih dobrin in storitev. Trg združi povpraševanja, ki prihajajo od potrošnikov, ko porazdeljuje svoje dohodke med razpoložljive dobrine in storitve, s ponudbami, ki prihajajo od podjetij, ki želijo maximirati svoje dobičke.

Teorija ponudbe in povpraševanja – kaže kako potrošnikove preference določajo njegovo povpraševanje po dobrinah, medtem ko so podjetniški stroški osnova ponudbe dobrin.

Tržna cena – nastane tam, kjer se vzpostavi konkurenčno ravnotežje, kjer so sile ponudbe in povpraševanja v ravnotežju.

POVPRAŠEVANJE (razpredelnica povpraševanja, krivulja povpraševanja)- je razmerje med ceno in kupljeno količino. Kaže povezavo med količino povpraševanja in ceno dobrine pri nespremenjenih ostalih elementih. Pri taki razpredelnici povpraševanja, ki jo grafično prikažemo s krivuljo povpraševanja, obdržimo druge spremenljivke, kot so družinski dohodki, okusi in cene drugih dobrin nespremenjene. Za skoraj vse dobrine velja **zakon padajočega povpraševanja** ki pravi, da količina povpraševanja pade, ko cena dobrine raste. Za zakon prikazuje padajoča krivulja povpraševanja.- nagnjena navzdol. Za tržnim povpraševanje se skrivajo številni vplivi: povprečni družinski dohodki, število preb., cene povezanih dobrin, okusi in posebni vplivi. Ko se ti vplivi spremenijo, se krivulja povpraševanja premakne.

Krivulja povpraševanja – je grafični prikaz razpredelnice povpraševanja. Količina in cena sta inverzno povezani, povečanje količine pomeni znižanje cene. Krivulja je padajoča (negativen nagib).

Zakon padajočega povpraševanja – ko cena izdelka poraste (in se ostali elementi na spremenijo) kupci kupijo manj te dobrine in obratno. Zakaj? Zaradi:

- **Učinek nadomestitve** – nadomestimo z drugo podobno dobrino
- **Učinek dohodka** – zaradi povečanja cen postanemo revnejši

Tržno povpraševanje – je vsota vseh individualnih povpraševanj. Krivuljo tržnega povpraševanja najdemo, če seštejemo količine povpraševanja za vse posameznike pri vseh cenah.

Kaj določa tržno krivuljo povpraševanja? povprečni dohodek (večji dohodek več kupijo), velikost trga (število prebivalcev), cene povezanih dobrin (nadomestki), okusi in preference (kultura, vera..), posebni vplivi (deževje-dežniki...)

Zakaj se krivulja povpraševanja premika? Ker se spreminjajo drugi dejavniki in ne le cena dobrine.

Premik krivulje – sprememba povpraševanja (premik krivulje v levo ali desno)

Pomik krivulje – sprememba količine povpraševanja (pomik v drugo točko na isti krivulji)

PONUDBA, razpredelnica ponudbe ali krivulja ponudbe dobrine kaže razmerje oz. povezavo med njeno tržno ceno in količino, ki so jo proizvajalci pripravljene proizvesti in prodati pri nespremenjenih drugih elementih. Povezuje ponujeno količino s ceno. Je naraščajoča (pozitiven nagib). Eden najpomembnejših razlogov za pozitiven nagib je zakon padajočih donosov. Eden najpomembnejših elementov, ki določajo ponudbo, so proizvodni stroški. Ko so proizv. stroški dobrine v primerjavi s tržno ceno nizki, se proizvajalcem splača ponuditi precej. Proizv. stroške v glavnem določajo cene inputov in tehnološki napredek.

Dejavniki, ki vplivajo na ponudbo-

- **tehnologija** (znižanje proizvodnih stroškov-povečanje ponudbe **tehnološki napredek**: Sestavljajo ga spremembe, ki zmanjšujejo količino inputov, ki jih potrebujemo za izdelavo enake količine outputa. Ta napredek vključuje znanstvena odkritja, uporabe obstoječe tehnologije, ali preproste reorganizacije toka dela)
- **cene inputov**(zmanjšanje plač delavcem zniža stroške in poveča ponudbo-)
- **cene povezanih dobrin**(cena substituta se poviša, se zmanjša ponudba drugega, ker se proizvodnja usmeri na prvega),
- **vladna politika**(odprava carin, poveča ponudbo..Okoljski in zdravstveni razlogi določajo, katere tehnologije lahko uporabljamo. Davki in predpisi o minimalni plači lahko močno povečajo ceno inputov.),
- posebni vplivi (če vlada spremeni zniža standarde, se ponudba poveča, vreme vpliva na kmetijsko ali smučarsko industrijo)

Premiki ponudbe Ponudba se spremeni, ko se spremeni katerikoli od vplivov razen cene proizvoda. Če govorimo o krivulji ponudbe pravimo, da se ponudba poveča (ali zmanjšala), ko se poveča (zmanjša) ponujena količina pri vsaki tržni ceni.

Tržno ravnotežje – se vzpostavi pri tisti ceni, pri kateri je količina povpraševanja enaka ponujeni. Pri tem ravnotežju ni težnje k padcu in ne rasti cene. Pri tem ravnotežju ni niti težnje k padcu niti težnje k rasti cene.

Ravnotežni ceni pravimo tudi cena, ki vzpostavi tržno ravnovesje.(količina, ki jo kupci želijo kupiti enaka količini, ki jo prodajalci želijo prodati). Temu pravimo ravnotežje. To označuje, da so vse ponudbe na naročila izpolnjena, knjige so uravnotežene in so tako povpraševalci kot ponudniki zadovoljni.

Premik ponudbe ali povpraševanja spremeni ravnotežno ceno in količino.

Povpraševanje naraste	Krivulja se pomakne desno	Cena naraste, količina naraste
Povpraševanje pade	Krivulja se pomakne levo	Cena pade , količina pade
Ponudbe naraste	Krivulja se pomakne desno	Cena pade, količina naraste
Ponudbe pade	Krivulja se pomakne levo	Cena naraste, količina pade

GRAFI!

6.poglavje PROIZVODNJA IN ORGANIZIRANJE POSLOVANJA (str. 102)

MIKRO proizvodnja:

Enačba celotne proizvodnje: $Q = f(X_1, X_2, \dots, X_n)$ to so proizvodni faktorji
Vzamemo samo dva produkcijska faktorja $Q = L, K$

POVPREČNA PRODUKTIVNOST PRODUKCIJSKEGA FAKTORJA

Če delimo količino proizvodnje s količino vlaganja nekega produkcijskega faktorja

$AP_L = Q/L$: povpr. produktivnost dela = koliko proizvodov ustvari 1 enota produkcijskega faktorja

MEJNA PROIZVODNJA ALI MEJNA PRODUKTIVNOST FAKTORJA I

Povečanje dejavnika L za ΔL bo povečalo proizvodnjo za ΔQ

Za koliko enot se bo povečal Q, če se L poveča za enoto

Proizvodna funkcija – je povezava med potrebnimi inputi in količino outputa, ki ga je z njimi mogoče proizvesti. Kaže največjo količino outputa, ki ga je mogoče proizvesti pri dani količini inputov. Opredeljena je za dano raven inženirskega in tehničnega znanja.

Celoten proizvod je celotna količina proizvedenega outputa v fizičnih enotah.

Mejni proizvod inputa je dodaten proizvod ali output, ki ga doda 1 dodatna enota tega inputa, medtem ko vsi ostali inputi ostanejo nespremenjeni.

Zakon padajočega mejnega proizvoda dobimo vedno manj dodatnega outputa, ko dodajam dodatne enote enega inputa, druge pa ohranjamo nespremenjene – pridobimo vedno manj dodatnega outputa ko dodajamo novo enoto dodatnega inputa.

Povprečni proizvod – je enak celotnemu outputu, deljenemu s številom enot inputa.

Zakon padajočih donosov – pravi, da bomo dobili manj in manj dodatnega outputa, ko dodajamo dodatne enote enega inputa, medtem ko ohranimo druge inpute nespremenjene (stalne) z drugimi besedami, ko povečujemo količino tega inputa, vse druge inpute pa ohranimo konstantne.

NPR. Ko dodajamo dani količini zemlje, strojev in drugih inputov dodatne enote inputa, kot je delo, ima delo na voljo o vse manj ostalih dejavnikov, s katerimi lahko dela. Na zemlji je vse večja gneča, stroji delajo preko običajne izkoriščenosti in mejni proizvod pada. Padajoči donosi so ključni dejavnik pri razlagi, zakaj so številke države v Aziji tako revne.

KOEFICIENT PRODUKTIVNOSTI:

ZA VSE MEJNE IZRAČUNE:

Padajoči donosi in mejni proizvod se nanašajo na odgovor outputa na povečanje enega samega inputa, ko so vsi ostali inputi nespremenjeni.- pri povečanju dela pri konstantni količini zemlje, poveča output hrane z vse manjšimi prirastki.

Donosi obsega

- Konstantni donosi obsega označujejo primer, ko sprememba vseh inputov vodi v sorazmerno spremembo outputa (če podvojimo delo, zemljo, kapital in druge inputa, potem se bo pri konstantnih donosih obsega podvojil tudi output – obrt
- Naraščajoči donosi obsega se pojavijo, ko povečanje vseh inputov vodi v več kot sorazmerno povečanje outputa – inženirski procesi
- Padajoči donosi obsega pomenijo, da hkratno povečanje vseh inputov vodi v manj kot sorazmerno povečanje celotnega outputa. – el. energija kjer so podjetja ugotovila, da je z rastjo elektrarn postalo tveganje za zlom proizvodnje preveliko.

Proizvodnja kaže naraščajoče, padajoče ali konstantne donose obsega, ko hkratno povečanje vseh inputov vodi v več kot sorazmerno, manj kot sorazmerno ali ravno sorazmerno povečanje outputa.

Produktivnost Če bi prevladovali naraščajoči donosi obsega, bi večji inputi vodili v večjo produktivnost. S produktivnostjo merimo razmerje celotnega outputa do tehtanega povprečja inputov.

Kratki in dolgi rok

Proizvodnja ne zahteva le dela in zemlje, ampak tudi čas.

Kratki rok opredelimo kot čas, v katerem lahko podjetja prilagodijo proizvodnjo s spremembo spremenljivih dejavnikov, kot so surovine in delo, ne morejo pa spremeniti stalnih dejavnikov kot je kapital. Sprememba povpraševanja... kako se odzove tovarna...Dejavnikom, ki jih lahko povečamo že kratkoročno, pravimo spremenljivi dejavniki. Kratki rok opredelimo kot obdobje, v katerem je mogoče spremeniti proizvodnjo s spremembami spremenljivih dejavnikov.

Dolgi rok pa je obdobje dovolj dolgo, da lahko prilagodimo vse dejavnikov proizvodnje, vključno s kapitalom. Povečano povpraševanje ki traja več let. Treba je povečati zmogljivosti; pregledali bi vse stalne dejavnike, torej tiste, ki jih ni mogoče

spremeniti v kratkem času zaradi fizičnih možnosti ali pravnih pogodb. Obdobje v katerem lahko prilagodimo vse inpute, tako spremenljive kot stalne, imenujemo dolgi rok.

Tehnološke spremembe

Razlikujemo procesne inovacije, ki se pojavijo, ko novo inženirsko znanje izboljša proizvodne tehnike za obstoječe izdelke, od inovacij proizvodov, kjer uvedemo na trg nove ali izboljšane proizvode. V teh primerih lahko enako količino outputa proizvedemo z manj inputi ali pa več outputa proizvedemo z isto količino inputov. Tehnološke spremembe premaknejo proizvodno funkcijo navzgor.

Ko pa obstajajo tržne pomanjkljivosti, se utegne zgoditi, da celo v tržnem gospodarstvu opazimo nazadovanje tehnologije (škodljiv proces, ki ni varčen.. tak s strupenimi odpadki...)

Poslovne organizacije:

V tržnem gospodarstvu je proizvodnja organizirana v podjetjih: neznatnih podjetij samostojnih podjetnikov, partnerstvih in večino v korporacijah.

Vsaka vrsta podjetja ima prednosti in slabosti. Majhna podjetja so prilagodljiva, lahko tržijo nove proizvode in lahko hitro izginejo. Toda imajo temeljno slabost, da ne morejo pritegniti večje količine kapitala od razpršenih vlagateljev. Današnjim velikim korporacijam dovoljuje država omejeno odgovornost in so sposobne zbrati milijarde dolarjev kapitala s sposojanjem od bank, imetnikov obveznic in delničarjev.(slabost na njihove dobičke se obračunava dodaten davek)

V sodobnem gospodarstvu proizvajajo večino dobrin in storitev podjetja, ker ekonomije množične proizvodnje zahtevajo output velikih količin, tehnologija proizvodnje zahteva več kapitala, kot so ga posamezni vlagatelji pripravljene tvegati in učinkovita proizvodnja zahteva, da centralna entiteta skrbno upravlja in koordinira naloge.

PRODUKCIJSKA FUNKCIJA – kaže samo fizična razmerja (količine)

Kaže odvisnost **med maksimalno možno količino proizvodnje (OUTPUT)** in danima **količinama produkcijskih faktorjev (INPUT)**

VREDNOST SPREMENLJIVKE = količina (k) x cena (c) + **GRAF!!!**

Dodatek 7, stran 132 DODAJ!

Produkcijska funkcija je seznam količin outputa, ki ga lahko proizvedemo z različnimi kombinacijami dela (stolpci) in zemlje (vrstice). Padajoče donose spremenljivega dejavnika pri ostalih stalnih ali konstantnih dejavniki lahko pokažemo tako, da izračunamo zmanjšanje mejnega proizvoda v vsaki vrstici ali stolpcu.

Krivulja enakega proizvoda – izokvanta kaže alternativne kombinacije inputov, ki dajo enako količino proizvoda. Nagib ali nadomestitveno razmerje vzdolž krivulje je enako relativnemu mejnemu proizvodu.

Krivulja enakih stroškov

Obe krivulji: dotikališče pri najnižjih stroških

Pogoj najnižjih stroškov

7. poglavje ANALIZA STROŠKOV str 115)

Krivulja ponudbe je opredeljena s stroški

Cene proizvodnih dejavnikov opravijo razdelitev produkta

Cene proizvodnih dejavnikov opredeljujejo proizvodne stroške

Celotni stroški (TC)–predstavljajo najnižje denarne izdatke, ki so potrebni za proizvodnjo dane količine outputa. TC rasejo, ko rase količina.

Stalni (fiksni) stroški (FC)– predstavljajo celotne denarne izdatke, ki jih imamo tudi, ko ne proizvedemo nič. Sprememba količine outputa ne vpliva na stalne stroške. (obstajajo vedno v enakem obsegu, ne glede na to koliko proizvodov ustvarja podjetje (0 ali maksimal)

Spremenljivi (variabilni) stroški VC –predstavljajo izdatke, ki se spreminjajo skupaj s količino outputa.(nastanejo, ko začne podjetje proizvajati, več proizvaja, več jih je)

$$TC=FC+VC$$

Mejni stroški (MC)–označujejo dodatne stroške pri proizvodnji 1 dodatne enote outputa. Krivulja v obliki črke u.

Včasih so mejni stroški proizvodnje na dodatne enote outputa precej nizki (npr. letalska družba dodaten obrok), v drugih primerih pa so lahko visoki(v elektrarni lahko v normalnih razmerah proizvedejo dovolj energije z najbolj učinkovito opremo pri nizkih stroških, dodatno pa z visokimi mej. stroški

Izračun in grafi:

Povprečni stroški – so celotni stroški deljeni s številom vseh proizvedenih enot.

$$\text{Povprečni stroški (AC)} = \frac{\text{Celotni stroški (TC)}}{\text{Output (q)}}$$

$$\text{Povprečni stalni stroški (AFC)} = \frac{\text{Stalni stroški (FC)}}{\text{Output (q)}}$$

$$\text{Povprečni spremenljivi stroški (AVC)} = \frac{\text{Spremenljivi stroški (VC)}}{\text{Output (q)}}$$

Stroški in produktivnost so kakor zrcalna slika. Ko velja zakon padajočih donosov, mejni proizvod pada in krivulja MC rase. V začetni stopnji naraščajočih donosov MC najprej padajo.

