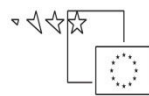




REPUBLIKA SLOVENIJA
MINISTRSTVO ZA ŠOLSTVO IN ŠPORT



Naložba v vašo prihodnost
OPERACIJO DELNO FINANCIRA EVROPSKA UNIJA
Evropski socialni sklad

EKONOMIKA POSLOVANJA

JARMILA HOJS POTOČNIK

Višješolski strokovni program: Poslovni sekretar
Učbenik: Ekonomika poslovanja
Gradivo za 1. letnik

Avtorica:

mag. Jarmila Hojs Potočnik, univ. dipl. ekon.
Abitura, Podjetje za izobraževanje, d. o. o.
Višja strokovna šola



Strokovna recenzentka:

dr. Lidija Kodrin, univ. dipl. ekon.

Lektorica:

Ana Koritnik, prof. slov.

CIP - Kataložni zapis o publikaciji
Narodna in univerzitetna knjižnica, Ljubljana

658(075.8)(0.034.2)

HOJS Potočnik, Jarmila

Ekonomika poslovanja [Elektronski vir] : gradivo za 1. letnik /
Jarmila Hojs Potočnik. - El. knjiga. - Ljubljana : Zavod IRC, 2011.
- (Višješolski strokovni program Poslovni sekretar / Zavod IRC)

Način dostopa (URL): [http://www.zavod-irc.si/docs/Skriti_dokumenti/
Ekonomika_poslovanja-Hojs_Potocnik.pdf](http://www.zavod-irc.si/docs/Skriti_dokumenti/Ekonomika_poslovanja-Hojs_Potocnik.pdf). - Projekt Impletum

ISBN 978-961-6876-19-3

260804352

CIP - Kataložni zapis o publikaciji

Izdajatelj: Konzorcij višjih strokovnih šol za izvedbo projekta IMPLETUM

Založnik: Zavod IRC, Ljubljana.

Ljubljana, 2011

Strokovni svet RS za poklicno in strokovno izobraževanje je na svoji 132. seji dne 23.9.2011 na podlagi 26. člena Zakona o organizaciji in financiranju vzgoje in izobraževanja (Ur. l. RS, št. 16/07-ZOFVI-UPB5, 36/08 in 58/09) sprejel sklep št.01301-5/2011/11-2 o potrditvi tega učbenika za uporabo v višješolskem izobraževanju.

© Avtorske pravice ima Ministrstvo za šolstvo in šport Republike Slovenije.

Gradivo je sofinancirano iz sredstev projekta Impletum 'Uvajanje novih izobraževalnih programov na področju višjega strokovnega izobraževanja v obdobju 2008-11'.

Projekt oz. operacijo delno financira Evropska unija iz Evropskega socialnega sklada ter Ministrstvo RS za šolstvo in šport. Operacija se izvaja v okviru Operativnega programa razvoja človeških virov za obdobje 2007-2013, razvojne prioritete 'Razvoj človeških virov in vseživljenjskega učenja' in prednostne usmeritve 'Izboljšanje kakovosti in učinkovitosti sistemov izobraževanja in usposabljanja'.

Vsebina tega dokumenta v nobenem primeru ne odraža mnenja Evropske unije. Odgovornost za vsebino dokumenta nosi avtor.

KAZALO VSEBINE

1	OSNOVNI EKONOMSKI PROBLEM	4
1.1	UVOD	4
1.2	EKONOMSKI PROBLEM.....	5
1.2.1	Dobrine in potrebe	5
1.2.2	Temeljna ekonomska vprašanja	7
1.2.3	Ekonomski problem in redkost virov	9
1.2.4	Ekonomski problem posameznika	9
1.3	MEJNA KORISTNOST DOBRINE.....	14
1.3.1	Teorija koristnosti	14
1.3.2	Mejna koristnost in zakon padajoče mejne koristnosti	15
1.4	POVZETEK PRVEGA POGLAVJA	17
1.5	VPRAŠANJA IN NALOGE ZA POGLOBITEV ZNANJA	17
2	POSLOVNI SISTEMI	22
2.1	UVOD	22
2.2	PRAVNOORGANIZACIJSKE OBLIKE GOSPODARSKIH DRUŽB	23
2.2.1	Samostojni podjetnik – s. p.	24
2.2.2	Osebne družbe.....	24
2.2.3	Kapitalske družbe.....	25
2.2.4	Poslovni sistemi glede na velikost	27
2.2.5	Druge oblike pravnih oseb	27
2.3	POVZETEK DRUGEGA POGLAVJA.....	29
2.4	VPRAŠANJA IN NALOGE ZA POGLOBITEV ZNANJA	29
3	POSLOVNI PROCES	30
3.1	UVOD	30
3.2	POSLOVNI PROCESI V PODJETJU.....	30
3.3	PRVINE POSLOVNEGA PROCESA.....	32
3.3.1	Prvine poslovnega procesa glede na dohodek, ki ga prejemajo lastniki	32
3.3.2	Prvine poslovnega procesa glede na vlogo v proizvodnem procesu.....	34
3.3.3	Premoženje podjetja.....	36
3.4	POVZETEK TRETJEGA POGLAVJA.....	38
3.5	VPRAŠANJA IN NALOGE ZA POGLOBITEV ZNANJA	39
4	STROŠKI	40
4.1	UVOD	40
4.2	POTROŠKI, STROŠKI, IZDATKI, ODHODKI.....	41
4.3	VRSTE STROŠKOV	42
4.4	STROŠKI AMORTIZACIJE.....	42
4.4.1	Časovno amortiziranje	43
4.4.2	Funkcionalno amortiziranje	45
4.5	STROŠKI DELA	46
4.6	STALNI IN SPREMENLJIVI STROŠKI.....	48
4.6.1	Fiksni stroški (FC)	48
4.6.2	Variabilni stroški (VC).....	52
4.6.3	Celotni stroški (TC) in obseg poslovanja.....	54
4.6.4	Mejni stroški (MC).....	55
4.6.5	Območje ekonomičnega poslovanja – prag ekonomičnosti.....	58
4.7	POVZETEK ČETRTEGA POGLAVJA	59
4.8	VPRAŠANJA IN NALOGE ZA POGLOBITEV ZNANJA	60
5	KALKULACIJE, OBLIKOVANJE CEN IN POSLOVNI IZID	62
5.1	UVOD	62

5.2	KALKULACIJA LASTNE CENE.....	62
5.2.1	Enostavna delitvena kalkulacija	63
5.2.2	Kalkulacija vezanih proizvodov	63
5.2.3	Kalkulacija s pomočjo pogojnih enot	64
5.2.4	Kalkulacija z dodatki	64
5.2.5	Kalkulacija po variabilnih stroških (direct costing)	65
5.2.6	Kalkulacija prodajne cene	66
5.3	POSLOVNI IZID	67
5.3.1	Prihodki in odhodki	67
5.3.2	Poslovni izid	68
5.3.3	Povezanost poslovnega izida z bilanco stanja	69
5.4	EKONOMSKI KAZALNIKI USPEŠNOSTI POSLOVANJA.....	70
5.4.1	Kazalnik donosnosti ali rentabilnosti	70
5.4.2	Kazalnik proizvodnosti ali produktivnosti	71
5.4.3	Gospodarnost ali ekonomičnost	72
5.5	POVZETEK PETEGA POGLAVJA	73
5.6	VPRAŠANJA IN NALOGE ZA POGLOBITEV ZNANJA	74
6	TRG IN KONKURENCA	76
6.1	UVOD.....	76
6.1.1	Kako trgi rešujejo tri ekonomske probleme	77
6.1.2	Dejavniki tržne konkurence	78
6.1.3	Značilnosti različnih trgov	80
6.2	POVPRAŠEVANJE	81
6.2.1	Sprememba povpraševanja in sprememba obsega povpraševanja	82
6.2.2	Cenovna, dohodkovna in križna elastičnost povpraševanja	84
6.3	PONUDBA	89
6.3.1	Sprememba ponudbe in sprememba obsega ponudbe	90
6.3.2	Cenovna elastičnost ponudbe	91
6.4	TRŽNO RAVNOTEŽJE	93
6.5	POVZETEK ŠESTEGA POGLAVJA	96
6.6	VPRAŠANJA IN NALOGE ZA POGLOBITEV ZNANJA	96
7	LITERATURA	98

KAZALO SLIK

Slika 1: Redke (ekonomske) dobrine	5
Slika 2: Razmerje med dobrinami, storitvami in blagom	6
Slika 3: Potrebe in njihova delitev	7
Slika 4: Temeljna ekonomska vprašanja, ki jih mora reševati vsaka družba	8
Slika 5: Strošek žrtvovane možnosti je oportunitetni strošek	9
Slika 6: Premica alternativnih možnosti potrošnje	10
Slika 7: Sprememba premice cene zaradi zvišanja dohodka	11
Slika 8: Sprememba premice cene zaradi povečanja cene dobrin	12
Slika 9: Sprememba premice cene zaradi spremembe cene obeh dobrin	13
Slika 10: Sprememba izbire potrošnika in oportunitetni strošek	14
Slika 11: Krivulja celotne koristnosti	16
Slika 12: Premica mejne koristnosti	16
Slika 13: Premik premice cene ob zmanjšanem dohodku	18
Slika 14: Sprememba premice cene zaradi spremembe cene ene dobrine	19
Slika 15: Premik premice cene v desno navzgor	20
Slika 16: Premik premice cene zaradi spremembe cene dobrin	20
Slika 17: Poslovni proces v podjetju	31
Slika 18: Poslovne funkcije v podjetju	31
Slika 19: Delitev glede na dohodek, ki ga prejemajo lastniki prvin poslovnega procesa	33
Slika 20: Prvine poslovnega procesa glede na vlogo v proizvodnem procesu	34
Slika 21: Delovna sredstva	34
Slika 22: Predmeti dela	35
Slika 23: Preoblikovanje sredstev podjetja	38
Slika 24: Amortizacija je zmanjševanje vrednosti delovnega sredstva	43
Slika 25: Fiksni stroški na enoto proizvoda ob rastočem in padajočem obsegu poslovanja ...	49
Slika 26: Absolutno fiksni stroški	50
Slika 27: Povprečni fiksni stroški	50
Slika 28: Relativno fiksni stroški	51
Slika 29: Povprečni relativno fiksni stroški	52
Slika 30: Variabilni stroški	53
Slika 31: Variabilni stroški na enoto	53
Slika 32: Fiksni, variabilni in celotni stroški	55
Slika 33: Povprečni stalni (AFC), povprečni variabilni (AVC), povprečni celotni (AC) in mejni stroški (MC)	57
Slika 34: Prag ekonomičnosti	58
Slika 35: Kako trg odgovarja na tri temeljna ekonomska vprašanja	78
Slika 36: Tržno povpraševanje po jogurtih	82
Slika 37: Porast povpraševanja po avtomobilih	83
Slika 38: Upadanje povpraševanja po avtomobilih	83
Slika 39: Sprememba obsega povpraševanja	84
Slika 40: Neelastično povpraševanje	86
Slika 41: Elastično povpraševanje	86
Slika 42: Krivulja absolutno elastičnega in absolutno neelastičnega povpraševanja	87
Slika 43: Ponudba avtomobilov	90
Slika 44: Povečanje ponudbe	90
Slika 45: Zmanjšanje ponudbe	91
Slika 46: Sprememba obsega ponudbe	91
Slika 47: Absolutno neelastična, sorazmerno elastična in absolutno elastična ponudba	92
Slika 48: Tržno ravnotežje	94
Slika 49: Sprememba tržnega ravnovesja zaradi povečanja ponudbe	95

Slika 50: Sprememba tržnega ravnovesja zaradi zmanjšanja ponudbe	95
--	----

KAZALO TABEL

Tabela 1: Lestvica alternativnih možnosti potrošnje	10
Tabela 2: Lestvica alternativnih možnosti potrošnje po povečanju cen obeh dobrin.....	12
Tabela 3: Lestvica alternativnih možnosti potrošnje po spremembi cene obeh dobrin.....	13
Tabela 4: Mejna koristnost in celotna koristnost.....	15
Tabela 5: Pravne oblike podjetij	23
Tabela 6: Osnovne razlike med s. p. in d. o. o.....	25
Tabela 7: Razdelitev družb po velikosti	27
Tabela 8: Osnovni prikaz bilance stanja.....	37
Tabela 9: Amortizacijski načrt za enakomerno časovno amortiziranje.....	44
Tabela 10: Funkcionalno amortiziranje	45
Tabela 11: Funkcionalno amortiziranje	46
Tabela 12: Obračun plače	47
Tabela 13: Absolutno fiksni stroški (FC)	50
Tabela 14: Relativno fiksni stroški (FC)	51
Tabela 15: Variabilni stroški	53
Tabela 16: Skupni stroški	54
Tabela 17: Mejni stroški	56
Tabela 18: Kalkulacija s pomočjo pogojnih enot	64
Tabela 19: Kalkulacija z dodatki	65
Tabela 20: Kalkulacija po variabilnih stroških (direct costing)	66
Tabela 21: Struktura prodajne cene	66
Tabela 22: Kalkulacija lastne cene	67
Tabela 23: Bilanca poslovnega izida	68
Tabela 24: Poslovni izid	69
Tabela 25: Povezanost bilance stanja in izkaz uspeha	70
Tabela 26: Kalkulacija s pomočjo pogojnih enot	74
Tabela 27: Izračun poslovnega izida	75
Tabela 28: Izračun poslovnega izida	75
Tabela 29: Struktura trgov po številu kupcev in prodajalcev	79
Tabela 30: Različne oblike trgov z vidika konkurence	80
Tabela 31: Vrednosti koeficientov cenovne elastičnosti	85
Tabela 32: Vrednosti koeficientov elastičnosti ponudbe.....	92
Tabela 33: Presežna ponudba, presežno povpraševanje in ravnotežje na trgu.....	94

PREDGOVOR

Spoštovani študenti,

pred vami je učbenik za predmet ekonomika poslovanja, ki je namenjen študentom v prenovljenem višješolskem strokovnem programu Poslovni sekretar. Učbenik je napisan tako, da sledi katalogu znanja in tako predstavlja pregled nad znanjem, ki bi ga naj študent dosegel pri predmetu ekonomika poslovanja.

Z razvojem gospodarstva so se spremenila tudi pričakovanja delodajalcev glede znanj in strokovne usposobljenosti poslovnih sekretarjev. Za delavce na področju pisarniškega poslovanja je ekonomsko znanje pomemben sestavni del podpore delovnim procesom v kompleksnem delovnem okolju. V času turbulentnih družbenoekonomskih razmer nam takšna znanja tudi pomagajo pri razumevanju teh problemov. Poslovni sekretar se z ekonomiko podjetja srečuje pri svojem vsakodnevnem delu, ki se prične z načrtovanjem poslovnega procesa v pisarni, gospodarni izrabi časa in načrtovanju produktivnosti dela. Zaveda se problema redkosti dobrin, zato racionalno ravna s pisarniškim materialom, električno energijo in drugimi dejavniki, ki lahko bistveno zmanjšajo stroške poslovanja. Poslovni sekretar odloča in sodeluje tudi pri nabavi človeku prijazne notranje opreme, kar pripomore k boljšemu počutju na delovnem mestu ter s tem niža stroške bolniških izostankov. Pridobiva informacije o potrebah kupcev, prodaja, pripravlja ponudbe, kalkulacije, analizira delo in stroške, predlaga vire finančnih sredstev in še bi lahko naštevali.

Učbenik predstavlja vodilno gradivo pri predmetu, ni pa edini vir, saj študenta spodbuja tudi k uporabi drugih virov, zlasti elektronskih. Vsebina je pojasnjena z mnogimi praktičnimi primeri, z vprašanji za razmislek, z dodatnimi informacijami za razumevanje besedila in z vajami za samostojno delo, ki spodbujajo študenta h kritičnemu razmišljanju o ekonomskih problemih. Vsaka zaokrožena vsebinska celota je podprta tudi z ustrezno slikovno in grafično podporo za lažje razumevanje napisanega. V uvodu vsakega poglavja je predstavljena vsebina poglavja, ob koncu pa so problemsko zastavljena vprašanja, ki so namenjena ponavljanju in preverjanju znanja.

Znaki, ki so uporabljeni v učbeniku omogočajo preglednost in približajo učno vsebino.



PRAKTIČNI PRIMER – spodbuja k lažjemu razumevanju in utrjevanju snovi



VPRAŠANJA ZA RAZMISLEK – omogočajo presojo snovi iz več zornih kotov



OPOMNIK – vsebuje dodatne informacije za razumevanje besedila



VAJE ZA SAMOSTOJNO DELO – namenjene so utrjevanju snovi

Želim vam veliko sproščenih trenutkov pri pridobivanju znanja!

Avtorica
mag. Jarmila Hojs Potočnik

1 OSNOVNI EKONOMSKI PROBLEM

V prvem poglavju boste spoznali:

- ✓ pomen izraza ekonomika,
- ✓ potrebe,
- ✓ dobrine,
- ✓ temeljna ekonomska vprašanja,
- ✓ ekonomski problem z vidika družbe in posameznika,
- ✓ premico alternativnih možnosti potrošnje,
- ✓ oportunitetne stroške,
- ✓ mejno koristnost.

