

LEILA Višja strokovna šola – poslovni sekretar d.o.o.
Mencingerjeva 7, Ljubljana

Pripravila in uredila:
mag. Božena Kramar

EKONOMIKA POSLOVANJA

ZA INTERNO UPORABO

Ljubljani, oktober 2008

VSEBINA

1.	EKONOMIJA IN EKONOMSKI PROBLEM.....	1
2.	BRUTO DOMAČI PROIZVOD.....	3
3.	STROŠKI.....	10
4.	KORISTNOST IN ODLOČANJE POSAMEZNIKA O NAKUPIH.....	12
5.	EKONOMSKI PROBLEM POSAMEZNIKA.....	14
6.	PREMICA CENE OZIROMA PREMICA ALTERNATIVNIH MOŽNOSTI POTROŠNJE.....	15
7.	ALTERNATIVNE MOŽNOSTI PRODUKCIJE IN PRODUKCIJSKA IZBIRA..	17
8.	DEJAVNIKI GOSPODARSKEGA PROCESA.....	20
9.	MERILA USPEŠNOSTI POSLOVANJA PODJETJA.....	22
10.	TRG IN KONKURENCA	27
11.	POVPRAŠEVANJE	31
12.	PONUDBA	37
13.	TRŽNO RAVNOTEŽJE (RAVNOVESJE).....	38
14.	RAZDELITEV	40
15.	DOBIČEK	41
16.	POTROŠNJA.....	42
17.	DENAR IN KREDIT	43
18.	PODJETJE, FIRMA, OBRAT, GOSPODARSKA DRUŽBA.....	45
19.	PODJETNIŠKE FINANCE	53
20.	GIBLJIVA SREDSTVA	57
21.	AMORTIZACIJA	60
22.	INVESTIRANJE.....	62
23.	OBRESTNE MERE IN MENJALNIŠKI TEČAJI.....	68
24.	INFLACIJA	68
25.	BREZPOSELNOST.....	69
26.	DODATEK.....	70
27.	VAJE	74
28.	LITERATURA	96

1. EKONOMIJA IN EKONOMSKI PROBLEM

Ekonomija ali veda o gospodarstvu je zelo praktična veda, ki preučuje, kako ljudje upravljajo redke vire, da bi zadovoljili želje ali potrebe.

Ekonomski problem je posledica dejstva, da so sredstva, ki so na voljo za proizvodnjo, kasneje pa tudi proizvedena količina dobrin, omejena. Pri tem ne gre le za omejeno količino sredstev oziroma dobrin, temveč za razmerje med razpoložljivo količino in človeškimi potrebami. **Ekonomske ali relativno redke dobrine** so tiste, ki jih je na razpolago manj, kot znašajo potrebe ljudi. Ker so dobrine relativno redke, moramo z njimi gospodarno ravnati. Dobrine so lahko neekonomske ali proste (jih je neomejeno na razpolago: voda, zrak) in ekonomske ali relativno redke dobrine (jih moraš plačati), nadalje so potrošne, investicijske, materialne in nematerialne dobrine.

Potrebe zadovoljujemo z dobrinami in jih je več kot dobrin. Značilnosti potreb so: neomejenost, subjektivnost in nadomestljivost. Vrste potreb: primarne, sekundarne, skupne (šola, banka, bolnišnica), splošne (vojska, policija), ekonomske, neekonomske.

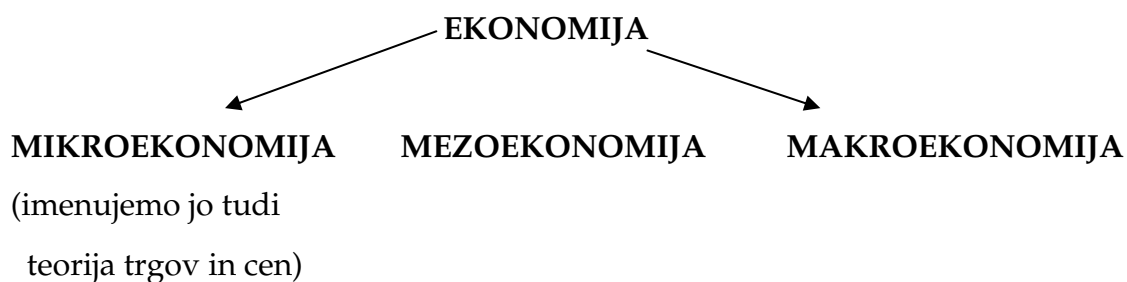
Da bi lahko spoznali osnove delovanja gospodarstva, se je potrebno seznaniti tako z osnovnimi zakonitostmi delovanja podjetij kot tudi gospodarstva kot celote. Delovanje obojega proučuje znanost, ki se imenuje ekonomija. Osnove delovanja podjetij proučuje mikroekonomija, osnove delovanja celotnega gospodarstva pa makroekonomija.

Ekonomija raziskuje, kako ljudje in družba zaposlujejo redke resurse, ki imajo alternativno uporabo, s ciljem proizvajati različne dobrine in jih razdeliti med sedanjo in bodočo potrošnjo ter med posameznike in družbene skupine.

Če ekonomskega problema ne bi bilo, ekonomija kot znanost ne bi bila potrebna.

S poslovno-organizacijskimi znanostmi se pogosto povezuje mikroekonomija, saj prve zajemajo znanja s področij managementa, računovodstva, trženja, organizacije proizvodnje, financ, upravljanja z ljudmi pri delu, podjetništva, ki so bolj praktično in uporabno usmerjene. Makroekonomija pa proučuje gospodarstvo kot celoto.

Mikroekonomija, mezoekonomija, makroekonomija in poslovno - organizacijske znanosti:



poslovno-organizacijske znanosti:

- management
- računovodstvo
- finance
- organizacija proizvodnje
- upravljanje z ljudmi pri delu
- marketing

-reševanje problemov, ki naj bi omogočilo čimbolj učinkovito poslovanje podjetij

Makroekonomska vprašanja vsake družbe so: inflacija, stanje plačilne bilance (uvoz-izvoz), brezposelnost, BDP p.c.

Mezoekonomija proučuje ekonomske probleme na nivoju panoge (npr. rast zaposlenosti v turizmu ipd.).

Metode proučevanja:

- induktivne (od posebnega k splošnemu),
- deduktivne (od splošnega k posebnemu),
- metoda analize,
- metoda sinteze,
- statične metode in druge.

Vsaka družba se mora spoprijeti s tremi temeljnimi in med seboj povezanimi ekonomskimi vprašanji:

KAJ IN KOLIKO bo proizvajala?

KAKO bo dobrine proizvajala?

ZA KOGA bo proizvajala dobrine?

GOSPODARSKI CILJI:

Temeljni cilji: dobiček, profit

Vmesni cilji: znižanje splošnih stroškov, povečanje obsega prodaje

Nižji cilji: skrajšanje dobavnih rokov, boljša ponudba izdelkov na trgu.

2. BRUTO DOMAČI PROIZVOD

Bruto domači proizvod (kratica BDP) je ekonomsko-gospodarski izraz, ki označuje najpomembnejši agregat nacionalnih računov in najboljše merilo celotne ekonomske aktivnosti v državi.

Je tržna vrednost vseh končnih proizvodov in storitev, ki jih je ustvarilo gospodarstvo neke države v enem letu. Upoštevamo končne proizvode, ki niso namenjeni nadaljnji obdelavi. S tem se izognemo dvojnemu štetju in upoštevamo le dodano vrednost.

Razlaga: **Je tržna vrednost** ... Da lahko seštejemo različne proizvode in storitve, jih moramo spraviti na skupni imenovalac. Zato njihove konličine pomnožimo s cenami in jih tako izrazimo vrednostno.

vseh končnih ... Beseda končnih pomeni, da so to tisti proizvodi in storitve, ki so namenjeni takojšnji porabi, ne pa nadaljnji predelavti oz. uporabi v proizvodnji drugih dobrin. S tem se izognemo dvojnemu štetju in upoštevamo le dodano vrednost (npr. moko, ki jo zmeljejo v mlinu in prodajo peku, jo ta všteje v vrednost kruha in tako štejemo vrednost mole le v kruhu, ne pa vrednost prodane moke pri mlinarju. Moja je vmesna poraba.

proizvodov in storitev ... oblačila, kruh, avto, storitev frizerja, obisk kino predstave ...

ki jih je ustvarilo gospodarstvo neke države ... upoštevamo t. i. geografsko načelo. Če vzamemo za primer Slovenijo, to pomeni, da upoštevamo končne proizvode in storitve, ki so bili ustvarjeni s proizvodnimi dejavniki na slovenskem ozemlju, ne glede na to, ali so proizvodni dejavniki v lasti slovenskih ali tujih državljanov. Npr. Proizvodnja francoskega podjetja REVOZ na slovenskem ozemlju je všteta v BDP Slovenije. Proizvodnja podružnice Gorenja v Moskvi pa je del BDP Rusije.

ustvarilo v enem letu. Statistika računa in objavlja tudi BDP za krajša obdobja. BDP v enem letu pa je osnovno časovno obdobje.

Za izračun se uporabljajo trije pristopi:

Proizvodni pristop meri BDP kot vsoto dodanih vrednosti rezidenčnih proizvodnih enot v osnovnih cenah in neot davkov na proizvode in storitve:

Izdatkovni pristop meri BDP kot vsoto izdatkov za končno potrošnjo, bruto investicij ter razlike med izvozom in uvozom proizvodov;

Dohodkovni pristop meri BDP kot vsoto primarnih dohodkov, razdeljenih rezidenčnim proizvodnim enotam.

Metode merjenja BDP

1. Metoda dodane vrednosti

Z metodo dodane vrednosti bi BDP izračunali tako, da bi od prihodka vseh proizvajalcev dobrin in storitev odšteli stroške, ki so jih imeli z nakupom surovin oziroma proizvodnih dejavnikov; imenujemo jih tudi vmesna proizvodnja oziroma vmesna poraba.

Ko od prihodka posameznega proizvajalca v verigi odštejemo vse nakupe proizvodnih dejavnikov, dobimo pač tisto, kar je vsak sam dodal k proizvodu, ki ga je prejel iz prejšnje faze. Tako je npr. mlinar žito zmlél. Ko je moko prodal, je zanjo iztržil 40 EUR, vendar je bilo žito, ki ga je kupil pri kmetu, vredno 30 EUR. Mlinar sam je torej skupni vrednosti moke dodal le 10 EUR. Teh 10 EUR je njegova dodana vrednost, to je vrednost, ki jo je sam dodal vmesnemu proizvodu (žitú).

Dodano vrednost torej lahko definiramo:

Dodana vrednost je razlika med celotnim prihodom podjetja in vmesno porabo.

Ali

Dodana vrednost je razlika med celotnim prihodom podjetja in vrednostjo proizvodnih dejavnikov, ki jih je podjetje kupilo pri drugih podjetjih.

Če prav premislimo, kaj je podjetje samo dodalo vrednosti proizvoda, bi dejali, da so to **dobiček** in **plače** zaposlenih v tem podjetju. Statistika pa v dodano vrednost vključuje tudi amortizacijo in **posredne davke**.

Po metodi dodane vrednosti bi BDP izračunali kot vsoto dodanih vrednosti vseh podjetij (oziroma panog) v gospodarstvu.

2. Metoda dohodkov

Metoda dohodkov izhaja iz spoznanja, da vse, kar prebivalci in podjetja zapravimo (oziroma porabimo za nakup končnih proizvodov in storitev), morajo prejeti proizvodni dejavniki, ki so BDP ustvarili oziroma njihovi lastniki. Namesto da bi

torej seštevali tržne vrednosti vseh končnih proizvodov in storitev, seštejemo dohodke od dela in kapitala in nato posredne davke, ki jih plačujemo državi (ker je to dohodek države). Vsi dohodki proizvodnih dejavnikov so zajeti v bruto vrednostih, to pa pomni, da vsebujejo neposredne davke. Plače na primer zajemajo tako neto plače kot dohodnino, dobički zajemajo tako neto plače kot dohodnino, dobički zajemajo tudi davek na dobiček in podobno.

3. Metoda izdatkov: poraba BDP

Pri metodi izdatkov izhajamo iz logike, da mora biti tržna vrednost vseh končnih proizvodov in storitev (to je BDP) enaka izdatkom, ki jih vsi sektorji v gospodarstvu namenijo za nakup BDP. Kdo kupuje BDP? To so prav gotovo gospodinjstva, nato podjetja, ki kupujejo investicijske dobrine, nato država, ki porablja proračunska sredstva, in lahko tudi tujina, saj del BDP tudi izvozimo. Poglejmo si podrobneje izdatke vsake skupine omenjenih subjektov v gospodarstvu.

1. Potrošni izdatki (C)

Gospodinjstva kupujejo različne proizvode in storitve, od obleke, obutve, hrane in drugih trajnih potrošnih dobrin ter frizerske, zdravstvene, kulturne in druge storitve. Vse izdatke gospodinjstev za nakup končnih proizvodov in storitev v obdobju enega leta imenujemo osebna poraba oziroma **potrošni izdatki**. Simbolično jih označimo s C. Potrošne izdatke bi lahko razvrstili v tri skupine: na izdatke za življenjske potrebščine, izdatke za trajne potrošne dobrine (dobre, katerih življenjska doba je daljša kot leto dni) ter izdatke za storitve. Edini izdatek gospodinjstev, ki ni vključen v potrošne izdatke, so izdatki gospodinjstev za nakup stanovanj. Stanovanja zajemamo v naslednji obliki izdatkov, pri investicijskih izdatkih.

2. Investicije (I)

Izdatke, ki jih sektor podjetij namenja za nakup končnih proizvodov in storitev v enem letu, imenujemo investicijski izdatki in jih simbolično označujemo z I. To so izdatki za vse končne proizvode in storitve, ki niso namenjeni takojšnji porabi.

Zajemajo vrednost zalog končnih proizvodov ter izdatke za nakup kapitalnih dobrin, kot so zgradbe, oprema in stroji.

3. Državni izdatki (G)

Tretji sektor v gospodarstvu, ki je udeležen pri nakupu končnih proizvodov in storitev, je država. Državni izdatki obsegajo različne izdatke, od izdatkov za obrambo oziroma vojaških izdatkov do izdatkov za financiranje delovanja ter grditve kulturnih, znanstvenih, šolskih in drugih objektov, ki jih financira država v letu dni. Simbolično jih bomo označevali z G. Državni izdatki so pravzaprav proračunski izdatki države – razen transfernih plačil (to je socialnih prejemkov, nadomestil za nezaposlene, subvencij podjetjem itd.) in plač javnih uslužbencev; te štejemo med potrošne izdatke.

4. Neto izvoz (X – M)

Večina dananjih gospodarstev je odprtih. Vsa odprta gospodarstva si izmenjujejo del BDP med seboj. Določene proizvode in storitve ter kapitalne dobrine, ki jih potrebujemo za proizvodnjo in investicije in jih doma nimamo ali so v tujini cenejši, gospodarski sektorji kupujejo v tujini oziroma jih uvažajo. Del proizvodov in storitev ter kapitalnih dobrin pa naša podjetja izvažajo. Kot izdatke za nakup našega BDP je potrebno upoštevati samo neto izvoz, to je razliko med izvozom in uvozom. Če je izvoz večji od uvoza, neto izvažamo, tako da tujina porabi del našega BDP. Če pa je uvoz večji od izvoza, Slovenci porabimo celoten domač BDP in še del tujega BDP (kolikor znaša neto uvoz, to je razlika med uvozom in izvozom).

Po metodi izdatkov dobimo BDP tako, da seštejemo vse štiri oblike agregatnih izdatkov:

$$\mathbf{BDP = C + I + G + (X-M)}$$

Gospodarska rast

Prav gotovo ste že večkrat slišali za gospodarsko rast. Gospodarska rast je eden izmed najpomembnejših ciljev vsakega gospodarstva. Vsaka država si prizadeva doseči čim večjo gospodarsko rast. Kaj pa je gospodarska rast? S čim bi jo izmerili? Gospodarsko rast merimo s stopnjo rasti BDP, izračunano po obrazcu:

$$GOSPODARSKA RAST = STOPNJA RASTI BDP = \frac{BDP_t - BDP_{t-1}}{BDP_{t-1}} * 100$$

Pri tem je t oznaka za leto. Izračunamo jo torej tako, da od BDP, ki smo ga ustvarili v letu t , odštejemo BDP, ki smo ga ustvarili v letu prej, vse skupaj delimo z BDP v prejšnjem letu in pomnožimo s 100, ker želimo stopnjo rasti izraziti v odstotkih. Tako bi na primer stopnjo rasti za leto 1999 izračunali takole:

$$GOSPODARSKA RAST = STOPNJA RASTI BDP = \frac{BDP_{99} - BDP_{98}}{BDP_{98}} * 100$$

Ko računamo gospodarsko rast za več let, je potrebno nominalne podatke za vsako leto popraviti z inflacijo, zato da so številke primerljive. S tem odstranimo vpliv sprememb cen. Med inflacijo, so se cene povečujejo, se namreč BDP spreminja zaradi dveh razlogov: prvič zaradi spremembe količine proizvodnje v posameznem letu in drugič zaradi spremembe cen. Da izločimo vpliv naraščanja cen, moramo vse podatke inflacionirati (spremeniti na cene v zadnjem letu). Za to navadno uporabljamo indekse cen. Od leta 1997 za inflacioniranje uporabljamo indeks cen življenjskih potrebščin, s katerim merimo inflacijo. V letu 1999 je bil naprimer indeks cen življenjskih potrebščin 106,1 (inflacija je bila 6,1%), zato moramo nominalni BDP, ki je izražen v tekočih cenah iz leta 1998, spremeniti v cene iz leta 1999. To storimo tako, da BDP_{98} (izražen v tekočih cenah iz leta 1998) pomnožimo z 1,061. Tako dobimo realni BDP_{98} , ki je izražen v cenah iz leta 1999. Tudi v spodnji tabeli, ki prikazuje stopnje gospodarske rasti Slovenije po osamosvojitvi, je BDP izražen v istih cenah (do leta 1995 po cenah iz leta 1992, po letu 1995 pa po cenah iz leta 1995).

Tabela : stopnja rasti BDP Slovenije v letih 1991 – 2003

Leto	Stopnja rasti BDP (%)
1991	-8,1
1992	-5,4
1993	2,8
1994	5,3
1995	1,1*
1996	3,5
1997	4,6
1998	3,7
1999	5,9
2000	4,1
2001	2,9
2002	2,9
2003	2,6

Opomba:

* do leta 1995 so za izračun uporabljene stalne cene iz leta 1992, od leta 1996 pa stalne cene iz leta 1995

Vri: Ekonomsko ogledalo, različne številke

3. STROŠKI

V poslovnem procesu podjetja prihaja do zavestnega uničevanja koristnih stvari pa tudi delovne sile z namenom, da v proizvodnem procesu dobimo v zameno še koristnejše proizvode ali neke druge učinke. Za ugotavljanje uspešnosti gospodarjenja v podjetju je treba poznati to trošenje poslovnih prvin in ugotavljati višino njihove porabljene vrednosti. Povedano z drugimi besedami: pomembno je ugotavljati stroške, ki v poslovnem procesu nastajajo. Načeloma je stroške mogoče opredeliti kot z nabavnimi cenami ovrednotene potroške prvin (sestavlin) poslovnega procesa, kar pomeni: **stroški so cenovno izraženi potroški delovnih sredstev, predmetov dela, delovne sile in tujih sprotih storitev, ki nastajajo pri reprodukcijskem procesu v podjetju.**

Potroški so količinsko izražena poraba prvine poslovnega procesa (npr. 5 kg praška).

Vrste stroškov z vidika spreminjanja obsega poslovanja:

1. Stroški, ki se ne odzivajo na povečanje ali zmanjšanje obsega proizvodnje, pravimo jim **stalni** (fiksni stroški – FC: režijski stroški, splošni stroški proizvodnje, splošni stroški nabave, prodaje, uprave). S povečanjem obsega poslovanja se fiksni stroški na enoto nižajo.
2. Stroški, katerih višina se spreminja z obsegom proizvodnje, pravimo jim **spremenljivi** (variabilni stroški – VC: stroški izdelavnega materiala, neposredni stroški dela, amortizacija). S povečanjem obsega poslovanja so ti stroški na enoto enaki.

Stalni stroški nastajajo v podjetju v določenem enakem obdobju v stalni višini ne glede na to, kakšen je obseg proizvodnje. Ti stroški se torej ne odzivajo na spreminjanje obsega poslovanja. Njihova višina je bolj kot z obsegom poslovanja povezana z določeno proizvodno pripravljenostjo ali usposobljenostjo v neki dobi. Zato jim pravimo tudi **stroški proizvodne pripravljenosti**.

$$TC = FC + VC$$

Skupni stroški so seštevek stalnih in spremenljivih stroškov.

Mejni stroški so prirastek stalnih stroškov ob povečanju obsega poslovanja za enoto in so spremenljivi.

4. KORISTNOST IN ODLOČANJE POSAMEZNIKA O NAKUPIH

Koristnost je značilnost dobrine, zaradi katere bi jo posameznik želel kupiti. Z njo se okoristi, ko jo potroši. S svojo koristnostjo dobrina zadovolji določeno potrebo posameznika.

Skupno zadovoljstvo ali korist od vseh enot dobrine imenujemo **celotna koristnost** (TU), prirast koristnosti, ki nam jo daje vsaka dodatna enota, imenujemo **mejna** (marginalna, dodatna) **koristnost** (MU).

Zakon padajoče mejne koristnosti naj bi pojasnjeval ravnanje posameznikov pri nakupu in porabi blaga. Po tej logiki naj bi bil potrošnik pripravljen kupiti in plačati sorazmerno visoko ceno za prve enote dobrine, ker si od njih obeta veliko koristnost. Ve pa, da nadaljnje enote zanj niso več tako pomembne, zato pri njih že bolj "tehta", izbira, kupil jih bo le, če bodo cene sorazmerno nizke, ker je pač njihova mejna koristnost že nizka. Tako naj bi se cena, ki bi jo kupec plačal za zadnjo enoto neke dobrine, merila prav s koristnostjo te dobrine za kupca/potrošnika.