Stroške in proizvodne pojme lahko uporabimo, da bolje razumemo kombinacijo proizvodnih dejavnikov v podjetju. Podjetje, ki želi maksimirati dobiček, bo želelo minimirati stroške proizvodnje pri dani količini outputa. V tem primeru bo podjetje sledilo **pravilu najnižjih stroškov**: različne dejavnike bomo izbrali tako, da bo mejni proizvod na dolar inputa izenačen za vse inpute.

Ekonomski stroški in poslovno računovodstvo

Najpomembnejše povezave, ki nam pomagajo razumeti računovodstvo so:

- Značaj bilance uspeha (ali bilance dobička in izgube) dobiček kot ostanek, amortizacij stalnih sredstev)
- Temeljno bilančno ravnotežje med sredstvi, obveznostmi in neto vrednostjo, razdelitev teh v finančna in materialna sredstva ter neto vrednost kot ostanek

Oportunitetni stroški-je vrednost dobrine ali storitve, ki se ji odrečemo.

Opredelitev stroškov, ki jo uporabljajo ekonomisti, je širša od računovodske. Ekonomski stroški vključujejo ne le očitne izdatke oz. denarne transakcije, ampak tudi bolj prefinjene oportunitetne stroške, kot je zaslužek lastnika podjetja za njegovo delo. Ti oportunitetni stroški so tesno omejeni s ponudbami na konkurenčnih trgih, tako da so cene za dobrine in storitve, s katerimi trgujemo blizu oportunitetnim stroškov.

Najpomembnejša je uporaba oportunitetnih stroškov za netržne dobrine, kot čist zrak ali zdravje, ali rekreacija, katerih storitve imajo zelo visoko vrednosti, čeprav jih ne kupujemo ali prodajamo na trgu.

DRUGI DEL: MIKROEKONOMIJA
PONUDBA IN POVPRASEVANJE IN TRGI DOBRIN(str. 63)
(2. predavanje i.prof.dr. Štefan Bojnec)

4. poglavje UPORABA PONUDBE IN POVPRASEVANJA

Cenovna prožnost **POVPRAŠEVANJA** **IZRAČUN!**

Cenovna prožnost (elastičnost) povpraševanja meri, kako močno se spremeni količina povpraševanja po dobrini, ko se spremeni njena cena. (%) sprememba

$$\text{Cenovna prožnost povpraševanja(E)} = \frac{\text{Odstotna sprememba količine povpraševanja}}{\text{Odstotna sprememba cene}}$$

$E > 1$ **cenovno prožno povpraševanje** (visoka E); količina povpraševanja se močno odzove na spremembo cene

$E = 1$ **enotno prožno povpraševanje**

$E < 1$ **cenovno togo povpraševanje**; količina povpr. se malo odzove na spremembo c.

Togo, neelastično = življenjske potrebščine (hrana, gorivo, zdravila) se jim le težko odpovemo, ko cena poraste.

Prožno, elastično: luksuzne dobrine lažje nadomestimo. Tudi lažje nadomestimo običajne dobrine, ki imajo dobre nadomestke – substitute.

Kratkoročno je povpr. po bencinu zelo toga, **dolgoročno** pa se lahko svoje obnašanje prilagodite višji ceni bencina (kupite varčnejši avto npr.) Za številne dobrine sposobnost prilagajanja vzorcev potrošnje pomeni, da so prožnosti povpraševanja dolgoročno višje kot kratkoročno.

Ekonomski dejavniki določajo velikostni red cenovnih elastičnosti za posamezne dobrine: prožnosti so običajno višje za luksuzne dobrine, ko so na voljo nadomestki (substituti) in ko imajo potrošniki več časa, da prilagodijo svoje obnašanje.

Popolnoma prožno povpraševanje je v grafu vodoravna črta, popolnoma toga povpraševanje pa navpična črta.

Nagib in prožnost nista ista stvar, ker je odvisen od sprememb P in Q, medtem ko je prožnost odvisna od odstotnih sprememb P in Q (izjema popolno prožno in popolno toga povpraševanje. – **nagib krivulje je v vsaki točki enak, koef. Elastičnosti se spreminja.**

Celotni prihodek je produkt količine in cene (PXQ). Ko je povpraševanje cenovno toga, znižanje cene zmanjša celotni prihodek, ko pa je cenovno prožno znižanje cene pomeni povečanje celotnega prihodka. V mejnem primeru enotnega prožnega povpraševanja znižanje cene ne vodi v spremembo celotnega prihodka.

Pri izračunu negativni predznak opustimo in vse % spremembe gledamo kot +

Cenovna prožnost PONUDBE

Cenovna prožnost (elastičnost) ponudbe je odzivnost ponujene količine dobrine na njeno tržno ceno. % sprememba ponujene količine : % sprememba cene

$$\text{Cenovna prožnost ponudbe (E)} = \frac{\text{Odstotna sprememba ponujene količine}}{\text{Odstotna sprememba cene}}$$

Popolnoma prožna ponudba je v grafu vodoravna črta, popolnoma toga ponudba pa navpična črta.

Skrajni primer prožnost = 0 = popolnoma toga ponudba

Druga skrajnost: neznaten padec cene povzroči, da ponudba pade na nič, medtem ko neznatna rast cene privabi neskončno veliko ponudbe.

V mejnem primeru enotne prožnosti, ko je cenovna prožnost ponudbe enaka 1, je % povečanje ponujene količine enako % povečanju povečanja cene.

Opredelitve cenovnih prožnosti ponudbe so natančno enake tistim za cenovno prožnost povpr. Edina razlika je, da je odziv ponujene količine na ceno pozitiven, medtem ko je pri povpr. negativen.

Najpomembnejši dejavnik, ki vpliva na prožnost ponudbe, je težavnost oz. enostavnost s katero je mogoče povečati proizvodnjo v panogi.

Drugi pomembni dej. Prožnosti ponudbe je časovno obdobje. Sprememba cene ima običajno močnejši vpliv, če imajo proizvajalci več časa, da se nanjo odzovejo. V **Kratkem** obdobju po povečanju cene morda padejo ne bo moglo povečati svojih inputov dela, materialov in kapitala, zato utegne biti ponudba zato cenovno toga. Na **daljši rok** bodo lahko podjetja najela več dela, postavila nove tovarne in razširila zmogljivosti, tako da bo ponudba bolj prožna.

UPORABA PRI AKTUALNI EKONOMSKI VPRAŠANJH

Eden najplodnejših področij za uporabo analize ponudbe in povpraševanja je **kmetijstvo**. Izboljšave v kmetijski tehnologiji pomenijo, da ponudba hitro rase, medtem ko povpraševanje po hrani rase manj kot sorazmerno z dohodkom. Torej c ene hrane na prostem trgu običajno padajo. Vlade sprejemajo celo paleto programov, kot je omejevanje kmet. proizvodnje, da bi povečale kmetijske dohodke

Dolgoročno relativno zmanjševanje kmetijstva

Povpr. po hrani naraščalo počasi, saj je večina hrane življ. potrebščina. Zato je povpr. v primerjavi z rastočimi povprečnimi dohodki premaknilo le malo. Produktivnost (output na enoto inputa) v kmetijstvu raste hitreje kot v drugih panogah. (mehanizacija, umetno gnojenje, namakanje, razvoj novih semen). Močno povečanje ponudbe je preraslo povečanje povpraševanja in tako povzročilo upadanje kmet. Cen v primerjavi z drugim cenam v gospodarstvu.

Omejevanje pridelave

Z leti je vlada ukrenila precej, da bi pomagala kmetom. Cene so povečali s cenovno podporo, s carinami in kvotami so omejili uvoz in včasih preprosto poslali čeke kmetom, ki so privolili v to, da svoje zemlje ne bodo obdelovali. Če ministrstvo za kmetijstvo zahteva, da vsak kmet zmanjša količino proizvodnje, bo to povzročilo premik krivulje ponudbe navzgor in na levo. Ker je povpr. po hrani toga, omejevanje pridelave ne le poveča cene pridelkov ampak poveča tudi kmetijske celotne prihodke in zasluge.

Prav tako bogata letina škodi kmetom, omejevanje pridelave pa običajno poveča kmetijske dohodke. Omejevanje pridelave je tipično posredovanje vlade na trgu, ki poveča dohodke ene skupine na račun drugih. V kasnejših poglavjih bomo videli, da je taka politika neučinkovita; kar kmetje pridobijo je manjše od tistega, kar potrošniki izgubijo.

Učinek davka na ceno in količino –zmanjševanje potrošnje

Z davčno obremenitvijo mislimo na končni ekonomski učinek ali breme davka (gorivo). Davek na dobrine (trošarina) premakne ravnotežje krivulj ponudbe in povpraševanja. Breme trošarine na bencin nosijo tako potrošniki kot proizvajalci. Davčno breme bo na potrošnika pritiskalo bolj kot na proizvajalce, če bo povpraševanje v primerjavi s ponudbo relativno togo. **Subvencije**- spodbujanje proizvodnje

Če davke uporabljamo za zmanjševanje potrošnje dobrin, uporabljamo subvencije za spodbujanje proizvodnje. Razširjeno uporabo subvencij najdemo v kmetijstvu. Učinek subvencije na trg lahko opazujete s premikom krivulje ponudbe navzdol. Splošna pravila za subvencije so natančno vzporedna tistim za davke

Splošna pravila prevajanja davkov

Ključno vprašanje pri določanju davčnega bremena je relativna prožnost ponudbe in povpraševanja. Če je povpraševanje v primerjavi s ponudbo relativno togo (Bencin), se večino stroškov prevajajo na potrošnika.

Če je ponudba v primerjavi s povpraševanjem relativno toga (primer naravnih virov) potem je večina davčnega bremena prevajena na ponudnika.

Predpisane najnižje in najvišje cene

Namesto davkov in subvencij lahko vlada včasih uzakoni najnižje (min) in najvišje (max) cene. V takih primerih ponujena količina ni več nujno enaka količini povpraševanja. Najvišja predpisana cena vodi v presežno povpraševanje oz. pomanjkanje, najnižja predpisana cena v presežno ponudbo oz. presežek. Včasih utegne posredovanje povečati dohodke kake skupine, kot je npr. kmetov ali pa nekvalificiranih delavcev. Pogosto pa so posledice motnje in neučinkovitost.

Minimalne plače

Določa minimalno plačilo, ki ga smejo delodajalci plačati zaposlenim. Ko se min plača poveča nad tržno ravnovesje pri M, se celotno št. Zaposlenih poveča po krivulji povpraševanja v E, torej zaposlenost upada. Vrzel med količino ponujenega in povpraševanega dela označuje U, ki predstavlja brezposelnost. Povečanje min plače bo verjetno prineslo povečanje brezposelnosti in zmanjšanje zaposlenosti nekvalificiranih delavcev. Brezposelnost ni ciklična ampak povezana z državno politiko

Nadzor cen energije

Nadzor cen energije in najvišja dovoljena cena – povzroči pomanjkanje, pojav črnega trga. Nadzor cen je drag, izvajanje zapleteno in vodi v neučinkovitost.

Pri zakonsko predpisani najvišji ceni ponujene in povpr količine niso usklajene. Potrošniki želijo več bencina, kot pa so ga proizvajalci pripravljene ponuditi po tej nadzorovani ceni. Pri prostem trgu se uskladi povpr in ponudba pri višji ceni. Toda trgi ne morejo uskladiti ponudbe in povpr, kjer je za proizvajalca nezakonito zaračunavati višje cene. Včasih so ljudje, ki imajo privilegiran dostop do dobrine, začnejo ukvarjati s podajami na črnem trgu. Vlada včasih oblikuje bolj učinkovit sistem necenovnega racioniranja, ki temelji na formalni porazdelitvi ali racioniranju z boni.

Resnica: dobrine so vedno redke. Družbe nikoli ne morejo izpolniti želje vsem. V normalnih obdobjih cena sama racionira redko ponudbe. Ko pa se vlada vmeša v ponudbo in je povpr, cene ne morejo več opravljati vloge racioniranja. Nepotrebno zapravljane virov, neučinkovitost in nezadovoljstvo so gotovi sopotniki takega vmešavanja.

5. poglavje POVPRŠEVANJE IN OBNAŠANJE POTROŠNIKA (str 80)

Tržno povpraševanje ali krivulje povpr. izhajajo iz odločitvenega procesa pri posameznikovem izboru najbolj zaželene košarice potrošnih dobrin in storitev.

Koristnost – označuje kako potrošniki vrednotijo različne dobrine in storitve. V teoriji povpraševanja pravimo, da ljudje maksimirajo svojo koristnost, kar pomeni, da izberejo tisto košarico potrošnih dobrin, ki jo imajo najraje.

Mejna koristnost –označuje dodatno koristnost, ki izhaja iz potrošnje dodatne enote dobrine. (izraz »mejna« pomeni dodatno)

Zakon padajoče mejne koristnosti – pravi, da se mejna koristnost dobrine zmanjšuje, ko narašča potrošena količina te dobrine. Celotna koristnost raste s potrošnjo, toda vse počasneje, kar kaže padajočo mejno koristnost.(Rast celotne koristnosti se upočasnjuje, ker se, ko potrošite več posameznih dobrin, vaša mejna korist (dodatna korist, ki izhaja iz potrošnje zadnje enote dobrine) zmanjša. Padajoča mejna koristnost izhaja iz dejstva, da se vaš užitek pri potrošnji dobrine zmanjšuje, ko je potrošite vse več.

Načelo izenačevanja mejnih koristnosti: enaka mejna koristnost na denarno enoto za vsako dobrino –Pravimo, da skuša potrošnik maksimirati svojo korist, kar pomeni, da izbere med razpoložljivimi tiste dobrine, ki jih ima najraje. Načelo izenačevanja mejne koristi: Temeljni pogoj maksimalnega zadovoljstva ali koristnosti je »ekvimejno« načelo. Pravi, da bodo potrošniki pri danem dohodku in tržnih cenah dobrin dosegli maksimalno zadovoljstvo ali koristnost, ko bo mejna koristnost zadnjega dolarja izdatkov za neko dobrino natančno enaka mejnim koristnostim zadnjega dolarja potrošenega za katerokoli drugo dobrino.

Mejna koristnost dohodka – je skupna mejna koristnost na denarno enoto vseh dobrin v potrošnikovem ravnotežju.

Povpraševanje je padajoče, ker višja cena dobrine zmanjša potrošnikovo željo po potrošnji te dobrine.

Alternativni pristop: učinek substitucije in učinek dogodka

Indiferenčna analiza gotovi o učinku nadomestitve (substitucije) in učinku dogodka, ko se spremeni cena,. Na osnovi teh lahko vidimo, zakaj se povpraševana količina zmanjša, ko cena poraste

1. Učinek nadomestitve- substitucije – se pojavi, ko vodi višja cena v nadomestitev dražje dobrine z drugo dobrino (če se poveča cena kave, kupimo več drugih napitkov. = porast cene dobrine povzroči, da bodo potrošniki nadomestili dražjo dobrino z drugimi in tako svoje želje zadovoljili ceneje. Potrošniki kupijo z nadomeščanje s cenejšimi dobrinami dano količino zadovoljstva z manjšimi stroški.

2. Učinek dogodka – je sprememba količine povpraševanja po dobrini, ker ima sprememba njene cene učinek na potrošnikov realni dohodek. .; povečanje cene zmanjša realni dohodek in za večino dobrin zniža željeno potrošnjo

Dohodkovna prožnost – je odstotna sprememba količine povpraševanja po določeni dobrini, deljena za odstotno spremembo dohodka, pri nespremenjenih ostalih dejavnikih (kot so cene). Visoka dohodkovna prožnost, kot jo najdemo pri letalskih potovanjih kaže, da povpraševanje po tej dobrini pri višjem dohodku hitro raste. Nizko dohodkovna prožnost, ko za hrano ali cigarete, kaže šibak odziv povpraševanja na rast dohodka. Kombinacija učinka nadomestitve in dohodka določa glavne značilnosti različnih dobrin. Krivulja povpraševanja bo zelo cenovno prožna, ko so na voljo substituti in ko so potrošnikovi izdatki za to dobrino precejšnji. V tem primeru sta tako učinek nadomestitve kot učinek dohodka močna in se količina povpraševanja močno odzove na rast cene.

Za sol sta tako učinek nadomestitve kot učinek dohodka zelo majhna, zato bo povpraševanje cenovno dolgo.

Tržna krivulja povpraševanja vseh potrošnikov – je vsota posameznih povpraševanj pri vsaki ceni; vodoravno seštejemo krivulje posameznih potrošnikov.