Ob koncu poglavja boste razumeli:

- ✓ delovanje ekonomskih zakonitosti;
- ✓ kako redki viri zadovoljujejo neomejene človeške potrebe;
- ✓ kdaj imenujemo vrednost izgubljene možnosti oportunitetni strošek;
- ✓ kako lahko družba v okviru alternativnih ekonomskih sistemov odgovori na tri temeljna ekonomska vprašanja: KAJ, KAKO in ZA KOGA;
- ✓ kako mejna koristnost in zakon padajoče mejne koristnosti vplivata na odločitve potrošnika.

1.1 UVOD

Ekonomika je veda, ki predstavlja del našega vsakdanjega življenja, tako poslovnega kot osebnega. Pomaga nam razumeti, kako organizirati proizvodnjo, razporejanje in uporabo dobrin. Sooča nas z omejenostjo dobrin na eni strani in neomejenostjo naših potreb ter želja na drugi strani. Prisili nas, da razmišljamo o racionalnem trošenju dobrin tako, da maksimalno zadovoljimo naše potrebe. Ekonomsko razmišljanje je za sodobnega človeka nujno, saj mu pomaga uspešno poslovati v sedanjosti, enako pomembno zanj pa je, da zna pravilno predvideti bodoče dogodke, ki bi lahko vplivali na njegovo ekonomsko delovanje.



Praktični primer I/1: Omejenost dobrin

Študija organizacije Energy Watch Group je pokazala, da se bo svetovna proizvodnja surove nafte od leta 2006 do leta 2030 prepolovila (iz 81Mb/d na 39Mb/d) (http://www.energywatchgroup.org/fileadmin/global/pdf/EWG_Oilreport_Summary_10-2007.pdf). Posledice omejenosti tovrstnih dobrin bodo velike strukturne spremembe v svetovnem ekonomskem sistemu, kar bo zelo vplivalo na naše življenje.



Ali menite, da bo redukcija fosilnih goriv vplivala na spremembo potrošnih vzorcev?

Ekonomika se ukvarja z gospodarjenjem in z ekonomskimi problemi, ki nastopijo vselej, kadar ni mogoče zadovoljiti potreb, ker za to ni dovolj virov. Lahko bi tudi zapisali, da je ekonomika veda, ki proučuje rabo redkih virov, s katerimi je potrebno zadovoljiti neomejene človeške potrebe. Ti viri so delovna sredstva, predmeti dela, delovna sila, znanje, podjetnost,

ki jih avtorji tudi poimenujejo inputi, vložki, produkcijski tvorci, prvine poslovnega procesa ipd. Potrebujemo jih v poslovnem procesu in niso zastonj.

Z izrazom ekonomika oz. ekonomija (economy) razumejo Američani ekonomijo kot znanost o gospodarstvu nasploh, in sicer tako z vidika celote (makroekonomije) kot z vidika podjetja (mikroekonomija).

Predmet ekonomike podjetja (poslovnega sistema) je gospodarjenje. Z gospodarjenjem razumemo vsako zavestno dejavnost človeka, katere namen je zmanjšati omejenost dobrin za zadovoljevanje potreb.

Makroekonomika obravnava gospodarske odnose v družbi (skupna proizvodnja, družbena reprodukcija, gospodarska rast, zaposlenost, splošna rast cen oz. inflacija ipd.).

Mezoeekonomika obravnava gospodarske odnose v podjetju (ekonomika industrijskih podjetij, ekonomika bank ipd.).

Mikroekonomika se ukvarja z gospodarjenjem v gospodarskem procesu (ekonomika delovnega mesta).

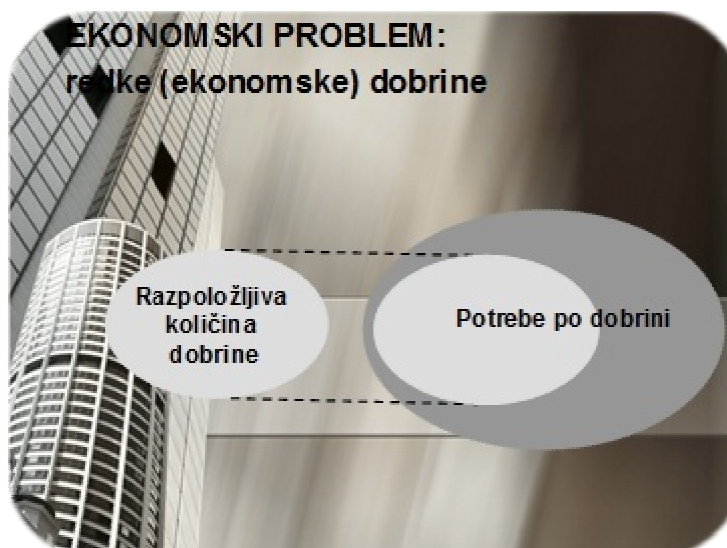


Ekonomika se ukvarja s sprejemanjem pravih poslovnih odločitev v gospodinjstvih, podjetjih in drugih organizacijah.

1.2 EKONOMSKI PROBLEM

1.2.1 Dobrine in potrebe

Vsaka družba, podjetje in vsak posameznik se spopada z osnovnim ekonomskim problemom **redkosti dobrin**. Želje in **potrebe** ljudi so namreč večje, kot je na voljo virov. Problem, ki ima svoj izvor v redkosti virov, imenujemo **ekonomski problem**, in dobrino, ki je redka, **ekonomska dobrina**.



Slika 1: Redke (ekonomske) dobrine

Vir: Lasten

Dobrine so:

- proste ali neekonomske dobrine,
- redke ali ekonomske dobrine.

Postavlja se vprašanje, kako definirati **neekonomske dobrine**. Koliko imamo prostih dobrin? Ali je zrak prosta dobrina? Načeloma da, toda če pomislimo, koliko denarja potrošimo, da gremo na »sveži zrak« v planine, na morje, v okolico mest, je lahko to vprašanje umestno.



Slovenski svetovni popotnik Tomo Križnar (<http://www.tomokriznar.com>) opisuje vojno za vodo v Afriki, ki je v Darfurju povzročila humanitarno tragedijo.



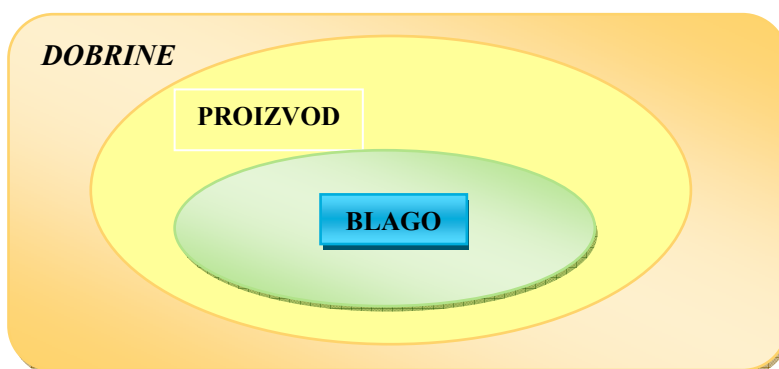
Ali je voda ekonomska ali neekonomska dobrina?

Ekonomskih dobrin ni težko definirati. Vedno bo obstajal razkorak med našimi željami in dejanskimi proizvodnimi možnostmi, da bi te potrebe zadovoljili. Tudi najbogatejši človek na svetu ne more zadovoljiti vseh svojih želja.



Rebernik (2008) navaja primer v svojem času najbogatejšega zemljana Aristotela Onassisa, ki je zbolel za kronično avtoimunsko boleznijo myasthenia gravis. Bogastvo mu je bolezen olajšalo, ni pa je pozdravilo, saj ni bilo primernega zdravila.

Zaradi omejenosti dobrin moramo z razpoložljivimi dobrinami ravnati gospodarno. Večino **dobrin**, ki jih najdemo v naravi, moramo za našo uporabo prilagoditi s proizvodnim procesom. Tako dobimo **proizvode**, v katere so vloženi delo in delovna sredstva. Proizvode in storitve, ki so namenjeni prodaji, imenujemo **blago**.



Slika 2: Razmerje med dobrinami, storitvami in blagom

Vir: Glas, 2001, 33



Gospodarjenje pomeni najučinkovitejšo porazdelitev in uporabo omejenih dobrin tako, da čim bolj zadovoljimo potrebe.

Potrebe zadovoljujemo z dobrinami in storitvami. Kadar potrebe ne moremo zadovoljiti, občutimo to kot pomanjkanje, zato iščemo sredstvo, s katerim bi zadovoljili potrebo in odstranili občutek neugodja.



Slika 3: Potrebe in njihova delitev

Vir: Lasten

Osnovne ali **primarne** potrebe so lakota, žeja, potreba po toploti, zavetju in so življenjsko nujne. Vse ostale potrebe so **sekundarne**, manj nujne. Veliko sekundarnih potreb, ki dejansko niso nujne (nova oblačila ...), pogosto ustvarja sodobna družba z namenom pospeševanja prodaje in ustvarjanja dobičkov.

Ekonomске potrebe lahko zadovoljimo z gospodarsko dejavnostjo, z izdelki in storitvami. **Neekonomskih** potreb (zrak, toplota sonca, pripadnost, prijateljstvo) z ekonomsko dejavnostjo ne moremo zadovoljiti.

Potrebe zadovoljujemo na dva načina, kot **osebne** (individualne potrebe posameznika) in kot **družbene** (zdravstvo, šolstvo, sodstvo, vojska).



Potrebo po zdravljenju v zdravilišču opredelite z vidika nujnosti potreb in možnostjo zadovoljitve z gospodarsko dejavnostjo.



Kam bi uvrstili vaše socialne, kulturne, izobraževalne in zdravstvene potrebe?



Vaje za samostojno delo

V didaktičnem gradivu Mala šola mikroekonomije (Sulčič, V., Fortič, H., Likon, B., Šadl, M., http://www.pia.si/resitve.cfm?p2=pretekli_prod&p3=ostal, 10. 1. 2011), v elektronski obliki z rešitvami, v poglavju Ekonomski problem posameznika in gospodinjstva, rešite naloge 1, 2, 5, 6, 7, 8 ter naloge od 11 do 17, ki se nanašajo na relativno redkost dobrin ter vrste potreb in dobrin.

1.2.2 Temeljna ekonomska vprašanja

Vsaka družba, pa naj bo to industrijsko razvita ali nerazvita država, mora reševati tri temeljne ekonomske probleme (Samuelson, Nordhaus, 2002, 8):

- KAJ bomo proizvajali, v kakšnih količinah in katerim dobrinam bomo dali prednost. Družbe ne morejo imeti vsega, kar hočejo. **Temeljni ekonomski problem redkosti**, ki nastane zaradi neomejenih želja in omejenih virov, nas prisili v to, da moramo izbirati. Države se morajo odločati o tem, koliko bruto družbenega produkta (BDP) bodo namenile za vojaške dejavnosti, koliko za izobraževanje, za gradnjo proizvodnih objektov, šol, bolnišnic, športnih objektov itd. oziroma ali bodo proizvajale potrošne ali naložbene dobrine.



Vsaka puška, ki so jo naredili, vsaka splavljena ladja, vsaka izstreljena raketa je za tiste, ki so lačni in nimajo hrane, v končnem smislu kraja (predsednik Dwight D. Eisenhower).

- KAKO bo družba te dobrine proizvedla? Vedeti mora, kdo bo proizvajal, katere vire in katero tehnologijo bo uporabljal? Ali bomo energijo pridobivali iz obnovljivih virov?



Slovenija je kot lastnik klasičnih energetskega virov desetkrat revnejša od povprečja v svetu, nasprotno pa je v bistveno boljšem položaju glede razpoložljivih obnovljivih virov energije. Navedite nekaj obnovljivih virov, za katere menite, da z njimi razpolaga Slovenija.

- ZA KOGA bo družba proizvajala dobrine? Koliko naj dobijo zaposleni v zdravstvu, šolstvu, sodstvu, koliko naj dobijo lastniki podjetij in upokojeanci? Gre za vprašanje delitve narodnega proizvoda med posamezna gospodinjstva in podjetja.

Na tri temeljna ekonomska vprašanja: KAJ, KAKO in ZA KOGA, lahko družba odgovori v okviru alternativnih ekonomskih sistemov. Prva možnost je, da večino ekonomskih odločitev sprejema vlada, druga možnost pa je, da odločitve sprejema trg. V večini demokratičnih držav ekonomska vprašanja rešuje trg, kar pomeni, da posamezniki in zasebne družbe sprejemajo odločitve o proizvodnji in potrošnji. Takšen sistem imenujemo **tržno gospodarstvo**. Skrajnost tržne ekonomije, v kateri se država ne vmešava v ekonomske odločitve, imenujemo **laissez-faire gospodarstvo**. Nasprotje je plansko gospodarstvo, kjer vlada sprejema vse pomembne odločitve o proizvodnji in porazdelitvi, kjer je vlada lastnica proizvodnih sredstev. Večina družb se uvršča v **mešana gospodarstva** z elementi centralnega planiranja.



V kateri družbenoekonomski sistem bi uvrstili slovensko gospodarstvo?



Kateri tip gospodarstva prevladuje v razvitih ekonomskih sistemih?



Navedite prednosti in slabosti kvalitete bivanja v obeh družbenoekonomskih sistemih.



Slika 4: Temeljna ekonomska vprašanja, ki jih mora reševati vsaka družba
Vir: Lasten



Vaje za samostojno delo

V didaktičnem gradivu Mala šola mikroekonomije (Sulčič, V., Fortič, H., Likon, B., Šadl, M., http://www.pia.si/resitve.cfm?p2=pretekli_prod&p3=ostal, 10. 1. 2011), v elektronski obliki z rešitvami, v poglavju Ekonomski problem posameznika in gospodinjstva, rešite nalogo 28, ki se nanaša na temeljna ekonomska vprašanja. V poglavju Proizvodnja in proizvodna izbira rešite še nalogo 14.

1.2.3 Ekonomski problem in redkost virov

Družbe ne morejo imeti vsega, kar hočejo. Temeljni ekonomski **problem redkosti**, ki nastane zaradi neomejenih želja in omejenih virov, nas prisili v to, da moramo izbirati med **alternativnimi možnostmi**. Ko izberemo eno izmed alternativ, zavržemo drugo možno alternativo. S tem smo se odrekli koristim zavržene alternative. **Oportunitetni strošek** je vrednost izgubljene dobrine ali storitve oz. je strošek izgubljene možnosti.

Nedvomno je hrana relativno redka ekonomska dobrina, ki je na Zemlji ne proizvedemo dovolj, da bi nasitila skoraj sedem milijard ljudi.



Ali menite, da je kljub izboljšanju materialnega blagostanja ljudi zaradi napredka tehnike in tehnologije prišlo do nastanka okoljskih problemov zaradi velike porabe naravnih virov, surovin in energije?



Pri vsaki odločitvi je potrebno razmisliti, kolikšni so dejanski oportunitetni stroški, ki jih denarna vrednost ne zajame vedno. Recimo, da se odločamo o tem, ali bo avtocesta potekala skozi delno urbanizirano naselje ali pa skozi neokrnjeno naravo. Razmislite, ali bi cena zamljišča zajela tudi škodo, povzročeno ekosistemu?



Kaj je oportunitetni strošek države, ki vlaga proračunska sredstva predvsem v nakup orožja?

1.2.4 Ekonomski problem posameznika

Ekonomski problem in s tem pogojeno soočanje z izbiro dobrin nas spremljata v vsakdanjem življenju. Kako pogosto ste v dilemi in razmišljate, ali bi del dohodka namenili vabljivim počitnicam, nakupom oblačil, obiskom koncertov ali pa bi ga raje investirali v nakup nove opreme za stanovanje, avtomobila, gospodinjstskih aparatov? Zaradi omejenosti vaših sredstev se morate odpovedati eni možnosti, da si lahko privoščite drugo dobrino. Strošek žrtvovane možnosti je **oportunitetni strošek**.



Slika 5: Strošek žrtvovane možnosti je oportunitetni strošek
Vir: Lasten



Alternativno izbiro posameznika prikazuje **premica alternativnih možnosti** **potrošnje ali premica cene**. Posameznik je pri nakupu dobrin omejen z denarjem (nominalni dohodek) in s cenami dobrin.



Praktični primer I/2: Premica alternativnih možnosti potrošnje ali premica cene

Potrošnik Tone ima 30 € dohodka, ki ga namenja nakupu samo dveh dobrin: kino vstopnic in čokolade. Cena kino vstopnice je 5 €, cena čokolade pa 2,5 €. Če ves dohodek porabi za nakup kino vstopnic, jih bo lahko kupil 6 ($6 \times 5 \text{ €} = 30 \text{ €}$). Če pa se odloči, da bo kupil samo čokolade, jih bo lahko kupil 12 ($12 \times 2,5 \text{ €} = 30 \text{ €}$). Med tema dvema skrajnostma lahko potrošnik kombinira nakupe na več načinov, kar prikazuje lestvica alternativnih možnosti potrošnje v tabeli 1. Nakupe lahko kombinira na različne načine, ne sme pa prekoračiti zneska 30 €. Tabela 1 prikazuje lestvico možnih nakupov v primeru, da porabi ves dohodek.