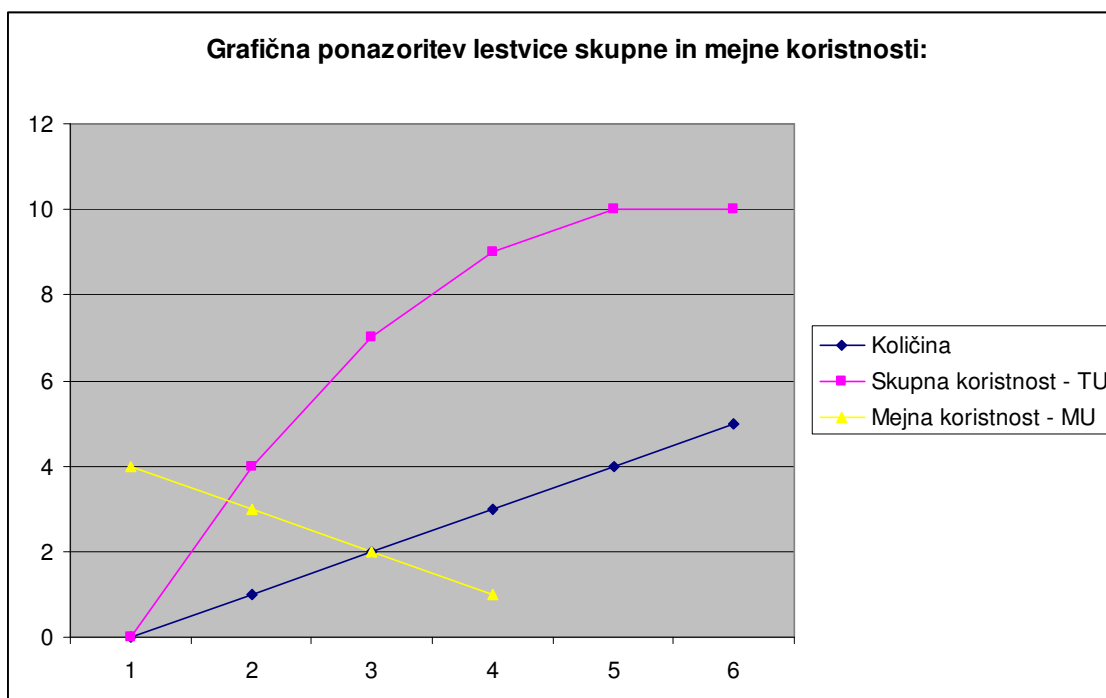
Pri nakupih naj bi potrošnik primerjal, "tehtal" mejno koristnost dobrine s ceno oziroma z denarnim zneskom, ki ga mora plačati zanjo. To pa je pomembno takrat, ko se mora odločati o tem, katere dobrine bo v določenem obdobju kupoval in v kakšnih količinah, ko gre za postopek razumne izbire pri nakupovanju. Odloča se o strukturi nakupa, s katero bo pri uporabi teh dobrin dosegel največje zadovoljstvo, največjo skupno koristnost, **optimum potrošnika**.

Potrošnik pri doseganju optimalne količine in strukture nakupa upošteva dva kriterija:

- kriterij koristnosti
- kriterij dohodka in cen

Lestvica skupne in mejne koristnosti:

Količina	Skupna koristnost - TU	Mejna koristnost - MU
0	0	
		4
1	4	
		3
2	7	
		2
3	9	
		1
4	10	
		0
5	10	



5. EKONOMSKI PROBLEM POSAMEZNIKA

Za posameznega potrošnika je v tržnih gospodarstvih najbolj sorazmerno redka dobrina denar. Z njim bi lahko kupil poljubne količine vseh dobrin, če te ne bi imele cen oziroma, bi bile zastonj. Omejitve, ki jih ima posameznik pri nakupih dobrin oziroma pri zadovoljevanju potreb, so predvsem:

- **denarni** (nominalni) dohodek – objektivni dejavnik
- **cene dobrin** – objektivni dejavnik
- **struktura potreb** – subjektivne omejitve

6. PREMICA CENE OZIROMA PREMICA ALTERNATIVNIH MOŽNOSTI POTROŠNJE

Glede na zgoraj navedene omejitve se posameznik pri nakupih vedno odloča, izbira med različnimi alternativami.

Na preprostem primeru lahko ponazorimo potrošnikovo izbiro pri nakupih dobrin. Predpostavimo, da potrošnik kupuje samo dve vrsti dobrin, obleko in hrano. Recimo, da je njegova mesečna neto plača (dohodek) 300.000 d.e., enota obleke stane 60.000 d.e., enota hrane pa 20.000 d.e..

Če bi potrošnik mesečno porabil celotno plačo in ob predpostavki, da kupuje cele enote hrane in obleke, bi bile njegove možnosti nakupov naslednje:

MOŽNOSTI	ENOTE HRANE	ENOTE OBLEKE
A	0	5
B	3	4
C	6	3
Č	9	2
D	12	1
E	15	0



Če bi potrošnik kupoval samo obleko in nič hrane, bi lahko kupil 5 enot obleke:

dohodek 300.000 d.e.

----- = ----- = 5 enot

cena obleke 60.000 d.e.

Podobno izračunamo vse druge alternative oziroma možnosti nakupov. Zgornja lestvica alternativnih možnosti nakupov nam pokaže vse kombinacije nakupov dveh dobrin, ki jih želi kupovati potrošnik pri danem dohodku in pri danih cenah dobrin. Navedene alternative lahko ponazorimo tudi grafično, kjer na abscisni osi merimo enote hrane, na ordinatni osi pa količino enot oblek.

Če povežemo vse kombinacije nakupov dveh dobrin, dobimo premico, ki jo imenujemo premica cene ali premica alternativnih možnosti potrošnje. Prikazuje nam vse možne kombinacije dveh vrst dobrin, ki jih potrošnik lahko kupi pri danem denarnem dohodku in danih cenah dobrin v določenem obdobju. Vsaka točka na premici kaže eno možno kombinacijo, pri tem pa dopuščamo tudi nakupe delov enot, v kolikor je to mogoče.

Lastnosti premice cene:

- **gre za padajočo premico**, saj padajoča oblika pove, da gre za žrtvovanje ene dobrine zaradi nakupa druge; če hočemo povečati nakup ene dobrine, je to mogoče le tedaj, če žrtvujemo določeno količino druge dobrine in to **žrtvovano količino imenujemo alternativni** (ali tudi oportunitetni) **strošek nakupa druge dobrine**, saj smo omejeni z denarnim dohodkom;
- **gre za premico in ne neko poljubno krivuljo**, saj se moramo za dodatno enoto ene dobrine vselej odpovedati določeni količini druge dobrine

Seveda pa se lahko nahajamo tudi na eni izmed točk pod narisano premico (točka G), kar pomeni, da nismo porabili vsega denarja in smo tako prejeli manj dobrin.

7. ALTERNATIVNE MOŽNOSTI PRODUKCIJE IN PRODUKCIJSKA IZBIRA

Celotno gospodarjenje podjetja in vso gospodarsko dejavnost v družbi nasploh vodi zahteva po donosnem, rentabilnem poslovanju. Ravnanje podjetja je gospodarno le, če ima celota porabljenega bogastva in energije pri poslovanju nižjo vrednost, kot jo dobimo s prodajo proizvoda. Podjetnik mora načrtovano količino doseči z najnižjimi stroški.

Produksijska izbira (alternativne možnosti produkcije) je temeljno ekonomsko dejstvo, s katerim se sreča vsaka produkcija, in se kaže v tem, da so vsi produkcijski faktorji omejeni in zato nas produkcija dobrin sili k izbiri.

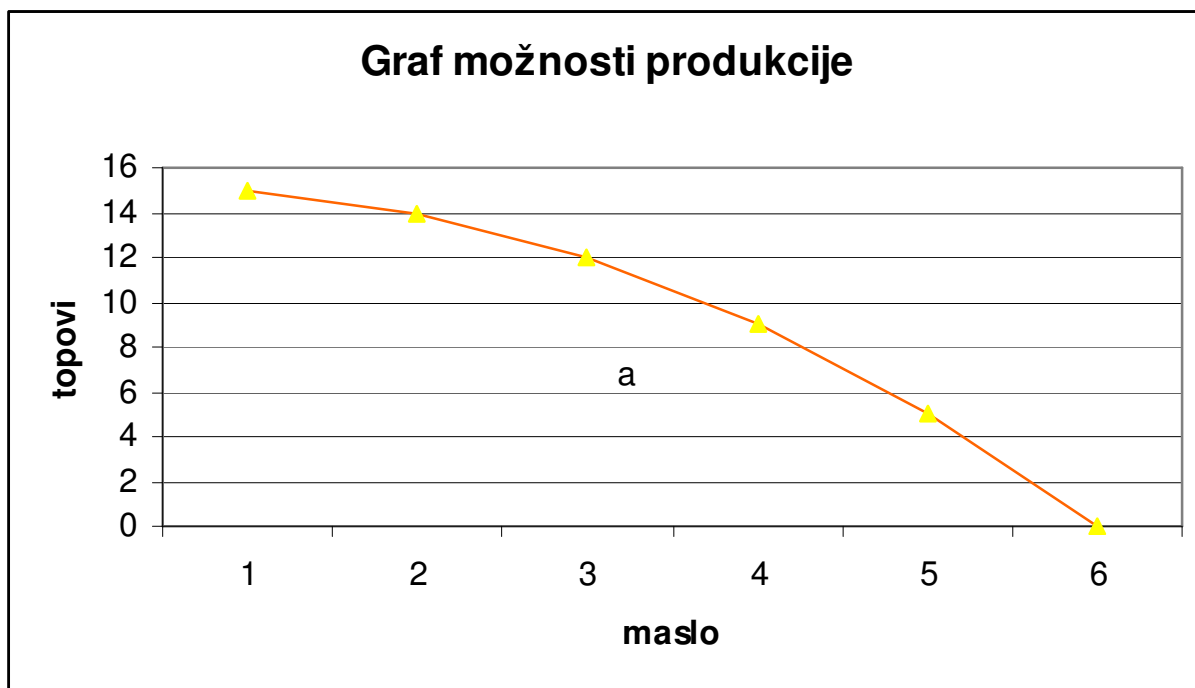
Prvi ekonomski problem, s katerim se srečuje družba z omejenimi produkcijskimi faktorji, je zato problem produkcijske izbire.

Gospodarstvo si mora odgovoriti na vprašanja:

1. Kaj in koliko proizvajati, torej katere dobrine in v kakšnih okoliščinah bomo producirali s produkcijskimi faktorji, s katerimi v danih razmerah razpolagamo;
2. Kako jih bomo producirali: izbrati moramo najbolj učinkovit način produkcije, da bi dosegli največji možen obseg produktov.
3. Za koga proizvajati? Kdo bo končni potrošnik, končni kupec?

Nekaj možnosti produkcije je po izračunih tehnologov, ki poznajo produkcijo, takih:

	Topovi v tisoč	Maslo v tisoč tonah
A	15	0
B	14	1
C	12	2
D	9	3
E	5	4
F	0	5



V ekonomiji govorimo o takšni produkcijski izbiri kot o lestvici ali krivulji alternativnih možnosti produkcije. Če povežemo točke, nam krivulja pokaže največje možne količine produkcije dveh dobrin, ki jih v gospodarstvu lahko proizvedemo, če popolnoma izkoristimo vse razpoložljive produkcijske faktorje na najboljši možen način. Gre za možne količine, torej ni samo po sebi umevno, da jih bo gospodarstvo res doseglo, saj mora za to zagotoviti popoln izkoristek vseh razpoložljivih produkcijskih faktorjev, kar pomeni, da ne sme biti neizkoriščenih produkcijskih zmogljivosti ali nezaposlenih delavcev in da v produkciji uporabi najboljši možen način, najboljšo tehnologijo in organizacijo dela.

Krivuljo alternativnih možnosti produkcije imenujemo tudi transformacijska krivulja in njene značilnosti so poleg že omenjenih naslednje:

družba je omejena z dano količino (obsegom) produkcijskih faktorjev in **njihovo učinkovitostjo**, zato lahko doseže največ tisto količino obeh dobrin, ki ležijo na krivulji AF (krivulja kaže mejo produkcije v danih okoliščinah);

če se družba s produkcijo nahaja na eni izmed točk **pod transformacijsko krivuljo** (točka G), gre za **izgubo dela potencialnega produkta**, kar pomeni,

da produkcijski faktorji niso optimalno izkoriščeni, gre za nižjo produktivnost dela, ki je lahko vzrok višje sile, pomanjkanja predmetov dela, bolezni, stavk;

gre za padajočo krivuljo, kar pomeni, da je družba formalno svobodna pri produkciji dobrin, vendar je omejena z razpoložljivo količino faktorjev, zato mora izbirati: če hočemo povečati produkcijo ene dobrine, moramo nujno žrtvovati določeno količino druge dobrine (alternativni strošek produkcije);

gre za konkavno, izbočeno krivuljo, saj se za nadaljnje enote ene dobrine alternativni stroški povečujejo, povečuje se žrtvovana količina druge dobrine;

krivulja nam pove le vse mogoče izbire, kombinacije produkcije obeh skupin dobrin, ne pove nam, katero od izbir bo neka družba / gospodarstvo tudi dejansko izbrala, saj je izbira mnogokrat odvisna od strukture družbenih potreb;

dokler govorimo o dani količini produkcijskih faktorjev, gre za statičen prijem in nespremenjeno krivuljo, sčasoma pa se v gospodarstvu te količine povečujejo in se transformacijska krivulja premika dinamično v nove položaje, kar je vzrok povečanja obsega produkcijskih faktorjev, produktivnosti dela.

8. DEJAVNIKI GOSPODARSKEGA PROCESA

Da bi lahko proizvajali, potrebujemo prvine: delovna sredstva, predmete dela, delo in storitve.

Delovna sredstva in predmete dela imenujemo s skupno besedo tudi **produkcijska sredstva**. V proizvodnji se prvine poslovnega procesa fizično in vrednostno obrabijo (nastanejo stroški). Delovna sredstva, predmeti dela, delo in storitve morajo biti usklajeni po kakovosti, količini in dinamiki, da je iz njih sploh mogoče izdelati proizvod ali storitev.

Delovna sredstva so:

- zemljišča,
- zgradbe,
- stroji in oprema,
- dolgoletni nasadi,
- osnovna čreda,
- drobni inventar.

Delovna sredstva v poslovnem procesu ne izgubijo svoje oblike, vendar pa se trošijo. Uporabljajo se daljše obdobje (več kot 1 leto). Postopno izgubljajo svojo proizvodno moč. Ne gre le za posledico fizičnega obrabljanja ali staranja, ampak tudi zaradi tehnične in ekonomske zastarelosti. Do novega delovnega sredstva pridemo ali z nakupom (amortizacija) ali z najemom. Strošek obrabe se imenuje amortizacija, ki je v ceni izražena fizična obraba delovnega sredstva. Snovno ne prehajajo v proizvod.

Predmeti dela ali gibljiva (obratna) sredstva so:

- osnovni material,
- pomožni material,
- potrošni material,
- energija,

nedokončana proizvodnja,
polproizvodi.

V poslovnem procesu sodelujejo samo enkrat, ker se potrošijo in prenehajo obstajati v svoji prvotni obliki. Snovno preidejo v proizvod (izjema je elektrika) in spremenijo obliko (surovina, polproizvod, proizvod, nedokončana proizvodnja, output). Zaradi redkosti je treba predmete dela kot tudi druge prvine izkoriščati čimbolj racionalno. Pri predmetih dela pride do odpadka, izmeta (škart), kala. Izkoristek ali izplen nam pove stopnjo izkoriščenosti predmeta dela. Za normalno poslovanje potrebujemo zaloge predmetov dela. Stroški, ki nastanejo pri predmetih dela so materialni stroški poslovanja, ki so pomembni pri oblikovanju lastne cene končnega proizvoda. Lastna cena je sestavljena iz nabavne (fakturane) cene surovin in vseh stroškov (carina, montaža, prevoz).

Delo (fizično in umsko) je:

usposobljenost,
odgovornost,
napor (fizični in umski),
podjetnost.

Delo je fizično in umsko trošenje človeških sposobnosti. Stroški dela so v denarju izraženi potroški delovne sile in so naslednji:

bruto plača
neto plača
dejanska plača
realna plača
nominalna plača

Storitve so:

popravila, prevozi,
izobraževanje zaposlenih,
država, obresti za kredite,
telefon, telegraf, odvoz smeti, kanalizacija.

Storitve so aktivnosti, ki jih podjetje potrebuje za to, da bo izdelalo izdelek ali storitev. So neopredmetena prvina poslovnega procesa, ki je vključena zaradi svoje neogibne potrebnosti za potek delovnega procesa.

Da pridemo do proizvoda, uporabimo delo, predmete dela, delovna sredstva in storitve. Če manjka katerikoli od teh treh dejavnikov, proizvodnja ni mogoča. Vsi trije dejavniki morajo sodelovati, da pridemo do rezultata proizvodnje, ki je **proizvod**. Le-te se ponudi na trgu, ki je stičišče med ponudbo in povpraševanjem.

Blago je proizvod na trgu, ki ga je nekdo pripravljen kupiti.

9. MERILA USPEŠNOSTI POSLOVANJA PODJETJA

Ves čas, ko govorimo o gospodarjenju, poudarjamo racionalnost, smotrnost ravnanja vseh gospodarskih osebkov. To velja tudi za podjetja, ki so v tržnem gospodarstvu izpostavljena ostri konkurenci drugih podjetij v tekmi za denar potrošnikov. Dosežen dobiček je temeljno, ne pa tudi edino merilo (kriterij) uspešnosti poslovanja podjetja.

Vsako podjetje ravna tako, da skuša z razpoložljivo količino proizvodnih dejavnikov, ki predstavljajo temeljno omejitev pri njegovem ravnanju, doseči kar najboljši učinek.

proizvodni dejavniki → maksimalni učinek: dobiček, količina proizvodov, obseg prodaje (tržni delež)

Najpogostejši kazalci uspešnosti poslovanja nekega podjetja so:

- **produktivnost dela**, kjer preučujemo učinke dela kot proizvodnega dejavnika, katerega količina in predvsem kakovost postajata ključna dejavnika učinkovitega proizvodjanja.

Produktivnost dela je razmerje med ustvarjenim proizvodom (doseženo proizvodnjo dobrin) in količino dela, ki smo ga vložili v to proizvodnjo:

$$\text{produktivnost dela} = \frac{\text{produktivna}}{\text{delo}} = \frac{Q}{L^*}$$

* nekateri ekonomisti delo označijo tudi z veliko črko D, kar pa lahko povzroča zmedo, saj tudi povpraševanje označuje z veliko črko D

Q – količina proizvodov

L – obseg vloženega dela (število delavcev, ure)

Pri izračunu produktivnosti ravnamo, kot da bi bila proizvodnja odvisna le od enega dejavnika, dela. Delo pri merjenju produktivnosti v konkretni proizvodnji merimo z delovnim časom, namenjenim za izdelavo proizvodov. Delovni čas izražamo v različnih časovnih enotah (urah, dnevih, mesecih, letih) v odvisnosti od tega, za kakšno razdobje merimo produktivnost, oziroma od tega, ali merimo produktivnost v posamezni enoti, panogi, širši družbeni skupnosti. Produktivnost nam pove, koliko lahko ob dani tehnologiji in znanju proizvedejo ljudje v danem časovnem obdobju in v danem prostoru glede na dane možnosti proizvodnje. Produktivnost se lahko poveča, če lahko posameznik ob dani tehnologiji in znanju naredi več.

Proizvodnja je vselej celovit proces, v katerem opravljamo delo z določenimi proizvodnimi metodami, uporabljamo določena sredstva, na nas vplivajo naravne in družbene okoliščine.

Produktivnost dela je odvisna od mnogih dejavnikov:

- od povprečne delavčeve spretnosti
- od ravni znanosti in stopnje njene tehnične uporabnosti
- od družbene kombinacije produkcijskega procesa
- od obsega in učinkovitosti produkcijskih sredstev
- od naravnih pogojev

V zgodovini je bila velika sprememba v produktivnosti dela dosežena s tehnično delitvijo dela v produkcijskih enotah. Pri tem pa so se seveda pojavile tudi nekatere slabosti, pomanjkljivosti delitve dela, zlasti enoličnost, monotonost dela.

Vaja:

V mesecu oktobru je 20 delavcev izdelalo 1.500 izdelkov. Izračunaj učinkovitost delavcev? Produktivnost = $Q/L = 1500/20 = 75$

Odgovor: V mesecu oktobru je povprečni delavec naredil 75 izdelkov.

- **ekonomičnost**, ki je opredeljena kot razmerje med vrednostjo produkcije (realizacijo) in zanjo potrebnimi stroški (ki so denarno ovrednotena poraba produkcijskih faktorjev)

$$\text{ekonomičnost (e')} = \frac{\text{vrednost produkcije}}{\text{stroški}} = \frac{\text{TR}}{\text{TC}}$$

TR – vrednost produkcije oz. tekoča realizacija

TC – stroški

Podjetje je ekonomično, ko uspe pokriti vse stroške z realizacijo in mu še nekaj ostane.

$TR > TC = e > 1$ (e je večji od 1, podjetje je ekonomično)

$TR = TC = e = 1$ (e je enak 1, podjetje posluje z rezultatom 0)

$TR < TC = e < 1$ (e je manjši od 1, podjetje posluje neekonomično, z izgubo)

Dejavniki, ki vplivajo na ekonomičnost so:

-tehnično-tehnološki dejavniki,

-spremembe v cenah elementov poslovnega procesa,

-organizacijski dejavniki, kot so: izkoriščenost kapacitet, obseg zalog, organizacija dela.

- **rentabilnost** (donosnost) izražamo kot razmerje med čistim (neto) rezultatom produkcije in zanj potrebno naložbo produkcijskih faktorjev. V sistemu tržnega gospodarstva je z vidika posameznega podjetja prav rentabilnost najpomembnejše merilo.

V kapitalistični blagovni produkciji je rentabilnost izražena s profitno mero kot temeljnim kazalcem uspešnosti:

$$\text{profitna mera (pf')} (r') = \frac{\text{profit}}{\text{...}} \times 100$$

$$r = \frac{TR - TC}{K} \times 100 = \frac{\text{kapital} (P \times Q) - TC}{K} \times 100$$

TR = tekoča realizacija (prodajna cena x količina)

TC = tekoči stroški

K = vloženi kapital

Q = količina

P = cena

Vaja:

V podjetju so vložili v proizvodnjo 2.000.000 d.e., tekoča realizacija znaša 326.000 d.e., stroški pa 291.800 d.e. Kakšna je rentabilnost? Ali je smiselno nadaljevati proizvodnjo ali pa bi bilo bolj smiselno podjetje prodati in denar naložiti v banko, kjer za depozit obljublajo 3% letne obresti?

$$r = \frac{326.000 - 291.800}{2.000.000} \times 100 = 2,21\%$$

Odgovor: Rentabilnost je 2,21%, kar pomeni, da se nam preko dobička vsako leto povrne 2,21% vloženega kapitala. Donosnost naloženega denarja na banki je 3%, torej višja kot smo jo izračunali, zato bi bila naložba denarja na banko bolj donosna kot naložba v proizvodnjo.

- **likvidnost**; plačilna sposobnost podjetja pomeni sposobnost podjetja, da ob roku zapadlosti poravnava svoje obveznosti. Podjetje je plačilno sposobno tedaj, ko ima na razpolago dovolj denarja, da v danem roku poravnava svoje obveznosti. Plačilna sposobnost podjetja se meri na določen dan.