=seštejemo povpraševane količine, ki jih bodo potrošniki potrošili pri različnih cenah.

Nujne življenjske potrebščine so na spremembe dohodka manj odzivne kot večina dobrin, luksuzne dobrine pa se na spremembe dohodka močneje odzivajo. Obstajajo tudi **manjvredne ali inferiorne dobrine**, za katere se utegnejo nakupi pri višjem dohodku znižati.

Dobrini sta nadomestka (substituta), če povečanje cene ene dobrine, poveča povpraševanje po drugi. (govedina višja cena = piščanci)

Dobrini sta komplementa –če povečanje cene ene dobrine, zmanjša povpraševanje po drugi. (avtomobili in bencin)

Dobrini sta neodvisni – če sprememba cene ene dobrine, nima učinka na povpraševanje po drugi (govedina in učbenik)

Empirične ocene cenovnih in dohodkovnih prožnosti

Izbrane cenovne prožnosti povpraševanja:

Višje za dobrine, za katere so na voljo dobri nadomestki (substituti), nižje za dobrine, ki nimajo dobrih nadomestkov.

Dohodkovne prožnosti povpraševanja:

Visoka za luksuzne dobrine (hitra rast potrošnje glede na dohodek). Sorazmerno za številne osnovne izdelkov. Negativno pri manjvrednih – inferiornih dobrinah (Giffenov paradoks)

Paradoks vrednosti Cena vode in cena diamanta

Voda je na volj v relativno večjih količinah in je cena nižja.

Diamanti so redki in stroški njihovega pridobivanja visoki.

Cena vode se določi na osnovi mejne koristnosti, ker so zadnje kaplje vode relativno nizke. Več kot je dobrine, nižja je relativna zaželenost njene zadnje enota.

Potrošnikov presežek – razlika med celotno koristnostjo dobrine in njeno celotno tržno vrednostjo. Presežek se pojavi, ker zaradi zakona padajoče mejne koristnosti dobimo več, kot plačamo. Do tega pridemo, ker plačamo enak znesek za vsako enoto dobrine, ki jo kupimo, od prve do zadnje.

Mejne koristi začetnih enot so višje od zadnje enote. Ker plača potrošnik ceno zadnje enote za vse potrošne enote, ima pri tem presežek koristnost nad stroški. Potrošnikov presežek meri dodatno koristnost, ki jo dobijo potrošniki nad tem, kar plačajo za dobrino.

Uporaba potrošnikovega presežka:

- koristi javnih dobrin (avtocesta: vrednost za potrošnike bomo našli v prihranjenem času ali varnejšem potovanju in jo bo mogoče meriti s posameznikovim potrošnikovim presežkom.) in škode zaradi monopola in uvoznih carin
- potrošnikov presežek pomemben pri analizi stroškov in koristi
- stroške in koristi vladnih programov: ko celotni potrošnikov presežek presega celotne stroške.

GEOMETRIČNA ANALIZA POTROŠNIKOVEGA RAVNOTEŽJA

Indiferenčna krivulja –kaže korist na vsaki točki; povezuje točke (potrošne košarice) na krivulji, med katerimi je potrošnik indiferenten – vse so enako zaželene

Običajno jih rišemo konveksne v skladu z zakonom padajoče relativne mejne koristnosti.

Zakon substitucije- bolj ko je dobrina redka, večja je njena relativna nadomestitvena vrednost; njena mejna koristnost v primerjavi z mejno koristnostjo dobrine, ki je postala manj redka, raste.

1. Ko ima potrošnik dan fiksen dohodek, ki ga v celoti potroši, je pri danih tržnih cenah dveh dobrin omejen, in se lahko premika le vzdolž ravne črte, ki jo imenujemo proračunska omejitev ali proračunska črta. Nagib te krivulje je odvisen od razmerja med dvema tržnima cenama, kako daleč od nič leži, pa je odvisno od velikosti dohodka.
2. Potrošnik se bo premikal po tej proračunski omejitvi, dokler ne bo dosegel najvišje dosegljive indiferenčne krivulje. V tej točki se bo proračunska črta dotikala indiferenčne krivulje, ne bo pa je prečkala. Torej ravnotežje v tangenčni točki, kjer je nagib proračunske omejitve (razmerje dveh cen) natančno enak nagibu indiferenčne krivulje (nadomestitveno razmerje ali razmerje mejne koristnosti dveh dobrin). To dodatno dokazuje, da so v ravnotežju mejne koristnosti sorazmerne cenam.
3. Padec dohodka prestavi proračunsko omejitev vzporedno navznoter in običajno povzroči zmanjšanje nakupov obeh dobrin. Sprememba samo ene cene povzroči pri nespremenjenih ostalih pogojih zasuk krivulje, tako da spremeni nagib. Po spremembi dohodka ali cene bo potrošnik spet dosegel največje zadovoljstvo v stičišču tangente in indiferenčne krivulje. V vsakem stičišču je mejna korist na dolar enaka za vse različne uporabe. S primerjavo novih in starih ravnotežnih točk lahko izpeljemo padajočo krivuljo povpraševanja.

Za krivulje glej stran 98,99,100,101

8. poglavje: OBNAŠANJE POPOLNO KONKURENČNIH TRGOV (str. 137)

Izhodišče-

- V popolni konkurenci je mnogo majhnih podjetij, vsako proizvaja identičen proizvod, a je premajhno, da bi lahko vplivalo na tržno ceno. Dobro informirani, homogen proizvod.
- Popolni konkurent ima popolnoma prožno krivuljo povpraševanja.
- Dodatni prihodek, ki ga zasluži s prodajo dodatne enote, je torej enak tržni ceni.

PONUDBENO OBNAŠANJE V KONKURENČNIH PODJETJIH

Konkurenčno podjetje maksimira dobiček, ki je enak razliki med celotnimi prihodki in celotnimi odhodki. Maksimiranje dobička zahteva, da podjetje upravlja notranje operacije učinkovito in sprejema zdrave odločitve na trgu.

Dobiček je za korporacijo kot neto zaslužek oz. plačilo, ki ga odnesemo domov. Predstavlja znesek, ki ga lahko podjetje izplača v dividendah svojim lastnikom ponovno vloži v novo tovarno in opremo ali uporabi za finančne naložbe. Vse te dejavnosti njegovim lastnikom povečujejo vrednost podjetja.

Povpraševanje v popolni konkurenci

Krivulja povpraševanja je za popolnega konkurenta vodoravna. Dobiček je največji pri proizvodni količini, kjer so mejni stroški enaki ceni. Krivulja ponudbe podjetja je njegova naraščajoča krivulja mejnih stroškov.

Količina, ki prinaša največji dobiček, je tam kjer so mejni stroški enaki ceni. Konkurenčno podjetje lahko vedno prisluži dodatni dobiček, če je cena višja od mejni stroškov zadnje enote. Celotni dobiček doseže vrh, ko ni mogoče s prodajo dodatne enote zaslužiti še več dobička. Pri tej točki najvišjega dobička prinese zadnja proizvedena enota natanko enake prihodke, kot so njeni stroški. Kolikšni so dodatni prihodki? Enaki so ceni za enoto. Kolikšni so dodatni stroški? Enaki so mejnim stroškom.

Pravilo umika s trga – Podjetje še proizvaja, čeprav ima izgubo. Cilj je minimirati svojo izgubo. Kratkoročno mora plačati stalne stroške, kot so obresti, najemnina za zgradbe. Pri $P = MC$ bo koristno nadaljevati proizvodnjo tako dolgo, dokler razlika med prihodki spremenljivimi stroški ne pokrije vsaj dela stalnih stroškov. Kritične nizke so cene, pri katerih so prihodki ravno enaki spremenljivim stroškom, ali enakovredno pri katerih je izguba natanko enaka stalnim stroškom. Imenujemo jo **točka umika s trga**; je tam, kjer prihodki ravno pokrijejo spremenljive stroške ali kjer je izguba enaka stalnim stroškom. Ko pade cena pod raven, kjer so prihodki enaki spremenljivim stroškom, bo podjetje minimiziralo svojo izgubo, če ustavi proizvodnjo in se umakne s trga. Krivulja ponudbe podjetja gre vzdolž krivulje mejnih stroškov do točke umika s trga (Slika stran 141).

Podjetja bodo kratkoročno nadaljevala poslovanje čeprav imajo izgubo. Ta podjetja bodo, dokler je izguba manjša od stalnih stroškov, maksimirala dobiček in minimirala izgubo, ko plačajo stalne stroške in še vedno nadaljujejo poslovanje.

Ponudba v popolni konkurenci

Pravilo za ponudbo podjetja v popolni konkurenci Podjetje maksimira dobiček, ko proizvaja tisto količino, pri kateri so mejni stroški enaki ceni:

Mejni stroški = cena ali $MC = P$.

Grafično je to tam, kjer naraščajoča krivulja MC seka vodoravno krivuljo njegovega povpraševanja.

Krivuljo **mejnih stroškov** podjetja lahko na splošno uporabimo, da poiščemo optimalno proizvodnjo: količina z največjim dobičkom bo tam, kjer cena seka krivuljo mejnih stroškov. Točka B je **točka ničelnega dobička**. To je tista raven proizvodnje, pri kateri je dobiček nič, pri točki ničelnega dobička je cena enaka povprečnim stroškom in prihodki ravno pokrijejo vse stroške.

PONUDBENO OBNAŠANJE V KONKURENČNIH PONOGAH

Tržna krivulja ponudbe za dobrine- vodoravno je treba sešteti krivulje ponudbe vseh posameznih proizvajalcev te dobrine.

Učinek povečanja povpraševanja na ceno je odvisen od dolžine časovnega obdobja:

- **Kratkoročno ravnotežje**, ko se povečanje ali zmanjšanje outputa zgodi pri nespremenjeni količini zgradb in opreme
- **Dolgoročno ravnotežje**, ko so spremenljivi vsi dejavniki, tako da lahko podjetja opustijo stare tovarje, lahko vstopijo ali izstopijo iz trga.

Podjetja utegnejo na kratki rok poslovati tudi če niso dobičkonosna.

Dolgoročni pogoj ničelnega ekonomskega dobička:

$P=MC$ =minimum dolgoročnih AC =cena ničelnega dobička

Dolgoročno ravnotežje pri ničelnem dobičku: Ko na trgu delujejo konkurenčna podjetja z identičnimi krivuljami stroškov in ko lahko podjetja prosto vstopajo in odhajajo iz panoge, je pogoj dolgoročnega ravnotežja, da je cena enaka mejnim stroškom, ki so enaki minimalnim dolgoročnim povprečnim stroškom za vsako identično podjetje.

Dolgoročno bodo podjetja proizvajala le, če je cena pri pogoju ali nad pogojem ničelnega dobička, kjer je enaka povprečnim stroškom; Dolgoročno mora cena pokriti stroške, kot so delo, material, oprema, davki in drugi izdatki. To pomeni da mora biti dolgoročna cena enaka ali višja od celotnih dolgoročnih povprečnih stroškov.

Dolgoročna tržna ponudba

Je odvisna od stroškovnih dejavnikov. Dolgoročno ravnotežje v konkurenčni panogi je položaj brez ekonomskega dobička.

Če uporabljajo splošne inpute, kot so nekvalificirano delo, dobimo primer konstantnih stroškov.

Če so inputi redki, potem mora biti krivulja ponudbe za vino naraščajoča. Pri redki vinogradniški zemlji, ko podjetja uporabljajo naraščajoče inpute dela na stalni količini zemlje, bodo dobila vse manjše prirastke pridelka. Tako vsaka enota dela stane enako plačo, zato MC vina rastejo. To dolgoročno naraščanje MC pomeni, da mora biti naraščajoča tudi dolgoročno krivulja ponudbe.

Sile konkurence dolgoročno težijo k položaju ničelnega dobička za podjetja in panogo. Tiste panoge, ki so donosne, običajno pritegnejo nova podjetja in s tem znižujejo cene in dobičke. Tiste panoge, kjer imajo izgube, podjetja običajno zapuščajo ko iščejo panoge z boljšimi možnostmi za dobičke.

POSEBNI PRIMERI KONKURENČNIH TRGOV

Pravilo povpraševanja: Na splošno bo povečanje povpraševanja po dobrini (pri nespremenjeni krivulji ponudbe) povečalo ceno te dobrine. Za večino dobrin povečanje povpraševanja poveča tudi količino povpraševanja. Padec povpraševanja ima nasproten učinek.

Pravilo ponudbe: Povečanje ponudbe dobrine (pri konstantni krivulji povpraševanja) v splošnem povzroči znižanje cen in povečanje prodane ali kupljene količine. Padec ponudbe ima nasproten učinek.

Konstantni stroški

Npr. pri tekstilni industriji je proizvodnja industrijskih izdelkov mogoče povečati zgolj s podojitvijo tovarn, strojev in dela. V tem primeru je dolgoročno krivulja SS vodoravna črta pri konstantni ravni stroškov. Povečanje povpraševanja bo premaknilo sečišče, povečalo proizvod in ohranilo nespremenjeno ceno.

Naraščajoči stroški in padajoči donosi

npr. vinogradništvo; omejen input, začne sčasoma delovati zakon padajočih donosov. Zaradi padajočih donosov rasejo mejni stroški proizvodnje vina, ko rase količina proizvodnje. Povpraševanje bo povečalo ceno te dobrine tudi dolgoročno in tudi pri prostem vstopu in izstopu identičnih podjetij.

Stalna ponudba in ekonomska renta

Količina nekaterih dobri ali proizvod. dejavnikov je stalna ali nespremenljiva ne glede na ceno. (slika, zemlja) Ko je razpoložljiva količina pri vsaki ceni konstanta, imenujemo plačilo za njeno uporabo v proizvodnji renta ali čista ekonomska renta. Povečanje povpraševanja po stalnem, danem dejavniku vpliva le na ceno. Razpoložljiva količina ostane nespremenjena.

In povečanje cene je natančno enako navpičnemu premiku povpraševanja. Ko uvedejo davek na stalne dobrine, se cena, ki jo dobi ponudnik zmanjša natančno za znesek davka, ki ga ponudnik v celoti plača.

Nazaj obrnjena krivulja ponudbe

Ko izboljšave v tehnologiji dvigujejo realne plače, ljudje želijo del svojih zaslužkov raje v obliki več prostega časa ali zgodnje upokojitve. To je učinek dohodka in nadomestitve, ki pojasni zakaj utegne biti krivulja ponudbe obrnjena nazaj. Količina ponujenega dela rase, ko višje realne plače privabijo več dela. Rastoče povpraševanje poveča ceno dela.

Premiki ponudbe

Zakon padajočega povpraševanja: povečanje ponudbe zmanjšati eno in povečati količino povpraševanja.

- povečanje ponudbe bo P najbolj zmanjšalo, ko je povpraševanje togo
- povečanje ponudbe bo Q najmanj povečalo, ko je povpraševanje togo

UČINKOVITOST IN PRAVIČNOST KONKURENČNIH TRGOV

Gospodarstvo je učinkovito, ko zagotavlja svojim potrošnikom najbolj zaželeno košarico dobrin in storitev pri danih virih in tehnologijah.

Alokativna (razporeditvena) učinkovitost – pomeni, da ni mogoče preurediti proizvodnje tako, da bi bil kdorkoli v boljšem položaju, ne da bi bil pri tem kdo drug potisnjen v slabši položaj. V razmerah razporeditvene učinkovitosti je mogoče povečati zadovoljstvo oz. koristnost ene osebe le na račun zmanjšanja koristnosti nekemu drugemu.

Učinkovitost zahteva ne le pravo mešanico proizvedenih dobrin ampak tudi, da so te dobrine razporejene med potrošnike tako, da maksimirajo potrošnikovo zadovoljstvo.

Ravnotežje z mnogo potrošniki in trgi - v idealnih razmerah doseže konkurenčno gospodarstvo razporeditveno (alokativno) učinkovitost. Učinkovitost zahteva, da so vsa podjetja popolni konkurenti in da ni zunanjih učinkov, kot so onesnaževanje ali izboljšane informacije, potrošniki so pa dobro informirani.

Osrednja vloga oblikovanja cen po mejnih stroških; ključna vloga mejnih stroškov v tržnem gospodarstvu je taka: šele ko so cene enake mejnim stroškom, gospodarstvo iztiska maksimalni output in zadovoljstvo iz svojih redkih virov zemlje, dela in kapitala. Šele, ko ima vsako podjetje svoje MC drugih podjetij, bo panoga proizvajala celotni output po minimalnih celotnih stroških. Šele ko bo cena enaka MC vseh podjetij, bo družba na krivulji proizvodnih možnosti.