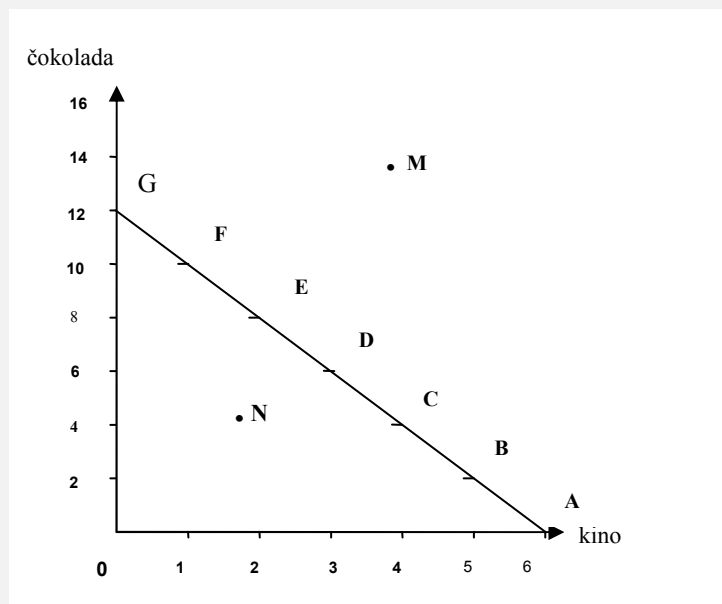
Tabela 1: Lestvica alternativnih možnosti potrošnje

Alternativne možnosti potrošnje	Kino vstopnice	Čokolade
A	6	0
B	5	2
C	4	4
D	3	6
E	2	8
F	1	10
G	0	12

Vir: Lasten

Premica alternativnih možnosti potrošnje (premica cene) ima dve lastnosti:

- pada od leve proti desni – če želi potrošnik kupiti več kino vstopnic, se mora nujno odpovedati določeni količini nakupa čokolad;
- je premica – alternativni oz. oportunitetni stroški so vedno enaki. Potrošnik se mora vedno odpovedati enaki količini čokolad, če želi kupiti eno kino vstopnico več, in obratno.



Slika 6: Premica alternativnih možnosti potrošnje

Vir: Tabela 1

Točka M leži zunaj premice alternativnih možnosti, kar pomeni, da potrošnik s svojim dohodom ne more kupiti štirih kino vstopnic in štirinajst čokolad. Zaenkrat je lahko točka M zgolj potrošnikova želja, ki pa jo lahko doseže v prihodnosti z večjim dohodom. Točka N

leži pod njegovo zmožnostjo potrošnje. Potrošnik bi lahko kupil več, a se za to ni odločil. Če potrošnik izbere točko pod premico, potem ne porabi vsega dohodka za nakup dveh dobrin, ampak ga del privarčuje. Vse ostale točke, od A do E, ki ležijo na premici alternativnih možnosti, pomenijo, da lahko potrošnik s svojim dohodkom troši natanko določeno število enot kino vstopnic in čokolad. Premica alternativnih možnosti pa se lahko v primeru, da se dohodek potrošnika poveča, pomakne v desno navzgor – proti točki M. V primeru, da se dohodek zmanjša, se premica pomakne v levo navzdol – proti točki N.



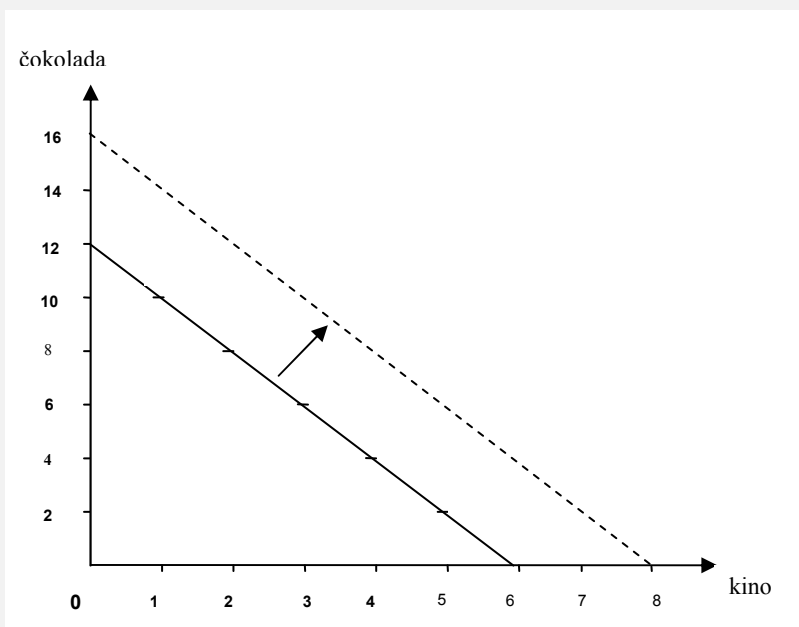
Premike premice cene lahko povzročijo:

- sprememba dohodka: povečanje ali zmanjšanje dohodka,
- sprememba cene dobrin: povečanje ali zmanjšanje cene ene ali obeh dobrin.



Praktični primer I/3: Premik premice cene zaradi povečanja dohodka

Dohodek potrošnika Toneta se je povečal s 30 € na 40 €. Ob nespremenjenih cenah lahko sedaj kupi največ 8 kino vstopnic in 16 čokolad. Premica cene se zato pomakne v desno navzgor, saj se je kupna moč potrošnika povečala.



Slika 7: Sprememba premice cene zaradi zvišanja dohodka

Vir: Tabela 1



Vaja za samostojno delo

Praktičnemu primeru I/2 dodajte tabelo (za primer glejte tabelo 1), ki ponazarja povečanje dohodka potrošnika Toneta na 40 €. Vanjo vnesite vrednosti, ki jih razberete na črtkani premici cene v sliki 7.

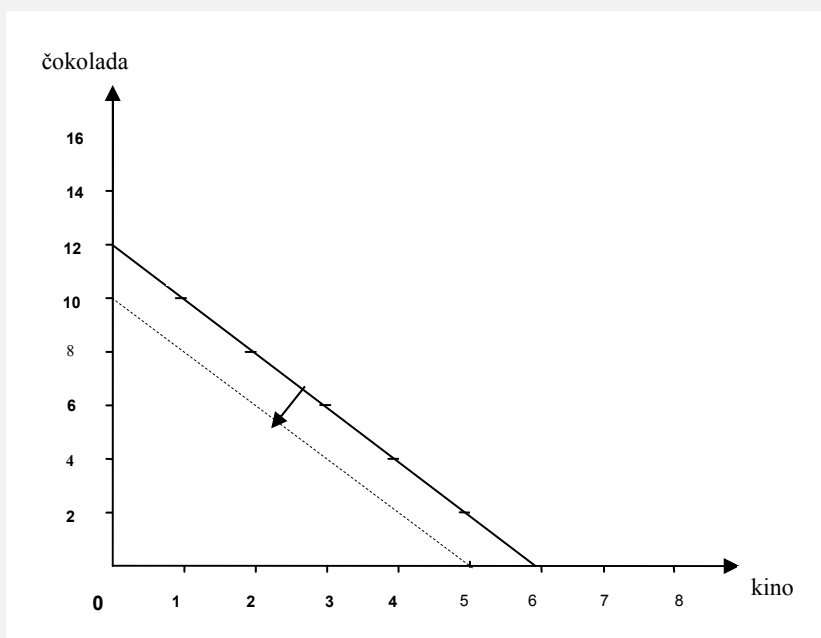


Praktični primer I/4: Premik premice cene zaradi povečanja cen dobrin

Če se ceni dobrin povečata, vzemimo npr. za 20 %, se potrošniku zniža kupna moč, saj lahko z istim dohodkom (30 €) kupi manj dobrin. Cena kino vstopnice znaša sedaj 6 €, cena čokolade pa 3 €. Premica cene se zato pomakne v levo navzdol.

Tabela 2: Lestvica alternativnih možnosti potrošnje po povečanju cen obeh dobrin

Alternativne možnosti potrošnje	Kino vstopnice	Čokolade
A	5	0
B	4	2
C	3	4
D	2	6
E	1	8
F	0	10



Slika 8: Sprememba premice cene zaradi povečanja cene dobrin
Vir: Tabela 2



Vaja za samostojno delo

Predpostavimo, da se ceni obeh dobrin zmanjšata za 10 %. Kupna moč potrošnika se v tem primeru poveča. Izračunajte nove vrednosti dobrin (za primer glejte tabelo 2) in narišite graf, ki ponazarja premik premice cene desno navzgor.

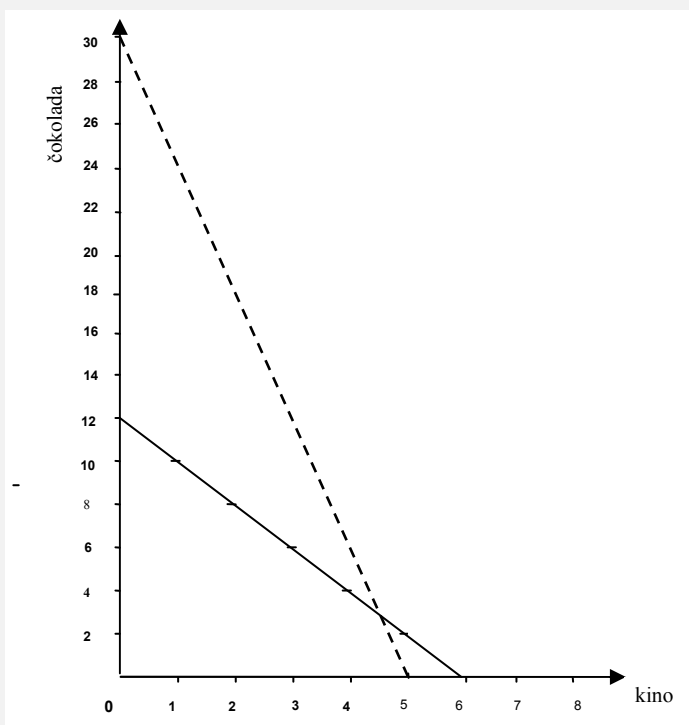


Praktični primer I/5: Premik premice cene zaradi spremembe cene obeh dobrin

Če se ceni obeh dobrin iz praktičnega primera I/1 ob nespremenjenem dohodku potrošnika 30 € spremenita, se spremeni tudi naklon premice cene. Zapišimo novo lestvico alternativnih možnosti potrošnje ob upoštevanju, da se cena kino vstopnice zviša za 20 % (nova cena je 6 €), cena čokolade pa se zniža za 60 % (nova cena je 1 €).

Tabela 3: Lestvica alternativnih možnosti potrošnje po spremembi cene obeh dobrin

Alternativne možnosti potrošnje	Kino vstopnice	Čokolade
A	5	0
B	4	6
C	3	12
D	2	18
E	1	24
F	0	30



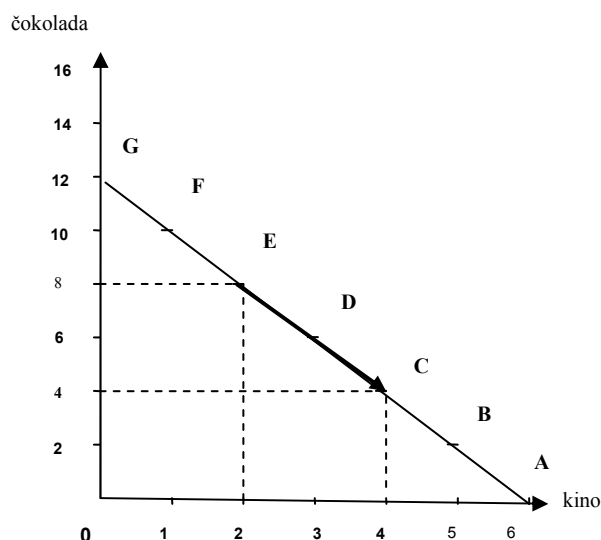
Slika 9: Sprememba premice cene zaradi spremembe cene obeh dobrin

Vir: Tabela 3



Praktični primer I/6: Sprememba izbire potrošnika in oportunitetni strošek nakupa

Potrošnik se odloči za spremembo izbire dobrin. Če pogledamo premico alternativnih možnosti potrošnje (slika 6), na podlagi podatkov iz primera I/1 vidimo, da lahko potrošnik Tone v točki E kupi 8 enot čokolade ($8 \times 2,5 \text{ €} = 20 \text{ €}$) in 2 kino vstopnici ($2 \times 5 \text{ €} = 10 \text{ €}$). Njegove želje se spremenijo, zato se odloči za zmanjšanje nakupa čokolad in povečanje nakupa kino vstopnic.



Slika 10: Sprememba izbire potrošnika in oportunitetni strošek
Vir: Tabela 1

V primeru, da se potrošnik odloči kupiti dve kino vstopnici več, skupaj torej štiri ($4 \times 5 = 20$), se mora odpovedati štirim čokoladam in si lahko privoščiti samo še štiri, namesto osem čokolad ($4 \times 2,5 \text{ €} = 10 \text{ €}$). Štiri čokolade, ki se jim mora potrošnik odpovedati, če poveča nakup kino vstopnic, imenujemo alternativni ali **oportunitetni strošek**. Potrošnik se tako zaradi nove izbire potrošnje premakne iz točke E v točko C (slika 10).



Alternativni ali **oportunitetni strošek** dobrine je količina žrtvovane dobrine B, ki se ji mora potrošnik odpovedati, če želi kupiti dodatno enoto dobrine A.



Vaje za samostojno delo

V didaktičnem gradivu Mala šola mikroekonomije (Sulčič, V., Fortič, H., Likon, B., Šadl, M., http://www.pia.si/resitve.cfm?p2=pretekli_prod&p3=ostal, 10. 1. 2011), v elektronski obliki z rešitvami, v poglavju Ekonomski problem posameznika in gospodinjstva, rešite nalogi 9, 10 ter naloge od 18 do 23.

1.3 MEJNA KORISTNOST DOBRINE

1.3.1 Teorija koristnosti

Na začetku poglavja smo omenili, da se vsaka družba, podjetje in posameznik spopada z osnovnim problemom redkosti dobrin, kajti želje ljudi so večje, kot je na voljo virov. Posledica tega je, da vsak dan sprejemamo odločitve, kako razporediti omejeni denar in čas.



Razmislite, koliko denarja boste letos namenili za počitnice in koliko denarja boste namenili posodobitvi vaše računalniške opreme? Kateri razlog bo v prid eni ali drugi odločitvi? Katera odločitev bo prevladala in zakaj?

Ekonomija pojasnjuje potrošnikovo obnašanje s temeljno trditvijo, da ljudje izberejo tiste dobrine ali storitve, ki jih najbolj cenijo. Način, kako potrošniki izbirajo med različnimi

možnostmi potrošnje, so ekonomisti opredelili kot pojem **koristnosti**. Iz pojma koristnosti so izpeljali krivuljo povpraševanja in pojasnili njene lastnosti. Koristnost opisuje **zadovoljstvo**, s katerim potrošniki vrednotijo različne dobrine in storitve.



Koristnost je subjektivno zadovoljstvo oz. korist, ki jo osebi prinese potrošnja dobrine ali storitve.

Oseba A se bo za prevozno sredstvo do delovnega mesta raje odločila za kolo kot za skuter. Kolo bo tej osebi prineslo več zadovoljstva kot pa skuter. V teoriji povpraševanja pravimo, da ljudje **maksimirajo svojo koristnost**, kar pomeni, da izberejo takšno dobrino ali storitev, ki jo imajo najraje.

1.3.2 Mejna koristnost in zakon padajoče mejne koristnosti



Praktični primer I/7: Mejna koristnost in zakon padajoče mejne koristnosti

V tabeli 4 bomo preučili primer potrošnika, ki se odpravi v slaščičarno na torte. Dokler ne naroči prvega kosa torte, je njegova koristnost enaka 0 in potreba je nezadovoljena. Prvi kos torte, ki jo poje, prinese potrošniku določeno raven zadovoljstva ali koristnosti, ki jo na lestvici označimo s 4. Kakšno zadovoljstvo prinese naslednji kos torte? Ker se potrošnikov užitek pri uživanju zmanjšuje, bo koristnost naslednjega kosa torte 3, celotna koristnost pa se bo povečala na 7. Kaj pa, ko poje še tretji, četrti in peti kos torte? Koristnost bo vedno manjša, peti kos torte mu več ne prinaša koristi.

Primer nas vodi k temeljnemu ekonomskemu pojmu mejne koristnosti. Z vsako dodatno enoto izbrane dobrine bomo dobili nekaj dodatnega zadovoljstva. Povečanje naše koristi imenujemo **mejna koristnost**.



Izraz »mejno« pomeni v ekonomiji vedno »dodatno«. Označuje dodatno koristnost, ki izhaja iz potrošnje dodatne enote dobrine.

Zakon padajoče mejne koristnosti pravi, da se mejna koristnost dobrine zmanjšuje, kadar narašča potrošena količina te dobrine. To pomeni, da celotna koristnost poraste, če potrošimo več te dobrine. **Celotna koristnost** potrošnje je enaka vsoti mejnih koristnosti. V skladu z zakonom padajoče mejne koristnosti pa se bo ta korist povečevala po vedno nižji stopnji.