Začetno stanje denarja + prejemi - izdatki = presežek ali primanjkljaj denarja

Drugi način merjenja plačilne sposobnosti je razmerje med razpoložljivim denarjem in zapadlimi obveznostmi na določen dan.

Plačilna sposobnost = $\frac{\text{razpoložljiv denar}}{\text{zapadle obveznosti na določen dan}}$

Kadar je količnik plačilne sposobnosti večji od 1 ali je enak 1, je podjetje sposobno pokriti svoje obveznosti. Plačilna sposobnost je povezana z likvidnostjo sredstev, s katerimi razpolaga podjetje. Premoženje podjetja je v različnih oblikah in sicer denarni, stvarni in obračunski. Da bi lahko poravnalo svoje obveznosti, mora podjetje nenehno pretapljati nedenarne oblike premoženja v denarne oblike (likvidnost sredstev). Glede na stopnjo vnovčljivosti posameznih vrst sredstev ločimo:

1. Sredstva takojšnje likvidnosti, kot so gotovina ali denarna sredstva na računu.
2. Sredstva s kratkoročno likvidnostjo, kot so kratkoročno izterljive terjatve ali zaloge blaga, po katerem je veliko povpraševanje.
3. Sredstva z zelo nizko stopnjo likvidnosti, kot so recimo slabi izdelki ali nedokončana proizvodnja.

Za zagotavljanje plačilne sposobnosti podjetja, ki je najosnovnejši pogoj uspešnosti poslovanja, je pomembno, da ima podjetje primerno sestavo gibljivih sredstev ter primerno dinamiko pretvarjanja teh sredstev iz ene oblike v drugo.

Finančni kazalniki

Poznamo predvsem dve vrsti finančnih kazalnikov in sicer:

Delež kapitala v financiranju = $\frac{\text{kapital}}{\text{obveznosti do virov premoženja}}$

Delež dolgov v financiranju = $\frac{\text{dolgovi}}{\text{obveznosti do virov premoženja}}$

Kazalnik nad 1 pomeni, da podjetje ni zadolženo, saj ima več kapitala oziroma lastnih virov kot tujih virov med viri financiranja.

10. TRG IN KONKURENCA

V ekonomiji trg opredelimo kot prostor, kjer se srečujeta ponudnik in povpraševalec, da bi po določeni ceni zamenjala blago (ali blago za denar).

V blagovni produkciji se pojavlja posebna menjalna faza, ki povezuje prilagajanje produkcije potrebam in tudi potreb produkciji v enoten proces. V menjavi se samostojne produkcijske in potrošne enote srečujejo prek tokov produkcije in tokov potreb (potrošnje), se pri tem združujejo, med seboj aktivno vplivajo na ravnanje, ena drugi se prilagajajo – tako se menjava v tržnem gospodarstvu pokaže kot osrednje področje reprodukcijskega procesa. Menjava poteka prek tržnega mehanizma.

Ekonomске funkcije trga:

alokativna; s proizvodi, po katerih potrošniki najbolj povprašujejo, dosegajo podjetja boljše poslovne rezultate, zato povečujejo njihovo proizvodnjo in proizvodni dejavniki se selijo v takšne proizvodnje v obliki novih podjetij ali z večanjem proizvodnje v obstoječih podjetjih. S tem se proizvodnja prilagaja potrebam in željam potrošnikov,

selektivna ali motivacijska; s tekmovanjem podjetnikov za čim večji dobiček prihaja med njimi do selekcije, saj uspevajo najboljši, najbolj prodorni, inovativni podjetniki. Podjetja, ki ponujajo boljše proizvode ali proizvajajo z nižjimi stroški, povečajo prodajo in dosegajo **dobiček**. To spodbuja ostala podjetja, da se trudijo za tehnični napredek in izboljšajo organizacijo proizvodnje. Podjetja, ki se ne prilagodijo potrebam in željam kupcev, ki niso sposobna spremljati preboja konkurentov z novimi, boljšimi proizvodi, vse težje prodajajo in imajo **izgubo**,

distributivna; v konkurenčnih razmerah se deli dohodek med proizvajalci po uspešnosti proizvodnje in prodaje. S tem lahko uspešnejši proizvajalci vlagajo v večanje proizvodnje, plačujejo zaposlene bolje, kar jim omogoča, da pritegnejo najbolj sposobne sodelavce. Tako se preko cen proizvodov in

storitev oblikuje tudi razdelitev dohodkov med lastnike proizvodnih dejavnikov v družbi,

kontrolna; konkurenca pomeni veliko število ponudnikov in povpraševalcev, zato noben posameznik, niti proizvajalec niti kupec, ne more v večji meri vplivati na tržno dogajanje. Ekonomska moč posameznih ekonomskih subjektov je tako omejena, saj lahko kupci izbirajo med ponudniki, prav tako proizvajalci srečajo večje število kupcev in niso odvisni od morebitne samovolje posameznega kupca.

Tržni mehanizem uresničuje svoje naloge bolj ali manj uspešno, trgi se pri tem razlikujejo. Uspešnost oziroma učinkovitost trga je odvisna od stopnje in oblike tržne konkurence oziroma od tržne strukture.

Glede na krajevni obseg poslovanja so trgi:

lokalni ali krajevni – ti vključujejo osebke, ki so si sorazmerno blizu, zato so neposredni tekmeci v vlogi kupcev oziroma prodajalcev. Osebki, ki kupujejo na določenem krajevnem trgu, običajno ne kupujejo na drugem krajevnem trgu enakih dobrin. Če govorimo o trgu iz Sevnice, kjer potrošnik Klemen kupuje živila v Sevnici, bo-le ta kupoval v Sevnici. Tisti, ki se vozijo v službo npr. v Ljubljano, kupujejo tudi v Ljubljani, nikakor pa ne kupujejo v Kočevju,

regionalni trgi - so malo večji, npr. trg na Gorenjskem, Primorskem, Pomurju. Nekateri ponudniki, zlasti ponudniki storitev se pojavljajo samo v posameznih regijah, kupci poiščejo določene proizvode ali storitve v posamezni regiji, saj so s tem povezani mnogokrat tudi stroški. Deloma je to značilno za trg turističnih storitev in zdravstvenih storitev,

nacionalni (vsedržavni) trgi zajemajo vse osebke nekega narodnega gospodarstva. Značilnost tovrstnih trgov je, da delujejo v določenih dejavnostih, ki so vezane na državne predpise, izdajanje licenc, koncesij ali podobno. Telekom Slovenije pokriva celotno območje Slovenije za stacionarno telefonsko omrežje,

mednarodni trgi, ki zajemajo subjekte iz več držav, največkrat sosednjih, ki so povezane z učinkovitim prometnim sistemom ali sodelujejo v raznih povezavah v skupne trge. Velika podjetja, ki so razvila podružnice v večjem številu držav po vseh celinah, nastopajo na **svetovnem ali globalnem trgu**. Taki proizvodi so počitniška letala, avtomobili, računalniki, športna oprema za razne popularne trge.

Oblike tržne konkurence in subjekti:

Trg je stik med prodajalci (ponudniki) in kupci (povpraševalci), kjer se odloča o prodani (kupljeni) količini nekega blaga ali storitve in ceni. Interes prodajalcev je prodati čim večjo količino blaga ali storitev po čim višji ceni, medtem ko se interes povpraševalcev kaže v čim večji (določeni) količini blaga ali storitev po čim nižji ceni.

Način in učinkovitost delovanja trga sta opredeljena predvsem s konkurenco, tekmovanjem tržnih subjektov, ki si prizadevajo doseči svoj cilj. Razlikujemo različne oblike konkurence, tako svobodno (prosto), popolno (perfektno) pa različne oblike nepopolne ali monopolne konkurence.

Ekonomisti naštevajo različne dejavnike, ki naj bi oblikovali konkurenco na nekem trgu:

število kupcev in prodajalcev

stopnja razlikovanja (diferenciacije ali homogenosti) blaga

stopnja mobilnosti produkcijskih faktorjev (enostavnost vstopa novih ali izstopa obstoječih ponudnikov), hkrati s predpostavko, da se tržni subjekti vedejo racionalno (informiranost potrošnikov in odsotnost diskriminacije kupcev)

Najpreprostejše merilo je število kupcev in prodajalcev, variira pa lahko od enega do neomejeno velikega števila udeležencev:

Pri homogenosti (diferenciranosti) produktov gre za to, ali so istovrstni produkti v očeh kupca povsem enaki in jih razlikuje le po ceni, ki jo mora zanje plačati, ali ne. Če so enaki, so produkti različnih producentov med seboj popolni substituti in kupec se odloča zgolj po ceni. Dejansko pa ni takšne homogenosti, saj se producenti z

intenzivno reklamo in drugimi ukrepi trudijo prepričati kupce, da so njihovi izdelki boljši od konkurenčnih, da bi zanje lahko iztržili višjo ceno ali povečali svoj tržni delež.

Povpraševanje (kupci)

Ponudba (prodajalci)	Veliko	Malo	Eden
Veliko	Popolna konkurenca	Oligopson	Monopson
Malo	Oligopol	Bilateralni oligopol	Omejeni monopson
Eden	Monopol	Omejeni monopol	Bilateralni monopol

Zelo pomemben dejavnik je mobilnost (prostost gibanja) produkcijskih faktorjev, vprašanje, ali obstajajo kakršne koli naravne (tehnološke) ali umetne (pravne, ekonomske) ovire za preseljevanje produkcijskih faktorjev v tiste panoge, ki obetajo večji dobiček.

Domnevali bomo, da se tržni subjekti vedejo racionalno, to pa vključuje: da so ponudniki vselej pripravljeni prodati blago tistim kupcem, ki ponudijo višjo ceno, da ne diskriminirajo med njimi glede na njihove osebne lastnosti in da so vsi tržni subjekti dobro obveščeni o kakovosti in ceni vseh produktov na trgu.

Ob pomoči naštetih dejavnikov imamo na trgu popolno konkurenco, če je število tržnih subjektov veliko, če so njihovi produkti enaki, homogeni, produkcijski faktorji prosto mobilni, subjekti pa se vedejo racionalno, brez diskriminacije kupcev, ob dobri obveščenosti o dogajanju na trgu. V takšen trg država ne posega, zato je prost, svoboden trg, posledica je, da so tržne cene objektivni rezultat skupnega delovanja kupcev in prodajalcev. Te cene se oblikujejo neodvisno od volje posameznikov, ki so ekonomsko prešibki, da bi lahko vplivali nanje. Tako postanejo cene edini regulator produkcije in porabe, alokacije produkcijskih faktorjev; na takšnem trgu deluje zakon vrednosti prosto in neovirano.

11. POVPRASEVANJE

S povpraševanjem razumemo vse tržne sile, ki se uveljavljajo z delovanjem kupcev (ti so posamezni porabniki, gospodinjstva, podjetja ali razne ustanove) in vplivajo na njihovo pripravljenost za nakup določene količine blaga ali storitve po raznih cenah.

Kadar govorimo o trgu, nas zanimajo le tisti kupci, ki imajo dejansko denar, da lahko kupijo dobrino. Za trg ni pomembno, da si ljudje želijo neko dobrino, če nimajo primernih denarnih sredstev. Pomembne so **efektivne potrebe**, povpraševalci, ki lahko kupijo dobrino. Zato poudarjamo pojem efektivnega povpraševanja, da ga razlikujemo od vedenja posameznikov, ki bi sicer imeli neko dobrino, si je pa nikoli ne bodo mogli kupiti.

Kolikšen je obseg individualnega povpraševanja količine nekega blaga, ki jih je povpraševalec pri raznih cenah pripravljen kupiti v nekem obdobju, je odvisno od vrste dejavnikov, ki jih povpraševalec upošteva pri svoji odločitvi:

od subjektivnih dejavnikov, predvsem potreb, želja, ki so odvisne od sestave gospodinjstva (starost, spol), od okusov, običajev v danem okolju, ki se seveda razlikujejo med gospodinjstvi v različnih deželah;

od objektivnih dejavnikov, ki določajo kupno moč kupca: denarni dohodek gospodinjstva, cene dobrin, ki jih gospodinjstvo potrebuje, tako cena dobrine same, ki jo kupuje, kot drugih dobrin, zlasti substitutov in komplementarnih dobrin ter število potrošnikov.

Okusi, navade in običaji potrošnikov: gospodinjstva se razlikujejo, tudi družinski člani imajo različne okuse in preference; v posamezni družbi se (v povezavi s kulturo, religijo) razvijejo tudi različni vzorci potrošnje, ki vplivajo na izbiro prehrane, oblačil, stila življenja, vrst zabave in rekreacije; to vpliva na povpraševanje po nekaterih proizvodih in storitvah; kupci povprašujejo po dobrinah zaradi nekaterih potreb, ki so dane po naravi ljudi kot živih bitij, druge so rezultat mode, v tretje so nas prepričali proizvajalci z oglaševanjem.

Intenzivnost potreb; nekatere dobrine so nujne, zato po njih povprašujemo vsi in jih moramo zadovoljiti tekoče vsaj v minimalni meri (hrana, oblačila, stanovanje), druge so postale nujne zaradi učinka navad, čeprav za samo preživetje niso neobhodne; z razvojem se nenehno oblikujejo nove potrebe, ker nam proizvajalci ponujajo nove proizvode; intenzivnost povpraševanja je v veliki meri odvisna od tega, ali obstaja za neko dobrino dober substitut (seveda po primerni ceni).

Denarni dohodek potrošnika, ki v veliki meri odloča, ali po neki dobrini sploh povprašujemo ali ne in po kakšnih količinah oziroma kakšni kakovosti – povprečna slovenska gospodinjstva ne povprašujejo po jahtah, todo novopečeni bogataši so med kupci.

Cene povezanih dobrin; če lahko dve dobrini v skoraj enaki meri zadovoljita isto potrebo, bo znižanje cene ene od njiju bistveno vplivalo na povpraševanje po drugi dobrini.

Število prebivalstva nedvomno vpliva na povpraševanje po dobrinah, zlasti, če ima prebivalstvo solidne dohodke; na povpraševanje vpliva tudi struktura prebivalstva – bistvena sprememba v številu novorojenih živih otrok vpliva na povpraševanje, ko otroci odraščajo.

Raven razvitosti pomembno vpliva na povpraševanje in strukturo povpraševanja – v razvitih državah povprašujejo potrošniki po precej drugačnih dobrinah kot v nerazvitih, hkrati vpliva tudi razdelitev dohodkov – ob zelo neenakomerni razdelitvi v družbi manjše število bogatašev, ki bodo kupovali tudi luksuzne dobrine, na drugi strani bo precej ljudi s skromnimi dohodki, ki bodo kupovali predvsem nujne življenjske potrebščine.

Povpraševanje je zapleten rezultat delovanja in spreminjanja različnih dejavnikov, ki delujejo na manjše ali večje povpraševanje po posamezni dobrini:

$$Q_a = f(P_o, D_o, P_a, P_b, P_c, \dots)$$

Q_a = obseg povpraševanja po blagu a

P_o = potrebe

D_o = dohodek

P_a, P_b, P_c = cena dobrine a, b, c

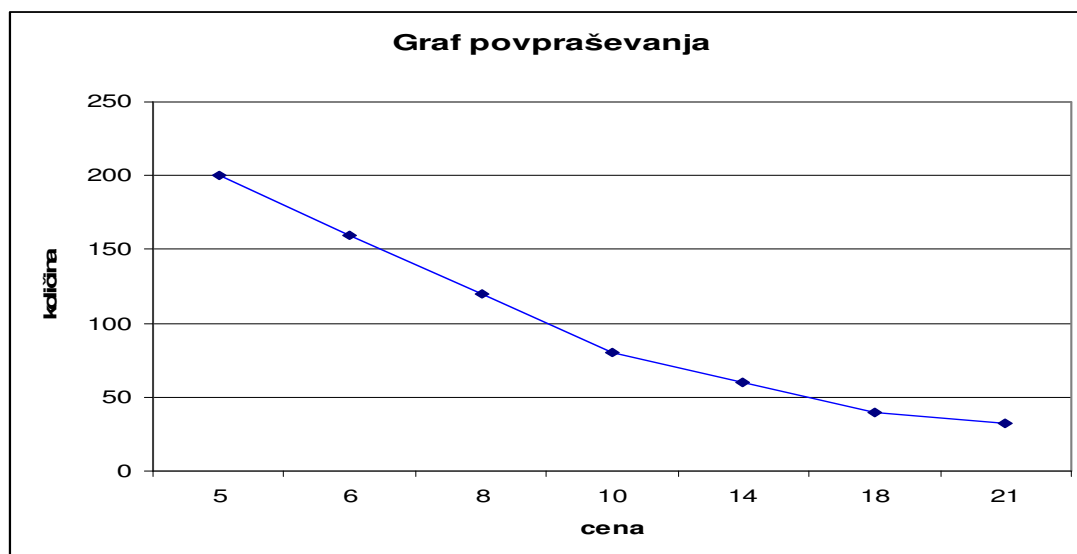
Ekonomiste zanima predvsem, kako se povpraševalci odzivajo na spremembe cene blaga (a) samega, kadar se nič drugega ne spreminja, kadar so vsi drugi dejavniki

povpraševanja dani, nespremenjeni (zato uporabljamo latinski termin »ceteris paribus« ali mutatis mutandi, da poudarimo, da se spreminja zgolj cena, drugo je ves čas analize dano). To funkcijsko razmerje med različno ravniyo cene in obsegom povpraševanja posameznega porabnika imenujemo funkcija individualnega povpraševanja.

Splošni zakon povpraševanja; preučimo najprej, kako se logično vede posamezen povpraševalec, ki ima dan (denarni) dohodek, dane (znane) potrebe, pri danih cenah drugih dobrin.

Dana lestvica povpraševanja po neki dobrini:

Cena (p)	200	160	120	80	60	40	32
Količina (Q)	5	6	8	10	14	18	21



Lestvica nam pokaže, koliko neke dobrine bi bili pripravljene kupiti pri raznih cenah dobrine. Koliko bomo dejansko kupili, bo odvisno od tega, kakšna je dejanska cena dobrine. Lestvico lahko narišemo tudi v standardni diagram oziroma kot funkcijo povpraševanja:

$$Q_a = f(P_a) \text{ c.p.}$$

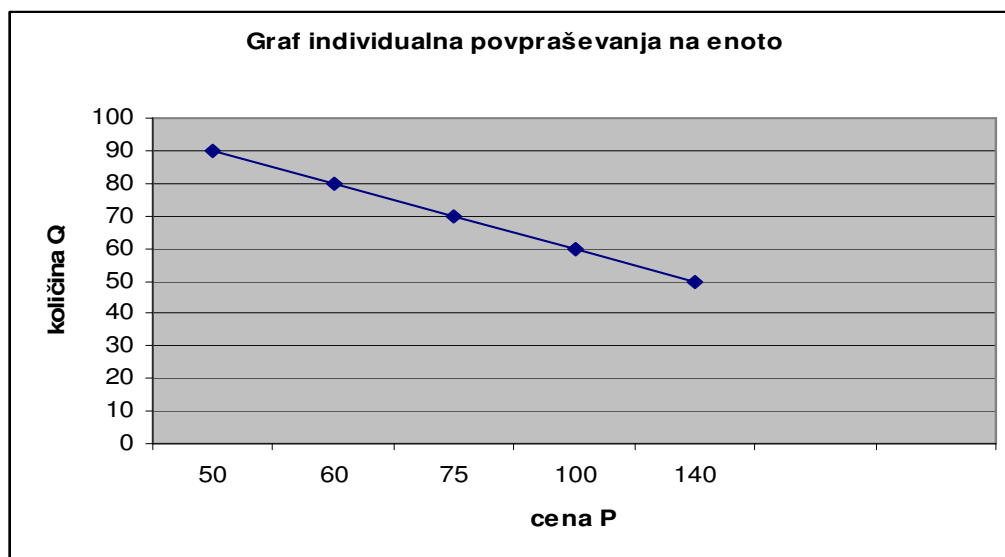
Krivulja individualnega povpraševanja je padajoča, saj je potrošnik pri nižji ceni pripravljen kupiti večjo količino dobrine c.p., saj je pomembna struktura zadovoljevanja potreb. Potrošnik kupuje dobrine, ker mu njihova uporabna vrednost omogoča zadovoljevanje potreb, dajejo mu določeno koristnost; zanjo vemo, da se s količino dobrine zmanjšuje. Tako je intenzivnost potreb opredeljevalka cene, ki jo je potrošnik pripravljen plačati za določeno enoto dobrine. Ker so mu prve enote dobrine zelo pomembne in so zanj potrebne, jih je pripravljen dražje plačati, potem svojo potrebo že delno zadovolji in nadaljnje enote je pripravljen kupiti le, če je cena dobrin nižja in to ne neomejeno.