Izid konkurenčnih trgov, četudi so učinkoviti, morda ne bo družbeno zaželen. Konkurenčni trgi ne bodo nujno zagotovili izida, ki ustreza družbenim predstavam o pravični porazdelitvi dohodka in potrošnje

9. poglavje NEPOPOLNA KONKURENCA IN NJEN SKRAJNI PRIMER MONOPOL

(str. 154)

Nepopolna konkurenca vlada v panogi, če imajo prodajalci nadzor nad ceno svojega proizvoda.

Nepopolni konkurent je podjetje, ki lahko vpliva na tržno ceno svojega proizvoda. Za nepopolnega konkurenta ima povpraševanje končno prožnost za razliko od popolnega, kjer je povpraševanje popolnoma prožno. Nepopolna konkurenca ne pomeni, da imajo podjetja absoluten nadzor nad ceno svojih proizvodov (npr. coca cola) in ne izključuje intenzivnega rivalstva na trgu.

Krivulje -Popolno konkurenčno podjetje lahko proda vzdolž vodoravne krivulje povpraševanja (popolnoma prožno) kolikor želi, ne da bi vplivalo na tržno ceno (krivulja d je vodoravna). Pri nepopolnem konkurentu je krivulja povpraševanja padajoča, saj višja cena zniža prodano količino. In če ni zaščiten monopolist, bo znižanje cen njegovih tekmecev premaknilo njegovo posamično krivuljo povpraševanja v levo.

struktura	Štev. proizvodov in stopnja diferenciacije proizvodov	Del ekonomije, kjer je to prevladujoča oblika	Stopnja nadzora podjetja nad ceno	Metode trženja
Popolna konkurenca (vodoravna krivulja povpraševanja)	številni proizvajalci-identični proizvodi	Finančni trgi, kmetijski proizvodi	nič	Tržna menjava in avkcije
Nepopolna konkurenca (Padajoča krivulja povpraševanja)	Številni proizvajalci številni dejansko ali navidezno diferencirani proizvodi -Nekaj proizvajalcev,	Prodaja na drobno (pivo,pice...)	nekaj	Oglaševanje in rivalstvo s kakovostjo, nadzorovane cene

<ul style="list-style-type: none"> oligopol 	malo ali nič razlik med proizvodi -Nekaj proizvajalcev, proizvodi so diferencirani	Jeklo, kemična industrija Avtomobili, žitarica		
Monopol (padajoča krivulja povpraševanja)	Samo eden proizvajalec, proizvod nima dobrih nadomestkov	Lokalna distribucija elektrike, vode (naravni monopoli)	Precejšna, vendar običajno regulirana	Oglaševanje in promocija storitev

Stroški in tržne nepopolnosti Tehnologija in struktura stroškov v panogi pomagata določiti koliko podjetij lahko preživi v tej panogi in kako velika bodo. Velika podjetja bodo imela stroškovno prednost pred majhnimi. Ko prevladujejo ekonomije obsega, bo eno ali nekaj podjetij povečalo proizvodnjo do točke, kjer bodo proizvajali precejšen del celotnega outputa panoge. **Ekonomije obsega ali padajoči povprečni stroški** so glavni vir nepopolne konkurence. Ko lahko podjetja zmanjšajo stroške s povečanjem količine, lahko učinkovito proizvajajo le peščica podjetij v panogi. Ko je velikost minimalne učinkovitosti podjetja v primerjavi v primerjavi z državnim ali regionalnim trgom velika, stroškovni pogoji povzročajo nepopolno konkurenco.

Poleg padajočih stroškov obstajajo tudi **druge sile**, ki vodijo v nepopolno konkurenco. To so ovire pri vstopu v obliki zakonski omejitev (patenti ali vladni predpisi, ukrepi) visoki stroški vstopa, oglaševanje in diferenciacija proizvodov.

Krivulje- (Glej stran 160)

MEJNI PRIHODEK IN MONOPOL

Mejni prihodek (MR) je sprememba prihodka, ki jo povzroči dodatna enota prodaje. Je lahko pozitiven ali negativen. Negativen MR pomeni, da mora podjetje za še eno prodano dodatno enoto zmanjšati ceno predhodnih enot toliko, da celotni dohodek pade.

Mejni prihodek je pozitiven, ko je povpraševanje prožno, nič, ko je povpraševanje enotno prožno, in negativen, ko je povpraševanje togo.

Krivulja mejnega dohodka izhaja iz krivulje povpraševanja. = Iz njegove krivulje povpraševanja zlahka izpeljemo krivuljo celotnega prihodka podjetja.

Negativni MR pomeni, da mora podjetje za še eno prodano dodatno enoto zmanjšati svojo ceno predhodnih enot toliko, da celotni prihodek pade.

Prožnost in mejni prihodek: Povezava med cenovno prožnostjo povpraševanja in MR:

Mejni prihodek :

je pozitiven, ko je povpraševanje prožno, nič, ko je povpraševanje enotno prožno in negativen, ko je povpraševanje togo.

Maksimalni dobiček – ko bo output na tisti ravni, kjer so mejni prihodka podjetja enaki njegovim mejnim stroškom. $MR=MC$

Maksimiranje dobička – V popolni konkurenci je cena enaka povprečnemu prihodku, ki je enak mejnemu prihodku ($P=AR=MR$). Krivulja dd popolnega konkurenta in njegova krivulja MR sta ena in ista vodoravna črta. Ker lahko popolni konkurent proda vse kar želi po tržni ceni, je $MR=P=MC$ pri količini z največjim dobičkom.

Popolna konkurenca kot nasprotna skrajnost nepopolni konkurenci:

$MR=MC$ velja tudi za maksimiranje dobička popolnega konkurenta.

V **popolni konkurenci** je cena enaka povprečnemu prihodku, ki je enak mejnemu prihodku ($P=AR=MR$). Krivulja dd popolnega konkurenta in njegova krivulja MR sta ena in ista vodoravna črta.

Ker lahko popolni konkurent proda vse, kar želi, po tržni ceni je $MR=P=MC$ pri količini z največjim dobičkom. (splošno pravilo za max. dobička lahko uporabimo tudi pri pop. konk.)

10.poglavje OLIGOPOL IN MONOPOLISTIČNA KONKURENCA (str. 170)

Tržna moč –označuje stopnjo nadzora, ki ga ima posamezno podjetje ali peščica podjetij nad ceno in proizvodnimi odločitvami v panogi.

Zaradi visokih cen imajo oligopolistične panoge pogosto izjemne dobičke. Donosnost visoko koncentriranih panog tobačne in farmacevtske industrije je pa tarča številnih političnih napadov.

Mero koncentracije kažejo stopnjo tržne moči v nepopolni konkurenčni panogi. Panoge, ki so bolj koncentrirane, imajo višje izdatke za R&D vendar njihova donosnost ni višja od povprečne.

TEORIJE NEPOPOLNE KONKURENCE

Visoke omejitve vstopa in popolni dogovori lahko vodijo v

Dogovorni oligopol – je videti zelo podobno kot monopol. Označuje položaj, v katerem več podjetij skupno določajo cene in količino proizvodnje, si razdelijo trg ali pa sprejemajo skupaj druge poslovne odločitve. Strateško vzajemno delovanje = kako je poslovna strategija posameznega podjetja odvisna od poslovnega obnašanja njegovih tekmecev. Kooperativno (dogovorno) in nekooperativno obnašanje.

Ko se oligopoliti dogovorijo o maksimiranju njihovega skupnega dobička in pri tem upoštevajo svojo soodvisnost, bodo proizvajali enako količino, zaračunavali enako ceno in zaslužili enak dobiček kot monopol.

Rast mednarodne trgovine pomeni, da imajo mnoga podjetja opravka z intenzivno konkurenco tako domačih kot tudi tujih podjetij

Naslednja pogosta tržna struktura je **monopolistična konkurenca** ki zaznamuje mnoga drobnoprodajna podjetja. Podobna je popolni konkurenci na tri načine: obstaja mnogo kupcev in prodajalcev, vstop in izstop sta enostavna in za podjetja je tržna cena dana. Razlika je da so pri popolni konkurenci proizvodi identični, kot pri monopolistični pa so diferencirani.

Tukaj vidimo majhno število podjetij z majhnimi razlikami v kakovosti proizvodov (živilski izdelki; blagovne znamke žitaric, šamponov, zmrznjene hrane).) Diferenciacija proizvodov vodi v padajočo krivuljo povpraševanja za vsako posamezno panogo.

Diferenciacija proizvodov pomeni, da ima vsak od prodajalcev do določene mere, ki je višja kot pri popolni konkurenci, možnost dvigovanja ali spuščanja cene. Diferenciacija proizvodov vodi v padajočo krivuljo povpraševanje za vsakega prodajalca.

V dolgoročnem ravnotežju za monopolistično konkurenco so cene nad mejnimi stroški toda ekonomski dobički so nič.

Strateško vzajemno delovanje najdemo pri mnogih panogah: TV, avtomobilih, učbenikih ekonomije. Konkurenca med nekaj podjetji uvede v ekonomsko življenje povsem nove značilnosti: podjetja prisili, da upoštevajo odzive konkurentov na odstopanja cen in outputa, ter na njihove trge prinese strateške tržne elemente.

Teorija iger

z analizo izidov strateškega vzajemnega delovanja se ekonomisti zanašajo na področje ekonomske teorije, ki ji pravimo teorija iger. To je analiza primerov, ki vključuje dve ali več entitet, ki sprejemajo odločitve in imajo konkretne cilje.

NADZOR INOVACIJE IN INFORMACIJE

Ko korporacije rasejo in se večja število njihovih lastnikov, ki so vse bolj razpršeni, pride do ločevanja lastništva od nadzora. Takšen trend lahko pripelje do konflikta interesov med delničarji in menedžerji. Npr. menedžerji se morda začnejo izogibati tveganju ali pa si izplačujejo vse preveč radodarne plače.

Skrbni študij dejanskega obnašanja oligopolistov kaže posebne vrste obnašanja, ki so drugačne od standardnih ekonomskih postavk o maksimiranju dobička. Ena od omejitev maksimiranja dobičkov je omejena racionalnost. To načelo upošteva, da sprejemanje odločitev povzroči stroške, zato utegnejo menedžerji sprejemati nepopolne odločitve in pogosto uporabljati poenostavljena pravila odločanja. Tako varčujejo pri času, potrebnemu za iskanje informacij in sprejemanje odločitev. Primer obnašanja na osnovi takega pravila odločanja je oblikovanje cen s pribitkom, kjer se cene določajo z dodatkom določenega odstotka na stroške proizvodnje.

Intelektualna lastnina – pravice / informacije

To so posebni zakoni glede patentov, avtorskih pravic, trgovinskih skrivnosti, elektronski medijev. Namen teh pravic je, da zagotavljajo lastniku posebno zaščito pred kopiranje in uporabo materiala s strani tretjih oseb brez nadomestila za lastnika ali ustvarjalca.

Danes ekonomija informacij poudarja težave, ki so povezane z učinkovito proizvodnjo in distribucijo novega in izboljšane znanja. Info. so drugačne od normalnih dobrin, saj je njihova proizvodnja draga, reprodukcija pa poceni. . Rast elektronskih info. sistemov, kot je internet v povečani obliki predstavlja dilemo učinkovitega oblikovanja cen info. storitev.

BILANCE STANJA NEPOPOLNE KONKURENCE

Ekonomski stroški nepopolne konkurence

Stroški napliljenih cen in nezadostnega outputa – povzročena ekonomska škoda z omejevanjem outputa. *graf.*

Izkoriščanje monopolne moči vodi v ekonomsko neučinkovitost, ko cena zraste nad mejne stroške in se utegne pojaviti tudi poslabšanje kakovosti. Empirične študije kažejo, da je izguba presežka zaradi nepopolne konkurence v primerjavi z družbenim proizvodom majhna.

Da bi zmanjšale zlorabe nepopolne konkurence, so **vlade** v preteklosti uporabile obdavčenje, nadzor cen in nacionalizacijo. Te v večini tržnih gospodarstev danes le redko uporabljajo. Tri glavna orodja ameriške panožne industrijske politike so: neposredni nadzor, protimonopolna zakonodaja in spodbujanje konkurence.

Najpomembnejše je, da z njimi zagotavljamo zdravo rivalstvo z zmanjševanjem ovir pri vstopu in konkurenci, kadar je to le mogoče.

EKONOMIKA TVEGANJ IN NEGOTOVOSTI

V praksi je posl. življenje polno tveganj in negotovosti. Osrednji element poslovanja je vlaganje zdaj, da bi zaslužili dobiček v prihodnosti. Sodobna ekonomija je razvila uporabna orodja, ki nam omogočajo, da negotovost vgradimo v analizo obnašanja podjetij in gospodinjev. Razprševanje tveganj v času in prostoru, predstavi teorijo posameznikovega obnašanja v negotovosti in poda teorijo, ki jo pojasnjuje trga zavarovalništva.

Špekulacije: prenos dobrin v času in prostoru

špekulacija je dejavnost, ki vključuje doseganje dobičkov na račun cenovnih nihanj. Špekulant kupuje dobrine z namenom, da jih bo z dobičkom prodal kasneje, ko bo cena porasla. Ne zanima ga potrošnja teh dobrin ali proizvodnja z njimi kot inputi.

Želijo preprosto kupovati, ko je poceni in prodajati, ko je drago.

Ekonomska funkcija špekulanta je v tem, da prenaša dobrine iz časa obilja v obdobje redkosti

Arbitraža in geografski vzorci cen: Najpreprostejši primer špekulativne dejavnosti, ki s kupovanjem in prodajanjem iste dobrine zmanjšuje ali odpravlja regionalne cenovne razlike. Nakupovanje dobrine ali fin. naložbe na enem trgu za takojšnjo prodajo na drugem. Na splošno so zaradi arbitraže cenovne razlike med trgi manjše kot pa stroški prenosa dobrine z enega trga na drugega.

Špekulacija in cenovno obnašanje v času: Proces špekulativnega kupovanja in prodajanja izenačuje ponudbo in zato tudi cene v tem letu. Če je med dobro informiranimi špekulanti močna konkurenca, eden od njih ne more dosegati nenormalno velikega dobička. Donosi špekulantov vključujejo tudi obresti za vloženi kapital, primerne zaslužke za njihov čas + premijo za tveganje. To je nadomestilo za sprejeto tveganje.

Zavarovanje tveganja (hedging): pomeni zmanjšanje tveganja, ki je povezano z lastništvom dobrine tako da opravimo nasprotno prodajo dobrine. Omogoča, da se podjetje zaščiti pred tveganjem spremembe cen.

Ekonomski učinki špekulacij

Špekulativni trgi izboljšajo cenovne vzorce in razporeditev – alokacijo v času in prostor ter pomagajo razpršiti tveganje. Te naloge opravijo špekulanti, ki zaradi svoje želje po dobičku na osnovi spremembe cene dejansko kažejo nevidno roko pri delu, saj prinašajo dobrine iz obdobja obilne letine (ko so cene nizke) v obdobje lakote (ko so cen visoke)

Idealna špekulacija ima pomembni funkciji zmanjševanje spremenljivosti potrošnje. V svetu s posamezniki, ki imajo padajočo mejno korist lahko špekulacija poveča celotno korist in razporeditveno učinkovitost.

Tveganje in negotovost

Oseba je nenaklonjena tveganju, ko je njeno nezadovoljstvo zaradi izgube dane količine dohodka večje od zadovoljstva od pridobitve iste količine dohodka. Nenaklonjenost tveganju je isto kot padajoča mejna korist dohodka. Če se želimo izogibati tveganjem, pomeni, da je za nas z dodatnim dohodkom pridobljena korist manjša od izgube koristnosti zaradi zmanjšanja dohodka za isti znesek.

Ljudje so na splošno nenaklonjeni tveganju in imajo raje zanesljive izide kot pa negotove ravni potrošnje. Zaradi dejavnosti, ki zmanjšujejo negotovost potrošnje, vodijo v izboljšanje ekonomske blaginje.

Zavarovanje in razprševanje tveganja:

Razprševanje tveganj je proces, ki tveganja, ki so za posamezno osebo velika, razprši naokoli tako, da postanejo le majhna tveganja za veliko št. ljudi. Glavna oblika razprševanja tveganja je **zavarovalnica**, ki je neke vrste narobe obrnjena igra na srečo.