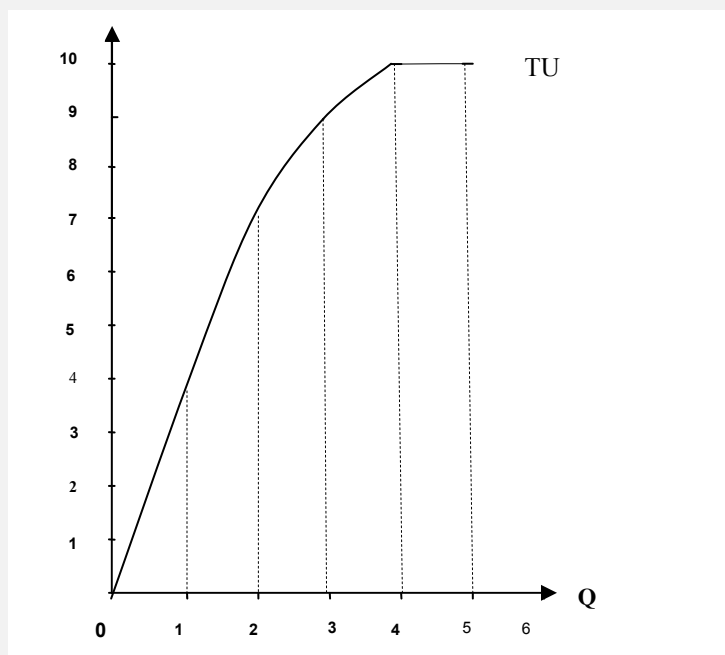
Rast koristnosti se upočasni zaradi dejstva, da se vaš užitek pri potrošnji dobrine zmanjšuje, kadar je potrošite vse več.

Tabela 4: Mejna koristnost in celotna koristnost

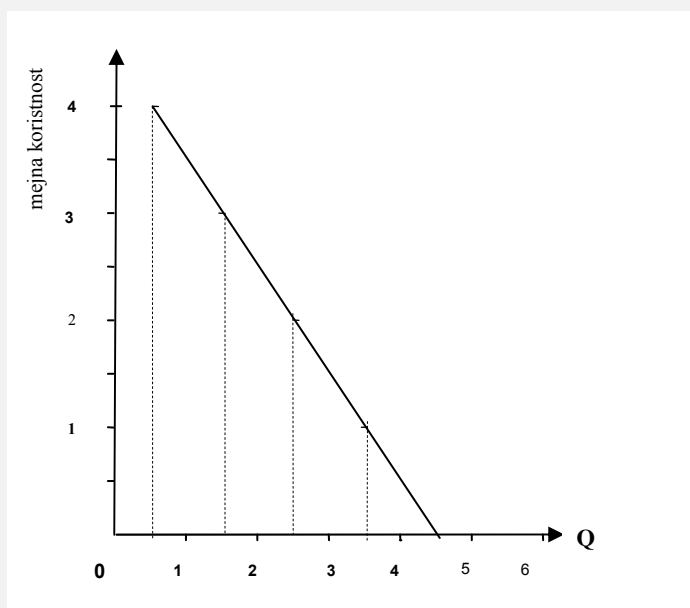
Število kosov tort (Q)	1	2	3	4	5
Koristnost posameznega kosa torte (MU)	4	3	2	1	0
Celotna koristnost vseh kosov tort (TU)	4	7	9	10	10
Mejna koristnost (MU)	3	2	1	0	

Tabela 4 prikazuje, kako mejna koristnost (MU) pada s številom zaužitih kosov torte (Q). **Mejna koristnost** prikazuje prirastek koristnosti od ene enote do naslednje enote. Vsak naslednji kos torte prinaša potrošniku manjšo koristnost, zato upada s številom zaužitih kosov tort. Prvi kos predstavlja za potrošnika koristnost 4, skupna korist je torej 4, drugi kos

predstavlja že manjšo koristnost (3), skupna koristnost je sedaj 7 ($4 + 3$), tretji kos ima koristnost 2, skupna korist je sedaj 9 ($7 + 2$) itd. Pri četrtem kosu torte pade koristnost na eno enoto in pri petem na nič enot, saj potrošnik ne občuti nobenega zadovoljstva več. **Celotna koristnost** (TU) se sicer povečuje do četrtega kosa torte, nato pa ne raste več. Dejstvo, da mejna koristnost z večjo potrošnjo pada, ponazarja **zakon padajoče mejne koristnosti**.



Slika 11: Krivulja celotne koristnosti
Vir: Tabela 4



Slika 12: Premica mejne koristnosti
Vir: Tabela 4

Slika 11 prikazuje celotno koristnost dobrine, ki raste vedno počasneje. Slika 12 prikazuje zakon padajoče mejne koristnosti: z vsako dodano enoto mejna koristnost pada.

**Vaje za samostojno delo**

V didaktičnem gradivu Mala šola mikroekonomije (Sulčič, V., Fortič, H., Likon, B., Šadl, M., http://www.pia.si/resitve.cfm?p2=pretekli_prod&p3=ostal, 10. 1. 2011), v elektronski obliki z rešitvami, v poglavju Ekonomski problem posameznika in gospodinjstva, rešite nalogo 6.

1.4 POVZETEK PRVEGA POGLAVJA

Vsako gospodarstvo, naturalno (dobrina za dobrino) ali blagovno (dobrina za denar), se srečuje z osnovnim ekonomskim problemom pomanjkanja dobrin, ki predstavlja nesorazmerje med neomejenimi potrebami in redkimi dobrinami. Ekonomika je veda, ki proučuje rabo redkih virov, s katerimi je potrebno zadovoljiti neomejene človeške potrebe. Vsaka država mora odgovoriti na tri temeljna ekonomska vprašanja: KAJ bodo proizvajali, katerim dobrinam bodo dali prednost, KAKO bodo proizvajali, katere vire in tehnologijo bodo uporabili ter ZA KOGA bodo proizvajali, kjer gre za delitev narodnega proizvoda. Ekonomski problem z vidika posameznika nam prikazuje krivulja alternativnih možnosti potrošnje. Strošek neizbrane možnosti je oportunitetni strošek. Posameznik je pri potrošnji omejen s svojimi dohodki in cenami dobrin. Z omejenimi dohodki kombinira nakupe dobrin tako, da ob porabi doseže najvišje možno zadovoljstvo in najboljše zadovolji svoje potrebe. Koristnost opisuje zadovoljstvo, s katerim potrošniki vrednotijo dobrine in storitve. Potrošniki maksimirajo svojo korist tako, da izberejo dobrino ali storitev, ki jo imajo najraje. Povečanje potrošnikov koristi imenujemo mejna (dodatna) koristnost. Zakon padajoče mejne koristnosti pravi, da se mejna koristnost dobrine zmanjšuje, kadar narašča potrošena količina te dobrine. Celotna koristnost se sicer povečuje do določene meje, vendar po vedno nižji stopnji. S temeljnim ekonomskim problemom se srečuje vsak ekonomski osebek (posameznik, podjetje, država), ne glede na količino razpoložljivih dobrin (revna, bogata gospodarstva), saj bo neravnotežje med neomejenimi potrebami in razpoložljivimi dobrinami vedno obstajalo.

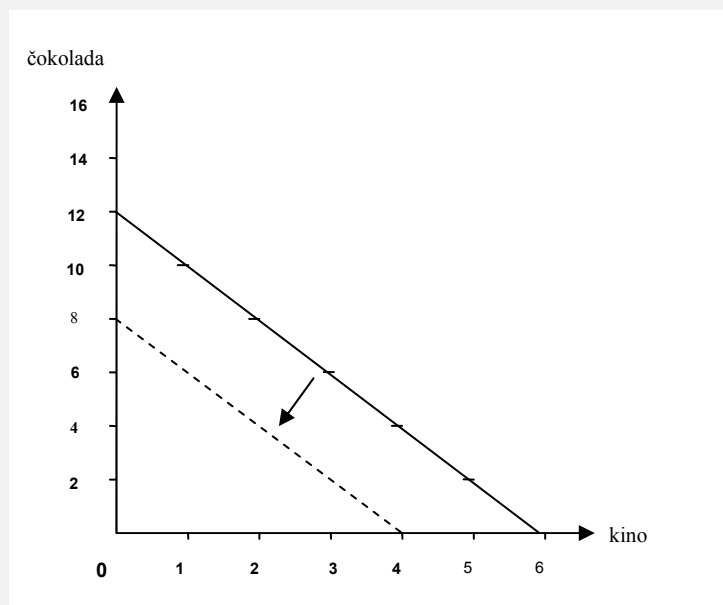
1.5 VPRAŠANJA IN NALOGE ZA POGLOBITEV ZNANJA

1. Razmislite, kako uporabljate ekonomiko v vsakdanjem življenju? Ali menite, da so znanja s področja ekonomike koristna?
2. Analizirajte redke dobrine z vašega vidika in vidika ljudi iz najrevnejših predelov sveta.
3. Kako bi razvrstili vaše potrebe po nujnosti? Ali se z leti vaše potrebe spreminjajo?
4. Avtomobilska industrija je zaradi recesije v krizi. Če bi propadli trije veliki ameriški proizvajalci – General Motors, Ford in Chrysler, bi brez dela ostalo do tri milijone delavcev. Katere posledice bi povzročil takšen dogodek?
5. Razmislite, kako bo na recesijo reagirala letalska industrija?
6. Kaj bi predstavljalo vaše alternativne stroške, če bi izbrali vsak teden tri kino predstave?
7. Opredelite omejitve, s katerimi se srečujete pri nakupih dobrin.
8. Narišite vašo krivuljo alternativnih možnosti. Definirajte del vašega dohodka, ki ga trošite za dve dobrini, za kino predstave (X) ali za gledališke predstave (Y). Opredelite tudi ceno obeh alternativnih možnosti. Izračunajte oportunitetne stroške potrošnje dodatne enote – kino predstave (X).
9. Denimo, da ste zelo bogati in zelo debeli. Opazujte, kako se obnaša celotna koristnost vsake nadaljnje enote hrane, ki jo zaužijete.

10. Preberite zapisane trditve ter nanje odgovorite z DA ali z NE:

- ___ Premožni ljudje ne poznajo problema redkosti dobrin.
- ___ Ker je izobraževanje koristno, čas, ki mu ga posvetimo, ne povzroča oportunitetnih stroškov.
- ___ Koristnost je standardizirana za večino proizvodov in storitev.
- ___ Mejna koristnost prikazuje prirastek koristnosti od ene enote do naslednje enote.

11. Ponovno si oglejte praktični primer I/2. Dohodek potrošnika Toneta se je zaradi učinkov recesije zmanjšal za 10 €. Ustvarite novo lestvico alternativnih možnosti potrošnje (primer v tabeli 1) in vanjo vnesite nove vrednosti, ki jih razberete na sliki 13.

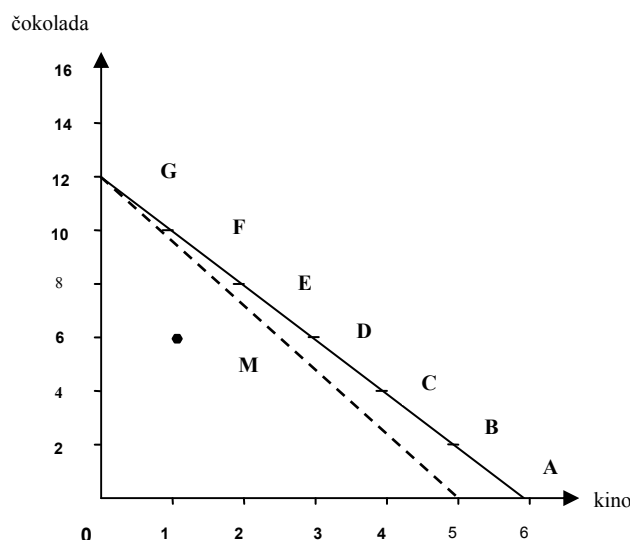


Slika 13: Premik premice cene ob zmanjšanem dohodku

Vir: Tabela 1

12. Premik premice cene zaradi spremembe cene ene dobrine ponazarja sledeči primer. Če se cena ene dobrine iz praktičnega primera I/2 ob nespremenjenem dohodku potrošnika (30 €) spremeni, se spremeni tudi naklon premice cene.

- a. Ustvarite novo lestvico alternativnih možnosti potrošnje in upoštevajte, da se cena kino vstopnice zviša za 20 % (nova cena je 6 €), cena čokolade pa ostane enaka (2,5 €).
- b. Na novi premici cene označite nove točke (od A' do F'). Pojasnite, kakšni so oportunitetni stroški prehoda iz točke C' v točko B'.
- c. Kaj pomeni, če se potrošnik nahaja v točki M in si na mesec privošči le 6 čokolad in eno vstopnico za kino?



Slika 14: Sprememba premice cene zaradi spremembe cene ene dobrine
Vir: Tabela 1

13. V primeru, da se potrošnikov dohodek dodatno obdavči, se njegova premica cene premakne (označite pravilni odgovor):
- ___ v desno navzgor
- ___ v levo navzdol
14. Katja dobi tedensko 28 € žepnine. Rada zahaja na fitnes in v slaščičarno. V spodnjo tabelo vpišite njene možne kombinacije nakupa sladice in vstopnic za fitnes, če stane sladoled 2 €, vstopnica za fitnes pa 4 €.

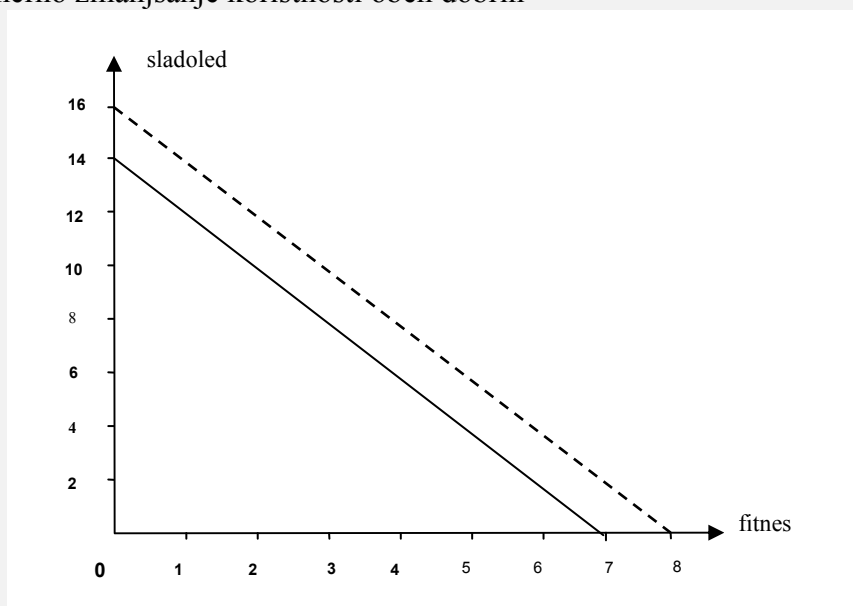
Kombinacija	Sladica	Fitnes
A		1
B		2
C		3
D		4
E		5
F		6
G		7

Narišite diagram in premico cene s podatki iz zgornje tabele.

- Pojasnite, zakaj gre v tem primeru za padajočo premico.
- Alternativni strošek nakupa ene vstopnice za fitnes znaša ___ sladici.
- Če se Katja odloči, da bo kupila 3 vstopnice za fitnes in 5 sladice, bo s svojo izbiro (podčrtajte pravilno trditev): pod premico/na premici/nad premico cene.
- V diagram vrišite novo premico, če se vstopnice za fitnes pocenijo za 1 €.
- Pojasnite vsaj en razlog za premik premice cene desno navzgor.
- Kaj lahko Katja sama stori, če želi pomakniti premico cene desno navzgor?
- Kaj se zgodi s premico cene ob naraščajoči inflaciji?
- Ali se premica cene spremeni, če se žepnina povečuje skladno z inflacijo?
- Ali se premica cene spremeni, če se Katjina žepnina zmanjša za 5 %, za enak odstotek pa se znižata tudi ceni sladoleda in fitnesa?
- Opišite primer nedosegljivih kombinacij alternativnih možnosti nakupov.