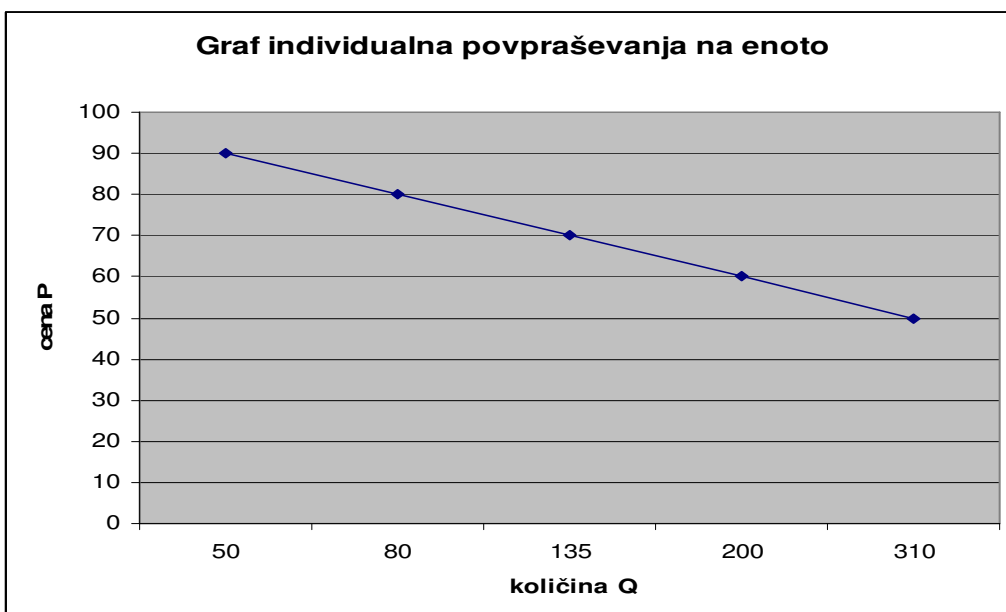
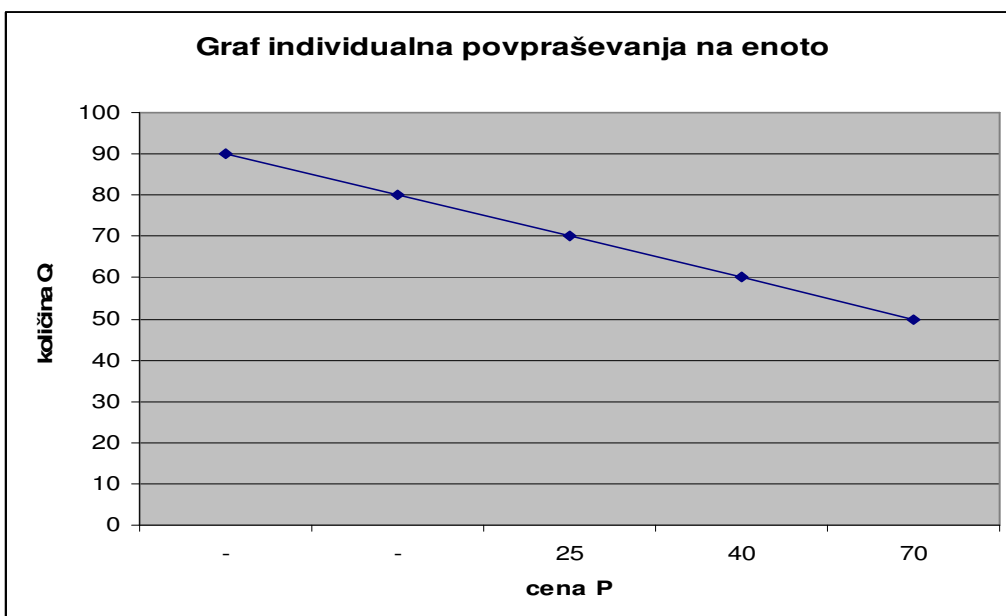
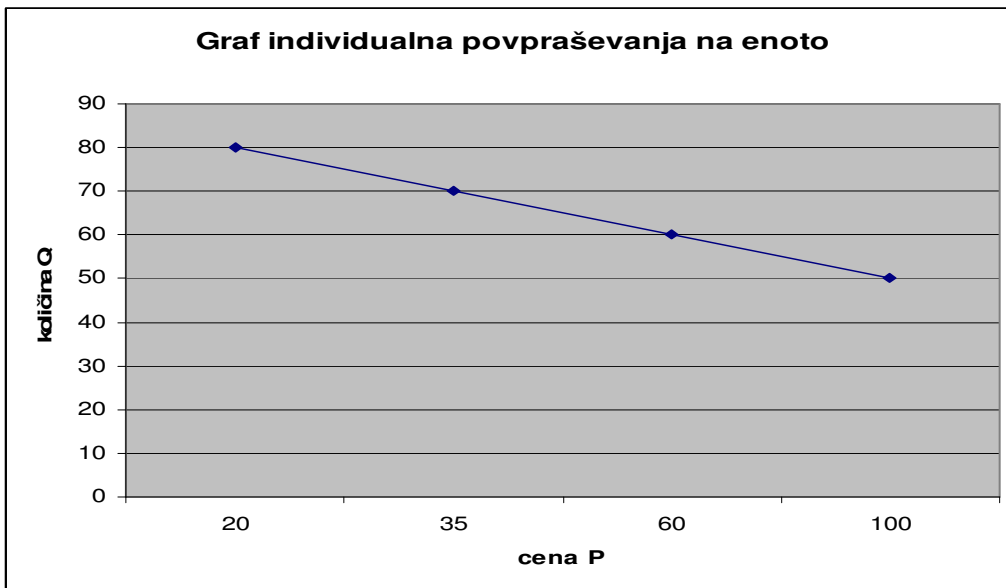
Če seštejemo (agregiramo) individualna povpraševanja po neki dobrini za vse kupce, ki se pojavijo na trgu te dobrine, dobimo skupno ali tržno krivuljo povpraševanja po tej dobrini.

Lestvica skupnega povpraševanja po neki dobrini:

Individualna povpraševanja na enoto

Cena na enoto blaga	prvi	drugi	tretji	Tržno povpraševanje na enoto
90	50	-	-	50
80	60	20	-	80
70	75	35	25	135
60	100	60	40	200
50	140	100	70	310





Splošni zakon povpraševanja pravi, da v nespremenjenih okoliščinah (c.p.) obseg povpraševanja na danem trgu in v danem času variira v nasprotni smeri (inverzno) od cene te dobrine. Gre za padajočo krivuljo tržnega povpraševanja, za dejstvo, da so porabniki pripravljene kupiti večjo količino le pri nižji ceni dobrine.

Ekonomisti pojasnjujejo takšno ravnanje kupcev z dvema učinkoma:

če se cena blaga zniža, se ob nespremenjenem denarnem dohodku poveča kupna moč potrošnika, saj lahko kupi več enot tega blaga; večji je njegov realni dohodek – to je **učinek realnega dohodka**, katerega pomen je odvisen od vloge dobrine v celotnem potrošnikovem proračunu. Potrošnik povečano kupno moč deloma porabi za večji nakup tega blaga, delno drugih vrst blaga;

če se cena blaga zniža, je v primerjavi z drugimi vrstami blaga, katerih cene so ostale nespremenjene (c.p.), to blago relativno cenejše; po logiki optimalnega nakupa porabnik poveča nakup tega blaga in z njim v potrošnji nadomešča druge dobrine – substitute; to je **učinek substitucije** (nadomestitve).

Kadar proučujemo povpraševanje, zlasti spremembe v tržnem ravnanju potrošnikov, moramo pazljivo preučiti, kateri so razlogi za spremembe: če se spreminja le cena tega blaga c.p., gre za različne obsege povpraševanja, za izbiro različnih količin, za premike po isti krivulji povpraševanja navzgor ali navzdol. Kadar pa opazujemo trg, na katerem se zgodi kaj drugega, da se potrošnikom spremeni nek drug faktor povpraševanja, tedaj predpostavka c.p. ne velja več. Potrošniki prilagodijo svoje ravnanje: ob višji ceni bodo zaradi višjega dohodka pripravljene kupiti več blaga ali pa bi isto količino kot doslej kupili tudi ob višji ceni (ker si to lahko privoščijo z več denarja). V tem primeru se spremeni cela lestvica povpraševanja, krivulja povpraševanja se premakne v nov položaj.

12. PONUDBA

Z izrazom ponudba označujemo vse tržne sile, ki vplivajo na tržno ravnanje prodajalcev, na to, kolikšno količino dobrin so pripravljene ponuditi pri različnih ravneh cen. Za posameznega ponudnika imamo individualno krivuljo ponudbe, ki kaže njegovo pripravljenost ponuditi določeno količino pri neki ravni cene, c.p.. Vsota individualnih ponudb v okviru trga določene dobrine da tržno (skupno) ponudbo te dobrine. Krivulja tržne ponudbe nam kot seštevek individualnih ponudb vseh produkcijskih enot v panogi kaže, koliko bi bili v nekem obdobju ponudniki pripravljene prodati pri različnih ravneh cen.

Na ravnanje ponudnika vpliva večje število dejavnikov ponudbe:

produkcijski stroški, saj je razumljivo, da jih skuša pokriti z izkupičkom, sicer ima izgubo;

sedanja in pričakovana cena proučevanih in drugih dobrin, zlasti substitutov;

zaloge, saj te povzročajo stroške in se jih skuša producent znebiti;

likvidnostna sredstva; če mora podjetje plačati račune dobaviteljem, plače delavcem ali davke, mora nujno dobiti določen denar, čeprav tržne okoliščine niso ugodne, alternativa so namreč posojila pri banki,

tehnologija; določa količino porabljenih proizvodnih dejavnikov za proizvodnjo dobrin. Če se z inovacijami tehnologijo izboljša in lahko z enako količino dejavnikov proizvedemo več dobrine, bodo ponudniki pripravljene ponuditi isti proizvod po nižji ceni,

število ponudnikov; učinek tega dejavnika je očiten v popolni konkurenci, kjer je tudi veliko povpraševalcev (tudi v drugih oblikah konkurenc),

vremenske razmere; zlasti je to značilno za kmetijstvo, sadjarstvo, vinogradništvo, turizem, gradbeništvo.

Ekonomiste tudi pri ponudbi zanima predvsem razmerje med različnimi ravnmi tržne cene in količino, ki so jo pri teh cenah ponudniki pripravljene ponuditi na trgu

v določenem obdobju c.p., s čimer dobimo lestvico ali krivuljo ponudbe. Za ponudbo je značilno, da gre za rastočo krivuljo ponudbe, ki pove, da so ponudniki pripravljeni ponuditi večjo količino blaga pri višjih cenah.

Dana lestvica ponudbe neke dobrine:

Cena (p)	90	80	70	60	50
Količina (Q)	200	165	135	110	88

$Q_s = f(P_a)$ c.p.

Pri nizki ceni lahko uspešno producirajo najbolj učinkoviti producenti, ki jih je malo in zato ponujajo sorazmerno skromno količino dobrin. Če se cena zviša, ti producenti ponudijo več, saj želijo povečati iztržek. Pri višji ceni lahko donosno producirajo tudi nekateri novi, manj produktivni producenti, ki se zato vključijo na trg in obseg ponudbe se tudi z njimi širi.

13. TRŽNO RAVNOTEŽJE (RAVNOVESJE)

Težnje povpraševalcev in ponudnikov na trgu:

	Potrošnik- povpraševalec	Producent- ponudnik
Osnovni motiv	Kar najbolj zadovoljiti svoje potrebe	Maksimirati dobiček
Omejitve	Denarni dohodek in cene drugih dobrin	Produkcijske zmogljivosti in stroški
Težnje na trgu	Kupiti po čim nižji ceni	Prodati po čim višji ceni
Oblika krivulje	Padajoča	Naraščajoča
Ključni dejavnik	Potrebe (koristnost dobrin)	Stroški (tehnologija)

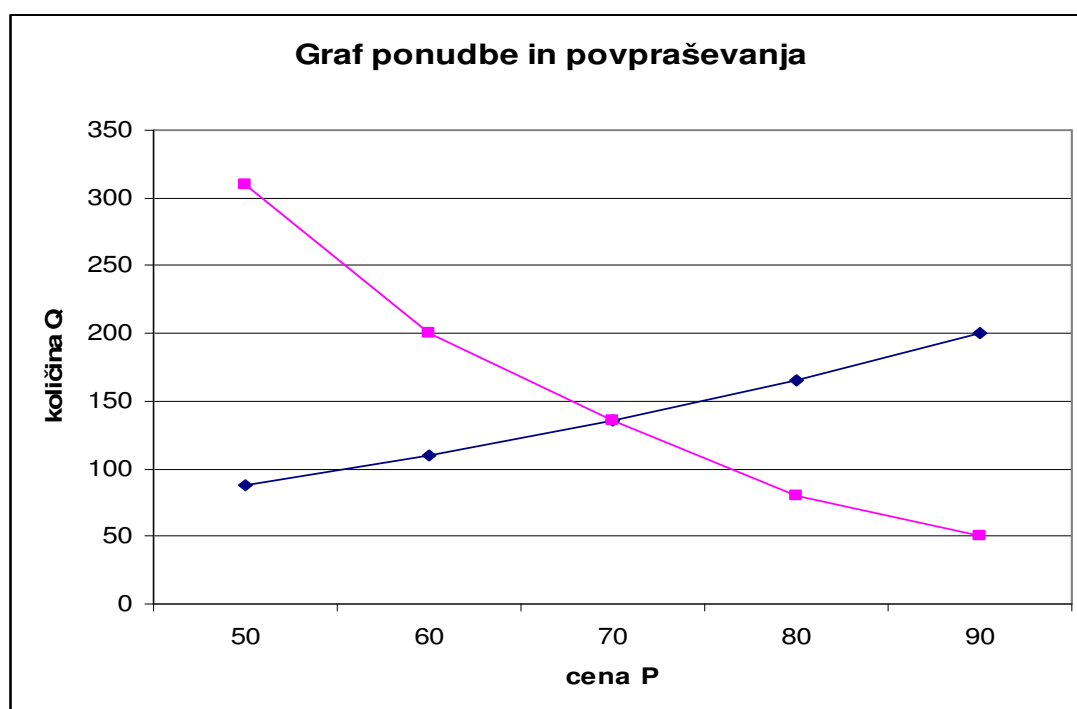
Proces oblikovanja ravnotežne cene je jasen: kupci in prodajalci imajo različne interese glede cen, gre za nasprotno interese. Kupci, ki bi radi čim popolneje zadovoljevali svoje potrebe, skušajo kupiti blago po čim nižji ceni. Ponudniki, ki

želijo doseči kar največji dobiček, skušajo prodati blago po čim višji ceni. V srečevanju različnih interesov in tržnih sil se oblikuje ravnotežje lahko le v eni točki (R). Le tedaj so težnje producentov, da ponudijo pri ceni P količino Q, izenačene s težnjami kupcev, da pri tej ceni kupijo isto količino. Vsaka višja ali nižja cena ne uskladi teženj, pričakovanj obeh skupin subjektov in zato ne more obveljati na trgu kot ravnotežna.

Analiza ravnotežja je statična, ker ves čas zahtevamo, da obstajajo številni drugi dejavniki nespremenjeni c.p.. Opazujemo le, kako se producenti in potrošniki prilagajajo ceni na trgu. Ves proces zahteva določen čas, saj morajo producenti in potrošniki dobiti podatke o trgu, razmisliti o svojem ravnanju, producenti potem prilagodijo produkcijo in plasirajo produkte na trg.

Dogajanje si lahko ponazorimo s številčnim primerom, ki smo ga uporabili pri analizi povpraševanja in ponudbe:

Cena (p)	90	80	70	60	50
Tržno povpraševanje	50	80	135	200	310
Tržna ponudba	200	165	135	110	88



Pri ceni P1 – 80 d.e. bi želeli proizvajalci prodati 165 enot, kupci pa kupiti le 80 enot. Tako bi ostalo kar 85 enot neprodanih in presežna ponudba bi potisnila ceno navzdol. Pri ceni P2 – 60 d.e. bi imeli presežek povpraševanja v obsegu 90 enot. Dejansko bi bilo na trgu pri tej ceni le 110 enot in presežek povpraševanja bi ceno nujno zvišal. Pri ceni P3 – 70 d.e. ni ne presežka ponudbe niti povpraševanja; ta cena se oblikuje pri danih tržnih okoliščinah kot ravnotežna cena in tudi lahko govorimo o ravnotežni količini blaga na trgu.

14. RAZDELITEV

Razdelitev omogoča življenjski obstoj proizvajalcev in njihovih družin ter vpliva na njihovo prihodnje delo. Za delo bodo bolj nagrajeni, če bodo v razdelitvi dovolj motivirani. V tržnem gospodarstvu povzroča razdelitev veliko neenakost in razlike med člani družbe.

Razdelitev je kot faza reprodukcijskega procesa najtesneje povezana s produkcijo. V njenem medsebojnem odnosu je produkcija primarna in opredeljuje delitvene odnose. Vsako podjetje na trgu dobi svoj delež oziroma svoj dohodek (lastniki kapitala: dobiček, lastniki zemlje: rento in delavec: osebni dohodek) za enostavno in razširjeno reprodukcijo, za osebne in družbene potrebe.

V najširšem smislu je razdelitev:

razdelitev orodij za produkcijo

razdelitev članov družbe med različne vrste produkcije

V ožjem smislu je razdelitev faza, v kateri se določa delež posameznika oziroma družbene skupine v družbenem neto produktu; razdelitev potrošnih sredstev (ali denarnega toka) med člane družbe.

Delitvena razmerja se spreminjajo, poglavitna dejavnika pri tem sta:

dosežena raven razvitosti produktivnih sil, ki določa obseg razpoložljivega produkta in s tem mogočo potrošnjo ter individualne deleže;

dani produkcijski odnosi, ki določajo položaj posameznika (razreda) v družbi.

V blagovni produkciji poteka razdelitev prek tržnega mehanizma, kjer se produkcijske enote srečujejo s potrošnimi enotami in prodajajo produkte po določenih cenah. V fazi tržne menjave, v primarni razdelitvi, se s cenami oblikuje prihodek posamezne produkcijske enote, narodni dohodek se porazdeli med enote, panoge, dejavnosti. Posamezna enota iz tega zneska nadomesti porabljen sredstva, preostali dohodek v namenski razdelitvi razporedi na sklad akumulacije za širjenje produkcije in novo tehnologijo ter sklad potrošnje, v katerem so sredstva za osebno porabo zaposlenih. Del si z davki vzame družba za skupno in splošno porabo. Znesek, ki je ostal za osebno porabo, se v naslednji fazi, v končni razdelitvi, razporedi med posamezne producente kot osebni dohodek oziroma plača.

15. DOBIČEK

Dobiček je pozitivna razlika med prihodki in odhodki v nekem podjetju v določenem koledarskem letu. V nasprotnem primeru, ko so odhodki višji od prihodkov, govorimo o izgubi. Ko podjetje plača še davek na dobiček, mu ostane čisti ali neto ali rezidualni dobiček.

Dobiček prejme podjetnik za svojo organizacijsko in upravljalno funkcijo v podjetju ter za tveganja, ki jih prevzema v gospodarski dejavnosti.

Ob ravnovesni ceni, ki se dolgoročno oblikuje na trgu v popolni konkurenci, dosegajo povprečni proizvajalci v panogi **povprečni dobiček**. Kratkoročno pa je lahko podjetnikov dobiček večji od povprečnega. Takšen dobiček imenujemo **ekstra dobiček**.

Ekstra dobiček je lahko:

tehnološki; zlasti, ko podjetnik uvede novo, boljšo tehnologijo (inovacije), s katero zniža stroške poslovanja in so le-ti nižji kot jih imajo konkurenti,

konjunktorni; zlasti zaradi velikega povpraševanja se zvišajo cene in proizvajalci prejema ekstradobiček in

monopolni; višjo ceno dosega z omejevanjem proizvodnje. Gre za monopolni ali pa tudi oligopolni položaj na trgu.

Dobiček je v tržnem gospodarstvu poglavitni motiv poslovanja, zato ga mora ustvariti vsako podjetje. V kolikor podjetje ne ustvari dobička, ne more akumulirati sredstev, biti inovativno, imeti novih delovnih mest, se ukvarjati z raziskavami in razvojem (R&R). Uspešnost podjetja pokaže profitna mera.

16. POTROŠNJA

Potrošnja pomeni z zadovoljivostjo potreb izpolnitev smisla produkcije. Stopnjo zadovoljitev potreb merimo statično, s količino razpoložljivih potrošnih dobrin v danem trenutku, z njihovo koristnostjo za potrošnike, dinamično pa z rastočim tokom teh dobrin, s katerim se zvišuje raven koristnosti oziroma zadovoljenosti.

V procesu produkcije se ustvarijo produkti dvoje namembnosti:

del produktov je namenjen porabi v naslednjem produkcijskem procesu v vlogi produkcijskih sredstev: stroji, orodja, energija, polproizvodi, sestavni deli gredo v reproduktivno potrošnjo, z njimi se najprej ustvarijo dobrine, ki končno zadovoljujejo potrebe ljudi;

del produktov gre neposredno v obliki potrošnih dobrin v končno, finalno, neproduktivno potrošnjo.

Poseben strukturni vidik v okviru potrošnih dobrin je klasifikacija na temeljne, nujne potrošne dobrine ter dobrine razkošne potrošnje, ki zadovoljujejo eksistenčno manj nujne potrebe.

Proces potrošnje poteka v naslednjih fazah:

posameznik (družina) izbere dobrine glede na cene in razpoložljiv dohodek, z upoštevanje strukture potreb;

sama aktivnost nakupa in prenosa dobrin v potrošno enoto;

uporaba v okviru gospodinjstva, ko se dobrine v določenem času, odvisno od narave, namena, načina uporabe ter trajnosti, postopoma porabijo oziroma fizično uničijo.

V končni potrošnji lahko po značilnostih izražanja in zadovoljevanja potreb razlikujemo:

osebno potrošnjo v gospodinjstvu (družinah), v katerih nastajajo in se izražajo številne potrebe in želje članov, oblikuje se sistem njihovega zadovoljevanja, in to je ekonomska vloga družine. V družini se oblikujejo spoznanja, stališča in veščine, ki določajo racionalno vedenje posameznikov kot producentov in potrošnikov (proces njihove socializacije). Osebna potrošnja poteka v okviru družine in je zato odvisna od družinskega proračuna;

skupna potrošnja, v kateri se zadovoljujejo tiste širše potrebe prebivalstva (zdravstvo, šolstvo, kultura), ki jih zaradi ekonomskih, družbenih, kulturnih in drugih značilnosti ni smiselno zadovoljevati individualno v okviru gospodinjstev;

splošna potrošnja kot potrošnja države (vojska, policija, državna uprava), ki se financira na različnih ravneh državne oblasti, ponavadi s proračuni.

Skupno in splošno potrošnjo imenujejo nekateri avtorji družbena potrošnja, v tržnih gospodarstvih pa javna poraba. Z oblikami družbene potrošnje opravlja država svoje ekonomske, politične in socialne funkcije.

17. DENAR IN KREDIT

Denar ne omogoča le trenutne menjave blaga, njegova vloga v blagovno denarnem gospodarstvu je večja. Z denarjem se ob proizvodnji kot materialnem procesu začenja tudi denarno oziroma finančno gospodarstvo. Denar omogoči kopičenje in kroženje bogastva, z njim se povezujejo krediti, banke, druge finančne institucije, nepogrešljive v tržnem gospodarstvu.

Funkcije denarja:

je **menjalni posrednik**, ki omogoča prodajo in nakupe najrazličnejših dobrin;

je **splošno merilo vrednosti**: kadar pride na trg neka nova vrsta blaga, se ovrednoti v denarju, to pa potem omogoča menjavo z vsemi drugimi vrstami blaga, ki so že na trgu;

je **hranilec vrednosti** (zaklad): v trdnem gospodarstvu denar s časom ne izgublja svoje kupne moči, zato je za imetnika denarja, če trenutno nima potreb po dobrinah, pametno obdržati denarni znesek. Tako denar omogoča: varčevanje, ker hrani vrednost oziroma bogastvo, in po drugi strani posojanje (kreditiranje), saj v času, ko imetnik ne potrebuje denarja zase, denar začasno odstopi drugemu, ki mu po določenem času denar vrne (povečan za obresti, kadar gre za običajen posojilni odnos);

nastopa kot plačilno sredstvo, kadar z njim plačujemo določene obveznosti (npr. davke) brez neposredne materialne protivrednosti;

v času zlate valute, ko je bil vsak denar pokrit z rezervami zlata in pri emisijski banki zamenljiv za zlato, je denar deloval kot **svetovni denar**, omogočal je plačila po vsem svetu.

Oblike denarja:

kovani denar

bankovci

knjižni denar (zapisani zneski na bančnih računih in pomen denarnih nadomestkov, kjer se vse pogosteje uporabljajo brezgotovinske oblike plačevanja s čeki ali plačilnimi karticami)

Plastični denar je v sodobnem svetu zelo uporaben. Gre za različne kartice, ki dajejo lastniku možnost brezgotovinskega plačevanja. Kartice izdajajo različne trgovinske in storitvene organizacije ali druge pravne osebe, predvsem pa banke.