Zavarovalnice razpršujejo tveganje tako, da združujejo več različnih tveganj (avtomobili, hiše, življenje). Prednost zavarovalnic je v tem, da je tisto, kar je nepredvidljivo za posameznika, precej dobro predvidljivo za populacijo.

Trg kapitala in udeležba pri tveganju: drugo obliko udeležbe pri tveganju, najdemo na trgih kapitala, saj je lahko finančno lastništvo fizičnega kapitala razpršeno med številne lastnike na osnovi lastništva korporacij.

Z razprševanjem lastništva kapitala ali posameznih tveganjih naložb med številne lastnike lahko trgi kapitala razpršijo tveganje in dovoljujejo precej večje naložbe in tveganja, kot bi bili sprejemljivi za posamezne lastnike.

Skrb zbujujoča rast igralništva: medtem ko idealna špekulativna dejavnost povečuje ekonomsko blaginjo, postavljajo igre na srečo resna ekonomska vprašanja.

Tržne slabosti in informacije

- **moralni hazard** – se pojavi ko zavarovanja zmanjša motivajo ljudi, da bi se izogibali in preprečevali tveganje dogodke in s tem spremenili verjetnost izgube.
- **negativen izbor** - se pojavi, ko je najbolj verjetno, da bodo kupili zavarovanje ljudje z najvišjim tveganjem (zdravstveno zavarovanje)
- **asimetrične informacije** (ljudje poznajo svoje zdravstveno stanje, zavarovalnica ne)

TEORIJA IGER

Ekonomsko življenje vsebuje mnoge primere strateškega vzajemnega delovanja med podjetji, gospodinjstvi, vladami in drugimi. Teorija iger analizira načine, kako dva ali več udeležence, ki vzajemno delujejo v areni, kot je trg, izberejo ukrepe in strategije, da skupno vplivajo na vsakega udeleženca.

Osnovna struktura igre vključuje igralce, ki imajo različne ukrepe ali strategije, in nagrade, ki opisujejo dobičke ali druge koristi, ki jih igralec dobi v vsakem možnem izidu. Ključni novi pojem je tabela nagrad igre, ki kaže strategije in nagrade ali dobička, plačila za vse igralce.

V teoriji iger **izbiramo strategijo tako**, da igralci razmislijo o svojih ciljih in o ciljih tekmecev, pri tem pa nikoli ne pozabijo, da tekmeči počnejo isto. Ko igrate igro v ekonomiji ali na kakem drugem področju, privzemite, da bodo vaši nasprotniki izbrali zanje najboljšo možnost. Potem izberite svojo strategijo tako, da maksimirate svojo korist oz. nagrado. pri čemer upoštevajte, da vaši tekmeči analizirajo vaša dejanja na podoben način.

ALTERNATIVNE STRATEGIJE

Prevladujoča strategija - je tista, ki je najboljša ne glede na dejanja nasprotnikov. Bolj pogosto ugotovimo, da je **Nashovo ravnotežje** (ali nekooperativno ravnotežje) bolj uporabno; je tisto, v katerem noben igralec ne more izboljšati svoje nagrade pri danih strategijah drugih igralcev. Včasih se lahko udeleženci dogovorijo ali sodelujejo, kar prinese kooperativno ravnotežje.

Nashevo ravnotežje ne nekooperativno ravnotežje, saj vsak igralec izbere tisto strategijo, ki je zanj najboljša ne glede na strategijo, ki jo izbere drugi igralec. Ker se torej ne dogovarja, gre za nekooperativno igro. In kdaj je tako ravnotežje ekonomsko učinkovito? Preprost razmislek o delovanju tržnih sil nam pove, da je ekonomsko učinkovito tisto gospodarstvo, kjer vladajo idealni tržni pogoji, ko vsak posameznik izmed množice teži k maksimiranju svoje koristi (ali pa dobička, če gre za podjetje) se ravna ne glede na ukrepe drugih- to pa je obnašanje, ki je značilno za idealno gospodarstvo popolne konkurence. V modelu popolne konkurence bo torej Nash ravnotežje dalo družbeno želeno stanje ekonomske učinkovitosti.

Nekaj primerov teorije iger:

Nashovo ravnotežje je prineslo učinkovit izid v igri **nevidne roke** Adama Smitha. Tukaj nekooperativna podjetja proizvajajo po cenah, ki so enake mejnim stroškom, in je nekooperativno ravnotežje učinkovito. V takem položaju korporacija vodi v neučinkovito proizvodnjo.

Včasih pa tudi **nekooperativno obnašanje vodi v družbeno škodo** (onesnaževanje, oboroževanje) Igre zmagovalca, kot so sodni procesi ali športna tekmovanja, lahko povzročilo vstop prevelikega števila tekmovalcev in povečajo neenakosti dohodkov. Pri tem lahko **nadzor ali obdavčenje** izboljša ekonomsko učinkovitost tako, da zasebna tekmovanja vpreže v družbeno korist.

12. poglavje KAKO TRGI DOLOČIJO DOHODKE (str. 209)

Teorija razdelitve se ukvarja z osnovnim vprašanjem, za koga naj proizvajamo ekonomske dobrine.

Pri pregledu, kako se določajo tržne cene različnih proizvodov: zemlje, dela in kapitala, teorija razdelitve pojasnjuje, kako se ponujene količine in količine povpr. po teh dejavnikih povežane in kako določijo vse vrste plač, rent, obrestnih mer in dobičkov.

DOHODEK IN PREMOŽENJE

DOHODEK

pomeni celotne prejemke ali zaslužen denar posameznih oseb ali gospodinjstev v danem obdobju (ponavadi leto dni) Dohodek sestavljajo zaslužki dela, dohodek od lastnine in vladna transferna plačila.

Agregat vseh dohodkov je **narodni dohodek**, ki ga sestavljajo zaslužki dela in zaslužki od lastnine, ki jih ustvari gospodarstvo v enem letu. **Vlada** vzame del narodnega dohodka v obliki davkov in ga vrne v transfer plačil.

Največji delež ND tvori delo kot plača ali druge z delom povezane ugodnosti. Ostanek je namenjen različnim oblikam dohodka od premoženja: rente, neto obresti, korporacijski dobički in dohodek lastnikov malo podjetij.

Zaslužki se v tržnem gospodarstvu porazdelijo med lastnike proizvodnih dejavnikov v obliki plač, dobičkov, rent (najemnin) in obresti.

Osební dohodek posameznika po obdavčitvi vključuje donose in vse proizvodne dejavnike (delo in lastnino), ki jih ima posameznik + transferna plačila vlade – davki.

Vloga države: OD je enak tržnemu dohodku + transfernim plačilom.

Večina tržnega dohodka prihaja iz plač in mezd; uspešna manjšina dobiva tržni dohodek v obliki zaslužkov od premoženja. Glavni sestavni del vladnih transferov so izdatki za zdravstveno varstvo ostarelih.

Dohodki dejavnikov v primerjavi z osebnimi dohodki: pomembno je razumeti razliko med dohodki dejavnikov (faktorskimi dohodki) in osebnimi dohodki.

Tržni dohodek osebe je preprosto količina proizvodnih dejavnikov, ki jih proda oseba, krat zaslužek za enoto vsakega dejavnika.

Prav tako mnogi ljudje dobivajo **transferna plačila** od vlade, kot je to pri upokojencih, ki prejemajo denar socialne varnosti.

PREMOŽENJE

sestavljajo neto denarna vrednost sredstev in naložb, ki jih imamo v danem trenutku. Premoženje je spremenljivka stanja, medtem ko je dohodek spremenljivka toka na enoto časa. **Premoženje gospodinjstev** vključuje stvarna sredstva (hiše, avtomobile in druge potrošne trajne dobrine ter zemlji) in finančne naložbe (gotovina, hranilne vloge, obveznice, delnice) Vse elemente, ki imajo vrednost imenujemo **sredstva**, medtem ko so elementi, ki jih dolgujemo **obveznosti**. Razlika med celotnimi sredstvi in celotnimi obveznostmi se imenuje **neto vrednost**.

DOLOČANJE CEN INPUTOV NA OSNOVI MEJNE PRODUKTIVNOSTI

NARAVA POVPRŠEVANJA PO PROIZVODNIH DEJAVNIKI

Povpraševanje po proizvodnih dej. je drugačno od tistega po potrošnih dobrinah v dveh pomembnih značilnostih:

1. povpr. po proizv. dejavnikih je izvedeno povpraševanje
2. povpraševanja po dejavnikih so medsebojno soodvisna

1. Povpraševanje po proizvodnih dejavnikih so izvedena povpraševanja

- potrošnikovo povpraševanje določa povpraševanje po inputih
- povpraševanje podjetja po inputih se izpelje neposredno iz potrošnikovega povpraševanja po končnem proizvodu (če ni povpraševanja po končnih dobrinah, ni povpr. po proizvodnih faktorjih)

Potrošnikovo povpraševanje po inputih izpeljemo posredno iz potrošnikovega povpraševanja po končnem proizvodu. Ekonomisti zato govorijo o povpraševanju po proizvodnih dejavnik kot izvedenem povpraševanju. To pomeni, da ko podjetja povprašujejo po inputu, to počnejo, ker jim ta input omogoča proizvodnjo dobrine, ki jo želi potrošnik zdaj ali v prihodnosti.

2. Povpraševanja po proizvodnih dejavnikih so vzajemno soodvisna

- produktivnost enega dejavnika je odvisna od razpoložljive količine drugega dejavnika
- vzajema soodvisnost produktivnosti ustvarja obsežnost vprašanja porazdelitve dohodka.

npr. motorna žaga sama po sebi neuporabna, za požagati drevo, delavec pa tudi. Produktivnost enega dejavnika, kot je delo, je odvisna od razpoložljive količine drugega dejavnika, s katerim dela. To pomeni, da je nemogoče reči, koliko outputa je proizvedel en sam ločen proizvodni dejavnik. Vzajemna soodvisnost produktivnosti zemlje, dela in kapitala ustvarja obsežnost vprašanja porazdelitve dohodka.

Izhodišče za določanje cen proizvodnih dejavnikov na osnovi mejne produktivnosti

PREGLED TEORIJE PROIZVODNJE

Povpraševanja po posameznih proizvodnih dejavnikih so izpeljana iz prihodkov, ki jih prinaša posamezen dejavnik s svojim mejnih proizvodom; izhaja iz vrednosti mejnega proizvoda MRP, ki ga opredelijo kot dodatni prihodek, ki ga zaslužimo od zaposlitve ene dodatne enote inputa.

Teorija proizvodnje se začne s pojmom proizvodne funkcije. Proizvodna funkcija kaže maksimalne količine outputa, ki ga je možno proizvesti pri danem tehnološkem znanju z vsako od različnih kombinacij proizvodnih dejavnikov. Pojem proizvode funkcije daje natančno opredelitev mejnega proizvoda.

Mejni proizvod inputa je dodaten proizvod ali output, ki ga je dodala 1 dodatna enota tega inputa pri nespremenjenih ostalih inputih.

Zakon padajočih donosov – padajoči mejni proizvod je drugo ime za padajoče donose

Vrednost mejnega proizvoda- marginal revenue product MRP

Orodja teorije proizvodnje lahko uporabimo, da izpeljemo ključni pojem teorije porazdelitve: vrednost mejnega proizvoda; meri dodatno vrednost outputa, ki jo proizvede vsaka dodatna enota inputa = vrednost mejnega proizvoda = ki je denarna vrednost dodatnega outputa, ki ga ustvari dodatna enota inputa.

Vrednost mejnega proizvoda inputa A je dodatni prihodek, ki ga proizvede dodatna enota inputa A.

Konkurenčen primer

- Mejni proizvod dela (MP_L) lahko prodamo po konkurenčni ceni te dobrine (P)
- Cena proizvoda je neodvisna od količine
- $P=MR$
- Vrednost mejnega proizvoda dejavnika i: $MRP_i = MR \times MP_i$

Nepopolna konkurenca

- Krivulja povpraševanja podjetja je padajoča
- $MR < P$

Tukaj je mejni prihodek, ki da dobimo od prodaje dodatne cene outputa, manjši od cene proizvoda, samo mora podjetje zmanjšati svojo ceno za prejšnje enote, da lahko proda še eno dodatno enoto.

Vrednost mejnega proizvoda predstavlja dodaten prihodek, ki ga podjetje prisluži z uporabo dodatne enote inputa, pri nespremenjenih ostalih inputih. Opredelimo ga kot mejni proizvod inputa, pomnožen z mejnih prihodkom, ki ga dobimo s prodajo dodatne enote proizvoda. To velja za delo (L) zemljo (A) in druge inpute

- Vrednost mejnega proizvoda dela: $MRP_L = MR \times MP_L$
- Vrednost mejnega proizvoda zemlje: $MRP_A = MR \times MP_A$

POVPRAŠEVANJE PO PROIZVODNIH DEJAVNIKIH

Povpraševanje po proizvodnih dejavnikih za podjetje ki maksimira dobiček

Podjetje bo maksimiralo dobiček, če bo najemalo proizvodni dejavniki tako dolgo, dokler bo MRP dejavnika presegel njegove dodatne stroške.

Pravilo za izbor optimalne kombinacije inputov: da maksimiramo dobiček, moramo inpute dodajati, dokler je vrednost mejnega proizvoda inputa večja od mejnih stroškov ali cene outputa.

Na **popolno konkurenčnih** trgih proizvodnih dejavnikov je pravilo še preprostejše.

$MRP = P \times MP$ (vrednost mej. proizvod = ceni x mejnemu proizvodu)

Pravilo najnižjih stroškov: stroški so najnižji, ko je mejni proizvod na dolar inputov enak za vse inpute. To velja za popolno kot za nepopolno konkurenco na trgih dobrin.

Vrednost mejnega proizvoda in povpraševanje po proizvodnih dejavnikih

Razpredelnica oz. krivulja MRP za vsak input daje krivuljo povpraševanja po tem inputu.

Pravilo nadomestitve (substitucija) je povzete pravilo najnižjih stroškov

če poraste cena enega dejavnika, medtem ko cene ostalih dej. ostanejo konstantne, bo podjetje povečalo dobiček, če bo input nadomestilo z drugimi, zdaj cenejšimi inputi.

Podobno kot pravilo najnižjih stroškov lahko uporabimo tudi pravilo nadomestitve in izpeljano povpraševanje po dejavnikih tako v popolni kot v nepopolni konkurenci na trgu dobrin.

PONUDBA PROIZVODNIH DEJAVNIKOV

Odločitve o ponudbi dela določajo številni ekonomski in neekonomski dejavniki. Pomembne determinante **ponudbe dela** so cena dela (to je plača) demografski dejavniki, kot so starost, spol izobrazba, družinska struktura. Količino **zemlje** in drugih naravnih virov določa geologija in je ne moremo kaj prida spremeniti, čeprav na kakovost zemljišča vplivajo ohranjanje naravnega okolja, izboljševanje in vzorci naseljevanja, Ponudba **kapitala** je odvisna od preteklih naložb podjetij, gospodinjstev in vlad. Kratkoročno je količina kapitala stalna kot pri zemlji, vendar je dolgoročno ponudba kapitala občutljiva na ekonomske dejavnike, kot sta tveganje in stopnja donosa.

DOLOČANJE CEN PROIZVODNIH DEJAVNIKOV S PONUDBO IN POVPRŠEVANJEM

Kako poiščemo tržno povpraševanje po proizvodnih dejavnikih? Preprosto seštejemo posamezna povpraševanja za vse podjetja. Torej, pri dani ceni zemlje seštejemo vsa povpraševanja po zemlji za vse kmetije pri tej ceni. Enako naredimo za zemljo pri vseh različnih možnih cenah zemlje.

= **vodoravno seštejemo vse krivulje povpraševanja** po zemlji posameznih podjetij, da **dobimo tržno krivuljo** povpraševanja po zemlji. Isti postopek uporabimo za vse inpute, tako da seštejemo vsa izpeljana povpraševanja vseh podjetij, da dobimo tržno povpraševanje po vsakem do inputov.

Tržno ravnovesje ravnotežna cena inputa na konkurenčnem trgu je tam, kjer sta količina povpraševanja in ponujena količina proizv. dejavnika enaki. Samo pri tej ceni bo količina, ki jo bodo lastniki dejavnika pripravljene ponuditi uravnotežena s količino, ki so jo kupci pripravljene kupiti.