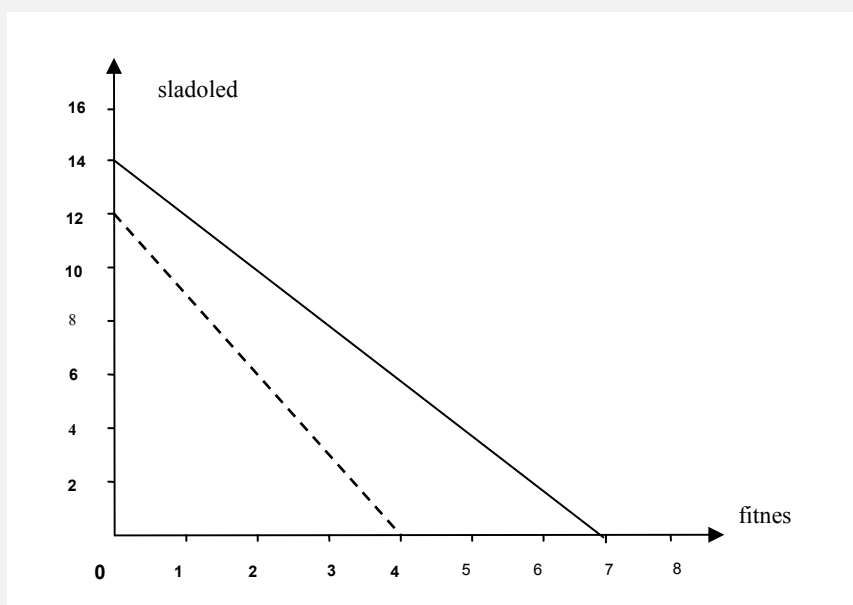
15. Katjina premica cene (podatki iz naloge 14) se je v naslednjem obdobju premaknila v desno navzgor. Izmed navedenih trditev izberite možne razloge:

- povečana žepnina
- enakomerno povečanje cen sladoleda in fitnesa
- povečanje potrebe po fitnesu ob sočasnem zmanjšanju potrebe po kino vstopnicah
- povečanje koristnosti sladoleda in fitnesa
- znižanje cen sladoleda in fitnesa za enak odstotek
- neenakomerno zmanjšanje koristnosti obeh dobrin



Slika 15: Premik premice cene v desno navzgor

16. Katjina premica cene je ob žepnini 28 € doživela še eno spremembo. Ugotovite, ali je bila sprememba zanjo pozitivna ali ne, ter obkrožite pravilni odgovor. Oglejte si sliko 16 in izberite pravilni odgovor. Premik premice pomeni:
- enakomerno znižanje cen obeh dobrin
 - povečanje koristnosti sladoleda in zmanjšanje koristnosti fitnesa
 - neenakomerno znižanje cen obeh dobrin
 - cena fitnesa se je zvišala na 7 €, cena sladoleda pa na 2,33 €
 - sladoled se je pocenil za 0,33 €, fitnes pa za 3 €
 - povečanje Katjine žepnine



Slika 16: Premik premice cene zaradi spremembe cene dobrin

17. V primeru, da znaša cena fitnesa 7 € in cena sladoleda 2,33 € (glejte sliko 16), ugotovite, koliko znašajo za Katjo oportunitetni stroški enega dodatnega obiska fitnesa?
18. Ponovno preberite podatke iz naloge 14. Ugotoviti želimo, kolikšna bi morala biti cena sladoleda in cena vstopnice za fitnes, da bi bila Katja v ravnovesju, ki bi ji dajalo najvišje možno zadovoljstvo glede nakupa obeh dobrin. Upoštevajte, da je mejna koristnost zadnje enote sladoleda 4, mejna koristnost zadnje enote fitnesa pa 6. Pri izračunu upoštevajte enačbo:

$$\frac{P_{\text{SLADOLEDA}}}{P_{\text{FITNES}}}} = \frac{MU_{\text{SLADOLEDA}}}{MU_{\text{FITNES}}}}$$

2 POSLOVNI SISTEMI

žb,
).

ce družbe;

2.1 UVOD

V vsakdanjem življenju se srečujemo s problemom redkosti dobrin, saj moramo zadovoljiti potrebe po bivališču, hrani, izobrazbi, kulturi, po informacijah itd. Paleta dejavnosti, ki jih opravljamo, zahteva različne ekonomske dobrine, ki si jih sami ne moremo zagotoviti. Z ekonomskimi dobrinami moramo gospodariti in s tem presegati neomejenost potreb. Tako kot mora gospodariti vsak posameznik, mora gospodariti vsak poslovni sistem, saj praktično ni dobrine, ki bi nam bila na voljo neomejeno. Delovanje poslovnih sistemov pa seveda določa okolje s svojimi potrebami. V slovenskem prostoru imamo nekaj močnih poslovnih sistemov, ki zadovoljujejo naše potrebe po hrani (Mercator, Žito, Fructal, Ljubljanske mlekarnе), po bančnih storitvah (NLB, Abanka Vipa, NKBM, Banka Celje), po transportnih storitvah (Intereuropa, Adria Airways), po informacijah (Delo, Večer) itd. Brez vodilnega podjetja na področju informacijske tehnologije v svetovnem merilu, Googla, pa si skoraj ne moremo zamisliti našega poslovanja. In še bi lahko naštevati.



Praktični primer II/1

Začnimo s primerom večjega slovenskega poslovnega sistema Mercator, d. d., ki je razvil gosto in razvejano maloprodajno mrežo po Sloveniji in tujini, s široko in kakovostno ponudbo za različne želje, okuse in potrebe kupcev.



Vir: <http://www.google.si/imgres?imgurl=http://www.mercator.si/file/127617ji.jpg>

Mercator, d. d., ima širok izbor ponudbe: prodajo živil, kozmetike, izdelkov za dom, tehnike, športne opreme ter storitev, kot sta gostinska in turistična ponudba. **Obstoj takšnih organizacij ima svoje razloge, kajti sami ne moremo zagotavljati vseh dobrin, ki jih potrebujemo za življenje:** večina ljudi si ne more in ne zna sama pridelati sadja, zelenjave, pridobiti mleka, izdelati obutve, sestaviti hladilnika, organizirati potovanja v eksotične kraje ipd. Zgoraj navedeni rezultati poslovnega sistema, ki jih uporabljajo kupci, so izdelki, proizvodi in storitve. Na spletni strani Mercatorja (<http://www.mercator.si/si/ponudba>) pogledajte ponudbo ter opredelite populacijo ljudi in organizacij, ki uporablja navedene izdelke in storitve.



Poslovni sistem je od okolja razmejena in zaokrožena gospodarska celota, ki se ukvarja s poslovanjem s pridobitnim (podjetje) ali nepridobitnim namenom (zavod). V poslovnih sistemih potekajo **poslovni procesi**, ki jih opravijo specializirane organizacije: majhna, srednja in velika podjetja, zasebna ali državna.

Glede na dejavnost razdelimo poslovne sisteme na:

- *proizvajalne poslovne sisteme, ki proizvajajo in prodajajo svoje proizvode;*
- *trgovske poslovne sisteme, ki kupujejo večje količine blaga in ga prodajajo končnim potrošnikom;*
- *storitvene poslovne sisteme, ki prodajajo svoje storitve.*



Na spletni strani poiščite nekaj profitnih (gospodarskih) in neprofitnih poslovnih sistemov (področje vzgoje, izobraževanja, znanosti, kulture, zdravstva, športa ...) ter opredelite osnovne razlike med njimi. Kakšna je razlika med izdelki in storitvami, ki jih proizvajajo profitni in neprofitni poslovni sistemi?

2.2 PRAVNOORGANIZACIJSKE OBLIKE GOSPODARSKIH DRUŽB

Vsak poslovni sistem pa potrebuje za uresničitev svojega poslovanja pravno-formalni okvir. Z vpisom v sodni register postane gospodarski subjekt, ki lahko nastopa v pravnem prometu. Gospodarsko dejavnost je mogoče opravljati samo v eni izmed pravnih oblik, ki jih ponuja Zakon o gospodarskih družbah.



Zakon o gospodarskih družbah lahko najdete na naslednjem spletnem naslovu:
http://www.zakonodaja.com/zakoni/vi/1/1/zgd_1/zgd_1



Podjetje je pravna oseba in gospodarska enota, ki v določeni organizacijski obliki proizvaja za trg, kombinira proizvodne dejavnike za proizvodnjo dobrin in storitev za trg, za potrebe drugih podjetij in gospodinjev.

Tabela 5: Pravne oblike podjetij

A. Samostojni podjetnik (s. p.)
Fizične osebe
B. Gospodarske družbe
Pravne osebe (razen t. d.)
Osebnne
– Družba z neomejeno odgovornostjo (d. n. o.)
– Komanditna družba (k. d.)
– Tiha družba (t. d.)
Kapitalske
– Družba z omejeno odgovornostjo (d. o. o.)
– Delniška družba (d. d.)
– Komanditna delniška družba (k. d. d.)



Več o gospodarskih družbah si lahko preberete v učbeniku Poslovno pravo (str. od 15 do 26), mag. Matjaža Kovača, na spletnem naslovu:
<http://www.impletum.zavod-irc.si/sl/gradiva/>

2.2.1 Samostojni podjetnik (s. p.)

Samostojni podjetnik je fizična oseba, ki na trgu samostojno opravlja pridobitno dejavnost kot svojo izključno dejavnost. Za obveznosti odgovarja z vsem svojim premoženjem. Slabost je težji dostop do finančnih sredstev.



Podjetnik lahko **začne opravljati dejavnost**, ko je pri AJPES (Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve, <http://www.ajpes.si>) vpisan v Poslovni register Slovenije.



Firma je oznaka, s katero podjetje nastopa v pravnem prometu, Firma je "ime, s katerim družba posluje". V firmi mora biti oznaka, ki nakazuje dejavnost družbe.



Praktični primer II/2: Firma podjetnika

OBVEZNE SESTAVINE	MOREBITNE DODATNE SESTAVINE
Peter Klepec, s. p., kleparstvo	ŽLEB
Peter Klepec, s. p., kleparstvo ŽLEB	

2.2.2 Osebne družbe

Osebno družbo lahko ustanovita že dva družabnika, ki zagotovita delež kapitala, opravita delež dela in sta seveda udeležena pri dobičku oz. izgubi in poravnavi dolgov. Družabništvo je po navadi večje podjetje, ki lažje dostopa do finančnega kapitala, v večji meri izkorišča ekonomijo obsega in lažje nagrajuje in pritegne strokovno ustvarjalne sodelavce.

Družba z neomejeno odgovornostjo (d. n. o.)

Družba z neomejeno odgovornostjo je v 76. členu ZGD-1 opredeljena kot družba dveh ali več oseb (družbenikov). Družba je pravna oseba in za svoje obveznosti odgovarja z vsem svojim premoženjem, prav tako pa so za njene obveznosti solidarno in neomejeno odgovorni vsi družbeniki z vsem svojim premoženjem. Družbo lahko ustanovita najmanj dve domači ali tuji fizični oz. pravni osebi.

Komanditna družba (k. d.)

Komanditna družba (135. člen ZGD-1) je družba dveh ali več oseb, v kateri najmanj en družbenik odgovarja za obveznosti družbe z vsem svojim premoženjem (komplementar), medtem ko najmanj en družbenik za obveznosti družbe ne odgovarja (komanditist). Pravna razmerja med družbeniki se urejajo z družbeno pogodbo.

Tiha družba (t. d.)

Tiha družba (158. člen) nastane s pogodbo, na podlagi katere tihi družbenik s premoženjskim vložkom v podjetje koga drugega pridobi pravico do udeležbe pri njegovem dobičku. Nima lastnosti pravne osebe, nima firme, nima lastnega premoženja in tudi ni vpisana v sodni register.

2.2.3 Kapitalske družbe

Kapitalske družbe temeljijo na kapitalskih vložkih enega ali več ustanoviteljev. So poslovni sistemi, v katerih poteka večina ekonomske dejavnosti v razvitih tržnih gospodarstvih. Prednosti kapitalskih družb so, da imajo najlažji dostop do večje količine kapitala.



Praktični primer II/3: Ustanovitev podjetja

Valerija je poslovna sekretarka. Že dalj časa razmišlja o ustanovitvi svojega podjetja. Ima delovno mesto, ki ne izpolnjuje njenih pričakovanj, naveličana je rutinskega pisarniškega dela, je individualistka in težko prenaša avtoriteto. Če k vsemu navedenemu doda še poslovno idejo na področju ekoloških svetovalnih storitev za področje pisarniškega poslovanja, o kateri že dolgo po malem razmišlja, je na dobri poti k ustanovitvi svojega podjetja. Poglejmo, kakšne so njene možnosti. Podjetniška ideja sicer pomeni dober začetek, vendar ni dovolj za uspeh. Valerija mora najprej preveriti, ali obstaja potencialno tržišče in ali je dovolj usposobljena, da zadovolji potrebe tega tržišča. Vedeti mora, ali podobne storitve na tržišču že obstajajo, kaj počne potencialna konkurenca, kakšna je promocija, kakšne so možnosti za oblikovanje cene takšnih storitev in končno, kakšna so tveganja. Zato pa mora svojo podjetniško idejo najprej ovrednotiti oz. napraviti poslovni načrt. Valerija se mora tudi odločiti, katera oblika podjetja je zanjo primernejša. V tabeli 6 so prikazane osnovne razlike med s. p. in d. o. o.

Tabela 6: Osnovne razlike med s. p. in d. o. o.

S. p. (samostojni podjetnik)	D. o. o. (družba z omejeno odgovornostjo)
Pravno-organizacijska oblika: fizična oseba, ki opravlja dejavnost.	Pravna oseba.
Ni ustanovnega kapitala.	Ustanovni kapital 7.500 evrov.
Samostojni podjetnik za posle odgovarja s svojim premoženjem.	Ločenost premoženja (družbeniki odgovarjajo samo s svojim deležem v družbi).
Progresivna obdavčitev, ki velja za samostojnega podjetnika, ni primerna za velike dobičke.	Primerna oblika za večje dobičke (enotna davčna stopnja za pravne osebe).
Enostavno/dvostavno knjigovodstvo ali normirani odhodki.	Dvostavno knjigovodstvo oz. računovodstvo.
Dobiček je plača, podjetnik lahko s sredstvi na računu prosto razpolaga.	Denarna sredstva na računu so "od podjetja". Dobiček se obdavči po dohodnini.
Ker je dobiček plača, se ne šteje kot strošek. V stroške pa gredo prispevki.	Plača oz. plače so strošek.
S. p. velja za nekoliko manj kredibilno obliko podjetja.	Večja kredibilnost podjetja pri poslovanju. Večja podjetja po navadi niso s. p.

Vir: <http://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/racunovodstvo>

Na njeno odločitev bo vplivala predvsem višina pričakovanega dobička, saj so stopnje obdavčitve dobička za s. p. in gospodarsko družbo zelo različne. S. p. odgovarja za poslovanje z vsem svojim premoženjem, medtem ko družbenik v gospodarski družbi odgovarja le z vloženim kapitalom. Pomembno je izpostaviti tudi dejstvo, da samostojni podjetnik lahko razpolaga s svojim prisluženim denarjem povsem prosto, kar pa ne velja za družbenika v gospodarski družbi, saj prisluženi denar ni njegov, temveč je to denar podjetja. Dobiček samostojnega podjetnika je hkrati tudi njegova plača, kar pomeni, da svoje plače ne more

uveljavljati kot strošek. Na drugi strani d. o. o. svojo plačo sam sebi izplačuje, zato mu le-ta predstavlja strošek.

Valerija se je po premisleku odločila za pot samostojne podjetnice. Na **portalu e-VEM** je poiskala vse potrebne informacije za registracijo podjetja.



Čemu je namenjena točka e-VEM?

Točka e-VEM je državni portal za podjetja in podjetnike. Najdete jo na spletnem naslovu: <http://evem.gov.si/evem>

Družba z omejeno odgovornostjo (d. o. o.)

Družbo z omejeno odgovornostjo zakon v 471. členu opredeljuje kot družbo, katere osnovni kapital sestavljajo osnovni vložki družbenikov. Na podlagi osnovnega vložka in sorazmerno z njegovo vrednostjo v osnovnem kapitalu pridobi družbenik poslovni delež, ki je izražen v odstotkih. Družbeniki za obveznosti družbe ne odgovarjajo s svojim premoženjem. Osnovne vloge so lahko v denarju, stvareh in pravicah, izraženih v denarni vrednosti.



Poslovni register Slovenije (PRS) je osrednja baza podatkov o vseh poslovnih subjektih s sedežem na območju Republike Slovenije, ki opravljajo pridobitno ali nepridobitno dejavnost. Sestavni del PRS je **sodni register**. O vpisih gospodarskih družb in drugih subjektov v sodni register odločajo registrska sodišča. O vpisih podatkov samostojnih podjetnikov in fizičnih oseb v PRS odloča **AJPES (Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve)**.

Vir: http://www.ajpes.si/Registracija_poslovnih_subjektov

Delniška družba (d. d.)

Delniško družbo zakon v 168. členu ZGD-1 opredeljuje kot družbo, ki ima osnovni kapital razdeljen na delnice. Delniško družbo lahko ustanovi ena ali več fizičnih ali pravnih oseb, ki sprejmejo statut. Delniška družba je upnikom odgovorna za svoje obveznosti z vsem svojim premoženjem. Delničarji niso odgovorni za obveznosti družbe upnikom. Delnice so vrednostni papirji. Glede na pravice iz delnic so delnice navadne (redne) in prednostne (ugodnejše).

Komanditna delniška družba (k. d. d.)

Komanditna delniška družba je družba (464. člen ZGD-1), pri kateri najmanj en družbenik odgovarja za obveznosti družbe z vsem svojim premoženjem (komplementar); komanditni delničarji, ki imajo delež v osnovnem kapitalu, pa za obveznosti družbe do upnikov ne odgovarjajo.



Katero prednost imajo kapitalske družbe pred osebnimi glede jamstva za obveznosti družbe?



Katere družbe nimajo obveznega osnovnega kapitala?



Pri katerih družbah so formalnopravni postopki glede ureditve statusa zahtevnejši?

2.2.4 Poslovni sistemi glede na velikost

Zakon o **gospodarskih družbah** (Ur. l. RS, št. 42/2006) deli družbe po velikosti na mikrodružbe, majhne, srednje velike in velike družbe.