Kredit je oblika posoje denarja, kjer kreditodajalec posodi kreditojemalcu določeno vsoto denarja po določeni obrestni meri za določeno obdobje. Poznamo: kratkoročne (do enega leta) in dolgoročne kredite (nad enim letom).

18. PODJETJE, FIRMA, OBRAT, GOSPODARSKA DRUŽBA

Vrste poslovnih sistemov glede na:

LASTNIŠTVO (državni poslovni sistemi, delniški, zasebni in mešani poslovni sistemi)

DEJAVNOST (proizvajalni poslovni sistem, trgovinski poslovni sistem in storitveni poslovni sistem).

Podjetje je praviloma gospodarska enota, ki izdeluje izdelke ali opravlja storitve. V pravnih odnosih do drugih oziroma za poslovanje z drugimi, pa ima pravni okvir, ki ga določa zakon (samostojni podjetnik, družba z omejeno odgovornostjo ali delniška družba).

Podjetje je pravna oseba, ki mu pravni red priznava lastnost pravnega subjekta. Pravne osebe pri nas so tudi: zavodi, zavarovalnice, banke, hranilnice, pokojninski skladi, verske skupnosti...

Firma je ime, ki ga ima podjetje in je s tem imenom vpisano v register firm pri sodišču.

Obrat je gospodarsko enota, v kateri izdelujejo materialne dobrine ali opravljajo storitve za potrebe tretjih oseb (naročnikov). Pomembno je, da obrati svoje dejavnosti ne opravljajo za člane obrata, ampak proizvode in storitve ponujajo na trgu in z njimi zadovoljujejo potrebe kupcev – porabnikov. Zato gospodinjstva niso obrati.

Gospodarska družba je pravna oblika podjetij. Najbolj pogosteje so naslednje pravne oblike gospodarskih subjektov:

enote, ki jih sestavlja samostojni podjetnik, ki je lastnik in je v celoti odgovoren za svoje podjetje;

gospodarske družbe, ki jih delimo na:

§ družbe z omejeno odgovornostjo, kjer so družbeniki lastniki družbe, ne

§ jamčijo osebno, ampak le z zneskom, ki so ga vložili v družbo,

- § družbe z neomejeno odgovornostjo, kjer družbeniki jamčijo za obveznosti družbe tudi s svojim osebnim premoženjem,
- § delniške družbe, ki zberejo sredstva z vplačili sorazmerno majhnih
- § zneskov velikega števila delničarjev. Delnica, ki jo dobi delničar za svoje vplačilo, je prenosljiva in jo lahko proda zainteresiranemu kupcu in tako dobi vrnjen vložek, ki je lahko večji, če delniška družba dobro posluje.

V današnjih tržnih gospodarstvih lahko govorimo o različnosti, o pluralizmu lastninskih oblik, saj srečamo javno (državno), privatno (individualno podjetniško, delniško) ter zadružno (kooperativno) lastnino.

Značilnosti najpogostejših oblik podjetij:

Samostojni podjetnik ali podjetje posamezne fizične osebe je najbolj številna oblika, zlasti za majhne enote v gostinstvu in storitvenih dejavnostih. Gre za enega lastnika podjetja, ki lahko zaposluje tudi več delavcev. Lastnik podjetja je neomejeno odgovoren za poslovanje podjetja, kar pomeni, da jamči za vse obveznosti podjetja do zneska, ki je enak vsemu njegovemu premoženju. Upravljanje tovrstnega podjetja je zelo preprosto, saj lastnik sprejema vse odločitve v zvezi s poslovanjem podjetja. Lastnik je tudi tisti, ki prejme ves dobiček in je tudi odgovoren za celotno izgubo podjetja. Pri davčni prijavi podjetnik vključi stroške poslovanja kot odbitne postavke, medtem ko so naložbe v podjetje navadno odbitna postavka pri izračunu dohodnine, ker želi država spodbujati naložbe, ki odpirajo tudi nova delovna mesta.

Družba z neomejeno solidarno odgovornostjo oziroma družabniško podjetje je družba, v katero se združi več fizičnih oseb, ki so vse neomejeno in solidarno odgovorne za obveznosti družbe s svojim celotnim premoženjem. Družbo lahko ustanovita najmanj dve fizični osebi, zakonodaja pa pogosto omejuje tudi zgornje število družbenikov. Zgodovinsko so se tako najprej združevali trgovci, da bi skupaj opravljali posamezne večje posle, kasneje pa so se povezali za trajno opravljanje dejavnosti. Družba omogoči združenje resursov večjega števila družbenikov in s tem omogoča poslovanje v večjem obsegu, lahko pa se družbeniki tudi dogovorijo, da vsako nalogo opravi najbolj usposobljeni družbenik. Seveda ima taka družba zaradi več solastnikov bolj zapleteno menedžersko strukturo. Solastniki se morajo

dogovoriti soglasno o primerni menedžerski strukturi in vodenju podjetja. Pri tem dogovoru pa je pomembna tudi delitev dobička med njimi. Tudi v tem primeru se dobiček obdavči kot del osebnih dohodkov družbenikov. Vsak družbenik je legalno odgovoren za vse dolgove družbe. Prav ta lastnost je vodila do razvoja kapitalskih družb, kjer ni več te neomejene solidarne odgovornosti vsakega družbenika z vsem osebnim premoženjem.

Družba z omejeno odgovornostjo je rezultat razvoja gospodarskega prava v praksi, ki naj bi bila primerna za manjša podjetja (delniška družba pa za večja podjetja). Zagotovila naj bi večji osebni prispevek družbenikov, njihovo sodelovanje pri poslovanju podjetja, ne bi pa pomenila osebnega jamstva družbenikov z vsem osebnim premoženjem nasproti upnikom družbe. Tako je družba z omejeno odgovornostjo samostojna pravna oseba, v kateri je vsak izmed vlagateljev (družbenikov) udeležen z določeno kapitalsko vlogo (ki predstavlja njegov delež v lastnini ustanovnega kapitala). Družbenik jamči za dolgove in obveznosti družbe le v obsegu vloženega kapitala, ne pa tudi z osebnim premoženjem. Družba z omejeno odgovornostjo omogoča združevanje kapitala več (pri nas tudi samo ene) oseb, pri čemer so lahko zneski temeljnih vlog posameznih družbenikov različni. Posameznik je lahko udeležen z vlogami v več takšnih družbah.

Upravljanje v družbi z omejeno odgovornostjo poteka v naslednji obliki:

Za družbo z omejeno odgovornostjo ni nujno, da ima nadzorni svet, vendar ima v tem primeru močnejšo vlogo skupščina družbenikov. Nadzorni svet je smiselno določiti, če je število družbenikov večje in bi sicer teže nadzorovali upravo (poslovodjo oziroma direktorja).

Delniške družbe so danes najbolj znana oblika organizacije podjetij, čeprav predstavljajo le manjši del vseh podjetij. Razlog je v tem, da so večja podjetja organizirana kot delniške družbe, taka so tudi največja, multinacionalna podjetja v svetu. Delniška družba je podjetje, ki je v lasti dveh ali več lastnikov - delničarjev. Tudi v tem primeru gre za posebno pravno osebo in delničarji so zakonsko odgovorni le v višini njihovega finančnega vložka, ne pa tudi z drugim osebnim premoženjem. Delniška družba izda za vloženi kapital delničarjem delnice, ki dajejo

pravico do lastništva ustreznega dela podjetja. Delnice so lahko zelo različnega tipa z vidika tega, kakšne pravice dajejo lastnikom pri upravljanju, delitvi dobička in pri preostanku premoženja v primeru likvidacije družbe.

Upravljalno - menedžerska struktura delniške družbe je lahko precej različna, saj je tudi velikost teh družb zelo različna. Zlasti v velikih družbah so strukture upravljanja bolj razčlenjene. Ključne strateške odločitve so v rokah skupščine delničarjev, na kateri se odloča v sorazmerju s številom delnic, ki jih poseduje posamezni delničar (po načelu 1 delnica = 1 glas). Skupščina izvoli nadzorni svet kot ključni organ, ki se sestaja večkrat letno in spremlja poslovanje družbe ter določa njeno poslovno politiko. Nadzorni svet imenuje upravo družbe, v kateri je lahko ena oseba (glavni direktor) ali več oseb (ki so odgovorne za ključna področja, npr. proizvodnjo, finance, marketing, nabavo, prodajo..).

Delniška družba prejme največji del kapitala od lastnikov - delničarjev. Tudi dobiček pripada njim, vendar se običajno odločijo, da ga del izplačajo lastnikom v obliki dividende, del pa ga zadržijo kot nerazdeljeni (zadržani) dobiček za širjenje poslovanja podjetja (ali za izplačilo dividend v prihodnje). Delničarji imajo koristi od tekočega poslovanja v obliki dividend (ki jih prejmejo v sorazmerju s številom delnic, ki jih posedujejo), posredno pa od rasti vrednosti podjetja na trgu vrednostnih papirjev (ki je odvisna od višine dobička, od cene tržnih možnosti podjetja v prihodnje...). Družba lahko pridobiva kapital z izdajo obveznic (kupci ne postanejo solastniki, temveč le upniki družbe, ki jim družba v določenem obdobju izplača vrednost obveznic in določene obresti). Družba si lahko kapital izposodi od bank in drugih finančnih organizacij. Če pride do stečaja podjetij, se najprej poplačajo vsi upniki, delničarji pa šele tedaj, če ostane še kaj denarja v stečajni masi. Država obdavči neposredno dobiček delniške družbe. Iz dobička po obdavčitvi se izplačajo dividende delničarjem, ki postanejo del njihovih dohodkov in so obdavčene še z dohodnino.

Delniške družbe se razlikujejo po tem, kakšne možnosti ima delničar pri prodaji delnic. V manjših delniških družbah določajo pravila družbe, da mora delničar v primeru prodaje najprej ponuditi delnice drugim delničarjem, proda jih lahko le v

dogovoru z njimi (seveda po ocenjeni pošteni tržni ceni). V tem primeru gre za zaprti tip delniške družbe. Večje delniške družbe so odprte za nove lastnike, njihove delnice kotirajo na borzi vrednostnih papirjev in delničarji lahko v tem primeru preprosto prodajo svoje delnice kupcu, ki je pripravljen plačati najvišjo ceno. Problem lahko nastane pri prodaji večjega deleža vseh delnic družbe, ko bi lahko prišlo do tega, da bi posameznik ali družba, ki že poseduje večji paket delnic te družbe, s prikritim nakupom ponujenih delnic prevzel odločilno vlogo v družbi in bi prišlo do sovražnega prevzema podjetja. Za tovrstne primere imajo običajno države predpise, ki zahtevajo najavo namena nakupa delnic, da se lahko manjšinski delničarji organizirajo.

Delnice so lahko z vidika obsega pravic, ki jih dajejo lastniku različne, zlasti razlikujemo navadne (glasovalne) in prednostne (preferenčne) delnice. Posebno vlogo ima zlata delnica, ki je v rokah države, ki ima deleže v podjetjih, ki jih šteje za pomembna v narodnogospodarskem smislu. V tem primeru ne sme priti do bistvenih odločitev brez soglasja vlade.

Neprofitna podjetja, katerih ustanovitelji ne težijo k dobičku, temveč imajo drugo temeljno poslanstvo: univerze, nekatere zasebne šole, cerkvene organizacije...

Zadruga (kooperativa) so organizacije v lasti skupine ljudi, ki imajo neki skupni cilj in kolektivno prevzemajo tveganje oziroma si delijo dobiček.

Prednosti in pomanjkljivosti posameznih organizacijskih oblik podjetij:

Oblike podjetij	Prednosti	Pomanjkljivosti
samostojni podjetnik	<ul style="list-style-type: none"> -majhno podjetje -preprosta ureditev -potreben mali kapital -preprosto, hitro odločanje -močna vzpodbuda -nedeljivost dobička -preprostejše računovodstvo -profiti so obdavčeni le enkrat kot dohodek lastnika 	<ul style="list-style-type: none"> -neomejena odgovornost -veliko tveganje -omejena proizvodnja -višje cene -žrtvovan prosti čas lastnika -ni kontrole slabih odločitev -kapital je drag -podjetje preneha z lastnikom
družba z neomejeno solidarno odgovornostjo	<ul style="list-style-type: none"> -pridobivanje kapitala -enostavna ustanovitev -razčlenjeno odločanje (dopolnjevanje družbenikov) -delitev odgovornosti -večje poslovne možnosti -podjetje preživi umik enega od partnerjev -vsi družbeniki imajo možnost popolnega nadziranja 	<ul style="list-style-type: none"> -neomejena odgovornost -doseganje soglasja je počasno in drago (spori družbenikov) -omejeno število partnerjev -umik enega od partnerjev lahko povzroči primanjkljaj kapitala -kapital je drag -velika vezanost družbenikov na družbo
družba z omejeno odgovornostjo	<ul style="list-style-type: none"> -hitrejša kapitalizacija -omejena odgovornost -prilagodljivost -lažji razvoj -večje poslovne možnosti (strokovni menedžment) -lahko deluje tudi po umiku (smrti) družbenika 	<ul style="list-style-type: none"> -deleži niso na borzi, vendar je mogoče trgovanje -omejenost kapitalizacije (bolj tvegane za banke) -zunanji nadzor (registrirani družbeniki) -bolj zapleteno odločanje -manjša javnost poslovanja -težje je prodati deleže
delniška družba	<ul style="list-style-type: none"> -omejena odgovornost delničarjev -hitra kapitalizacija -velika proizvodnja -lažje financiranje -specializiran menedžment ni vezan na zmožnosti delničarjev -trajnost delovanja -dolgoročne delovne pogodbe in nižji stroški dela -omogoča vlaganja tudi majhnih zneskov kapitala -delnice (lastnina) se zlahka prenašajo (so zelo likvidne) 	<ul style="list-style-type: none"> -dražje ustanavljanje -počasno prilagajanje -hierarhična uprava (centralizirano odločanje) -javno poslovanje (za družbe na borzi) -delitev in (nasprotja) med lastniki in menedžerji -odločitve so počasnejše in dražje -davki na dobiček lahko pomenijo višjo obdavčitev -možna slaba povezava med delničarji in menedžmentom (če je veliko malih delničarjev) -omejena pravica nadzorstva

Organizacija podjetja:

Poleg pravno organizacijske oblike določi vodstvo (lastniki) podjetju običajno tudi organizacijsko strukturo; razporeditev aktivnosti in zaposlenih, tako da dosežejo cilje organizacije. Bistveno je, da dominantna skupina (navadno lastniki) na najbolj primeren način dosega svoje cilje. V organizacijski strukturi se delo organizira ob različnih vlogah, te vloge se organizirajo v skupine, oddelke, vsaka vloga ima določen obseg moči in avtoritete. Organizacija mora biti taka, da so funkcionalne povezave jasne in pregledne, da lahko vodstvo uresniči svoje naloge, pri tem pa tudi drugi zaposleni lahko ustvarjalno prispevajo in so zadovoljni s svojim položajem in delom.

Organizacijska struktura podjetja je odvisna od vrste dejavnikov:

- tehnologije
- velikosti podjetja
- sprememb v okolju
- strategije
- kulture v različnih državah
- interesnih skupin

Struktura podjetij po velikosti:

Navzven se podjetja izrazito razlikujejo po velikosti. Kadar govorimo o velikosti podjetij, lahko smiselno uporabimo kot merilo vrednosti:

obseg poslovanja (letni promet oziroma prodaja), ki izraža obseg proizvodnih zmogljivosti in število zaposlenih ter druge vire, saj to skupaj določa obseg proizvodnje

število zaposlenih v podjetju je najbolj preprosto merilo, saj je mogoče prešteti zaposlene za primerjavo med leti, ko so sicer denarni zneski zaradi inflacije in sprememb razmerij v cenah brez preračunavanja na stalne cene neprimerljivi

po obsegu vloženega kapitala, kar je manjkrat uporabljeno, ker je zapleteno oceniti tržno vrednost vloženih sredstev in zlasti nematerialni del vrednosti podjetja

Ljudje ustanovijo podjetje, ker:

- želi delati sami zase;
- so postali odvečni delavci v zadnji službi;
- ne morejo najti drugega dela;
- želi doseči nekaj zase (samopotrditve);
- je to normalen korak naprej od hobija ali zanimanja.

Podjetnik je nekdo, ki:

- povezuje sredstva
- ugotavlja priložnosti
- prevzema tveganje
- sprejema odločitve

Za pridobitev denarnih sredstev za ustanovitev podjetja, morajo posamezniki sestaviti poslovni načrt. Poslovni načrt je pregled, ki prikazuje poslovne dejavnosti; namenjen je spodbudi investitorjev za naložbe.

Glavne sestavine poslovnega načrta:

- opis poslovne dejavnosti; kakšni bodo izdelki, kakšne storitve zagotavlja;
- opredelitev ciljev; kateri so kratkoročni in dolgoročni cilji poslovne dejavnosti;
- trženjski načrt; kdo potrebuje izdelek ali storitev, zakaj, konkurenca, cena...;
- seznam najpomembnejšega osebja in klasifikacija delovnih mest;
- pričakovani dobiček;
- načrtovana bilanca stanja;
- načrtovani denarni tok;
- podrobnosti o potrebnih denarnih sredstvih, koliko porabiti in zakaj, kolikšna je pričakovana donosnost naložbe za investitorje.

Mala podjetja lahko preživijo, ker:

- ponujajo osebne storitve;
- oskrbujejo tržne vrzeli;
- so zelo prilagodljiva;
- so inovativna (uvajajo novosti).

19. PODJETNIŠKE FINANCE

Za sprejemanje odločitev potrebujemo določene informacije in sicer s pomočjo računovodskih izkazov (bilanc):

1. Izkaz stanja,
2. Izkaz poslovnega izida,
3. Izkaz denarnih tokov.

Izkaz stanja nam kaže posnetek premoženja v določenem trenutku, na primer 31.12.2006.

Izkaz poslovnega izida, ki ga včasih imenujemo tudi izkaz dobička in izgube, kaže ustvarjene prihodke in povzročene odhodke v določenem časovnem obdobju, na primer v enem letu.

Izkaz denarnih tokov prikaže naše prejemeke oziroma izdatke (obračunane plače delavcev, ki še niso izplačane so strošek, niso pa še izdatek).

Sredstva imajo obliko stvari, pravic in denarja. Ločimo stalna in gibliva sredstva. Bistvo je v tem, da se vprašamo, kdo je oziroma bo priskrbel sredstva podjetju oziroma iz katerih virov ima podjetje sredstva. Vrednost sredstev mora biti v vsakem trenutku enaka vrednosti obveznosti do virov sredstev (kapital, dolgovi).

BILANCA STANJA

SREDSTVA ali AKTIVA	VIRI SREDSTEV ali PASIVA
Stalna sredstva	Kapital
Gibliva sredstva	Tuji viri (dolgoročni in kratkoročni krediti)

Stalna sredstva so:

- opredmetena osnovna sredstva,
- neopredmetena dolgoročna sredstva,
- dolgoročne finančne naložbe.

Gibliva sredstva so:

- zaloge,
- kratkoročne terjatve iz poslovanja,
- dolgoročne terjatve iz poslovanja,
- kratkoročne finančne naložbe,
- denarna sredstva.

Podjetje potrebuje za svoje delovanje finančna sredstva. Pri tem gre lahko za njegova lastna sredstva (čisti dobiček, amortizacija, rezerve, lastni vrednostni papirji) ali za tuje vire. Gre za delitev na:

- lastniški kapital,
- dolžniški kapital.

Pri financah nas zanima, kako podjetje pridobi in uporablja denar, kako upravlja in gospodari z njim, kako uporablja kapital za ustanovitev in razvoj podjetja, kako si izposoja in vrača sredstva.

V podjetje vložijo lastniki svoj denar, ki ga imenujemo **lastniški kapital**. Gre za sovlaganja družbenikov v d.o.o.. Delniška družba pa izda nove delnice. Njihov vložek se pokaže v izkazu stanja kot povečanje v pasivi, v aktivih pa se poveča denar. Delničarji si od nakupa delnic obetajo dividende in porast vrednosti delnic, družbeniki podjetja pa si obetajo izplačilo dobička in večjo vrednost lastniškega deleža.

Pri **dolžniškem kapitalu** nastane upniško razmerje med najemnikom dolžniškega kapitala in ponudnikom tega kapitala. V izkazu stanja se ta kapital knjiži v pasivo. Ponudnik kapitala običajno ne posega v upravljanje podjetja, ki najema dolžniški kapital, pač pa skuša svojo finančno naložbo zavarovati na druge načine, med katerimi so najpogostejši vpisi hipotek na premoženje kreditorejmalca.

Vaja:

Podjetje Žabica d.o.o. ima vrednost aktive 5.000 d.e., skupaj dolgoročnih in kratkoročnih obveznosti ima 2.500 d.e. Kolikšen je kapital podjetja?

AKTIVA v d.e.	PASIVA v d.e.
	Kapital: 2.500
	Tuji viri: 2.500
Skupaj aktiva: 5.000	Skupaj pasiva: 5.000

Vaja:

Podjetje Sonček je v bilanci stanja izkazalo za 1.500 d.e. stalnih sredstev in 4.820 d.e. gibljivih sredstev, potem izkazuje 2.500 d.e. dolgoročnih obveznosti in 1.200 d.e. kratkoročnih obveznosti. Lastniki so v podjetje vložili 2.000 d.e. osnovnega kapitala. Ali lahko izračunate kako je podjetje zaključilo leto?

AKTIVA v d.e.	PASIVA v d.e.
Stalna sredstva: 1.500	Kapital: 2.000
Gbljiva sredstva: 4.820	Tuji viri: 2.500 + 1.200
Skupaj aktiva: 6.320	Skupaj pasiva: 6.320

Podjetje je zaključilo leto z dobičkom v višini 620 denarnih enot.

IZKAZ POSLOVNEGA IZIDA

kaže na realizacijo podjetja v obdobju (npr. v letu dni) in porabo stroškov v obdobju (npr. v letu dni).

PRIHODKI – realizacija podjetja, kar podjetje proda

ODHODKI – so vsi stroški podjetja: stroški porabljenega materiala, poraba surovin, porabljene storitve, obresti kreditov, amortizacija, bruto plače

POSLOVNI IZID – če odhodke odštejemo od prihodkov dobimo poslovni izid, ki je lahko pozitiven (dobiček) ali negativen (izguba)

IZKAZ DENARNIH TOKOV

Začetno stanje denarnih sredstev (ki ga ima podjetje na TRR na določen dan)
+
Prejemki v določenem obdobju (vsa vplačila)
+
Izdatki v določenem obdobju (vsa izplačila)
=
Končno stanje denarnih sredstev

20. GIBLJIVA SREDSTVA

Gibljava sredstva bi lahko razdelili v denar, stvari in pravice oz. terjatve. Glede na fazo v toku reprodukcije pa gibljava sredstva razdelimo na:

gibljava sredstva v fazi proizvodnje (zaloge surovin in materiala, zaloge nedokončane proizvodnje) in na

gibljava sredstva v fazi menjave (zaloge gotovih izdelkov, terjatve, denar).