Ponudba dejavnikov in izpeljano povpraševanje vzajemno določata ceno proizvodnih dejavnikov in porazdelitve dohodka.

RAZDELITEV NARODNEGA DOHODKA

V popolni konkurenci: lastniki zemlje ne bodo najeli delavca, če tržna plača presega mejni proizvod. Torej bo krivulja povpraševanja po delu zagotovila, da vsi delavci prejemajo plačo, ki je enaka mejnemu proizvodu zadnjega delavca. Imamo presežek celotnega outputa nad izdatki za plače, saj so poprejšnji delavci imeli višje MR kot pa zadnji delavec. Kaj se zgodi s presežkom?

Presežek ostane lastnikom kot njihov rezultat zaslužka = renta; vsaj lastnik zemlje je udeleženec konkurenčnega trga za zemljo in jo daje v najem za najvišjo ceno, ki jo lahko iztrži.

Slika 12.8. kaže, da nam da krivulja mejnega proizvoda dela krivuljo povpraševanja vseh delodajalcev glede realnih plač.

Teorija mejne produktivnosti v veliko inputi

Na konkurenčnih trgih je povpraševanje po inputih določeno z mejnimi proizvodi dejavnikov proizvodnje. V poenostavljenem primeru, kjer dejavnike plačamo v enotah enega samega output dobimo:

Plača = mejni proizvod dela

Renta = mejni proizvod zemlje

in tako za katerikoli dejavnik. To razporedi med vse proizvodne dejavnike natanko 100 odstotkov outputa.

Agregatna teorija porazdelitve dohodka je skladna s konkurenčnim oblikovanjem cen kateregakoli števila dobrin, ki jih proizvede katerikoli število proizvodnih dejavnikov. Ta teorija kaže kako je porazdelitev dohodka v konkurenčnem tržnem gospodarstvu povezana s produktivnostjo.

13. poglavje TRG DELA (str. 225)

a. TEMELJI DOLOČANJA PLAČ

Realna plača- predstavlja kupno moč ure dela ali denarne plače deljene z življenjskimi stroški.

POVPRAŠEVANJE PO DELU

Slika 13.2 ponazarja teorijo mejne produktivnosti. V danem času in pri dani tehnologiji obstaja povezava med količino dela in količino izdelkov. Po zakonu padajočih donosov vsaka dodatna enota inputa doda vse manjšo količino outputa.

Povpraševanje po delu določa njegova mejna produktivnost pri proizvodnji narodnega outputa.

Kakovost dela je drugi dejavnik, ki določa splošno raven plač.

PONUDBA DELA

Determinanta ponudbe

Delovne ure: Ponudba dela označuje število delovnih ur, ki jih želi v pridobitni dejavnosti opraviti prebivalstvo. Npr. delavec, ki so mu pravkar ponudili višjo plačo in se lahko odloči glede št. delovnih ur. Vleče vas v dve različni smeri: na eni strani bo na vas vplival **učinke nadomestitve**, zaradi katerega vas mika, da bi delali več, saj je vsaka ura dela bolj plačana. Vsaka ura prostega časa je tako postala dražja, zato ste motivirani, da nadomestite nekaj prostega časa z delom. Toda v nasprotni smeri deluje **učinek dohodka**. Z višjo plačo raste tudi vaš dohodek. Pri višjem dohodku boste želeli kupiti več dobrin in storitev in prav tako boste želeli več prostega časa. Lahko si boste privoščili počitnice pozimi, dodatne, ali se upokojili prej. To je odvisno od posameznika.

Učinek **nadomestitve** mika vsakega delavca, da dela več, saj dobi za vsako uro višje plačilo. Učinek **dohodka** pa deluje v nasprotni smeri, saj višja plača pomeni, da si delavec zdaj lahko privoščiči več prostega časa in drugih dobrih strani življenja. Pri kritični plači se krivulja ponudbe dela utegne zasukati nazaj. Ponudba dela zelo nadarjenih izjemnih ljudi je precej toga in njihove plače so v veliki meri čista ekonomska renta

Udeležba v delovni sili: najbolj dramatična dogajanja na področju dela v zadnjih časih je velik priliv žensk v delovno silo. Delno je to mogoče pojasniti z rastočimi realnimi plačami, zaradi katerih je delo za ženske bolj privlačno. Hkrati se z večjim št. žensk v del. sili možno zmanjšala stopnja udeležbe starejših moških zlasti nad 65. Najpomembnejši razlog za to spremembo je verjetno večja radodarnost pri zveznih zdravstvenih in upokojitvenih ugodnostih, ki je mnogim omogočila, da so prenehali delati in se upokojili.

Priseljevanje: Z vidika ponudbe dela je skupen učinek priseljevanja zadnjih let v ZDA povečanje ponudbe slabo usposobljenih v primerjavi z usposobljenimi delavci, kar prispeva tudi k močnem zmanjšanju plač manj izobraženih skupin v primerjavi z visoko izobraženimi.

Empirične ugotovitve

Krivulja ponudbe dela za odrasle moške malce zasukana nazaj, medtem ko je odzivnost drugih demografskih skupin podobna konvencionalni naraščajoči krivulji ponudbe. Za celotno populacijo kaže, da se ponudba dela le malo odziva na spremembo realne plače.

PLAČNE RAZLIKA

V praksi je razlika med plačami izredno velika.

poglejmo prvo popoln konkurenčen trg dela, kjer je mnogo delavcev in mnogo zaposlovalcev, od katerih noben posamezen ne more vplivati na plače. Če so vse zaposlitvene možnosti identične in je trg dela popolnoma konkurenčen, bo konkurenca povzročila, da bodo plače natanko enake. Noben od delodajalcev ne bo plačal za tedensko delo ene osebe več kot za delo neke druge osebe z identičnim znanjem in spretnostmi.

To pomeni, da moramo razlago široko razširjenih plačnih razlik posameznikov in panog pripisati razlikam med službami, razlikam med ljudmi ali nepopolno konkurenčnemu trgu dela.

Razlike med službami nadomestitvene plačne razlike; izhajajo iz razlik v kakovosti služb. Službe so za delavce različno privlačne, torej je morda treba povečati plače, da privabimo ljudi v manj privlačne službe. Razlike v plačah, ki rabijo kot nadomestilo za relativno privlačnost ali nederarne razlike med službami imenujemo nadomestne razlike. (npr. pomivalcu oken moramo plačati več kot navadnemu čistilcu zaradi plezanja po stavbi)

Razlike med ljudmi: kakovost dela: eden od ključev za razlago plačnih razlik je v izredno veliko kakovostnih razlikah med ljudmi, ki jih je mogoče opazovati odo razprojenih mentalnih in fizičnih sposobnosti, vzgoje, izobrazbe in usposabljanja ter izkušenj. Pojem **človeški kapital** označuje zalogo uporabnih in dragocenih spretnosti ter znanja, ki so si ga ljudje nabrali v procesu izobraževanja in usposabljanja (zdravniki, pravniki, vložijo mnogo let v formalno izobrazbo in se usposabljujejo na del. mestu).

Del visokih plač teh poklicev je mogoče razumeti kot donos od njihovih naložb v človeški kapital: donos od izobrazbe, ki jih napravi visoko usposobljene za posebne vrste dela.

Razlike med ljudmi: Rente izjemnih posameznikov: zvezde v zabavištvu, izjemni športniki, pevci, služijo za svoje storitve velike denarje. Ti izjemno talentirani ljudje imajo posebne sposobnosti, ki jih današnje gospodarstvo visoko ceni. Ekonomisti pravijo presežku teh plač nad plačami drugega najboljše razpoložljive zaposlitve čista ekonomska renta. Ti dohodki so logičen ekvivalent rentam, ki jih prinaša stalna omejena količina dela.

Segmentirani trgi in konkurenčne skupine –

- obstoj različnih delnih trgov in nekonkurenčne skupine; celo v svetu popolne konkurence, kjer ljudje zlahka zamenjajo službo, bi se pojavile precejšnje plačne razlike. Te razlike bi odsevale razlike v stroških izobraževanja in usposabljanja, nepriljubljenost posameznih služb ali pa izjemne talente. Glavni razlog zanje je trg, razdeljen v nekonkurenčne skupine.
- specializacija za posamezen poklic in del dolgoročnega delnega trga dela; zakaj je trg razdeljen v toliko nekonkurenčnih skupin. Glavni razlog je v tem, da je v številčne poklice in usposabljanja treba vložiti veliko časa in denarja, da jih obvladamo. Ko se ljudje specializirajo za en poklic, postanejo del določenega delnega trga dela. Torej so podvrženi ponudbi in povpraševanju po dani spretnosti oz. znanju in bodo ugotovili, da se njihovi dohodki od dela spreminjajo odvisno od dogodkov v tem poklicu ali panogi. Zaradi te razdeljenosti se lahko plače enega poklica močno razlikujejo od plač na drugih področjih. izbor dela novih priseljencev je klasičen primer nekonkurenčnih skupin. Namesto da bi se udeležili odprtega trga dela, se novi priseljenci iz določene države običajno zbirajo v določenih poklicih.
- diskriminacija na trgu dela; precej diskriminacije izhaja iz ločevanja delavcev po spolu, rasi ali narodnostnem izvoru v nekonkurenčne skupine zaradi navad, zakonov ali predsodkov.

B. AMERIŠKO DELAVSKO GIBANJE

Sindikati se kolektivno pogajajo o dogovorih, ki pogosto določajo, kdo lahko dela na posameznih del. mestih, koliko bodo plačani in kakšne so delovne norme. Sindikati se lahko odločijo, ali bodo stavkali (povsem odtegnili ponudbo dela) da bi ob delodajalcev dosegli boljše možnosti.

KAKO SINDIKAT POVIŠA PLAČE

Sindikati pridobijo tržno moč na osnovi pravnega monopola pri zagotavljanju storitev dela za določeno podjetje ali panogo. Z uporabo tega monopola prisilijo podjetje, da zagotovi plače, ugodnosti in delovne razmere, ki so nad konkurenčno plačo. V nekaterih panogah, kot sta avtomobilska ali jeklarska industrija, se bodo skušali sindikati razširiti na celotno panogo, tako da delavcev v sindikatu ne bo treba konkurirati delavcev v podjetju B, ki niso v sindikatu. Vsi ti ukrepi so potrebni, da zaščitijo visoke plače članov sindikata.

Ko sindikati določijo visoke plače, omejijo zaposlenost. Pojavi se **klasična** brezposelnost. Ta vir brezposelnosti je še zlasti pomemben, ko država ne more vplivati na raven cen ali devizni tečaj, ter je drugačen od brezposelnosti, ki jo povzroči nezadostno agregatno povpraševanje.

Ti delavci so dejansko izločeni iz dela, kot bi se zgodilo, če bi sindikat neposredno omejil vstop. Potreba po preprečevanju konkurence delavcev, ki niso v sindikatu, pojasnjuje številne od političnih ciljev nacionalnega delavskega gibanja.

Teoretična nedoločljivost kolektivnih pogajanj: v večini kolektivnih pogajanj želijo delavci doseči višje plače, medtem ko skuša management doseči nizke stroške plač in nadomesti. To je položaj, ki ga poznamo ko **bilateralni monopol** le en kupec in le en prodajalec. Izid a ni mogoče predvidevati zgolj na osnovi ekonomskih sil stroškov in povpraševanja, odvisen je prav tako od psihičnih, političnih in številnih drugih dej.

UČINKI NA PLAČE IN ZAPOSLENOST

Učinki na celotno gospodarstvo; medtem ko sindikati utegnejo povečati plače svojih članov, verjetno niso povečali realne plače v celotnem gospodarstvu ali deleža dela v narodnem dohodku. Podatki iz visoko sidnikaliziranih EU držav nakazujejo,

da uspeh sindikatov pri povečanju denarne plače včasih sproži inflacijsko spiralo z malo ali nič permanentnega učinka na realne plače.

Učinek na zaposlenost; če sindikati ne vplivajo na raven realnih plač, pomeni da vplivajo predvsem na relativne plače.; to pomeni, da plače v panogah s sindikati rasejo v primerja s tistim v panogi brez sindikatov. ko močni sindikati zvišajo realne plače na umetno visoke ravni, je rezultat presežna ponudba dela = klasična brezposelnost = člani sindikata bodo raje čakali, da jih znova pokličejo na visoko plačano delo, kot pa da bi si poiskali nižje plačano delo v drugi panogi.

Zmota dane količine dela; našo analizo sklenimo s pogledom na pomembno zmoto, ki pogosto motivira politiko na trgu dela. Kadar je brezposelnost visoka, ljudje pogosto mislijo, da leži rešitev v bolj enakomerni porazdelitvi obstoječega dela v delovni sili. Ta pristop, ki meni, da je količina dela, ki ga je treba odpraviti, dana, se imenuje zmota dane količine dela. Delo ni dana nespremenljiva količina, ki jo morajo opraviti potencialni delavci. Trg dela se lahko prilagodi premikov ponudbe in povpraševanja po delu s spremembami realne plače in premikom dela in kapitala. Še več, kratkoročno, ko so plače in cene lepljive (se ne prilagajajo hitro) lahko proces prilagajanja pospešimo z ustrezno makroekonomsko politiko.

C. DISKRIMINACIJA ZARADI RASE IN SPOLA

EKONOMSKA DISKRIMINACIJA

Ko se pojavijo razlike v zasluških preprosto zaradi nepomembnih osebnih značilnosti, kot so rasa, sploh, seksualna usmerjenost ali religija, temu pravimo diskriminacija. Ponudba in povpraševanje lahko ponazorita, kako diskriminacij lahko zniža dohodke skupin, ki so njena tarča. Ker so pripadniki manjšin prikrajšani za možnosti dobiti dobro zaposlitev, so tržne cene določile, da so njihove plače nižje od privilegiranih delavcev.

Statistična diskriminacija: diskriminacija je še zlasti škodljiva, ko izkrivi motivacijo precejšnje skupine, da bi delala trgo in vlagala v človeški kapital. To se zgodi v razmerah statistične diskriminacije, v kateri posameznike obravnavajo na osnovi povprečnega obnašanja pripadnikov skupine, ki ji pripadajo (npr izkušnje so pokazale da so običajni ljudje, ki diplomirajo na boljših šolah, v povprečju bolj produktivni- pogosta oblika statistične diskriminacije na osnovi povprečne kakovosti šolanja.) Statistična diskriminacija ne le potiska posameznike v stereotipne okvire na osnovi značilnosti skupine, ampak tudi zmanjša motivacijo posameznikov, da vlagajo v izobraževanje in usposabljanje, ter s tem običajno utrjuje začetni stereotip.

EKONOMSKA DISKRIMINACIJA ŽENSK

Največja skupina, ki trpi ekonomsko diskriminacijo so ženske. V celotnem letu polno zaposlena delavka v povprečju zasluži le 80 odstotkov moškega del.

Nizki zasluški se pojavijo, ker so bile ženske izključene iz nekaterih visoko plačanih poklicev, kot so strojniški.. Prav tako so ženske običajno prekinile kariero, da so imele otroke in opravljale gosp. opravila. Ekonomska neenakost spolov se je ohranjala tudi, ko je bilo do nedavno le malo žensk izvoljenih v uprave velikih korporacij za partnerje v velikih pravnih podjetjih ali redne prof. na vrhunskih univerzah.

Empirični podatki Ekonomisti ugotavljamo, da razlike v zasluških med različnimi skupinami ne nastanejo le zaradi diskriminacije. Pri razdelek; razlika v kakovosti dela. Ker so tako izobrazbe kot del. izkušnje povezane z višjim plačilom, ni presenetljivo, da obstajajo razlike v zasluških.

ZMANŠEVANJE DISKRIMINACIJE NA TRGU DELA

Sprejeti so bili številni ukrepi za zmanjšanje diskriminacije na trgu dela. Zgodnejši prijemi so se osredotočili na zakonsko prepoved diskriminatornega obnašanja, medtem ko so novejši ukrepi prinesli politiko, kot je program ustrezne rasne in spolne zastopanosti.

14. poglavje ZEMLJA IN KAPITAL (str. 248)

ZEMLJA IN RENTA

Zemlja naravni vir, ki ni proizveden dejavnik

Renta (ali včasih čista ekonomska renta) je plačilo za uporabo proizvodnega dejavnika, katerega ponudba je stalna in se ne spreminja. Plačevanje rente se ne nanaša le na zemljo, ampak na katerikoli dejavnik katerega ponudba je stalna.