Tabela 7: Razdelitev družb po velikosti

Velikost družbe	Povprečno število delavcev
Mikrodružba (izpolnjuje enega od dveh meril)	ne presega 10
Majhna družba (izpolnjuje enega od dveh meril)	ne presega 50
Srednje velika družba (izpolnjuje enega od dveh meril)	ne presega 250
Velika družba (vse ostale družbe, ki niso zgoraj navedene)	

Vir: Zakon o gospodarskih družbah, člen 55 (Ur. l. RS, št. 42/2006)

Najmanjša (mikro) podjetja so samostojni podjetniki. Družabništva spadajo med majhna in srednje velika podjetja, delniške družbe pa so v glavnem srednje velika in velika podjetja, kar pa ni pravilo.



Vaja za samostojno delo

Razvrstite družbe glede na pravno ureditev.

	Osebna družba	Kapitalska družba
s. p.		
d. o. o.		
d. n. o.		
k. d.		
d. d.		
k. d.		
t. d.		

2.2.5 Druge oblike pravnih oseb

Javno podjetje

Javno podjetje ureja Zakon o gospodarskih javnih službah (ZGJS) – Ur. l. RS, št. 32/1993.¹ Z gospodarskimi javnimi službami se zagotavljajo materialne javne dobrine zaradi zadovoljevanja javnih potreb, kadar in kolikor jih ni mogoče zagotavljati na trgu.

¹ ZGJS najdete na spletni strani: http://www2.gov.si/zak/zak_vel.nsf/zakposop/1993-01-1350?OpenDocument

Zavodi

Zavodi so organizacije, ki se ustanovljajo za opravljanje nalog otroškega varstva, šolstva, zdravstva in drugih dejavnosti, katerih cilj ni pridobivanje dobička. Zavod lahko ustanovi država ali lokalna skupnost (javni zavod) ali pa zasebna pravna ali fizična oseba (zasebni zavod).

Banke in zavarovalnice

Banke so specializirane organizacije za opravljanje denarnih poslov in z denarjem povezanih poslov. Gospodarski položaj bank je zelo pomemben, saj so to subjekti, v katerih se zbirajo prosta finančna sredstva. Zavarovalnice so osnovna oblika opravljanja zavarovalniških poslov. Zakon določa posebna pravila za višino začetnega varstvenega sklada v trenutku ustanovitve, njihovo poslovanje in nadzorstvo nad njihovim poslovanjem.

Zadruga

Gospodarsko gledano je zadruga organizacija, ki omogoča ali olajšuje vključevanje različnih gospodarskih subjektov, med njimi tudi majhnih in srednjih podjetnikov oz. podjetij (kmetov, obrtnikov itd.) v tržno gospodarstvo. Zadruga deluje po načelu samopomoči in je tesno vpeta v delovanje tržnega gospodarstva.

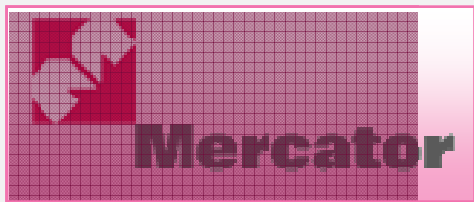
Zbornice

Zbornice so oblike združevanja podjetij. V Sloveniji deluje **Gospodarska zbornica Slovenije**,² v okviru katere deluje **Obrtna zbornica**, ki je razdeljena na več obrtnih dejavnosti. **Območna obrtna zbornica** je samostojna strokovno-poslovna organizacija, ki deluje na določenem območju. Za potrebe kmetijstva, gozdarstva in ribištva deluje v Sloveniji tudi **Kmetijsko-gozdarska zbornica Slovenije**.

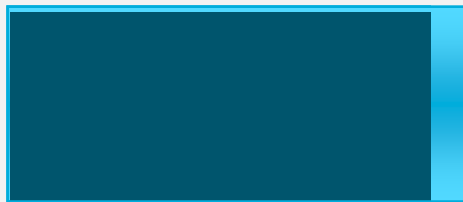


Vaja za samostojno delo

Primerjajte dva poslovna sistema.



Vir: <http://www.mercator.si>



Vir: <http://www.ukm.uni-mb.si>

Oglejte si spletni strani obeh poslovnih sistemov in odgovorite na sledeča vprašanja.

Kakšna je razlika v vodenju in upravljanju v poslovnem sistemu Mercator, d. d., in UKM ?

Kateri zakon opredeljuje pravice delničarjev v zadevah gospodarske družbe?

Katera je temeljna funkcija nadzornega sveta?

Kako sodelujeta med seboj uprava in nadzorni svet?

Kakšna je razlika med organiziranostjo UKM in Mercatorja, d. d.? Zakaj?

V čem je razlika med proizvodi in storitvami v profitnih in neprofitnih poslovnih sistemih?

Katero javno potrebo zadovoljuje UKM? Zakaj tovrstnih potreb ne zadovoljijo profitni poslovni sistemi?

² Več o Gospodarski zbornici Slovenije na spletni strani: <http://www.gzs.si/slo>

2.3 POVZETEK DRUGEGA POGLAVJA

Poslovni sistem je od okolja razmejena in zaokrožena gospodarska celota, ki se ukvarja s poslovanjem, s pridobitnim ali nepridobitnim namenom. Obstoj takšnih organizacij ima svoje razloge, kajti sami ne moremo zagotavljati vseh dobrin, ki jih potrebujemo za življenje. Gospodarsko oz. podjetniško dejavnost je mogoče opravljati samo v eni izmed pravnih oblik, ki jih ponuja zakon. Samostojni podjetnik (s. p.) je fizična oseba, gospodarske družbe pa so pravne osebe. Gospodarske družbe so osebne: družba z neomejeno odgovornostjo (d. n. o.), komanditna družba (k. d.), tiha družba (t. d.), in kapitalske: družba z omejeno odgovornostjo (d. o. o.), delniška družba (d. d.), komanditna delniška družba (k. d. d.). Druge oblike pravnih oseb so še javna podjetja, zavodi, banke in zavarovalnice, zadruga in zbornice. Prednost kapitalskih družb je ta, da družba jamči za obveznosti s svojim premoženjem, družbeniki pa ne, za razliko od osebnih družb, kjer družbeniki neomejeno jamčijo z vsem svojim premoženjem. Slabosti kapitalskih družb nasproti osebnim so še: visok osnovni kapital, zahtevnejši formalnopravni postopki glede ureditve statusa, zapleteno upravljanje in višji stroški za delovanje.

2.4 VPRAŠANJA IN NALOGE ZA POGLOBITEV ZNANJA

1. Kakšna je razlika med podjetjem in firmo?
2. Katere so prednosti delniške družbe? Zakaj bi se odločili postati delničar v uspešni delniški družbi? Katere delnice bi želeli imeti? Ali bi bilo vaše mnenje drugačno, če bi bili član upravnega odbora? Kako bi v tem primeru odmerjali dividende in zakaj?
3. Zakaj so informacije o uspešnosti poslovanja ena najpomembnejših informacij o poslovanju podjetij in drugih organizacij?
4. Primerjajte delniško družbo in družbo z omejeno odgovornostjo z vidika lastniške strukture.
5. Pojasnite vlogo komanditista in komplementarja v komanditni družbi.
6. Ali je samostojni podjetnik pravna ali fizična oseba?
7. Katere so temeljne prednosti in slabosti kapitalskih in osebnih družb?
8. Iz česa je sestavljen osnovni kapital družbe z omejeno odgovornostjo (d. o. o.)?
9. Kje in kako lahko ustanovimo d. o. o.?
10. Kaj je Poslovni register Slovenije in kaj je točka AJ PES?
11. Kakšna je razlika med navadno in prednostno delnico?
12. Katere naloge ima skupščina delničarjev?
13. Kdo imenuje člane uprave v delniški družbi?

3 POSLOVNI PROCES

V tretjem poglavju boste spoznali:

- ✓ vrste poslovnih sistemov,
- ✓ poslovni proces,
- ✓ prvine poslovnega procesa,
- ✓ premoženje podjetja.

Ob koncu poglavja boste razumeli:

- ✓ da poslovni proces lahko pomeni strateško prednost podjetja;
- ✓ kako se v poslovnem procesu odraža osnovni ekonomski problem;
- ✓ pomen procesov pri storitvah;
- ✓ kako delimo prvine poslovnega procesa glede na vlogo v poslovnem procesu in glede na dohodek, ki ga prejemajo lastniki;
- ✓ sestavo premoženja podjetja in obveznosti do virov sredstev;
- ✓ potek preoblikovanja sredstev podjetja.

3.1 UVOD



Praktični primer III/1

Ste že kdaj stali pred bančnim okencem nejevoljni, ker se stvari tako počasi odvijajo? Ste razmišljali, zakaj je dostop do storitev ponekod enostaven in hiter, na vaši banki pa morate najprej izpolniti cel kup obrazcev, pa še čakalna doba je daljša. Kljub popoldanski gneči deluje samo eno okence, bančna uslužbenka pa mora za izvedbo storitve napraviti nekoliko poti v različne dele pisarne, preden storitev zaključi. Ker ni dovolj usposobljena, mora po nasvet za izvedbo storitve še k svoji sodelavki. Posledica tega je negotovanje v čakalni vrsti za vami. Kaj se dogaja v tej banki? Kakšne rešitve bi v tem primeru predlagali vi? Ali bi bilo potrebno poslovni proces kot sistem aktivnosti izboljšati?

Poslovanje vsakega podjetja v današnjem izredno konkurenčnem obdobju postaja vedno bolj kompleksno. Dobra organiziranost poslovnih procesov je zato ključnega pomena pri uspešnem poslovanju podjetja. Podpora upravljanju poslovnih procesov vključuje razrešitev vprašanj optimalne porazdelitve opravil, njihovega načrtovanja, spremljanja, merjenja in ustreznega razreševanja nastalih težav.

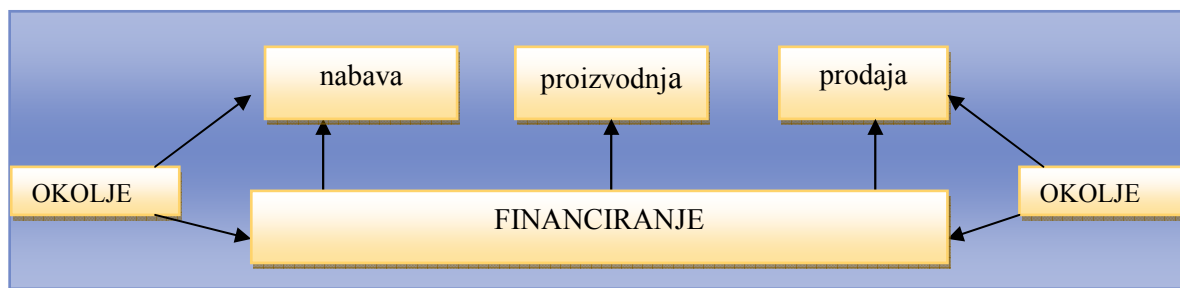


Poslovni procesi so bolj kot kdaj koli prej razumljeni kot strateška intelektualna lastnina in konkurenčna prednost. Organizacije lahko svoje poslovne procese ščitijo tudi s patenti.

3.2 POSLOVNI PROCESI V PODJETJU

Opravljanje neke dejavnosti v podjetju lahko opredelimo kot poslovni proces oz. proces reprodukcije v podjetju. Bistvo poslovnega procesa je pridobivanje prvin (inputov ali tvorcev), ki se v poslovnem procesu med seboj kombinirajo, da bi ustvarili izdelke (outpute) oz. opravili storitve (Žnidaršič, 1995, 55). Smoter podjetja je, da trajno ohranja svoje delovanje, se razvija in uresničuje temeljni cilj, to je dobiček.

Poslovni proces razdelimo v tri glavne faze.

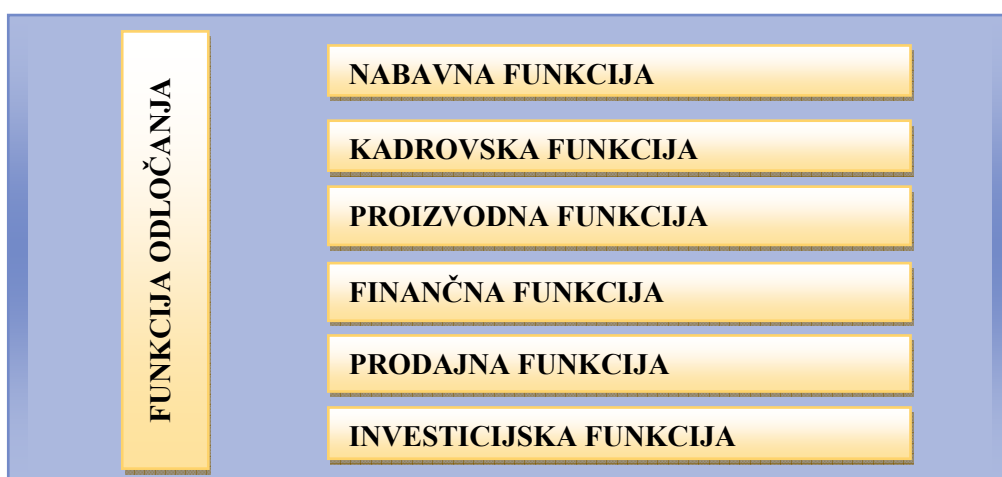


Slika 17: Poslovni proces v podjetju

Vir: Žnidaršič, 1995, 56

V fazi **nabave** se podjetje srečuje z različnimi prvinami poslovnega procesa, ki so tehnološki in informacijski vložek v poslovni proces. Izhodišče vsakega poslovnega procesa je **nabava proizvodnih dejavnikov** in s tem povezanih področij, kot so **kadrovsko področje** (nabava in usposabljanje delovne sile), **proces investiranja** (nabava delovnih sredstev) in nabava v ožjem smislu (nabava delovnih predmetov, storitev, informacij). Vsem fazam se pridružuje tudi **proces financiranja**. **Proizvodnja** je osrednja poslovna funkcija, pri kateri se prvine poslovnega procesa pretvarjajo v poslovne učinke, to je v proizvode ali storitve, ki gredo potem v prodajo. Bistvo proizvodnega procesa je transformacija vhodnih elementov v izhodne. Končna faza proizvodnega procesa je **prodaja**. Z uspešno prodajo proizvodov in/ali storitev pride podjetje do denarja, katerega del ponovno investira v nakup prvin poslovnega procesa. Faza nabave in prodaje pa zajema tudi skladiščenje predmetov dela (surovin, polproizvodov, lastne nedokončane proizvodnje ipd.) in proizvodov. Poleg naštetih poslovnih funkcij, ki sestavljajo poslovni proces v podjetju, je pomembna ključna **funkcija odločanja**, ki se nanaša na odločanje glede načrtovanja, izvajanja in nadziranja procesov v podjetju.

Celoten proces v podjetju je torej sestavljen iz poslovnih funkcij. Zgoraj navedene funkcije predstavlja slika 18.



Slika 18: Poslovne funkcije v podjetju

Vir: Lasten

-  Primerjajte dve ustanovi, ki proizvajata podobne storitve (banka, zavarovalnica). Izberite določeno storitev in ugotovite, katera se vam zdi z vidika poslovnega procesa bolj dodelana.
-  Na spletni strani poiščite štiri vrste poslovnih sistemov: proizvodni (Mariborska livarna), trgovski (Mercator) in storitveni (Wellness center) ter zavod (Zdravstveni zavod). Primerjajte med seboj njihove poslovne procese, definirajte inpute in outpute.
-  Ali je dovolj, da zaposleni poznajo samo ozek del svojega delovnega področja, ali menite, da je potrebno širše poznavanje poslovnega procesa, v katerega so vključeni?
-  Katere delovne procese pri svojem delu načrtuje, organizira in vodi poslovni sekretar?
-  Opišite delovni proces razvrščanja dokumentarnega gradiva in ravnanja z zapisi.



Vaje za samostojno delo

V didaktičnem gradivu Mala šola mikroekonomije (Sulčič, V., Fortič, H., Likon, B., Šadl, M., http://www.pia.si/resitve.cfm?p2=pretekli_prod&p3=ostal, 10. 1. 2011), v elektronski obliki z rešitvami, v poglavju Proizvodnja in proizvodna izbira, rešite nalogo 2.

3.3 PRVINE POSLOVNEGA PROCESA

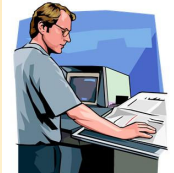
Prvine poslovnega procesa, ki jim pravimo tudi **viri, vložki, inputi, proizvodni dejavniki, proizvodni viri, produkcijski faktorji**, so osnova ekonomskega sistema in s tem gospodarjenja. V poslovnem procesu se tako odraža osnovni ekonomski problem, s katerim se spopadajo podjetja. Proizvodni dejavniki, ki jih podjetje zaposluje, so omejeni, zato mora z njimi delovati gospodarno.



Kakšna je razlika med poslovnimi procesi v gospodarstvu in negospodarstvu? V čem se razlikujeta input in output?

3.3.1 Prvine poslovnega procesa glede na dohodek, ki ga prejema lastniki

Prvine poslovnega procesa so vsa sredstva, ki vstopajo v proces proizvodnje. Glede na dohodek, ki ga prejema lastniki teh prvin, jih delimo na tri osnovne skupine: zemljo, delovno silo in kapital. Delavci prejema mezo (plačo), lastniki zemlje in drugih naravnih virov rento in lastniki kapitala dobiček ali obresti.