Gibljava sredstva lahko razdelimo tudi na trajna ali stalna in občasna ali dopolnilna-sezonska. Knjižena so v aktivni bilanci stanja. Vrste gibljevih sredstev so:

zaloge,

terjatve iz poslovanja,

kratkoročne finančne naložbe (v kapital drugih podjetij, dana posojila, dani pologi in varščine, odkup lastnih delnic),

denarna sredstva in

aktivne časovne razmejitve (so kratkoročno odloženi stroškinezaračunani prihodki).

Zlata pravila sta:

1. Dolgoročne naložbe se financirajo z dolgoročnimi viri
2. Kratkoročne naložbe se financirajo s kratkoročnimi viri, seveda pa lahko tudi z dolgoročnimi.

Izračun potrebnih obratnih sredstev

Višino potrebnih obratnih sredstev opredeljujejo tehnološko-tehnični pogoji poslovanja. Za pravilno oceno potrebnih obratnih sredstev moramo upoštevati:

obseg, asortiman in vrednost proizvodnje (prodajni trgi),

tehnološko-tehnične karakteristike proizvodnje (normativi, materialni inputi),

komercialne in organizacijske lastnosti nabavnega trga,

način in pogoje plačevanja za vse obveznosti in terjatve.

Pri obračunu potrebnih obratnih sredstev najprej ugotovimo skupne letne potrebe za vsako navedeno postavko obratnih sredstev in jih nato delimo s koeficienti obračanja. Koeficiente obračanja izračunamo iz podatkov za čas vezave posameznih postavk, pri čemer:

za novo proizvodnjo ocenjujemo dneve vezave tudi s pomočjo tovrstnih podatkov za primerljivo dejavnost, grupo dejavnosti ali za podjetje s podobno proizvodnjo, kot jo obravnava investicijski program, v primerih rekonstrukcij, modernizacij ali širitev proizvodnje pa načrtovane dneve vezave utemeljujemo z dosedanjimi vezavami.

Koeficient obračanja = promet v obdobju / povprečno stanje gibljivih sredstev

Trajanje enega obrata (v dnevih) = 360 dni / koeficient obračanja

Zaloge

Zaloge so sredstva v obliki stvari in obsegajo:

material v širšem pomenu,
drobni inventar,
nedokončano proizvodnjo,
proizvode in
trgovsko blago.

Ločimo tudi:

minimalne zaloge (Just in time),
varnostne zaloge,
optimalne zaloge (kjer so skupni stroški naročanja in vzdrževanja zalog najmanjši),
maksimalne.

Cilj je zagotovitev nemotenega poteka proizvodnje ob čim nižjih stroških.

Zaloge trgovskega blaga, drobnega inventarja in materiala se ob pridobitvi ovrednotijo po nabavni ceni, ki zajema kupno ceno, davščine in neposredne nabavne stroške. Nedokončana proizvodnja in zaloge izdelkov se ovrednotijo po stroških svojega nastajanja.

Metode vrednotenja so:

- metoda drsečih povprečnih cen,
- metoda zaporednih (prvih) cen oziroma metoda FIFO,
- metoda povratnih (zadnjih) cen oziroma metoda LIFO.

Postavlja se vprašanje, katero metodo uporabljati? Izbor je seveda prepuščen odločitvi podjetja, v inflacijskih razmerah pa se priporoča uporaba metode LIFO. Pri tej metodi stroške materiala namreč vrednotimo po zadnjih cenah, ki bolj ali manj sledijo inflaciji. Na drugi strani v izkazu uspeha prihodki od prodaje tudi bolj ali manj rastejo v skladu s povečevanjem cen. To pomeni, da inflacijske prihodke takoj primerjamo z inflacijskimi odhodki oziroma stroški materiala in posledično dobimo nižji, a realnejši poslovni izid.

Terjatve iz poslovanja

Terjatve so sredstva v obliki pravic. So obljuba za plačilo dolga. Terjatve iz poslovanja delimo na kratkoročne in dolgoročne. Dolgoročne terjatve iz poslovanja so posledica prodaje z rokom plačila, daljšim od enega leta. Ločimo:

- terjatve do kupcev,
- terjatve iz naslova predčasnih plačil (za material, ki ga še nismo prejeli),
- popravki vrednosti terjatev (verjetnost neplačanih terjatev),
- izterjave.

Obračanje terjatev do kupcev = prihodki od prodaje/povprečno stanje terjatev do kupcev. Povprečna doba vezave terjatev do kupcev = $365/\text{koeficient obračanja}$

Pri upravljanju s terjatvami moramo biti pozorni na ocenjevanje kreditne sposobnosti kupcev podjetja in ugotavljati naslednje njihove karakteristike:

- kapital,
- karakter,
- poroštvo,
- kapaciteta,
- pogoji poslovanja.

21. AMORTIZACIJA

Pri produkcijskem procesu se sredstvom znižuje njihova vrednost. To se dogaja zaradi naravnega staranja, fizične obrabe ali pa zaradi t.i. ekonomskega zastaranja, ko delovno sredstvo izgublja svojo vrednost zaradi tega, ker je v primerjavi s konkurenčnimi delovnimi sredstvi manj produktivno in učinkovito. Vse to ima za posledico, da delovno sredstvo čez čas nima več vrednosti, ki mu jo zagotavlja njegova sposobnost dodajanja vrednosti izdelku, ki ga podjetje proizvaja in prodaja.

Zato je potrebno izgubljeno vrednost delovnega sredstva nadomeščati. Nadomeščanju izgubljene vrednosti delovnega sredstva pravimo amortiziranje. Amortizacijo bi torej lahko opredelili kot nadomeščeno izgubljeno vrednost delovnega sredstva.

Pri amortiziranju se srečujemo z različnimi vrednostmi delovnega sredstva:

fakturna; je tista vrednost, ki je dogovorjena med kupcem in prodajalcem in odraža prodajno ceno delovnega sredstva;

nabavna; je vrednost, ki jo ima delovno sredstvo takrat, ko je pripravljeno za poslovanje, kar pomeni, da je sestavljena iz fakturne vrednosti, kateri dodamo stroške transporta, carine, montaže in druge stroške, ki so bili potrebni za usposobitev delovnega sredstva za proizvodnjo;

odpisana; je znesek t.i. amortizacijskih odpisov, to je tistih zneskov, izraženih v denarju, ki jih vsako leto namenimo za ohranjanje vrednosti osnovnega sredstva; ko skozi več let amortiziramo delovna sredstva, seštevek vseh teh vsakokratnih odpisov pomeni odpisano vrednost delovnega sredstva v določenem trenutku;

sedanja (neodpisana); je vrednost delovnega sredstva, ki jo ima delovno sredstvo v danem trenutku.

Amortiziranje se nam kaže s treh vidikov:

amortizacija je zmanjševanje vrednosti delovnega sredstva;

amortizacija je strošek;

amortizacija pomeni zbiranje denarnih sredstev.

Funkcionalni način amortiziranja; uporabljamo ga takrat, kadar lahko ocenimo življenjsko dobo delovnega sredstva in pa število enot outputa, ki jih bo to delovno sredstvo v svoji življenjski dobi opravilo. Predpostavka pri tem je, da se delovno sredstvo obrablja v skladu z intenzivnostjo uporabe. Osnova za določitev amortizacijske stopnje v tem primeru je, da znamo določiti, koliko enot bo delovno sredstvo naredilo v svoji življenjski dobi.

Najprej moramo torej določiti, kakšna bo amortizacija na enoto outputa.

$$AM/e = \frac{\text{nabavna vrednost delovnega sredstva}}{\text{število merskih enot v življenjski dobi}}$$

Ko določimo amortizacijo na enoto, letno amortizacijo izračunamo tako, da amortizacijo na enoto pomnožimo s številom merskih enot v posameznem letu.

$$\text{Letna AM} = AM/e \times \text{število merskih enot v posameznem letu}$$

Časovni način amortiziranja

Temelj za časovni način amortiziranja je, da znamo oceniti čas, v katerem bo delovno sredstvo izgubilo svojo vrednost, oziroma da znamo oceniti njegovo življenjsko dobo. Predpostavka pri tem načinu amortiziranja je, da delovno sredstvo izgublja svojo vrednost zaradi naravnega ali ekonomskega staranja. Osnova za izračun amortizacije po tem načinu je določitev življenjske dobe. Znotraj te življenjske dobe pa lahko uporabljamo različno tempo (hitrost) amortiziranja.

V skladu s tem, kako hitro želimo skozi življenjsko dobo amortizirati delovno sredstvo, ločimo tri vrste amortiziranja:

linearno

progresivno

degresivno

22. INVESTIRANJE

Za posamezni poslovni sistem, kakor tudi za celotno narodno gospodarstvo, so investicije odločujoč element v njihovem razvoju in rasti. Obseg investicij, njihova sestava (struktura), zlasti pa njihova učinkovitost, brez dvoma zelo pomembno vplivajo na razvoj poslovnega sistema samega. Odločitve o dolgoročnih investicijah, kot so na primer izgradnja novega proizvodnega obrata, nove proizvodnje linije in podobno, imajo izredno velik vpliv na prihodnost poslovnega sistema. Ena sama odločitev o večji dolgoročni naložbi lahko prinese poslovnemu sistemu velik uspeh, lahko njegovo poslovanje upočasni, lahko pa pomeni tudi njegov propad.

Izraz »investicija« izhaja iz latinščine, kjer izraz »investio« pomeni vlaganje. Poznamo sicer več opredelitev pojma investicija, nas zanimajo zlasti vlaganja finančnih sredstev, to je izdatkov za ohranitev in razvoj prvin poslovnega procesa. V ožjem smislu so investicije izdatek finančnih sredstev za nabavo trajnih dobrin - osnovnih sredstev, ki bodo poslovnemu sistemu služila dalj časa.

Če gledamo na investicije širše, razumemo kot investicijo vsak izdatek, ki ima namen povečati prihodnji dohodek. Takšno razumevanje investicij nam omogoča, da med nje uvrstimo tako materialne kot nematerialne naložbe. Zlasti zadnje postajajo vedno bolj pomembne. Tako so, po tej opredelitvi, investicije tudi izdatki za raziskave in razvoj, kakor tudi del izdatkov za izobraževanje. To so tako imenovane investicije v človeški kapital.

Vrste investicij

1. Glede na namen investiranja ločimo gospodarske in negospodarske investicije. Gospodarske so investicije v osnovna in obratna sredstva, negospodarske so investicije v šolstvo, zdravstvo in podobno.
2. Glede na razlog investiranja ločimo investicije v velika popravila in remonte, rekonstrukcije, posodobitve in izboljšave, razširitev obstoječih zmogljivosti in novogradnje.
3. Glede na predmet investiranja ločimo bruto investicije, ki se nanašajo na vlaganja v obnovo obstoječih prvin poslovnega procesa (amortizacijske zamenjave) in neto investicije, ki se nanašajo na vlaganja v nove prvine poslovnega procesa.
4. Glede na tehnično strukturo delimo investicije po investicijskih elementih na investicije v zemljišča, objekte, opremo, investicije v materialne pravice (patenti, licence.. .), investicije v inoviranje (študije, raziskave.. ..).

5. Glede na stanje investicije ločimo investicije v pripravi, investicije v teku in zaključene investicije, ki se pretvorijo v osnovna in obratna sredstva.

Proces investiranja

Proces investiranja je razdeljen v tri faze:

- priprava investicijske dokumentacije;
- izdelava tehnične dokumentacije
- izvedba investicije.

Investicijska dokumentacija mora predstavljati utemeljitev možnosti in uspešnosti investicije. Z njo ugotovimo, ali je investicijo možno uresničiti in ali bo po dokončani investiciji možno tisto poslovanje, ki smo si ga zamislili z investicijo. Glede na to, da ta dokumentacija proučuje možnosti, jo večkrat imenujemo tudi možnostna študija, oziroma študija o izvodljivosti (angl. feasibility study). Po drugi strani mora investicijska dokumentacija dokazati, da bo predvidena investicija tudi ekonomsko uspešna. Glavni del investicijske dokumentacije je investicijski program. Ostala dokumentacija se nanaša na dogovarjanje glede nabave posameznih elementov investicije, prenosa tehnologije in podobno ter je navadno priloga k investicijskemu programu.

Tehnična, oziroma projektna dokumentacija vključuje izdelavo načrtov.. zgradb, opreme in drugih izvedbenih projektov ter se zaključí s pridobitvijo gradbenega dovoljenja.

Izvedba investicije vključuje izgradnjo, tehnični prevzem, pridobitev uporabnega dovoljenja in zagon proizvodnje, kadar se investicija nanaša na spremembe v proizvodnji.

Investicijski program

Najpomembnejši del investicijske dokumentacije je investicijski program, ki je podrobno razdelana optimalna varianta investicijskega projekta. S svojim tehnično-tehnološkim delom predstavlja strokovno osnovo za investicijsko odločitev. Investicijski program mora vsebovati nekatere predpisane obvezne elemente, kamor spadajo:

1. Povzetek dokumenta identifikacije investicijskega projekta, oziroma predinvesticijske zasnove;
2. Opis in cilj investicije, ki vsebuje podatke o predvidenem obsegu

investicije in opis narodnogospodarskih ciljev, oziroma ciljev poslovnega sistema;

3. Osnovni podatki o investitorju, ki poleg podatkov investitorju vsebujejo še analizo poslovanja;
- 4 Analiza obstoječega stanja prikazuje potrebe, ki jih bo zadovoljevala investicija ter usklajenost investicije z gospodarskim razvojem;
- 5.Tehnično-tehnološki del vsebuje povzetek podrobne tehnične tehnološke analize z glavnimi ugotovitvami;
- 6.Analiza zaposlenih;
- 7.Ocena vlaganj po stalnih in tekočih cenah;
- 8.Analiza lokacije. Možne lokacije morajo biti proučene že v predinvesticijski študiji in je v investicijskem programu obdelana samo že izbrana lokacija;
- 9.Analiza vplivov investicije na okolje;
- 10.Terminski plan izvedbe investicije;
- 11.Finančna analiza, ki predvidi sredstva po velikosti in virih za investicijo in opredeli kako velike obveznosti čakajo investitorja;
- 12.Izračun upravičenosti investicije v ekonomski dobi, kar pomeni celovito finančno-tržno oceno projekta;
- 13.Predstavitev in razlaga rezultatov, ki mora vsebovati ustrezne kazalce uspešnosti.

Metode ocenjevanja uspešnosti investicije

Uspešnost investicije, oziroma projekta ocenjujemo s pomočjo statičnih in dinamičnih metod. Medtem ko statični kriteriji upoštevajo določeno stanje v vlaganjih in v rezultatih investicije, dinamični kriteriji spremljajo tako vlaganja kot tudi poslovne

rezultate skozi neko določeno daljše obdobje. Dinamični kazalci upoštevajo čas, zato so tudi časovno različni rezultati investicije med seboj primerljivi.

Statični kriteriji investicijskih odločitev

Kadar uporabljamo statične kriterije za ocenitev investicijske odločitve, najpogosteje uporabljamo:

1. donosnost investicije in
2. dobo vračanja vloženih sredstev.

Donosnost investicije je kazalec, ki ima več oblik. Najbolj pogosto prikažemo to razmerje z odnosom med dobičkom in vloženim kapitalom, izraženo v odstotkih. Ta kazalec imenujemo rentabilnost (donosnost) investicije. Doba vračanja vloženih sredstev je recipročni kazalec donosnosti investicije in predstavlja tisto časovno obdobje, ki je potrebno, da se investicijski stroški povrnejo z donosi. Pri predpostavki enakih letnih donosov jo izračunamo s pomočjo obrazca:

$$V = \frac{\text{vložena sredstva}}{\text{letni donos}}$$

kjer je V doba vračanja vloženih sredstev.

Dinamične metode ocenjevanja investicij

Časovna dinamika vlaganj in donosov je zelo pomembna komponenta investiranja, saj ni vseeno ali dobi poslovni sistem donos iz investicije že na primer v 2. letu ali šele v 5. letu po dokončani investiciji. Čeprav sta donosa nominalno lahko enaka, nista enakovredna. Več je vreden tisti, ki ga dobi poslovni sistem v 2. letu, saj ga dobi časovno prej in ga zato lahko uporabi na različne načine. Lahko ga tudi posodi in dobi zanj obresti. Zato je potrebno, da tako vlaganja kot donose preračunamo na isti trenutek, na primer na isto leto. Običajno vsa vlaganja in vse donose preračunamo na začetno ali tako imenovano nulto, oziroma sedanje leto. Zaradi tega tudi govorimo o sedanji vrednosti vlaganj in o sedanji vrednosti donosov.

Najpogosteje uporabljeni dinamični kriteriji so:

1. neto sedanja vrednost;
2. notranja (interna) stopnja donosnosti;

Neto sedanja vrednost je razlika med diskontiranim tokom vseh prilivov in diskontiranim tokom vseh odливov naložbe. Diskontna stopnja, s katero diskontiramo vse tokove, izraža časovne preference med donosi vlaganj v različnih časovnih obdobjih.

Res je, da je diskontna stopnja v določeni meri tudi subjektivna. Njena izbira vpliva na sedanjo vrednost vlaganj in donosov. Zato je potrebna skrbna izbira višine diskontne stopnje. Običajno poslovni sistemi kot diskontno stopnjo upoštevajo kar višino bančne izposojilne mere, kar je v primeru investiranja z bančnimi krediti tudi najbolj smotno. Diskontna stopnja nam pove, koliko je na primer 100 d.e. v prihodnjem letu vredno za investitorja letos. Če ima investitor letos v banki denar in je obrestna mera na primer 10%, bo za vloženi 100 d.e. imel prihodnjem letu 110 ter naslednje leto že 121 d.e..

Neto sedanjo vrednost izračunamo po obrazcu:

$$NSV = \sum_{i=1}^T \frac{D_i}{(1+r)^i} - \sum_{i=1}^T \frac{V_i}{(1+r)^i}$$

Kjer je:

NSV = neto sedanja vrednost

D_i = donos v i -tem obdobju; $i = 1, 2, \dots, T$

V_i = vlaganja v i -tem obdobju; $i = 1, 2, \dots, T$

r = diskontna stopnja

$1/(1+r)$ = diskontna faktor

Če je neto sedanja vrednost pozitivna pomeni, da sedanja vrednost celotnega pozitivnega toka koristi presega sedanjo vrednost celotnega negativnega toka stroškov, oziroma da je razlika med vrednostjo proizvedenega in ohranjenega bogastva in vrednostjo porabljenih sredstev pozitivna. Pomeni pa tudi, da je notranja donosnost investicije višja od diskontne stopnje.

Notranja stopnja donosnosti je tista diskontna stopnja, pri kateri je neto sedanja vrednost enaka nič, oziroma tista diskontna stopnja, ki izenači sedanjo vrednost vlaganj in sedanjo vrednost donosov.

Za razliko od neto sedanje vrednosti, pri tej metodi ne predpostavimo diskontne stopnje, ampak jo ugotavljamo. Gre za postopek iteracije, ki ga ponavljamo tako dolgo, dokler neto sedanja vrednost ne doseže vrednosti nič.

Notranjo stopnjo donosnosti lahko poenostavljeno izračunamo po naslednjem obrazcu:

$$\text{ISD} = \frac{\text{NSV}_p(\text{dsn}-\text{dsp})}{\text{NSV}_p - \text{NSV}_n} + \text{dsp}$$

Kjer je:

ISD = notranja (interna) stopnja donosnosti

dsp = diskontna stopnja, pri kateri je NSV pozitivna

dsn = diskontna stopnja, pri kateri je NSV negativna

NSV = neto sedanja vrednost

NSV p = pozitivna NSV pri uporabljeni diskontni stopnji dsp

NSV n = negativna NSV pri uporabljeni diskontni stopnji dsn

23. OBRESTNE MERE IN MENJALNIŠKI TEČAJI

Obrestna mera je strošek za sposojeni denar in nagrada, ki je ponujena varčevalcem.

Če obrestne mere naraščajo:

so gospodinjstva verjetno bolj pripravljena varčevati in manj porabljati; to se bo pokazalo bolj na dohodkovno elastičnih kot dohodkovno neelastičnih izdelkih, npr. povpraševanje po izdelkih, ki jih kupujemo po skrbni izbiri, bo verjetno bolj prizadeto kot povpraševanje po izdelkih vsakodnevnne rabe; razpoložljiv dohodek gospodinjstev se bo verjetno zmanjšal, ker bo šlo več denarja za odplačilo hipotek in posojil (razpoložljiv dohodek = dohodek po plačilu davkov in računov, npr. za elektriko, vodo in TV); podjetja bodo verjetno zmanjšala zalogo, ker pomeni denar, ki je vezan v zalogo, velik oportunitetni strošek; dolžniki bodo želeli obdržati denar, da bi dobili obresti, zato zamujajo s plačilom; upniki želijo denar čimprej; zaradi naraščajočega varčevanja se bodo morda povečali menjalniški tečaji.

24. INFLACIJA

Inflacija je stalno naraščanje splošne ravni cen. Običajno jo merimo z indeksom drobnoprodajnih cen (IDC), ki pa je tudi merilo življenjskih stroškov; je ponderirani indeks, ponderji odražajo relativni pomen izdelkov za povprečno gospodinjstvo.

Razlogi za inflacijo:

pritisk povpraševanja – povpraševanje je preveliko za razpoložljivo količino blaga;

stroškovna inflacija – povečanje stroškov (npr. plače ali materiali) sili proizvajalce, da povečajo cene ali se zadovoljijo z najnižjimi stopnjami dobičkov;

monetarni – čezmerna rast ponudbe denarja – preveč denarja za premalo blaga; je pojasnilo monetaristov za inflacijo.

Inflacija:

- povzroča negotovost, ki odvrtača investitorje;
- ustvarja nekonkurenčnost v tujini;
- lahko zmanjša kupno moč, če se pojavi nepričakovano ali če si posamezniki ne morejo zagotoviti višje plače, da bi bili kos inflaciji;
- povzroča stroške izbire – stroške spreminjanja ponudbe.

Inflacijska spirala: cene narastejo (npr. zaradi velikega povpraševanja), zaposleni zahtevajo višje plače, to povzroči višje stroške, zato se cene povečajo.

25. BREZPOSELNOST

Brezposelnost merimo s številom ljudi, ki prosijo za podporo za brezposelne.

Vrste brezposelnosti:

- strukturna;** ljudje so brezposelni zaradi sprememb gospodarske strukture, npr. rudar nima ustrezne izobrazbe za novo delo z računalnikom;
- sezonska;** ljudje, ki opravljajo takšna dela, kot je obiranje sadja, so verjetno brezposelni določen del leta;
- začasna (frikcijska):** med menjavanjem zaposlitve (od odhoda iz podjetja do sprejema na novo delo);
- preostala;** ljudje, ki niso pripravljeni delati (brezdelneži) ali dela nezmožni;
- ciklična;** ljudje niso zaposleni zaradi zmanjšanega povpraševanja.