Ker je ponudba temlje toga, bo zemlja vedno delala za karkoli, kar lahko doseže v konkurenci. Torej je vrednost zemlje v celoti izpeljana iz vrednosti končnega proizvoda in ne narobe.

Obdavčenje zemlje; po obdavčenju se povpraševanje po storitvah zemlje ne bo spremenilo. Torej bo pri dani ponudbi zemlje tržna renta za storitve zemlje (vključno z davkom) ostala nespremenjena in tako mora ostati pri tržnem ravnotežju v točki E. Količina povpraševanja in ponujena količina ostaneta nespremenjeni, torej davek ne bo vplival na tržno ceno. Zato morajo davek v celoti plačati lastniki iz svojih dohodkov.

Primer: Kar plača kmetovalec in kar dobil lastnik zemljišča, sta zdaj dve različni stvari.

Kar zadeval lastnike, ko vlada posreduje in odvzame 50 odstotni delež, je učinek enak kot da se je neto povpraševanje premaknilo navzdol. Ravnotežni lastnikov donos po obdavčenju je zdaj E' . Celotni davek se je pri togi ponudbi prevadil na lastnika dejavnika.

Davek na čisto ekonomsko rento ne spremeni ekonomsko obnašanje nikogar. Obnašanje ponudnikov se ne spremeni, ker je zemlja stalna in se ne more odzivati na spremembe cene. Torej gospodarstvo po obdavčenju deluje natanko tako, kot je pred obdavčenjem: brez izkrivljanj (distorzij) ali neučinkovitosti, ki bi izhajale in davka na zemljo.

KAPITAL IN OBRESTI

Zemlja in delo = primarna ali originalna proizvodna dej., kapital pa proizveden proizvod.

Kapital je sestavljen iz tistih trajnih proizvedenih dobrin, ki jih uporabljamo kot proizvodni input za nadaljnjo proizvodnjo. Je lahko tako input kot tudi output.

Tri glavne kategorije kapitalnih dobrin

- stavbe (tovarne hiše)
- oprema (potrošne trajne dobrine kot avtomobili iz proizvodna trajna oprema kot stroji in računalniki)
- in zaloge inputov in proizvodov (kot so avtomobili pri prodajalcih)

Cene in najemnine kapitalnih dobrin Kapitalne dobrine prodajamo in kupujemo na trgu kapitala. Pri prodaji lahko opazujemo cene kapitalnih dobrin. Plačila za začasno uporabo kapitalnih dobrin imenujemo najemnine (renta)

Stopnja donosa kapitala – je letni neto donos (najemnina minus stroški) od vloženega dolarja kapitala. Izražamo jo v %. Denimo, da se bomo odločali med različnimi možnostmi naložbami (najem avta, stanovanja, izobrazba). Eden od uporabnih prijemov je primerjava stopnje donosov od kapitala za različne naložbe.

Amortizacija – je ocena izgube denarne vrednosti kapitalne dobrine zaradi zastaranja ali iztrošenja na račun uporabe v obdobju enega leta.

Finančne naložbe in obrestna mera – Ljudje ki varčujejo, pričakujejo donos. Obr. mera predstavlja ceno, ki jo banke ali drug finančni posrednik plača posojilodajalcu za uporabo denarja za določeno obdobje. Izražene so v % letno. Zaslужek, ki ga dobite ko svoj denar pri posl. banki vložite v depozit z odpovednim rokom, je primer obrestne mere.

Nominalna obrestna mera - je donos od sredstev oz. naložb. Odvisna je od tveganja, inflacije in obdavčitve.

Realna obrestna mera – realni zaslужek od sredstev oz. naložb; = donos od sredstev oz. naložb, izražen v dobrinah in storitvah; izračunamo jo kot razliko med nominalno obrestno mero in stopnjo inflacije.

Kapitalne dobrine so trajna sredstva, ki v času prinašajo tok najemnin oz. prilivov

Sedanja vrednost – današnja vrednost toka prihodnjih donosov, ki jih prinaša naložba ali sredstvo; merimo jo tako da izračunamo, koliko denarja moramo vložiti danes, da bi pri dani obrestni meri prinesel enako, kot je prihodnji tok prilivov od sredstva oz. naložbe.

Splošna formula sedanje vrednosti: Ovrednotiti sedanjo vrednost vsakega dela toka prihodnjih prilivov in pri tem upoštevajte diskontiranje, ki ga zahteva čas izplačila. Potem seštejte vse te posamezne sedanje vrednosti. Ta vsota vam bo dala sedanjo vrednost naložbe ali sredstva:

formula:

DOBIČEK

Dobiček – ostanek dohodka, ki je enak prihodkom minus stroškom.

Poslovni dobiček so v glavnem korporacijski zaslужki.

Ekonomsko ločimo 3 kategorije dobička:

- pomemben vir dobička so **implicitni** donosi. Podjetja so na splošno Lasniki mnogih proizvodnih dejavnikov: kapitala, naravnih virov in patentov. V teh primerih je del dobička tudi implicitni donos na neplačane dejavnike oz. dejavnike, ki so last podjetja.
- drugi vir dobička so **tveganja**, k jih ne moremo zavarovati, še zlasti tista, ki so povezana s poslovnim ciklom ali suverenim tveganjem
- **inovacijski** dobiček zaslužijo podjetniki, ki vpeljejo nove izdelke ali inovacije.

TEORIJA KAPITALA IN OBRESTI

Naložbe v kapital pomenijo odpovedovanje sedanji potrošnji da bi povečali prihodnjo potrošnjo. Kapital je produktiven, ker z odpovedovanjem sedanji potrošnji dobimo večjo potrošnjo v prihodnosti.

Padajoči donosi in povpraševanje po kapitalu; če ljudstvo žrtvuje vse več sedanje potrošnje za kopičenje kapitala bi pričakovali, da začnejo delovati padajoči donosi; ko se sčasoma kapital kopiči, začnejo delovati padajoči donosi in stopnja donosa od naložb začne običajno padati. Presenetljivo je, da stopnja donosa od kapitala v zadnjih 150 letih ni občutno padla, čeprav je naša zaloga kapitala porasla za večkratnik. Stopnje donosa so ostale visoke zaradi inovacij in tehnološke spremembe so ustvarile donosne nove priložnosti tako hitro, kot so jih stare naložbe izničevale.

Obresti so mehanizem, ki v gospodarstvu opravlja dve funkciji.

- Kot motivacijsko sredstvo zagotavlja motivacijo za ljudi, da varčujejo in kopičijo premoženje.
- Kot sredstvo racioniranja pa je obrestna mera družbi omogoča, da izbira le naložbene projekte z najvišjimi stopnjami donosov.

Vendar ko nakopičimo vse več kapitala in začne delovati zakon padajočih donosov, se bosta začeli zaradi konkurence zmanjševati stopnja donosa od kapitala in obr. mera. Padajoče obrestne mere so opozorilo družbi, naj sprejme bolj kapitalno intenzivne projekte z nižjimi stopnjami donosa.

Določanje obresti in donosa od kapitala:

Gospodinjstva ponujajo prihranke za vlaganje s tem ko se odpovedujejo potrošnji in počasi kopičijo prihranke. Hkrati pa podjetja povprašujejo po kapitalnih dobrinah, da bi jih kombinirala za delom, zemljo in drugimi inputi.. Povpraševanja podjetja po kapitalu izhaja iz želje po dobičku s proizvodnjo dobrin.

Povpraševanje po dejavniku, kot je kapital je izpeljano povpraševanje: torej povpraševanje izhaja iz mejnega proizvoda kapitala. Zakon padajočih donosov lahko vidimo v dejstvu da je krivulja povpraševanja po kapitalu na sl. 14.5. padajoča. Ko je kapital zelo redek ima večina donosnih posrednih projektov zelo visoke stopnje donosa. Ko družba s kopičenjem kapitala izkoristi vse projekte z visokimi donosi, pa začnejo postopoma, pri dani celotni količini dela in zemlje, delovati padajoči donosi od kapitala. Družba mora potem vlagati v projekte z nižjimi donosi, ko se pomika vzdolž krivulje povpraševanja po kapitalu.

Kratkoročno ravnotežje: višja obrestna mera bi povzročila, da si podjetja ne bi bila pripravljena toliko usposobiti za svoje naložbe in nižja obr. mera bi nasprotno povzročila prerivanje za redek kapital. Le pri ravnovesni obrestni meri 10% sta ponudba in povpr. usklajena.

Toda to razmerje v E je kratkoročno. Pri tako visoki obr. meri bodo ljudje še naprej varčevali = količina kapitala rase. Zaradi zakona padajočih donosov stopnja se donosa in obr. mera znižujeta.

Dolgoročno ravnotežje: dosežemo, ko je obr. mera padla toliko, da se je zaloga kapitala v podjetjih povečala za toliko, da natanko ustreza količini premoženja, ki ga želijo ljudje ponuditi. V dolgoroč. ravnotežju se neto varčevanje ustavi, neto kopičenje kapitala je nič in zaloga kapitala ne rase več.

Dolgoroč. ravnotežje kapitala se vzpostavi pri tisti realni obr. meri in stopnji donosa od kapitala, kjer je vrednost sredstev, ki jih ljudje želijo ponuditi, natanko enaka količini kapitala, ki ga podjetja želijo za proizvodnjo.

Uporaba klasične teorije kapitala

Pomembne klasifikacije klasične teorije kapitala vključujejo naslednje:

- tehnološke spremembe, spreminjajo produktivnost kapitala
- nepopolno predvidevanje pomeni, da so odnosi od kapitala visoko spremenljivi in morajo vlagatelji upoštevati učinek davkov in inflacije.

Donosi od dela in kapitala. sl. 14.7.

15. poglavje TRGI IN EKONOMSKA UČINKOVITOST (str. 265)

A. UČINKOVITOST POPOLNE KONKURENCE

Učinkovitost, kot je opredeljujejo ekonomisti, je proces, s katerim družba iztisne iz razpoložljivih virov maksimalno količino potrošnikovega zadovoljstva. Bolj natančno, opraviti imamo z **razporeditveno (alokativno) učinkovitostjo (Paretova učinkovitost)** ko na noben način ni mogoče preurediti proizvodnje ali potrošnje tako, da bi povečala zadovoljstvo ene osebe brez zmanjšanja zadovoljstva koga drugega.

Pod določenimi omejenimi pogoji, vključno s popolno konkurenco, bo tržno gospodarstvo razporeditveno učinkovito. V takem sistemu je celotno gospodarstvo učinkovito in nihče ne more izboljšati svojega položaja, ne da bi ga s tem poslabšal komu drugemu.

Ta rezultat lahko pokažemo z analiziranjem

SPLOŠNEGA RAVNOTEŽJA VSEH TRGOV

ki je medsebojno povezano v krožni tok z mrežo cenovnih povezav. Gospodinjstva ponujajo proizvodne dejavnike in povprašujejo po končnih dobrinah. Podjetja pa kupujejo proizv. dejavnike jih preoblikujejo kot končne dobrine= **vzajemno delovanje vseh trgov v splošnem ravnotežju.**

Krožni tok; kot nevidna mreža so vsi trgi inputov in dobrin povezani v vzajemno soodvisen sistem, ki mu pravimo splošno ravnotežje. (sl.15.1)

Tako lahko vidimo logično strukturo milijoni trgov, ki določajo cene in končne proizvodnje:

1. gospodinjstva, ki maksimirajo svoje zadovoljstvo, ponujajo proizvodne dejavnike in kupujejo proizvode
2. podjetja zaradi dobička od gospodinjstev kupljene dejavnike preoblikujejo v proizvode, ki jih potem prodaja gospodinjstvom

Tako je logična struktura sistema splošnega ravnotežja popolna.

Značilnosti konkurenčnega splošnega ravnotežja

Sistem splošnega ravnotežja predstavlja celotno gospodarstvo, ne le zgolj enega njegovih delov.

Osnovna načela: Privzamemo, da so vsi trgi popolno konkurenčni: to je, da so podvrženi neutrudni konkurenci številnih kupcev in prodajalcev. Vsaka cena, bodisi za output bodisi za dobrino, se prilagodljivo premika dovolj, da vedno uravnoteži ponudbo in povpr. Podjetja maksimirajo dobiček, medtem ko potrošniki izbirajo svojo najbolj zaželeno tržno košarico dobrin. Vsako dobrino proizvajamo v okviru konstantnih ali padajočih donosov obsega. Konkurenčne pokrajine ne pokvarijo onesnaževanje, zunanji učinki, ukrepi ali monopolistični sindikati. Potrošniki in proizvajalci so dobro seznanjeni s cenami in ekonomskimi priložnostmi. Te okoliščine so idealiziran položaj.

Podrobna analiza splošnega ravnotežja:

Poglejmo podrobneje pogoje za konkurenčno splošno ravnotežje. Te pogoje razdelimo v 2 kategoriji

1. je povezana s potrošniki, ustreza zgornjemu delu slike 15.1. (krožni tok)
2. se nanaša na proizvodnjo, ustreza spodnjemu delu zanke na isti sliki.

1. **Potrošnikovo ravnotežje:** pri izboru med dobrinami potrošniki maksimirajo svojo korist tako, da izenačijo mejne koristi na dolar izdatkov:

$$\frac{MU_1}{MU_2} = \frac{P_1}{P_2}$$

razmerje mejnih koristnosti dveh dobrin je enaka razmerju njunih cen.

Ta pogoj mora biti izpolnjen za vsakega posameznega potrošnika, ki kupuje obe opazovani dobrini.

2. **Proizvajalčevo ravnotežje na trgu dobrin:** konkurenčno podjetje izbere količino inputov in proizvodov takole:
 - pri proizvajalcih je pogoj za proizvode, da določijo količino proizvodnje tako, da je cena vsake dobrine enaka mejnim stroškom te dobrine:

$$\frac{MC_1}{MC_2} = \frac{P_1}{P_2}$$

enačba pravi, da je v konkurenčnem gospodarstvu razmerje mejnih stroškov dveh količin proizvodov enaka razmerju njunih cen. Enačba je izpolnjena za vse dobrine ki jih proizvajamo, in za vsa podjetja, ki te dobrine proizvaja.

- **Proizvajalčevo ravnotežje na trgu inputov:**podjetja ki maksimirajo dobiček, izberejo količino vsakega inputa tako, da je njegova vrednost mejnega proizvoda enaka njegovi ceni:

$$\frac{\text{vrednost_mejnega_proizvoda_zemlje_pri_prvi_dobrini}}{\text{vrednost_mejnega_proizvoda_dela_pri_prvi_dobrini}} : \frac{\text{cena_zemlje}}{\text{cena_dela}}$$

V konkurenčnem splošnem ravnotežju s potrošniki, ki maksimirajo korist in podjetja, ki maksimirajo dobiček:

- so za vse potrošnike razmerja mejnih koristnosti dobrin enaka relativnim cenam teh dobrin
- so za vsa podjetja razmerja mejnih stroškov vseh proizvedenih dobrin enaka relativnim cenam teh dobrin
- so za vsa podjetja relativne vrednosti mejnih proizvodov vseh inputov za proizvodnjo vseh dobrin enake in enake relativnim cenam teh inputov.

Osrednji rezultat analize splošnega ravnotežja je tale: ker so cene kot signali ekonomske redkosti proizvajalcem in družbene koristi potrošnikom, omogoča mehanizem konkurenčnih cen proizvodnjo maksimalne količine proizvodnje iz zadovoljstva iz družbenih virov in z dano tehnologijo. Pri idealizirani popolni konkurenci je gospodarstvo na krivulji proizvodnih možnosti in na krivulji možnosti koristnosti.

UČINKOVITOST KONKURENČNIH TRGOV

Tržni sistem splošnega ravnotežja bo kazal razporeditveno učinkovitost, ko bo obstajala popolna konkurenca z dobro informiranimi proizvajalci in potrošniki brez zunanjih učinkov. V takem sistemu je cena vsakega dobrine enaka njenim mejnim stroškom in cena vsakega dejavnika enaka vrednosti mejnega proizvoda dejavnika. **Ko vsak proizvajalec maksimira dobiček in vsak potrošnik maksimira koristnost, je celotno gospodarstvo učinkovito.** Nihče ne more izboljšati svojega položaja, ne da bi se poslabšal položaj koga drugega.