 Zemlja (naravni viri) pomeni naravno bogastvo na našem planetu. Zajema kmetijska in zazidljiva zemljišča, gozdove, surovine, rudna bogastva, mineralne in druge hranilne snovi v zemlji, vodne vire, rastje, živalski svet in zrak. Naravno bogastvo je le delno obnovljivo. Zemljo lahko gnojimo, posadimo nova drevesa, ne moremo pa obnoviti zalog rud, nafte.	 Delo (človeški viri) pomeni zavestno in premišljeno dejavnost človeka v proizvodnem procesu. Pri delu uporabljamo delovno silo, to so fizične, umske in moralne sposobnosti. Z razvojem tehnologije je potreb po fizični delovni sili vse manj, saj prihajajo v ospredje potrebe po izobraženi, podjetni in inovativni delovni sili.	 Kapital (proizvedeni viri) je proizvedeno bogastvo, ki ga namenimo za proizvodnjo: orodja, stroji in druga proizvodna oprema, materiali, surovine, polizdelki, stavbe, ceste, bolnišnice, vozila. Kapital je lahko tudi v obliki denarnih sredstev, s katerimi podjetnik kupi ali najame proizvodne dejavnike – denar spremeni v proizvodni kapital.
---	---	---

Slika 19: Delitev glede na dohodek, ki ga prejema lastniki prvin poslovnega procesa
Vir: Lasten



Praktični primer III/2

Rebernik (2008, 265) prvine poslovnega procesa opredeljuje kot otipljive in neotipljive vire. Nekatere inpute je povsem enostavno izraziti v denarju: računalnik je vreden 500 €, material za proizvodnjo nas je stal 35.000 € ali poslovna stavba je vredna dva milijona €. Takšni viri so **otipljivi viri**. Številnim inputom, ki jih računovodski izkazi ne zajemajo, pa ni tako lahko določiti vrednosti. Kako lahko določimo vrednost znanja ali bogatih izkušenj, s katerimi razpolagajo ljudje? Koliko so vredni podatki o kupcih, ki jih imamo shranjene v različnih podatkovnih zbirkah, ali prijateljski odnosi, ki smo jih razvili z našimi dobavitelji in strankami? Kako ovrednotiti ugled, ki si ga je podjetje pridobilo v dolgih letih delovanja? Gre za **neotipljive vire**, ki so lahko pomemben vir dobička, njihove vrednosti pa pogosto ne znamo določiti.



Številna uspešna podjetja so že zdavnaj spoznala vrednost neotipljivih virov in jih jemljejo kot enakovredne ali celo kot bolj pomembne od otipljivih virov. Razvijajo se številni novi pojmi, kot so **intelektualni kapital**, **upravljanje znanja** (knowledge mapping), **podjetnostni kapital** (entrepreneurial capital) in podobno, ki kažejo na **moč neotipljivih virov**.



Katere neotipljive vire poseduje vaša organizacija?



Katerih neotipljivih virov se lahko poslužuje poslovni sekretar na svojem delovnem mestu?

3.3.2 Prvine poslovnega procesa glede na vlogo v proizvodnem procesu

Prvine poslovnega procesa pa **glede na vlogo v proizvodnem procesu** lahko razčlenimo na delovna sredstva, predmete dela, delo in storitve (plačane drugim).



Slika 20: Prvine poslovnega procesa glede na vlogo v proizvodnem procesu

Vir: Lasten

Proizvodnja je transformacijski proces, v katerem se prvine poslovnega procesa preoblikujejo iz inputov v outpute, to je v izdelke in storitve. Pri preoblikovanju se prvine poslovnega procesa fizično obrabljajo, trošijo, starajo – govorimo o **potroških** prvin poslovnega procesa. Prvine poslovnega procesa se prav tako trošijo **vrednostno**, kar pomeni, da nastajajo **stroški**.



Prvine poslovnega procesa morajo biti na razpolago pravočasno, v pravi količini in pravilni kakovosti. Govorimo o usklajenosti prvin poslovnega procesa. Ker so prvine poslovnega procesa redke, je potrebno z njimi racionalno gospodariti (Rebernik, 2008, 266).

- **Delovna sredstva**

So prvine poslovnega procesa, ki se v procesu proizvodnje ne porabljajo, ne spreminjajo svoje oblike, temveč se obrabljajo, zato lahko sodelujejo v več proizvodnih procesih. Snovno ne prehajajo v izdelek, njihova življenjska doba je daljša, kot traja poslovni cikel.



Slika 21: Delovna sredstva

Delovna sredstva izgubljajo svojo vrednost s fizično uporabo, ki je odvisna od intenzivnosti uporabe, ter zaradi tehnološke ali ekonomske zastarelosti. Delovno sredstvo mora ustvarjati novo vrednost neke dobrine (izdelka, storitve) s čim manjšimi **potroški**. S pojavom nove tehnologije ali produktivnejših delovnih sredstev ni več sposobno konkurirati z vidika količine, kakovosti in cene. V denarju izražena vrednost obrabe se imenuje **amortizacija**.

- **Predmeti dela** (obratna sredstva)

V procesu proizvodnje sodelujejo samo enkrat, se potrošijo, med poslovnim procesom spremenijo obliko in snovno preidejo v nov izdelek (kadar gre za osnovni material) oz. ne preidejo v izdelek, kadar gre za pomožni material.



Slika 22: Predmeti dela
Vir: Lasten

V naravna bogastva (železova ruda) še ni vključena nobena dodelava. Surovine (železo) in materiali vključujejo prvo stopnjo dodelave v proizvodnem procesu. Polizdelki in nedokončani proizvodi so rezultat proizvodnega procesa, ki še ni končan. Osnovni materiali snovno preidejo v izdelek (npr. moka v kruh). Pomožni material prav tako preide v izdelek, vendar nima pomembnega vpliva na njegovo stvarno vsebino (npr. embalaža). Gorivo je potrošni material, ki snovno ne preide v izdelek, vendar je pri proizvodnji nujno potrebno.

- **Delo in delovna sila**

Delo kot prvine poslovnega procesa smo že opisali.

- **Storitve**

So neotipljiva sestavina delovnega procesa in so nujno potrebne za nemoten potek poslovnih procesov. Nekaterе storitve (lastne storitve) lahko podjetje opravi tudi samo (prevozne storitve), lahko pa jih kupi drugje.



Katere fizične, umske in moralne sposobnosti mora pri vsakodnevnem delu uporabljati poslovni sekretar? Katere sposobnosti so posebno cenjene?



Katera delovna sredstva uporabljate pri vašem delu?



Vaje za samostojno delo

V didaktičnem gradivu Mala šola mikroekonomije (Sulčič, V., Fortič, H., Likon, B., Šadl, M., http://www.pia.si/resitve.cfm?p2=pretekli_prod&p3=ostal, 10. 1. 2011), v elektronski obliki z rešitvami, v poglavju Proizvodnja in proizvodna izbira, rešite naloge 3, 4, 5 in 6.



Med katere prvine poslovnega procesa bi uvrstili (označite v razpredelnici):

	delovna sredstva	predmeti dela	delo	storitve
plastifikator				
radirka				
vhodne informacije				
pisarniški papir				
POS-oprema				
kemični svinčnik				
hišnik				
popravilo strojev				
sponke za papir				
prevozi				

3.3.3 Premoženje podjetja

Prvine poslovnega procesa, ki jih podjetje potrebuje za proizvodnjo izdelkov in storitev, podjetje nabavlja na trgu. Z razpoložljivim denarjem podjetje **kupi delovna sredstva in predmete dela**. Tako **denar dobi snovno obliko**. Ko začne podjetje proizvoditi izdelke ali storitve, s katerimi ustvarja prihodek, se delovna sredstva obrabljajo, predmeti dela se porabljajo, nastajajo stroški, ki se vračunajo v ceno proizvodov. V vrednost proizvodov so tudi vračunani **osebni dohodki delavcev**. Če podjetje proda proizvod in ne dobi takoj zanj plačila, ima do kupcev **terjatev**. Ko kupec plača proizvod, se terjatev spremeni v denar.

Oblik sredstev je veliko, saj v poslovnem procesu stalno **spreminjajo svojo pojavno obliko**. Pojavljajo se v obliki **denarja, v snovni obliki in v obliki pravic**.

Sredstva, ki jih ima podjetje, stalno spreminjajo svoje oblike, se preoblikujejo. Glede na hitrost preoblikovanja delimo sredstva na **stalna in gibljiva sredstva**:

Stalna sredstva podjetja so:

1. NEOPREDMETENA DOLGOROČNA SREDSTVA:

- dolgoročno odloženi organizacijski stroški in stroški razvoja,
- koncesije, patenti, licence, blagovne znamke,
- dobro ime podjetja itd.

2. OPREDMETENA DOLGOROČNA SREDSTVA:

- zemljišča,
- stavbe,
- stroji,
- proizvodna oprema,
- druga oprema,
- osnovna čreda,
- dolgoletni nasadi,
- opredmetena osnovna sredstva v izdelavi.

3. DOLGOROČNE AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE.

4. NALOŽBENE NEPREMIČNINE.

5. DOLGOROČNE FINANČNE NALOŽBE:

- delnice podjetja,
- dolgoročno dana posojila,
- delnice drugih podjetij,
- dolgoročni depoziti.

Gibliva sredstva podjetja so:

1. SREDSTVA ZA PRODAJO (SKUPINE ZA ODTUJITEV).
2. ZALOGE:
 - material, surovine,
 - proizvodi,
 - nedokončani proizvodi,
 - trgovsko blago.
3. KRATKOROČNE POSLOVNE TERJATVE.
4. KRATKOROČNE FINANČNE NALOŽBE:
 - kratkoročne finančne naložbe v kapital drugih podjetij (nakup delnic, pridobitev deležev),
 - kratkoročne finančne naložbe (denar, ki smo ga posodili drugim podjetjem za največ leto dni),
 - kratkoročne poslovne terjatve (terjatve do kupcev, terjatve do zaposlenih, terjatve do države),
 - kratkoročni depoziti.
5. DENARNA SREDSTVA (gotovina v blagajni in prejeti čeki, sredstva v banki).
6. KRATKOROČNE AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE.

Na aktivi je prikazano premoženje, s katerim ustvarjamo dobiček. Na pasivi so prikazani finančni viri za premoženje na aktivi. Pasivna stran bilance stanja odgovarja na vprašanje, čigavo je premoženje, od kod izvira. Viri sredstev nam torej povedo, ali je premoženje last lastnikov kapitala ali je izposojeno.

Tabela 8: Osnovni prikaz bilance stanja

AKTIVA	PASIVA
Sredstva (premoženje)	Obveznosti do virov sredstev so: • obveznosti iz naslova kapitala, • obveznosti iz naslova dolgov, • obveznosti iz naslova časovnih razmejitev.



Strukturo bilance stanja gospodarske družbe si lahko ogledate na spletni strani:
http://www.pavliha.org/razlaga_bilanca_podatki.htm

Če z vidika sredstev poznamo kapital in dolgove in če upoštevamo, da imamo do virov sredstev obveznosti, lahko zapišemo t. i. **računovodsko enačbo**:

sredstva (premoženje) = obveznosti do virov sredstev

sredstva (premoženje) = kapital + dolgovi



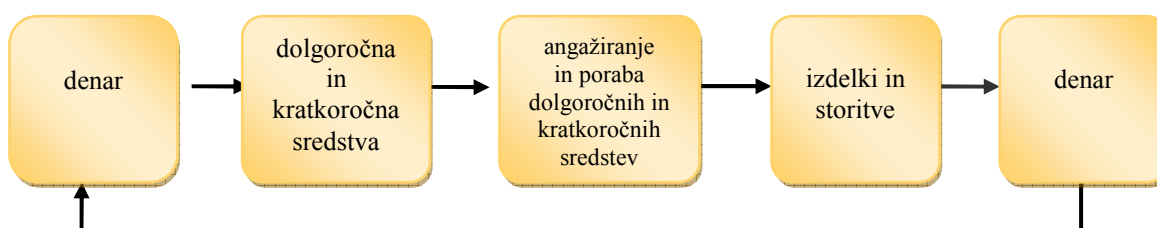
Vaja za samostojno delo

V povzetku revidiranega letnega poročila Poslovnega sistema Mercator, d. d., si na strani 74 oglejte bilanco stanja ter razmerje med sredstvi in obveznostmi do virov sredstev. Ali v tem primeru velja zgoraj zapisana enačba?

Podatke najdete na spletni strani:

http://www.google.si/search?sourceid=navclient&hl=sl&ie=UTF-8&rlz=1T4GGLL_enSI361SI362&q=bilanca+stanja+mercator

Premoženje podjetja se nenehno preoblikuje iz denarne v stvarno obračunsko obliko, ki jo imenujemo **transformacijski proces**.



Slika 23: Preoblikovanje sredstev podjetja
Vir: Rebernik, 2008, 280

Za dolgoročna sredstva je značilno, da imajo dobo preoblikovanja daljšo od enega leta in svojo vrednost postopoma prenašajo na končni učinek. Kratkoročna sredstva pa se praviloma preoblikujejo večkrat. Višina kratkoročnih sredstev je tesno povezana s tipom proizvodnega procesa.

3.4 POVZETEK TRETJEGA POGLAVJA

Opravljanje neke dejavnosti v podjetju lahko opredelimo kot poslovni proces oz. proces reprodukcije v podjetju. Poslovni procesi so bolj kot kdaj koli prej razumljeni kot strateška intelektualna lastnina in konkurenčna prednost. Poslovni proces lahko razdelimo v tri glavne faze: nabavo, proizvodnjo in prodajo. Celoten proces v podjetju je sestavljen iz poslovnih funkcij: nabavne, kadrovske, proizvodne, finančne funkcije ter funkcije odločanja. Prvine poslovnega procesa so vsa sredstva, ki vstopajo v proces proizvodnje. Glede na dohodek, ki ga prejemajo lastniki teh prvin, jih delimo na tri osnovne skupine: zemljo, delovno silo in kapital. Prvine poslovnega procesa pa glede na vlogo v proizvodnem procesu lahko razčlenimo na delovna sredstva, predmete dela, delo in storitve (plačane drugim). Glede na hitrost preoblikovanja delimo sredstva na stalna in gibliva sredstva. Če z vidika sredstev poznamo kapital in dolgove in če upoštevamo, da imamo do virov sredstev obveznosti, lahko zapišemo t. i. računovodsko enačbo: premoženje = obveznosti do virov sredstev.

3.5 VPRAŠANJA IN NALOGE ZA POGLOBITEV ZNANJA

1. Predstavljajte si, da ste lastnik podjetja za proizvodnjo sadnih sokov. Razmislite in opišite, kako bi potekal poslovni proces. Katere prvine poslovnega procesa bi potrebovali?
2. Kako bi potekala funkcija skladiščenja v zgornjem primeru? Zamislite si vse faze procesa skladiščenja, to je od nabave do vstopa v proizvodni proces.
3. Kaj je izhodišče vsakega poslovnega procesa?
4. Kateri naravni viri so pomembni za pridelovalce jabolk?
5. Analizirajte delovna sredstva in predmete dela v primeru dolgoletnih nasadov jabolk.
6. Opišite, kako bi potekal proces transformacije (preoblikovanja) sredstev v podjetju za proizvodnjo sadnih sokov. Zakaj je podjetništvo poseben proizvodni dejavnik?
7. Razmislite, kako storitve podpirajo nemoten potek dela v vašem podjetju. Navedite, katere storitve bi bile potrebne za dodatno izboljšanje delovnega procesa.
8. Poslovni sistem Wellness, d. o. o., ima sledečo sestavo sredstev: vrednost stavbe z notranjimi in zunanjimi bazeni 450.000 €, nabavna vrednost notranje opreme za izvajanje dejavnosti 170.000 €, kratkoročne terjatve do kupcev 2.500 €, licenca 50.000 €, kratkoročna finančna naložba 15.000 €, zaloge materiala za wellness dejavnost 8.000 € in gotovina v blagajni 500 €. Vaša naloga je, da opredelite, katera sredstva so dolgoročna in katera kratkoročna, ter jih prikažete v tabeli.
9. Na spletni strani:
http://lp2009.gorenjegroup.com/jart/GOAR09/html/sl/index.jart?structure_id=1262080304331, preberite poslovno poročilo družbe Gorenje, d. d., in ugotovite, zakaj se je v letu 2009 zmanjšala vrednost dolgoročnih in kratkoročnih sredstev. Na sliki si oglejte tudi strukturo sredstev in njihovo spremembo iz leta 2008 na leto 2009.

4 STROŠKI

V četrtem poglavju boste spoznali:

- ✓ razliko med stroškom, potroškom, izdatkom in odhodkom,
- ✓ naravne in izvirne vrste stroškov,
- ✓ načine obračuna amortizacije,
- ✓ kako je sestavljena plača,
- ✓ značilnosti stalnih in variabilnih stroškov,
- ✓ prag ekonomičnosti kot območje ekonomičnega poslovanja in
- ✓ pomen mejnih stroškov.