Velika brezposelnost povzroči:

- zmanjšano povpraševanje po izdelkih in storitvah;
- širšo izbiro kandidatov za delo v podjetju;
- večjo pripravljenost zaposlenih, da sodelujejo, ker jih skrbi za njihova delovna mesta .

26. DODATEK

SLOVAR EKONOMSKIH IZRAZOV

AKTIVA: leva stran bilance, v kateri prikažemo sredstva podjetja

AMORTIZACIJA: v denarju izražena obraba stalnih sredstev

BILANCA STANJA: izkaz sredstev in virov sredstev (premoženja podjetja) na določen dan. Je vedno uravnotežena, kar pomeni, da je aktiva (sredstva) vrednostno vedno enaka pasivi (virom sredstev)

BILANCA USPEHA: izkaz uspešnosti poslovanja podjetja. Vsebuje prihodkovno in odhodkovno stran. Dobiček povečuje premoženje podjetja, izguba pa premoženje podjetja zmanjšuje.

BLAGO: proizvod človekovega dela, namenjen menjavi

BLAGOVNA PROIZVODNJA: je proizvodnja, ko proizvajamo za trg

BRUTO PLAČA: plača, ki jo izplača delodajalec delavcu in vsebuje davke in prispevke

CENA: v denarju izražena tržna vrednost blaga ali storitve

DENAR: splošni ekvivalent, ki nastopa v vlogi menjalnega posrednika, merilca vrednosti (vrednost izmerimo v denarju), plačilnega sredstva (poravnamo obveznosti), hranilca vrednosti (ohranjamo vrednost premoženja) in svetovnega denarja (opravljamo menjavo in plačevanje po celem svetu)

DEPOZIT: v hrambo dane dragocenosti, denarna sredstva, naložena na obresti v banki na vpogled ali vezana

DIREKTNI STROŠKI: stroški, za katere natančno vemo, kje so nastali, kdo je nosilec nastalega stroška

DONOSNOST, RENTABILNOST: eno temeljnih ekonomskih načel poslovanja, s katerim merimo donosnost (rentabilnost) poslovanja. Izračunamo ga kot razmerje med dobičkom in vloženim kapitalom

EKONOMIJA: veda o gospodarjenju z relativno redkimi viri

EKONOMIKA: je veda, ki se ukvarja z racionalno rabo relativno redkih proizvodnih virov v podjetjih, panogah, gospodarstvu....Poznamo ekonomiko podjetja, ekonomiko kmetijstva

FIKSNI STROŠKI: stroški, ki se s spreminjanjem obsega proizvodnje ne spreminjajo, so vedno enaki

GIBLJIVA SREDSTVA: sredstva, ki se v procesu proizvodnje spreminjajo in izgubljajo del svoje vrednosti; sem sodijo material, surovine, zaloge, terjatve iz poslovanja, kratkoročne finančne naložbe, denarna sredstva....

GOSPODARJENJE: je smotrna in zavestna človekova dejavnost, katere namen je pridobivanje in uporabljanje relativno redkih dobrin, da bi zadovoljili potrebe ljudi

GOTOVINA: kovani ali papirnati denar

INDIREKTNI STROŠKI: stroški, za katere ne vemo natančno, kje so nastali, zato jih delimo po ključu

INPUT: vhod, proizvodni dejavniki (delo, narava, kapital)

IZGUBA: negativna razlika med prihodki in odhodki. Izgubo ugotavljamo za določeno obdobje in jo prikažemo v bilanci uspeha

IZDATEK: zmanjšanje denarnih sredstev podjetja; je odliv denarja

KAPITAL: vse proizvedeno bogastvo, ki ni namenjeno končni potrošnji

KALKULACIJA: izračun stroškov, ki odpadejo na enoto proizvoda ali storitve

LASTNA CENA: ali stroški na enoto, dobimo jo tako, da celotne stroške razdelimo na proizvedeno količino

LIKVIDNOST: sposobnost poravnavanja dospelih obveznosti

MONOPOL: je stanje na trgu, ko je en sam ponudnik določenega blaga, za katerega ne obstaja nadomestek (substitut). Na primer: pošta, železnica, mestni plin...

NATURALNA MENJAVA: menjava dobrine za dobrino

NATURALNA PROIZVODNJA: ko človek proizvaja le za lastno uporabo

NETO PLAČA: plača, ki jo prejme delavec po tem, ko delodajalec odbije od bruto plače terjatve

OPORTUNITETNI STROŠKI: ali alternativni strošek, je vrednost nečesa, ki smo se mu morali odreči, da bi dobili več nečesa drugega

OUTPUT: izhod, proizvodi in storitve

PASIVA: desna stran bilance, v kateri prikažemo vire sredstev podjetja

PODJETNIK: fizična oseba, ki na trgu samostojno opravlja pridobitno dejavnost kot svojo izključno dejavnost

PONUDBA: pripravljenost ponudnikov, da pri določeni ceni ponudijo količino blaga

POTREBA: naša želja, občutek pomanjkanja nečesa, ki jo občutimo kot neugodje in stremimo po odpravi neugodja

POTROŠEK: količinska poraba ali obraba prvin poslovnega procesa

POVPRAŠEVANJE: pripravljenost kupcev, da pri določeni ceni kupijo določeno količino blaga

PREMOŽENJE PODJETJA: so sredstva in viri sredstev, s katerim razpolaga podjetje. Vrednost premoženja prikažemo v bilanci stanja

PRIHODEK: prodajna vrednost prodanih proizvodov in opravljenih storitev, zmanjšana za popuste ob sami prodaji

PRODUKCIJA: je proces pridobivanja dobrin in transformacija inputov v outpute

PRODUKTIVNOST DELA: kazalec s katerim ugotavljamo uspešnost delovne sile. Izračunamo ga kot razmerje med količino proizvodov in zanje vložnim delom ali pa kot razmerje med vrednostjo proizvodnje in za njo porabljenim delom

PROIZVOD: proizvedena dobrina. Je rezultat proizvodnje v katero smo vložili delo in sredstva

RAČUNOVODSTVO: dejavnost spremljanja in proučevanja poslovanja; obsega knjigovodstvo, računovodsko načrtovanje, računovodski nadzor in računovodsko analizo

REALNA PLAČA: nam pove, koliko dobrin si dejansko lahko delavec kupi za določen znesek

REVALORIZACIJA: ponovno ovrednostenje, vnovična določitev vrednosti česa, zlasti zaradi uskladitve s splošnim porastom cen

STALNA SREDSTVA: sredstva, ki se v procesu proizvodnje obrabljajo in ostajajo nespremenjena daljše časovno obdobje, le del svoje vrednosti prenaša na nov proizvod (zemljišča, oprema, zgradbe, trajni nasadi...)

STORTIVE: nematerialna oblika dobrin, ki se ob nastanku tudi porabijo, zato jih ne moremo uskladiščiti

STROŠEK: v denarju izražen potrošek prvin poslovnega procesa; je zmnožek porabljenih količin prvin poslovnega procesa in njihovih cen

SUBVENC IJA: začasna ali stalna denarna pomoč iz javnih virov

TERJATEV: obračunska oblika sredstev, s katero se izkazuje obveznost kupcev za izstavljene račune

TRG: prostor (realni ali virtualni), kjer se srečata ponudnik in povpraševalec, da bi po določeni ceni izmenjala blaga za denar in denar za blago

TRŽNO RAVNOVESJE: točka, kjer se ponudnik in povpraševalec uskladita glede cene in količine blaga

VARIABILNI STROŠKI: stroški, ki se spreminjajo v odnosu s spreminjanjem obsega proizvodnje. So spremenljivi stroški.

ZALOGE: večja količina blaga, kot jo v danem trenutku potrebujemo.

27. VAJE

I.

1. Obkroži pravilne med naslednjimi trditvami:
 - A. Redkost dobrin je bila problem zgolj v revnih državah predindustrijske dobe.
 - B. Škarje, ki jih uporablja frizerka v svojem frizerskem salonu, predstavljajo investicijsko dobrino.
 - C. Ker je na svetu ogromno gozdov, les ni več ekonomska dobrina.
 - D. Ekonomske (relativno redke) so dobrine, ki jih je na svetu na razpolago le majhna količina.
 - E. Sodobne družbe rešujejo vprašanja, kaj, kako in za koga proizvajati, na referendumu.
 - F. Vprašanje, kako proizvajati, se rešuje v različnih državah na različne načine.
 - G. Z dilemami relativne redkosti se srečujemo na ravni posameznega ekonomskega osebk, v lokalni, nacionalni in mednarodni skupnosti.
 - H. Storitve niso predmet gospodarjenja, saj jih ni mogoče spremeniti v materialno, gmotno obliko.
 - I. Razvoj specializacije, ki je omogočil večji obseg proizvodnje, predpostavlja nujnost menjave dobrin med specializiranimi proizvajalci.

2. Dejstvo, da želja ljudi ne moremo v celoti zadovoljiti z razpoložljivimi sredstvi, imenujemo problem:
 - a) prostih dobrin
 - b) dileme, kako proizvajati
 - c) relativne redkosti dobrin
 - d) absolutne redkosti dobrin
 - e) družbene delitve dela

3. Problem relativne redkosti dobrin obstaja:
 - a) le v gospodarstvih, ki so bila na razvojni stopnji pred industrijsko revolucijo
 - b) le za ljudi, ki se niso naučili premišljeno gospodariti
 - c) le v gospodarstvih, ki nimajo na razpolago zadosti lastne nafte ali premoga
 - d) v vseh gospodarstvih
 - e) le v gospodarstvih, ki jih ne usmerja država

4. Med neekonomske ali proste dobrine sodi:
 - a) sončna toplota
 - b) pitna voda iz vodovodnega omrežja
 - c) odpadni papir
 - d) solata z domačega vrta

5. Ekonomske dobrine so tiste dobrine:
- ki so dane v naravi in jih ni treba proizvesti
 - ki so za človeka koristne
 - ki so na razpolago le v majhnih količinah
 - ki imajo zelo visoko ceno
 - katerih razpoložljiv obseg je manjši od potreb po njih
6. Obstoj redkosti dobrin pomeni, da:
- ni nobene proste dobrine več
 - prebivalstvo ne varčuje
 - je gospodarstvo te države nerazvito
 - morajo gospodinjstva, podjetja, vlada izbirati
 - ni mogoče povečati ponudbe neke potrošne dobrine
7. Med temeljna ekonomska vprašanja, s katerimi se ukvarja ekonomija, ne štejemo:
- dilem proizvodnje, potrošnje in tehnoloških sprememb
 - ukrepov države, ki posega v gospodarska dogajanja
 - dileme, kako obvladati inflacijo v sodobnih gospodarstvih
 - dileme brezposelnosti
 - dileme, kdo bo zmagal na naslednjih volitvah
8. O družbeni delitvi dela govorimo:
- ko si v proizvodnji ob tekočem traku delavci medsebojno pomagajo
 - ko si proizvodne enote v družbi delijo delo in se specializirajo za določene vrste proizvodov, do drugih pa pridejo z menjavo
 - ko v velikem podjetju proizvajajo proizvod od začetnih surovin do končnega proizvoda
 - kadar proizvajamo dobrine za končno potrošnjo, ne pa tudi proizvodne dobrine
 - ko se proizvodi enakomerno razdelijo med vse člane družbe
9. Ekonomski problem je v:
- prevelikem številu prebivalcev na Zemlji
 - premajhnem obsegu kapitala ob številnih delavcih
 - dejstvu, da je nekaterih dobrin malo, drugih pa veliko
 - dejstvu, da so proizvodni dejavniki relativno redki
 - prevelikem tiskanju denarja v centralni banki
10. Temeljna ekonomska vprašanja vsake družbe najbolje opisuje:
- težka izbira družbe med proizvodnjo hrane ali obleke
 - dilema, kako nagraditi najbolj prizadevne proizvajalce
 - odločanje o razmerju med varčevanjem in potrošnjo v družbi
 - odločanje družbe o tem, kaj in koliko, kako in za koga proizvajati

- e) iskanje odgovora na to, kakšne naj bodo cene dobrin na trgu potrošnih dobrin

11. Zakaj je suša ekonomski problem, najbolje pojasni naslednja trditev:

- a) suša povzroči še večjo redkost virov
- b) suša povzroči brezposlenost
- c) dež je prosta dobrina
- d) učinki suše zahtevajo ukrepe države
- e) vreme je sestavni del dejavnika narave

12. S kljukico v ustreznem stolpcu označi, kam bi prištel naslednje dobrine iz spiskov v obeh tabelah:

Dobrine	Proste	Relativno redke
parkirni prostor sredi mesta		
zrak		
sendvič s sirom		
flomaster		
pitna voda		
tekoča voda		
ananasov sok		
briketi iz rjavega premoga		

13. Poveži pojem v stolpcu A s kratko definicijo v stolpcu B:

Stolpec A	Stolpec B
1.ekonomija	a) Stanje, ko so sredstva za proizvodnjo in zaradi tega tudi dobrine in storitve omejena
2.relativna redkost	b)Delitev dela med podjetji in drugimi gospodarskimi celicami v družbi
3.proste dobrine	c)Dobrine, ki so namenjene uporabi v nadaljnji proizvodnji
4.ekonomski problem	d)Veda, ki preučuje, kako ljudje uporabljajo redke vire, da bi zadovoljili želje ali potrebe
5.reprodukcijski proces	e)Dobrine, ki so namenjene neposrednemu zadovoljevanju potreb v gospodinjstvih
6.družbena delitev dela	f)Dobrine, katerih razpoložljivi obseg presega potrebe po njih
7.potrošne dobrine	g)Stanje, ko nimamo dovolj dobrin in storitev, da bi lahko zadovoljili želje in potrebe
8.proizvodne dobrine	h)Obnavljanje procesa proizvodnje in druge ekonomske dejavnosti zaradi zadovoljevanja potreb

II.

1. Za kakovostnejše jeklene zlitine uporabljamo tudi krom in vanadij. Krom je relativno redka dobrina, ker:
 - a) ga v naravi ne najdemo v obliki in v količini, ki jo potrebujemo
 - b) so njegova nahajališča le v nekaterih državah po svetu in ne povsod
 - c) je letno proizvedena količina kroma manjša od proizvedene količine bakra
 - d) ga uporabljamo le za nekatere vrste jeklenih zlitin
 - e) ga na leto proizvedejo po svetu manj kot 100.000 ton

2. V ekonomskem krožnem toku nastopajo na trgu kapitalnih dobrin kot povpraševalci:
 - a) banke, ki ponujajo kapital za te dobrine
 - b) gospodinjstva, ki vlagajo prihranke v počitniške hišice
 - c) podjetja, ki širijo proizvodnjo
 - d) država, ki ima edina presežno količino kapitala
 - e) tuji kupci, ki imajo kapital in kupujejo delnice obstoječih podjetij

3. Objektivne omejitve, s katerimi se srečuje potrošnik pri nakupu so:
 - a) sestava njegovih potreb
 - b) celotna in mejna koristnost dobrin, ki jih kupuje
 - c) denarni dohodek in cene dobrin, ki jih kupuje
 - d) cene dobrin in njihova mejna koristnost
 - e) sestava potreb in največja skupna koristnost dobrin, ki jih kupuje

4. Vrisano imamo premico alternativnih možnosti potrošnje za izbiro med hrano A in obleko B:

Potrošnik se premakne iz točke M v točko N, če:

- a) se mu poveča denarni dohodek in lahko poveča nakup hrane (A)
 - b) se hrana A poceni in zato lahko kupi več enot hrane kot prej
 - c) prične varčevati, zato kupi manj obleke B
 - d) prične kupovati z denarjem, ki ga je prihranil v prejšnjem razdobju
 - e) se odloči za drugačno izbiro pri nakupu hrane in obleke zaradi spremenjenih potreb
5. Delovna sredstva so:
 - a) dobrine, iz katerih pridobivamo proizvode
 - b) trajnejša sredstva, ki sodelujejo v več proizvodnih procesih
 - c) elementi proizvodnje, ki se hitro porabijo
 - d) dobrine, ki neposredno zadovoljujejo človekove potrebe
 - e) vsi materialni elementi, ki jih vlagamo v proizvodni proces

III.

1. Katero področje ekonomije se ukvarja z naslednjimi problemi?

Področje	mikroekonomija	mezoekonomija	makroekonomija
Inflacija			
Struktura zaposlenih v tekstilni industriji			
Delitev dobička			
Povprečna produktivnost v kemični industriji			
Stopnja nezaposlenosti			
Kalkulacija lastne cene			
DBP/prebivalca			
Bilanca stanja			
Izbira ustrezne amortizacijske metode			

2. Naštejte vsaj 4 dejavnike, ki vplivajo na tržno ponudbo?

3. Obkroži pravilni odgovor:

Mikroekonomika proučuje zakonitosti:

- a) v okviru dejavnosti
- b) na nivoju države
- c) v poslovnem sistemu

Delovna sredstva so:

- a) prvina poslovnega procesa
- b) se v celoti potrošijo v poslovnem procesu
- c) so v lasti gospodarske družbe ali pa jih ima v najemu
- d) sodelujejo v daljšem razdobju v poslovnem procesu

Predmeti dela so:

- a) prvina poslovnega procesa
- b) se v celoti potrošijo
- c) snovno preidejo v proizvod
- d) opredelitev je enaka kot za delovna sredstva

4. Opredelite vrsto stroškov v naslednjih primerih:

Strošek	Str.del.sred.	Materialni strošek	Strošek dela	Strošek tujih storitev
Prevoz na delo				
Prevoznik nam izstavi račun za prevoz blaga				
Amortizacija				
Dobavitelj nam izstavi račun za prodano trgovsko blago				
Regres				

IV.

1. Poveži izraze iz levega stolpca z ustreznimi razlagami!

1. Delo	A. Tehnološke, organizacijske in trženjske novosti, ki jih podjetja uvajajo v poslovanje
2. Kapital	B. Z omejenimi proizvodnimi dejavniki mora podjetje proizvesti čim več dobrin ali storitev
3. Inovacija	C. Zavestna in premišljena človekova dejavnost
4. Načela gospodarjenja	D. Delovna sila, delovna sredstva in predmeti dela
5. Proizvodni dejavniki	E. Vse proizvedeno bogastvo, ki ga namenimo za proizvodnjo

2. Razvrsti proizvodne dejavnike glede na njihovo vlogo v proizvodnji:

	Delovna sila	Delovna sredstva	Predmeti dela
Usnje			
Poslovne stavbe			
Elektrika			
Zemljišča			
Zaposleni delavci			
Pisarniški material			
Pogodbeni sodelavci			
Tovornjaki			

3. Katere dobrine lahko uvrstiš med proizvodni kapital?

Računalnik Avtomobil Tovorna prikolica Delovna obleka

Telefon Kalkulator Stavba Drevo

4. Poveži izraze iz levega stolpca z ustreznimi razlagami!

1. Celotni prihodek	A V denarju izražena poraba proizvodnih dejavnikov
2. Materialni stroški	B. Strošek delovne sile
3. Plača	C. Strošek obrabe delovnih sredstev
4. Amortizacija	D. Ekonomski osebki se usposobijo in izpopolnijo za določeno opravilo ali dejavnost
5. Akumulacija	E. V denarju ovrednotena poraba predmetov dela
6. Specializacija	F. Količina prodanih proizvodov + cena teh proizvodov
7. Stroški	G. Del dobička, ki ga podjetnik prihrani
8. Tehnična opremljenost dela	H. Razmerje med vrednostjo proizvodjalnih sredstev in številom delavcev

V.

1. Poslovni sistem ima 800.000 d.e. celotnih stroškov. Možen obseg dejavnosti znaša 800 kosov učinka Z. Kolikšni bodo celotni stroški na enoto učinka Z pri proizvodnji 100, 400, 800 kosov? Za katero vrsto stroškov gre?

Q	Celotni stroški	Stroški/enoto

2. V mesecu oktobru je 20 delavcev izdelalo 1.500 izdelkov. Izračunajmo učinkovitost delavcev.

$p' =$

Kaj pomeni rezultat?

3. Janez in Miha sta brata. Pri družinskem kosilu se hvalita o uspehih na področju dvigovanja produktivnosti dela. Janezovo podjetje Alfa d.o.o. ima zaposlenih 15 delavcev. V mesecu maju so proizvedli 15.000 kosov plastičnih izdelkov, ki so jih prodali po 150 d.e. na kos. Miha ima v svojem podjetju Beta d.o.o. zaposlenih kar 130 delavcev, ki so v istem mesecu proizvedli 128.000 kosov kovinskih izdelkov. Vsak kovinski izdelek prodajo po 160 d.e.. Ugotovite katero podjetje ima višjo produktivnost dela?

Računamo vrednostno produktivnost dela, saj se izdelki obeh podjetij med seboj razlikujejo.

Podjetje Alfa d.o.o.	Podjetje Beta d.o.o.
$p' =$	$p' =$

Delavci so bolj produktivni v podjetju, saj v povprečju posamezni delavec ustvari za.....d.e. večjo realizacijo kot povprečni delavec v podjetju.....

4. Podjetje Novi val d.o.o. prodaja svoje izdelke po 120 d.e. Pri proizvodnji 2.800 izdelkov so porabili za 85.000 d.e. materiala, obračunali 27.800 d.e. amortizacije in izplačali za 125.000 d.e. plač. Stroški storitev znašajo 54.000 d.e. Ugotovite ali podjetje posluje ekonomično.

$$e' = Q \times p / TC =$$

5. V podjetju Novi val d.o.o. iz prejšnjega primera so v proizvodnji vložili 2 mio d.e. Kolikšna je rentabilnost? Kdaj se bo lastnikom podjetja vrnil vloženi kapital? Ali je smiselno nadaljevati proizvodnjo ali pa bi bilo bolj smiselno podjetje prodati in denar naložiti v banko, kjer za depozit obljublajo 3% letne obresti?

$$r' = (Q \times p) - TC / K \times 100 =$$

6. Izračunajte pokazatelje uspešnosti poslovanja podjetja A in podjetja B ter komentirajte rezultate.

	podjetje A	podjetje B
vloženi kapital	1.000.000 d.e.	1.500.000 d.e.
št.zaposlenih	15	20
št.izdelkov	30.000	50.000
celotni stroški (TC)	1.450.000	2.300.000
cena (p)	50	50

podjetje A

podjetje B

$$p' =$$

$$e' =$$

$$r' =$$

VI.

1. Podjetje je kupilo stroj, za katerega je dobavitelju plačalo 5 mio d.e.. Za prevoz in montažo so morali plačati še 8% vrednosti stroja. Življenjska doba stroja je 7 let. Izračunajte vrednost stroja po 3 letih.