Glavna ideja je, da zaradi tega, ker se cene uporabljajo kot signal ekonomske redkosti za proizvajalce in družbene koristnosti za potrošnike, konkurenčni mehanizem cen omogoča proizvodnjo najboljše mešanice dobrin in storitev z razpoložljivo tehnologijo.

Grafična predstavitev = krivulja možnih koristnosti (UPF)

ki kaže mejno koristnost ali zadovoljstva, ki ga lahko doseže gospodarstvo. Pojem je zelo podoben krivulji proizvodnih možnosti. Glavna razlika je v tem, da sta pri UPF na obeh oseh ravni zadovoljstvo. UPF je padajoča krivulja, kar označuje, da se na krivulji s povečanjem koristi ene osebe mora zmanjšati korist druge.

Graf:

B=neučinkovita razporeditev; znotraj UPF ker lahko izboljšamo položaj Smithove, Jonesa ali obeh, ne da bi pri tem škodili komurkoli drugemu

A=učinkovito gospodarstvo je tisto, ki nje na krivulji možnosti koristnosti. Tako učinkovito (Paertovo učinkovito) točko prikazujemo na sliki = A. Zakaj je ta točka Pareto učinkovita? Ker ni mogoča ekonomska preureditev, ki bi lahko izboljšala položaj nekemu brez poslabšanja položaja koga drugega.

Seveda se lahko premaknemo na točko C – kar dobi Smith, gre na račun Jonesa. Ko so vse pridobitve na račun Smith na račun Jones, je gospodarstvo na svoji UPF in deluje učinkovito = **Gospodarstvo je učinkovito, ko je na krivulji možnosti koristnosti.**

Učinkovitost mednarodne trgovine

Graf:

A= prosta in odprta mednarodna trgovina med popolno konkurenčnimi gospodarstvi zagotavlja učinkovito ravnotežje v točki A.

B= če Amerika upravlja trgovino s carinami ali drugimi trgovinskimi omejitvami, se utegne premakniti v ravnotežno točko B, ki izboljša položaj Američanov na račun japonskih potrošnikov.

C=vendar pa, če se Japonska maščuje ali omeji svoj izvoz, bosta izgubili obe državi, ker bodo trgovinske omejitve povečale cene in znižale realne dohodke v obeh državah v točki C.

Graf lahko **pokaže tudi koristnost od trgovine.** Državi, ki nimata nobene trgovine, začneta v točki C. Po odprtju gospodarstva za prosto trgovino se morata izboljšati koristnost obeh držav, kot to prikazuje točka proste trgovine v A.

Učinkovitost konkurenčnih trgov je mogoče plodno uporabiti v mednarodni trgovini. Prosta trgovina omogoča svetovnemu gospodarstvu, da doseže največjo potrošnjo in najvišjo korist. Povečanje potrošnje zaradi odprtja mej trgovini imenujemo korist od trgovine. Vmešavanje v proste mednarodne tokove dobrin v prosti trgovini povzroča neučinkovitosti (potiska gospodarstvo na notranjo stran UPF) in znižuje možno potrošnjo.

OMEJITVE

TRŽNE SLABOSTI (POMANJKLJIVOSTI)

- **nepopolna konkurenca** ($P > MC$, količina manjša) monopol = dvignjena cena svojih proizvodov nad mejne stroške. Potrošniki zato kupijo manj takšne dobrine, kot bi jo v popolni konkurenci, in potrošnikovo zadovoljstvo se zmanjša. Ta vrsta zmanjšanja potrošnikovega zadovoljstva je tipična pri neučinkovitostih, ki jih povzroči nepopolna konkurenca
- **zunanjí učinki** (stranski učinki niso vključeni v tržne cene) npr. onesnaževanje = če tovarna za te učinke ne plača, bo onesnaževanje neučinkovito visoko in blagor potrošnikov bo utrpel škodo. Vendar vsi zunanji učinki niso škodljivi (npr. fotokopiranje, izumitelj je postal milijonar, pa je še vedno prejel le neznamenat delež koristi v primerjavi z vsem ostalim ki to potrebujejo, npr. program javnega zdravja, kot cepljenje proti črnim kozam, koleri)

- **nepopolne informacije in informacijske pomanjkljivosti** ; kako škodljiva so odstopanja od popolnih informacij? V nekaterih primerih je izguba učinkovitosti zaradi nepopolnih info le majhna (npr. presladek sladoled) v drugih primerih pa je lahko škoda velika (npr. neraziskana zdravila).

Ena od pomembnih nalog vlade je, da opredeli tista področja, kjer so informacijske pomanjkljivosti precejšnje in nato zanje najde ustrezna zdravila.

mnoge tržne slabosti so prehodne pod vplivom novih tehnologij, mednarodne menjave ipd.

Razdelitev dohodka

Četudi bi bili izpolnjeni pogoji za učinkovito popolno konkurenco, bi še vedno obstajal ugovor glede izidov konkurenčnega mehanizma laissez-faire. Ni razloga da ne bi mislili, da bo dohodek v takih razmerah pravično porazdeljen. Na koncu utegnejo biti razlike v dohodku in premoženju, ki se obdržijo skozi generacije izredno velike. V večini tržnih gospodarstev država blaži ostrino največje revščine.

Adam Smith ni imel povsem prav, ko je trdil, da bo nevidna roka uspešno usmerjala posameznike, ki sebično strežejo lastnim interesom, v službo »javnim interesom« - če javni interesi vključujejo pravično razdelitev dohodka in lastnine.

EVM – NOVAK

EKONOMSKA TEORIJA = veda, ki proučuje zakonitosti materialnega toka (potrošnja, proizvodnja) **družbene reprodukcije** (rast prebivalstva, zadovoljevanje potreb).

Prva ekonomska zakonitost = redkost dobrin (izpeljana zakonitost je redkost proizvodnih dejavnikov)

EKONOMSKI KROŽNI TOK:

- proizvodnja
- poraba
- razdelitev
- menjava

ANALIZA GOSPODARSKE RASTI

ANALIZA PROIZVODNJE FUNKCIJE

(pri teoriji proizvodnje moramo ločiti med dolgim in kratkim časovnim obdobjem)

1. ANALIZA PROIZVODNJE FUNKCIJE V KRATKEM ČASOVNEM OBDOBJU

To je obdobje znotraj katerega je 1 proizvodnji dejavnik fiksni in najmanj 1 variabilen.

L (delo) je fiksni

K (kapital) variabilen

Proučujemo 3 analitične koncepte:

TC celotni proizvod

AP povprečni proizvod

MP mejni proizvod

Npr. (znesek imenovalca na 1 enoto števca)

$AP = TP / K = 3$ pomeni, da 1 enota kapitala ustvari 3 enote proizvoda

$MP = \Delta TP / \Delta K = 2$

pomeni, da 1 dodatna enota kapitala ustvari 2 dodatni enoti produkta

Na kratek rok lahko obseg proizvodnje povečujemo samo s povečevanjem obsega zaposlenosti proizvodnje variabilnega proizvodnega dejavnika. To generira drugo ekonomsko zakonitost, to je **ZAKON PADAJOČE MEJNE PRODUKTIVNOSTI** (grafično je ponazorjena z padajočim delom (obliko) grafa funkcije MP). Padajoča mejna produktivnost proizvodnega dejavnika pomeni, da s povečevanjem obsega zaposlenosti variabilnega proizvodnega dejavnika (pri dani količini fiksnega proizvodnega dejavnika) prirast k celotnemu proizvodu pada (in postane celo negativen).

2. ANALIZA PROIZVODNJE FUNKCIJE V DOLGEM ČASOVNEM OBDOBJU

Na dolgi rok so vsi proizvodnji dejavniki spremenljivi (variabilni). Kot osnovno analitično orodje v dolgoročni analizi proizvodnje uporabljamo **IZOKVANTO**. Izokvanta nam ponazarja različne kombinacije 2 proizvodnih dejavnikov, pri pogoju, da je nespremenjen obseg proizvodnje. Njena konkavna oblika prav tako odraža delovanje zakona padajoče mejne produktivnosti.

Z vidika ekonomske analize je pomemben **SMERNI KOEFICIENT** izokvante. To je v našem primeru opredeljeno kot: razlika L/razlika K (naklon se spreminja in kaže zvezo med L in K, zveza je padajoča)

Smerni koeficient izokvante v našem primeru meri, za koliko enot moramo zmanjšati število delavcev, če zaposlimo dodatno enoto kapitala, pri pogoju, da ostane celotni proizvod nespremenjen.

Smerni koeficient izokvante imenujemo **MEJNA STOPNJA TEHNOLOŠKE SUBSTITUCIJE (MSTS)**

MSTS

Na dolgi rok je temeljna zakonitost v teoriji proizvodnje **PADAJOČA MEJNA STOPNJA TEHNOLOŠKE SUBSTITUCIJE**.

7. poglavje ANALIZA STROŠKOV (str 115)

Celotni stroški (TC) – predstavljajo najnižje denarne izdatke, ki so potrebni za proizvodnjo dane količine outputa. TC rasejo, ko rase količina.

Stalni (fiksni) stroški (FC) – predstavljajo celotne denarne izdatke, ki jih imamo tudi, ko ne proizvedemo nič, ne spreminjajo z količino proizvodnje - sprememba količine outputa ne vpliva na stalne stroške.

Spremenljivi (variabilni) stroški VC – predstavljajo izdatke, ki se spreminjajo skupaj s količino outputa (jih predstavljajo dejavniki kot so delo ali material, katerih potrošnja se poveča pri večji količini outputa)

$$TC=FC+VC$$

Mejni stroški (MC) – označujejo prirastek (dodatne) stroške pri proizvodnji 1 dodatne enote outputa. (krivulja v obliki črke U)

Povprečni celotni stroški (AC = AFC + AVC) – so celotni stroški deljeni s številom vseh proizvedenih enot.

$$\text{Povprečni stroški (AC)} = \frac{\text{Celotni stroški (TC)}}{\text{Output (q)}}$$

$$\text{Povprečni stalni stroški (AFC)} = \frac{\text{Stalni stroški (FC)}}{\text{Output (q)}}$$

$$\text{Povprečni spremenljivi stroški (AVC)} = \frac{\text{Spremenljivi stroški (VC)}}{\text{Output (q)}}$$

Oportunitetni stroški - je vrednost dobrine ali storitve, ki se ji odrečemo.

Oportunitetni stroški so tesno omejeni s ponudbami na konkurenčnih trgih, tako da so cene za dobrine in storitve s katerimi trgujemo, blizu oportunitetnih stroškov. Najpomembnejša je uporaba oportunitetnih stroškov za netržne dobrine (kot čisti zrak, zdravje, rekreacija) katerih „storitve“ imajo zelo visoko vrednost, čeprav jih ne kupujemo ali prodajamo na trgu.

MIKROEKONOMSKA TEORIJA STROŠKOV

PROIZVODNJA = tehnični proces in odraža v resnici tehnične zakonitosti. Če v to analizo vpeljemo ceno proizvodnih dejavnikov pridemo do STROŠKOV, ki so ekonomska kategorija. Stroški nam torej omogočajo pretvorbo tehničnih zakonitosti proizvodnje v ekonomske zakonitosti.

OBSEG PROIZVODNJE – je odvisen od proizvodnih dejavnikov
STROŠKI so odvisni od proizvodnje

1. TEORIJA STROŠKOV V KRATKEM ČASOVNEM OBDOBJU

- Fiksen proizvodnji dejavnik je povezan z fiksnimi stroški.
- Variabilen proizvodnji dejavnik je povezan z variabilnimi stroški.

FIKSNI STROŠKI niso povezani z obsegom proizvodnje
VARIABILNI STROŠKI so povezani z obsegom proizvodnje

ANALITIČNE VRSTE STROŠKOV:

AC (povprečni stroški)
AVC (povprečni variabilni stroški)
AFC (povprečni fiksni stroški)
MC (mejni stroški)

KLJUČNA ZAKONITOST STROŠKOV V KRATKEM ČASOVNEM OBDOBJU: zaradi zakona padajoče mejne produktivnosti variabilnega proizvodnega dejavnika, se pojavlja zakonitost naraščajočih mejnih stroškov.

Če količino variabilnega proizvodnega dejavnika pomnožimo z njegovo ceno dobimo t.i. variabilne stroške (VC). Grafično vpeljemo funkcijo VC v kratkem časovnem obdobju iz kratkoročne proizvodnje funkcije. Ključna ugotovitev pri tem je, da je funkcija VC inverzna funkcija proizvodnje funkcije.

Celotne stroške lahko opredelimo kot:

$$TC = VC + FC$$

$$AC = AFC + AVC$$

Ko je **velik obseg proizvodnje** velja : $AFC = 0$ in takrat velja da:

$$AC = AVC$$

Pri analizi stroškov v kratkem časovnem obdobju proučujemo naslednje analitične kategorije:

TC (celotni stroški) $TC = VC + FC$

AC (povprečni stroški) TC/TP

AVC (povprečni variabilni stroški) $AVC = VC/TP$

AFC (povprečni fiksni stroški) $AFC = FC / TP$

MC (mejni stroški) $MC = \text{razlika } TC / \text{razlika } TP$

V kratkoročni analizi stroškov ugotovimo tretjo temeljno ekonomsko zakonitost, to je **ZAKON NARAŠČAJOČIH MEJNIH STROŠKOV**. Ta zakon je neposredna posledica zakona padajoče mejne produktivnosti (ta zakon pa je neposredna posledica temeljnega ekonomskega zakona – redkost dobrin)

2. TEORIJA STROŠKOV V DOLGEM ČASOVNEM OBDOBJU

Imamo le še VC (saj FC - grejo proti 0)

$$TC = \text{cena } L \times \text{količina } L + \text{cena } K \times \text{količina } K$$

$$TC =$$

Na dolgi rok sta K in L spremenljivki

Na dolgi rok so vsi proizvodnji dejavniki variabilni, torej so tudi vsi stroški variabilni. Temeljno analitično orodje za dolgoročno analizo stroškov je t.i. **PREMICA ENAKIH STROŠKOV**. Ta nam kaže kombinacijo 2 proizvodnih dejavnikov pri nespremenjenih celotnih stroških.

Enačbo premice enakih stroškov izpeljemo po naslednjem postopku:

Iz vidika ekonomske analize je ključna kategorija **NAKLON PREMICE ENAKIH STROŠKOV** – ta smerni koeficient imenujemo **MEJNA STOPNJA EKONOMSKE SUBSTITUCIJE (MSES)** in nam pove, za koliko enot moramo zmanjšati kapital, če delo povečamo za 1 enoto ob pogoju, da ohranimo nespremenjene celotne stroške.

ODLOČITEV PODJETJA O

1. **OPTIMALNEM OBSEGU PONUDBE** (proizvodnje – izenačevanje mejnih stroškov z danimi tržnimi cenami)
2. **KOMBINACIJI PROIZVODNIJH DEJAVNIKOV** (izenačevanje mejne stopnje tehnološke substitucije z mejno stopnjo ekonomske substitucije)

Podjetje v modelu popolne konkurence sledi kriteriju maksimizacije dobička. Dobiček je razlika med celotnimi prihodki (TR) in celotnimi stroški (TC). Odvajamo dobiček po spremenljivki Q in ugotovimo:

$$MR = MC$$

V modelu popolne konkurence velja, daje mejni prihodek (MR) enak hkrati tržni ceni (P)

$$MR = P$$

Kriterij optimizacije obsega ponudbe v modelu popolne konkurence je torej naslednji:

$$MR = P$$

$$P = MC$$

Točka preloma v dolgoročni analizi je dosežena takrat, ko je tržna cena (P) na tisti ravni, kjer se povprečni stroški (AC) sekajo z mejnimi stroški (MC) – v tem primeru podjetje ne ustvarja niti dobička niti izgube.

Na kratek rok pa je točka preloma pri tisti ravni tržne cene, kjer so MC enaki AVC.

Krivulja ponudbe podjetja torej poteka po njegovi krivulji mejnih stroškov (MC):

- na kratek rok od sečišča AVC navzgor
- na dolgi rok pa od sečišča z AC navzgor

Ključna ugotovitev je torej ta, da je funkcija ponudbe posameznega podjetja naraščajoča funkcija tržne cene (P).

Krivulja ponudbe posameznega podjetja je naraščajoča zaradi NARAŠČAJOČIH MC. MC so naraščajoči zaradi padajoče mejne produktivnosti, ta pa je zaradi relativne redkosti dobrin.