2. Kolikšna je življenjska doba stroja, če je letna amortizacijska stopnja 8,3%?

3. Uporabljamo stroj, ki ga amortiziramo po letni stopnji 16,7%. Kolikšna je življenjska doba stroja in kolikšna je bila njegova nabavna vrednost, če je letni znesek amortizacije 483.300 d.e.?

4. V proizvodnji uporabljamo opremo vredno 28.000.000 d.e.. Življenjska doba opreme je 8 let. Izračunaj AM st., letno in mesečno amortizacijo.

5. Nabavna vrednost delovnega sredstva znaša 80.000 d.e.. Njegova življenjska doba je ocenjena na 4 leta. Naredi amortizacijski načrt.

VII.

1. Definicije in določanje BDP in BNP

BDP in BNP se razlikujeta glede na to, ali upoštevata pri zajemanju podatkov geografsko ali nacionalno načelo.

A) Opredelite bruto domači proizvod BDP in bruto nacionalni proizvod BNP

	Opredelitev
BDP	
BNP	

B) Dopolnite besedilo in podčrtajte pravilni odgovor.

Bruto domači proizvod je _____ tržnih _____ vseh _____ proizvodov in storitev proizvedenih v _____

državi v _____ obdobju, navadno v enem letu. Upošteva geografsko/nacionalno načelo.

Bruto nacionalni proizvod je _____ tržnih _____ vseh _____ proizvodov in storitev, proizvedenih s _____ v lasti _____ državljanov v _____ obdobju, navadno v enem letu. Upošteva geografsko/ nacionalno načelo.

C) Odgovorite na naslednji vprašanji:

Ali so zdravila podjetja LEK, d. d. del slovenskega BDP ali del švicarskega BDP?

Ali je plača slovenskega državljana, ki dela v Italiji, del slovenskega ali italijanskega BDP?

Č) Podčrtajte pravilni odgovor:

1. Določite, kam spada plača slovenskega državljana, ki dela v Mercator, d. d.
Je del / ni del slovenskega BDP
Je del / ni del slovenskega BNP
2. Določite, kam spada proizvod, proizveden v Lek, d. d. v Ljubljani.
Del švicarskega BDP / del slovenskega BDP
Del švicarskega BNP / del slovenskega BNP
3. Določite, kam spadajo avtomobili, proizvedeni v Revoz, d. d. v Novem mestu.
Del francoskega BDP / del slovenskega BDP
Del francoskega BNP / del slovenskega BNP
4. Določite, kam spada plača slovenskega državljana, ki dela v Nemčiji.
Del nemškega BDP / del slovenskega BDP
Del nemškega BNP / del slovenskega BNP
5. Določite, kam spada plača slovenskega državljana, ki je zaposlen v podružnici LHB Internationalne Handelsbank AG v Frankfurtu.
Del nemškega BDP / del slovenskega BDP
Del nemškega BNP / delo slovenskega BNP

2. Obkrožite pravilni odgovor.

1. BDP se je v letu 1992 zmanjšal, zaradi
 - a) izgube jugoslovanskega trga
 - b) svetovne recesije
 - c) zmanjšanja porabe države
 - d) demografskega prehoda Slovenije
 - e) zniževanja tečaja tolarja

2. Po metodi dodane vrednosti štejemo v BDP:
 - a) neto plače, dobiček, dividende, obresti, amortizacijo
 - b) končno porabo, investicije, neto izvoz
 - c) prihodke, zmanjšane za vmesno porabo
 - d) dohodke od dela, dohodke od kapitala in dohodke države
 - e) potrošne izdatke, investicije, državne izdatke in neto izvoz

3. Po metodi dohodkov štejemo v BDP:
 - a) neto plače, dobiček, dividende, obresti, amortizacijo
 - b) končno porabo, investicije, neto izvoz
 - c) prihodke, zmanjšane za vmesno porabo
 - d) dohodke od dela, dohodke od kapitala in dohodke države
 - e) potrošne izdatke, investicije, državne izdatke in neto izvoz

4. Po metodi izdatkov štejemo v BDP:
 - a) neto plače, dobiček, dividende, obresti, amortizacijo
 - b) končno porabo, investicije, neto izvoz
 - c) prihodke, zmanjšane za vmesno porabo
 - d) dohodke od dela, dohodke od kapitala in dohodke države
 - e) potrošne izdatke, investicije, državne izdatke in neto izvoz

5. Če je neto izvoz negativen, je:
 - a) izvoz večji od uvoza
 - b) je domača proizvodnja večja od potrošnje
 - c) je izvoz enak uvozu
 - d) je domača proizvodnja manjša od potrošnje
 - e) se v državi manj potroši kot se proizvede

6. Problema dvojnega štetja pomeni:
 - a) pri seštevanju prihodkov proizvajalcev se vmesni proizvod ponovno sešteje in vključuje v BDP

- b) pri računanju BDP moramo upoštevati samo končne proizvode in storitve
- c) da moramo proizvode najprej sešteti količinsko in drugič še vrednostno
- d) da morajo BDP pred objavo podatkov dvakrat pregledati
- e) pri računanju BDP seštejemo prihodke podjetij

7. Ključni trgi v nekem gospodarstvu so:

- a) borza vrednostnih papirjev, trg potrošnih dobrin
- b) trg potrošnih dobrin, trg proizvodnih dejavnikov, trg kapitalnih dobrin, finančni trg in mednarodni trg
- c) trg proizvodnih dejavnikov in trg potrošnih dobrin
- d) trg potrošnih dobrin in mednarodni trg
- e) trg kapitalnih, trg potrošnih dobrin

8. Dodano vrednost dobimo, če seštejemo:

- a) plače in amortizacijo
- b) plače in amortizacijo in vmesno porabo
- c) plače, dobiček, amortizacijo in posredne davke
- d) plače, dobiček, amortizacijo, posredne davke in neposredne davke
- e) amortizacijo in posredne davke

9. BDP po metodi dodane vrednosti je:

- a) razlika med prihodki in vmesno porabo
- b) seštevek dohodkov od dela, kapitala in dohodek države
- c) seštevek potrošnih izdatkov, investicij, državnih izdatkov in neto izvoza
- d) seštevek vseh proizvedenih proizvodov na določenem ozemlju
- e) seštevek vseh proizvodov, proizvedenih s proizvodnimi dejavniki v lasti Slovencev

10. BDP po metodi dohodkov je:

- a) razlika med prihodki in vmesno porabo
- b) seštevek dohodkov od dela, kapitala in dohodek države
- c) seštevek potrošnih izdatkov, investicij, državnih izdatkov in neto izvoza
- d) seštevek vseh proizvedenih proizvodov na določenem ozemlju
- e) seštevek vseh proizvodov, proizvedenih s proizvodnimi dejavniki v lasti Slovencev

11. BDP po metodi izdatkov je:

- a) razlika med prihodki in vmesno porabo
- b) seštevek dohodkov od dela, kapitala in dohodek države
- c) seštevek potrošnih izdatkov, investicij, državnih izdatkov in neto izvoza

- d) seštevek vseh proizvedenih proizvodov na določenem ozemlju
- e) seštevek vseh proizvodov, proizvedenih s proizvodnimi dejavniki v lasti Slovencev

12. BDP je:

- a) razlika med prihodki in vmesno porabo
- b) seštevek dohodkov od del, kapitala in dohodek države
- c) seštevek potrošnih izdatkov, investicij, državnih izdatkov in neto izvoza
- d) seštevek vrednosti vseh končnih proizvodov in storitev na določenem ozemlju v določenem obdobju
- e) seštevek vseh končnih proizvodov in storitev, proizvedenih s proizvodnim dejavniki v lasti Slovencev v določenem obdobju

13. BNP je:

- a) razlika med prihodki in vmesno porabo
- b) seštevek dohodkov od del, kapitala in dohodek države
- c) seštevek potrošnih izdatkov, investicij, državnih izdatkov in neto izvoza
- d) seštevek vrednosti vseh končnih proizvodov in storitev na določenem ozemlju v določenem obdobju
- e) seštevek vseh končnih proizvodov in storitev, proizvedenih s proizvodnim dejavniki v lasti Slovencev v določenem obdobju

14. Slovenski gospodarski čudež pomeni, da:

- a) se je stopnja gospodarske rasti občutno povečala v obdobju 1997-2000
- b) je Slovenija ubrala poseben postopek lastninjenja
- c) se je stopnja gospodarske rasti občutno povečala v obdobju 1993-1995
- d) je zelo povečevala izvoz
- e) je postala postindustrijska država

VIII.

1. Poveži ekonomske pojme v stolpcu A z ustreznimi kratkimi opredelitvami v stolpcu B:

Stolpec A		Stolpec B
1 Trg	A	Vse tržne sile, ki se na trgu neke dobrine uveljavljajo z delovanjem kupcev.
2 Tržna struktura	B	Količina, po kateri v nespremenjenih okoliščinah povprašujejo potencialni kupci ob določeni ceni tega blaga

3 Homogeni proizvodi	C	Razlaga za spremembo obsega povpraševanja po nekem blagu zaradi spremenjene kupne moči kupcev ob spremembi cene blaga.
4 Efektivne potrebe	D	Seštevek ponudbe posameznih ponudnikov nekega blaga ob različnih cenah tega blaga.
5 Povpraševanje	E	Struktura konkurence na nekem trgu, ki je odvisna od številnih značilnosti trga, zlasti od števila prodajalcev in kupcev.
6 Obseg povpraševanja	F	Vse tržne sile, ki se uveljavljajo na trgu neke dobrine s tržnim ravnanjem prodajalcev.
7 (Cenovna) elastičnost povpraševanja	G	Prostor, na katerem se srečujejo ponudniki in povpraševalci in prodajo oziroma kupijo določene proizvode in storitve po neki ceni.
8 Učinek dohodka	H	Potrebe, katerih nosilci (povpraševalci) razpolagajo s primerno kupno močjo.
9 Učinek substitucije	I	Cena, ki se v daljšem obdobju oblikuje na konkurenčnem trgu z delovanjem ponudbe in povpraševanja in izenači njun obseg pri danih okoliščinah.
10 Ponudba	J	Proizvodi, za katere je značilno, da se praktično ne razlikujejo med seboj (v očeh kupca), da so med seboj skoraj popolni substituti.
11 Tržna ponudba	K	Razlaga za spremembo obsega povpraševanja po nekem blagu, ker se s spremembo cene to blago podraži ali poceni glede na substitute.
12 Ravnotežna cena	L	Merilo, ki pove, kako kupci reagirajo na spremembo cene blaga s spremembo količine, po kateri povprašujejo.

2. Obkroži pravilne med naslednjimi trditvami:

- a) Zaradi težnje po čim boljši zadovoljitvi potreb so potrošniki pripravljene plačati katerokoli ceno za proizvod.
- b) Proizvajalci skušajo prodati po čim višji ceni, da bi iztržili čim večji dobiček.
- c) Cena, ki presega ceno v presečišču krivulj ponudbe in povpraševanja, se na trgu ne more ustaliti zaradi presežnega povpraševanja.
- d) Če je ravnotežna cena nekega blaga ceteris paribus 104 EUR, se trenutna cena 93 EUR ne bo obdržala zaradi pritiska presežnega povpraševanja.

- e) V situaciji presežnega povpraševanja nekateri kupci ne bodo prišli do tega blaga, zato bodo pripravljeni plačati nekaj višjo ceno.
- f) Ob ranvotezni ceni ni več presežnega povpraševanja ali ponudbe, vendar so vsi tržni subjekti nezadovoljni, saj ta cena ne uresničuje njihovih ciljev.
- g) V odsotnosti poseganja države pripravlje konkurenca na prostem trgu do oblikovanja tržnega ravnotežja.
- h) Če se zaradi neke spremembe v dejavnikih ponudbe ali povpraševanja poruši tržno ravnotežje, mora poseči država, da bi zopet vzpostavila to ravnotežje.
- i) Bistvo proste konkurence je, da učinkoviteje kot država pripelje do tržnega ravnotežja.
- j) V medpanožni konkurenci se srečujejo proizvajalci, ki proizvajajo skoraj istovrstne proizvode.
- k) Poseganje države z določanjem nižje cene na trgu vodi praktično vselej do nezaželenih stranskih učinkov do oblikovanja vrst potrošnikov, ki želijo ta proizvod, in zato do črne borze.
- l) Poseganje države z določanjem višje cene od ravnotežne cene na trgu povzroči nastanek presežkov v proizvodnji tega blaga.
- m) Črna borza je pojav, ki dokazuje, da je država ravnala smiselno, ko je določila ceno za to blago na ravni, nižji od ravnotežne cene.
- n) Če država predpiše ceno na ravni, nižji od ravnotežne tržne cene, lahko sicer naodmesti izgubljeni dohodek proizvajalcev s subvencijami, vendar je vprašanje, ali ni s tem povzročila nepotrebne motnje na trgu.
- o) Če se v ravnotežni situaciji poveča denarni dohodek potrošnikov, bodo proizvajalci tudi v primeru neelastičnega povpraševanja zaslužili več.
- p) V primeru zelo elastičnega povpraševanja je zvišanje cene ns strani ponudnikov običajno nerazumna poteza, saj se njihovi dohodki zmanjšujejo.
- q) V primeru neelastičnega povpraševanja je smotrno, da skuša proizvajalec z znižanjem cene povečati prodajo.
- r) Ob neelastičnem povpraševanju, zanjilnem za kmetijske pridelke, lahko pride zaradi velike suše do izrednega povečanja cen pridelkov.

3. Poveži pojem v stolcu A z ustreznimi kratkimi opredelitvami v stolpcu B:

Stolpec A		Stolpec B	
1	Reproduktivna potrošnja	A	Dobrine, katerih potrošnja v določenem obsegu je nujna za življenje in obnavljanje delovnih zmožnosti.
2	Končna potrošnja	B	Oblike porabe, ki zadovoljujejo širše potrebe prebivalstva in delovanja države in se (vsaj deloma) financirajo proračunsko.
3	Nujne potrošne dobrine	C	Del proizvodov, ki jih nabavijo podjetja in jih vgradijo kot materiale ali dele v svoje proizvode.
4	Luksuzne dobrine	D	Potrošnja dobrin in storitev za zadovoljevanje potreb članov določenega gospodinjstva.
5	Osebna potrošnja	E	Dobrine, katerih potrošnja z eksistenčnega vidika ni nujna in jo lahko prenesemo v kasnejše razdobje.
6	Javna poraba	F	Dobrine, ki gredo neposredno v potrošnjo gospodinjstev ali raznih neproizvodnih porabnikov.

4. Obkroži pravilne trditve:

- a. Cilj podjetij v tržnem gospodarstvu je seveda maksimalen dobiček, vendar je pravi smisel proizvodnje zadovoljevanje potreb potrošnikov.
- b. Z razvojem se podjetja vse bolj osredotočajo na potrebe potrošnikov, zato delež končne potrošnje v celotni potrošnji narašča.
- c. Večji delež reproduktivne potrošnje je rezultat vse bolj kompleksnih proizvodov in poglobljene družbene delitve dela.
- d. Če v gospodinjstvu kupijo več škatel Jupola in sami prebelijo stanovanje, gre za končno potrošnjo.
- e. Če pleskarsko podjetje kupi Jupol in prebeli stanovanja družin v večjem bloku, je ta nakup tudi končna potrošnja.

5. Poveži pojme v stolpcu A z ustreznimi kratkimi opredelitvami v stolpcu B:

Stolpec A		Stolpec B	
1	Naturalna menjava	A	Posebna vrsta blaga, ki postane splošno merilo vrednosti. Z njim izrazimo vrednost vseh različnih proizvodov na trgu.
2	Denarna menjava	B	V denarju izražen vrednost posameznega blaga.
3	Menjalni posrednik	C	Gospodarske razmere, ko se zaradi dodatne količine denarja v obtoku zvišuje splošna raven cen.
4	Splošni ekvivalent	D	Menjava dveh vrst blaga, v kateri nastopa denar kot merilo vrednosti in menjalni posrednik ($x_A \rightarrow t_D \rightarrow y_B$).
5	Denar	E	Razmere v gospodarstvu, ko zaradi premajhnih kupnih skladov prihaja do pritiska k znižanju splošne ravni cen.
6	Plačilno sredstvo	F	Oblika menjave, v kateri se ena vrsta proizvodov neposredno zamenjava za določeno količino drugega proizvoda ($x_A = y_B$).
7	Cena	G	Določena vrsta blaga, ki ga ljudje radi sprejemajo v menjavi, in posreduje zamenjavo dveh vrst proizvodov.
8	Deflacija	H	Funkcija, ki jo opravlja denar, kadar z njim plačamo neko (nematerialno) obveznost (npr. davke, dolg):
9	Inflacija	I	Količina primarnega denarja, ki jo mora imeti poslovna banka v določenem razmerju do izdanega zneska knjižnega denarja.

10	Papirna valuta	J	Oblike denarja, pri katerih kupna moč denarja bistveno presega vrednost materialov, iz katerih je danar narejen.
11	Denarni nadomestki	K	Blago, ki je trajno prevzelo vlogo splošnega ekvivalenta (in menjalnega posrednika) in postopoma ne igra več vloge blaga.
12	Obvezna rezerva poslovnih bank	L	Denarni sistem, v katerem količina denarja v obtoku ni več povezana s količino zlata v centralni banki.

IX.

Pomanjkanje dobrin glede na potrebe je temeljni problem.

Dobrina, ki je namenjena menjavi je

Dobrina, ki jo zagotavlja država je

Koristna stvar ali storitev, ki lahko zadovolji neko potrebo je

Veda, ki preučuje, kako ljudje gospodarimo je

Dobrina, ki ima materialno obliko je

Proizvedena dobrina se imenuje.....

Dobrina, ki jo uporabljamo v gospodinjstvih se imenuje.....

V tržnih gospodarstvih deluje.....mehanizem.

Kaj in koliko, kako, za koga – to so temeljna..... vprašanja.

Veda, ki preučuje, kako ekonomski osebki gospodarimo se imenuje.....

Gospodarstvo, v katerem cene pokažejo, kaj in koliko, kako in za koga proizvajati:.....

.....

Posamezniki, podjetja in država smo ekonomski.....

Dobrine porabimo v fazi.....

Gospodarsko dejavnost ponazorimo kot.....tok.

Temeljni.....problem rešujemo z gospodarsko dejavnostjo.

Gospodarska dejavnost mora biti organizirana čim bolj.....

Ekonomski tok, v katerem gospodinjstva kupujejo dobrine in storitve od podjetij, je
.....tok.

Proizvodnja, razdelitev, menjava in potrošnja so.....gospodarske dejavnosti.

Gospodarstvo, v katerem podjetja proizvajajo za menjavo na trgu:.....

Neblagovno aligospodarstvo.

Skupne in splošne dobrine ali.....dobrine.

Proizvodni dejavniki ali.....

Luksuzna ali..... dobrina.

Substitut:

Življenjsko nujna ali..... dobrina.

Dobrine produktivne potrošnje ali dobrine.

Primarna ali.....dобрina.

Ob večjem dohodku se premica cene premakne vzporedno.....

Če kupimo več ene dobrine, ostane.....dohodka za drugo.

Premica možnosti potrošnje je.....

Možnosti potrošnje prikaže premica.....

Alternativni stroški pri nakupih so.....

Potrošnik kupi tisto kombinacijo dobrin, ki mu da največjo.....

Zaradi problema relativne redkosti mora vsak....., kaj in koliko bo kupil.

Premica cene je padajoča, ker so dobrine relativno.....

V proizvodnji uporabljamo..... dobrine.

V proizvodnji se med ljudmi vzpostavljajo proizvodni

Dejavnosti, ki predelujejo, spreminjajo in izpolnjujejo naravne proizvode:.....
.....

Za proizvodnjo potrebujemo proizvodne.....

Fizične, umske in moralne človekove sposobnosti imenujemo delovna.....

Podjetništvo je sposobnost.....ekonomske dejavnosti.

Čas, ki je potreben, da se kapital povrne njegovemu lastniku v denarni obliki je.....
.....kapitala.

Proizvodni dejavniki, ki se v proizvodnji obrabljajo, so delovna.....

Kapital v obliki proizvodov je.....kapital.

Proizvodni dejavniki, ki se v proizvodnji porabljajo, so..... dela.

V proizvodnem procesu kapital spreminja.....
..... je zavestna človekova dejavnost.

Podjetje zasluži s prodajo celotni.....

Celotni stroški minus spremenljivi stroški so:.....

So stalni in spremenljivi:.....

Kjer so stroški na enoto najmanjši, je količina proizvodnje.....

Vsi stroški, ki nastajajo v proizvodnji so.....stroški.

Minimiziranje stroškov povečuje.....

Dobiček ali.....

Stalni ali.....stroški.

Gospodaren ali.....

Delovna sila ali človeški.....

Proizvodni dejavniki ali proizvodni.....

Dobičkonosnost ali profitna.....

Trg, na katerem proizvajalci prodajajo blago gospodinjstvom, je trg.....dobrin.

Trg, na katerem se srečujejo prodajalci in kupci z vsega sveta, je.....trg.

Prodajalci na trgu.....blago.

.....sili ekonomske osebe, da ravnajo gospodarno.

Stičišče ponudbe in povpraševanja:.....

Individualno povpraševanje je povpraševanje posameznega.....

Dejavnik povpraševanja:..... in

Povpraševanje vseh kupcev na nekem trgu je.....povpraševanje.

Povpraševalci na trgu so posamezniki, podjetja in.....

Krivulja povpraševanja je.....

Krivulja ponudbe je.....

Koeficient cenovne elastičnosti povpraševanja po.....dobrinah je večji od 1.

.....elastičnost povpraševanja pokaže odziv kupcev na spremembo cene blaga.

Cenovna elastičnost povpraševanja pokaže spremembo.....povpraševanja glede na spremembo cene blaga.

Povpraševanje po.....dobrinah je cenovno neelastično.

Pri presežni ponudbi si medsebojno konkurirajo.....

Količina ponudbe, ki je večja od količine povpraševanja je.....ponudba.

Pri presežnem povpraševanju si medsebojno konkurirajo.....

Kakšna je koristnost poslovnega načrta?.....

.....

Ali je res, da banko ne zanima boniteta kupcev kreditojemalca? DA NE

28. LITERATURA

Glas Miroslav: Podjetništvo, Zavod RS za šolstvo, Ljubljana, 2000

Hočevar Marko, Igličar Sandi, Zaman Maja: Osnove računovodstva, Ekonomska fakulteta, 2000

Kovač Bogomir: Uvod v podjetništvo, Univerza Ljubljana, 1990

Rebernik Miroslav: Ekonomika podjetja, GV Ljubljana, 1999

Turk Ivan: Uvod v ekonomiko in gospodarske družbe, Zveza RFR Slovenije, Ljubljana, oktober 1993

Tanja Batistič, Irena Papac: Ekonomija 4, Razvojne poti slovenskega gospodarstva, Zavod RS za šolstvo, 2005

Glas Miroslav: Temelji ekonomije, DZS, Ljubljana, 1997