Ob koncu poglavja boste razumeli:

- ✓ da je potrošek strošek, pomnožen s ceno prvine poslovnega procesa;
- ✓ da izdatek pomeni zmanjševanje denarnih sredstev podjetja oz. odliv denarja;
- ✓ da so odhodki stroški, ki so zajeti v prodanih poslovnih učinkih;
- ✓ kako se obračuna: časovno, enakomerno časovno, padajoče časovno, naraščajoče časovno in funkcionalno amortiziranje;
- ✓ kako spremenljivi stroški reagirajo na vsako spremembo obsega dejavnosti;
- ✓ kako se skupni stroški pojavljajo v poslovnem procesu pri različnem obsegu dejavnosti;
- ✓ kako dobimo povprečne stroške na količinsko enoto oz. lastno ceno poslovnega učinka;
- ✓ pomen praga ekonomičnosti in
- ✓ pomen mejnih stroškov za poslovanje podjetja.

4.1 UVOD

Ah, ti stroški! Z njimi se srečujemo vsepovsod. Spremljajo nas na vsakem koraku. Ali vam nadrejeni nenehno ponavljajo, da je treba znižati stroške pisarniškega poslovanja? Tukaj je nekaj nasvetov, ki vam bodo pomagali upravičiti njihova pričakovanja (Hojs Potočnik, 2010, 150):

- *pozorni morate biti na porabo papirja, kar pomeni, da namesto tiskanih obrazcev uporabljate elektronsko obliko oz. tiskate le najnujnejše zadeve;*
- *tiskajte obojestransko in zmanjšajte velikost besedila na 80 odstotkov običajne velikosti;*
- *dokumente pošiljajte v elektronski obliki, po e-pošti;*
- *v pisarniških prostorih določite minimalno temperaturo hlajenja oz. izklopite klimatske naprave ob dogovorjeni uri;*
- *ni dovolj, da izključite računalnik (off) pred odhodom iz delovnega mesta, treba ga je izključiti tudi iz omrežja;*
- *če računalnika med delovnim časom dlje časa ne uporabljate, nastavite stanje mirovanja (stand-by);*
- *ugašajte luči in izrabite naravno svetlobo;*
- *uporabljajte pisarniški material za pisanje, ki omogoča ponovno polnjenje (nativna peresa, flomastre, kroglična pisala, patentne svinčnike) in jih tudi zares ponovno napolnite.*

*V delovnem procesu, pri proizvodnji izdelkov ali opravljanju storitev so uporabljene prvine poslovnega procesa. Pri nabavi materiala se podjetje najprej sreča z **izdatki**, zaradi zmanjšanja denarnih sredstev. V proizvodnem procesu nastanejo **stroški**. Delovna sredstva se obrabljajo, delovni predmeti in storitve se porabijo, prav tako se porablja energija delavca. Pojem stroškov je torej tesno povezan s **potroški** prvin poslovnega procesa.*



Praktični primer IV/1

Podjetje v roku enega leta proizvede 2000 koles po ceni 100 €. Stroški, povezani s proizvodnjo enega kolesa, so 50 €. Celotni stroški, povezani s proizvodnjo celotne količine koles, so $50 \times 2000 = 100.000$ €. Podjetje je prodalo 1200 enot. Odhodki so stroški, ki se nanašajo na teh 1200 enot, in torej znašajo $1200 \times 50 \text{ €} = 60.000 \text{ €}$.

Zato vse opredelitve stroškov izhajajo iz uporabe prvin poslovnega procesa. V konkurenčnem gospodarstvu morajo biti stroški praviloma manjši od vrednosti poslovnega učinka, saj je eden temeljnih ciljev poslovanja poslovnega sistema ustvarjanje pozitivnega poslovnega izida.

4.2 POTROŠKI, STROŠKI, IZDATKI, ODHODKI

Potroški so količinska poraba ali obraba prvin poslovnega procesa. Potroške merimo v količinskih merskih enotah.

Strošek je tesno povezan s potroškom, saj je opredeljen s porabljeno količino prvine poslovnega procesa in s ceno porabljene prvine.

$$\text{strošek} = \text{potrošek} \times \text{cena}$$



Stroški v načelu niso nič drugega kot cenovno (vrednostno) izraženi potroški delovnih sredstev, delovnih predmetov, dela in storitev. Izražajo se v denarju.



S katerimi stroški se poslovna sekretarka srečuje pri delu v pisarni? Razmislite o delovnih sredstvih, ki jih uporabljate pri svojem delu.

Izdatek pomeni zmanjševanje denarnih sredstev podjetja oz. odliv denarja in lahko nastane neodvisno od stroška ali pa je strošek istočasno izdatek. Npr.: podjetje nabavi material za nabavo blaga, ga plača, vendar ga ne porabi takoj, zato ga skladišči. Ker je blago na zalogi, je izdatek nastal, ne pa tudi strošek. Lahko pa podjetje nabavi material, ga porabi in plača kasneje. Tako je strošek nastal pred izdatkom.

Odhodki so stroški, ki so zajeti v prodanih poslovnih učinkih. Razlikovati moramo odhodke od stroškov. Stroški nastajajo v proizvodnji v zvezi z ustvarjanjem poslovnih učinkov, medtem pa odhodki nastajajo v zvezi s prodajo poslovnih učinkov. Odhodki so le tisti stroški, ki se nanašajo na prodane količine izdelkov ali storitve.



Stroški in izdatki so običajno povezani, pri čemer lahko nastane strošek pred izdatkom ali izdatek pred stroškom, teoretično pa seveda lahko nastaneta tudi hkrati. Možno je, da imamo strošek, ki ne bo nikoli izdatek, in da imamo izdatek, ki ne bo nikoli strošek.



Razmislite o naslednjih primerih in navedite: strošek, ki nastane pred izdatkom, izdatek, ki nastane pred stroškom, strošek, ki ne bo nikoli izdatek, in izdatek, ki ne bo nikoli strošek.

4.3 VRSTE STROŠKOV

Znanje o različnih razvrstitvah stroškov omogoča lažje razumevanje odzivnosti stroškov na različne pogoje gospodarjenja. Proučevanje posameznih skupin stroškov omogoča lažje spoznanje njihovih vsebin ter na ta način njihov vpliv na poslovni uspeh podjetja.

Naravne vrste stroškov izvirajo iz splošne opredelitve, da so stroški vrednostno izraženi potroški prvin poslovnega procesa, zato jih delimo na stroške delovnih sredstev, stroške predmetov dela, stroške storitev in stroške dela. Taka razvrstitev pa ni najprikladnejša za evidenco, načrtovanje in obračune stroškov.

Izvirni stroški, ki jih imenujemo tudi primarni, so vsi tisti stroški, ki nastanejo in se pojavljajo v svoji prvotni obliki. Za te stroške lahko ugotovimo območje nastanka ali stroškovnega nosilca, zaradi katerega so nastali. Izvirni stroški so:

- stroški materiala,
- stroški storitev,
- stroški amortizacije in
- stroški dela.

Podrobneje si bomo ogledali stroške amortizacije in stroške dela.



Vaja za samostojno delo

Poslovne odhodke skupine Ljubljanske mlekarne, ki zajemajo stroške blaga, materiala in storitev, stroške dela, odpise vrednosti in druge poslovne odhodke, si oglejte v Analizi uspešnosti poslovanja na spletni strani: <http://lp2009.l-m.si/2.5.1.html>
Kateri delež stroškov je največji?

Izračun stroškov glede na spremembo v obsegu poslovanja podjetja zahteva delitev na **stalne in spremenljive stroške**, ki si jih bomo tudi podrobneje ogledali.

Ker je v literaturi in praksi veliko različnih razvrstitev stroškov, na tem mestu navajamo le najprimernejše za naše namene.

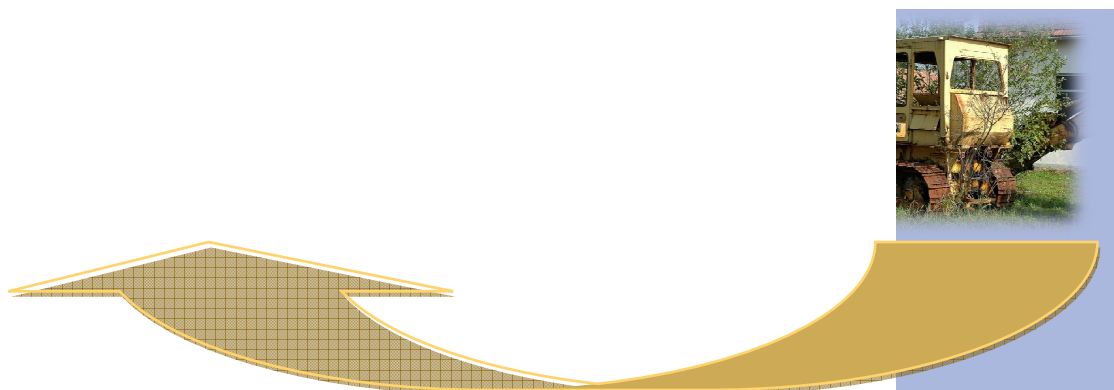
4.4 STROŠKI AMORTIZACIJE

Delovnim sredstvom se znižuje njihova vrednost zaradi naravnega, fizičnega in ekonomskega staranja. Amortiziranje pomeni nadomeščanje izgubljene vrednosti delovnega sredstva. Delovno sredstvo tako po določenem času nima več vrednosti, zato je potrebno izgubljeno vrednost nadomestiti.



Podjetje nadomesti obrabljeno sredstvo z novim tako, da upošteva amortizacijski odpis kot strošek delovnih sredstev pri oblikovanju prodajne cene izdelka ali storitve.

Za vsa delovna sredstva je značilno postopno zmanjševanje vrednosti, ne glede na to, ali obratujejo ali ne. Amortizacija se obračunava od nabavne vrednosti delovnih sredstev.



Slika 24: Amortizacija je zmanjševanje vrednosti delovnega sredstva
Vir: Lasten

Ločimo dva načina amortiziranja delovnih sredstev:

- časovno amortiziranje (enakomerno, padajoče, rastoče amortiziranje),
- funkcionalno amortiziranje.

4.4.1 Časovno amortiziranje

Časovni način amortiziranja temelji na življenjski dobi delovnih sredstev. Izhajamo iz predpostavke, da so to prevladujoči zunanji dejavniki (tehnične lastnosti, tehnološki razvoj, naravne sile ...), zato je amortizacija pretežno funkcija časa. Pri časovnem načinu amortiziranja je znanih več metod obračuna amortizacije:

- enakomerno (linearno) časovno amortiziranje,
 - padajoče (degresivno) amortiziranje,
 - rastoče (progresivno) amortiziranje.
- **Enakomerno (linearno) časovno amortiziranje**

Ta metoda je najbolj znana. Predpostavlja enakomerno zmanjševanje vrednosti delovnih sredstev v vsej življenjski dobi tako, da upoštevamo dejstvo, da je potrebno zbrati 100 % njegove vrednosti.

Letno amortizacijsko stopnjo (AMs) izračunamo iz recipročne vrednosti življenjske dobe.

$$AMs = \frac{100 \%}{\text{življenjska doba}}$$

Letni amortizacijski znesek (Letna AM) pa pri enakomernem časovnem amortiziranju izračunamo tako, da nabavno vrednost delovnega sredstva delimo s predvideno življenjsko dobo delovnega sredstva.

$$\text{letna AM} = \frac{\text{nabavna vrednost}}{\text{življenjska doba}}$$

ali

$$\text{etna AM} = \text{nabavna vrednost} \times AMs$$

Neodpisano vrednost izračunamo tako, da od nabavne vrednosti odštejemo letni znesek amortizacije (popravek vrednosti). Neodpisana vrednost nam pove, kolikšen je še neodpisan del vrednosti delovnega sredstva.



Praktični primer IV/2

Nabavna vrednost delovnega sredstva znaša 20.000 €. Predvidena življenjska doba je 5 let. Zapišimo letno amortizacijsko stopnjo in znesek amortizacije, če gre za enakomerno časovno amortiziranje.

$$AMs = \frac{100\%}{5} = 20\% \quad \text{Letna AM} = \frac{20.000 \text{ €}}{5 \text{ let}} = 4.000 \text{ €/leto}$$

Tabela 9: Amortizacijski načrt za enakomerno časovno amortiziranje

Leto	Nabavna vrednost (€)	Amortizacijska stopnja v %	Letni znesek amortizacije (€)	Neodpisana vrednost (€)
1	20.000	20	4.000	16.000
2	20.000	20	4.000	12.000
3	20.000	20	4.000	8.000
4	20.000	20	4.000	4.000
5	20.000	20	4.000	0
skupaj		100	20.000	

Vidimo, da sta amortizacijska stopnja in letni amortizacijski znesek pri dani nabavni vrednosti vedno enaka. Enakomerna metoda je zelo enostavna in razumljiva, zato jo v praksi veliko uporabljajo. Ne moremo pa trditi, da je intenzivnost uporabe delovnega sredstva enakomerna skozi celotno življenjsko dobo, tako da tudi trošenje ni enakomerno.



Ugotovite, za katera poslovna sredstva v vaši organizaciji uporabljate enakomerno časovno amortiziranje. Ugotovite vzrok za takšen način amortiziranja.

- **Padajoče (degresivno) časovno amortiziranje**

Pri uporabi te metode amortiziramo največji znesek v začetku življenjske dobe, v kasnejših letih pa vedno manjše zneske.



Ali menite, da je padajoče časovno amortiziranje primernejše za ekonomsko in tehnično zastarane delovnih sredstev?



Kakšen način amortiziranja je najprimernejši za pisarniške multifunkcijske naprave, ki v enem omogočajo tiskanje, skeniranje, kopiranje ipd.

- **Naraščajoče (progresivno) časovno amortiziranje**

Ta metoda predvideva, da bodo delovna sredstva v začetku življenjske dobe izkoriščena slabše, in sicer zaradi vzrokov, kot sta neusposobljenost delavcev za delo z novo opremo oz. tehnologijo ali nezadostna prodaja novega proizvoda, ki ga kupci še ne poznajo ipd.



V kmetijstvu, npr. pri dolgoletnih nasadih, pridelek z leti narašča. Ali menite, da je potrebno za dolgoletne nasade uporabiti progresivno časovno amortiziranje?

4.4.2 Funkcionalno amortiziranje

Pri tem načinu amortiziranja izhajamo iz domneve o prevladujoči vlogi fizične obrabe. Ta način amortiziranja je dokaj realen, saj je obraba delovnega sredstva tesno povezana z njegovo uporabo in intenzivnostjo koriščenja. Zato pri funkcionalnem amortiziranju poiščemo mersko enoto, s katero ugotavljamo, koliko teh enot je možno izdelati (opraviti), preden bo delovno sredstvo iztrošeno. Merske enote so lahko: **število izdelkov, število opravljenih ur, prevoženi ton kilometri, število opravljenih storitev.**

Amortizacijo na mersko enoto izračunamo po obrazcu:

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

Z množenjem dejanske količine oz. števila merskih enot in amortizacije na enoto dobimo amortizacijo v nekem časovnem (obračunskem) razdobju (meseču, letu).

$$\text{letna AM} = \frac{AM}{e} \times \text{število merskih enot v posameznem letu}$$



Praktični primer IV/3

Nabavna vrednost delovnega sredstva znaša 60.000 €. Predvidevamo, da se bo delovno sredstvo amortiziralo v petih letih po opravljenih 12.000 urah obratovanja. V prvem letu bo obratovalo 2.400 ur, v drugem 2.500 ur, v tretjem 2.200, v četrtem 2.600 in v petem 2.300. Napravimo amortizacijski načrt za delovno sredstvo.

Najprej izračunamo amortizacijo na enoto:

$$AM/e = \frac{60.000 \text{ €}}{12.000 \text{ ur}} = 5 \text{ €/uro}$$

Tabela 10: Funkcionalno amortiziranje

Leto	Obratovalne ure	Vsota obratov. ur	Amortizacija na enoto (€)	Letni znesek amortizacije (€)	Neodpisana vrednost (€)
1	2.400	2.400	5	12.000	48.000
2	2.500	4.900	5	12.500	35.500
3	2.200	7.100	5	11.000	24.500
4	2.600	9.700	5	13.000	11.500
5	2.300	12.000	5	11.500	0
skupaj	12.000			60.000	



Praktični primer IV/4

Nabavna vrednost tovornjaka nosilnosti 5 ton znaša 80.000 €. V petih letih bomo z njim opravili 500.000 km. V prvem letu 100.000 km, v drugem letu 150.000 km, v tretjem letu 100.000 km, v četrtem letu 100.000 km in v zadnjem letu 50.000 km. Izdelajte amortizacijski načrt.

Izračunamo amortizacijo na enoto:

$$AM/e = \frac{\text{nabavna vrednost}}{\text{št. merskih enot v življenjski dobi}} = \frac{80.000 \text{ €}}{500.000 \text{ km} \cdot 5 \text{ t}} = 0,032 \frac{\text{€}}{\text{tkm}}$$

Letna $Am_1 = 0,032 \times 100.000 \text{ km} \times 5 \text{ t} = 16.000 \text{ €}$

Letna $Am_2 = 0,032 \times 150.000 \text{ km} \times 5 \text{ t} = 24.000 \text{ €}$ itd.

Tabela 11: Funkcionalno amortiziranje

Leto	Nabavna vrednost	AM/e	Prevoženi tkm	Letni znesek AM (€)	Neodpisana vrednost (€)	% letnega odpisa	% odpisane vrednosti
1	80.000	0,032	500.000	16.000	64.000	20	20
2	80.000	0,032	750.000	24.000	40.000	30	50
3	80.000	0,032	500.000	16.000	24.000	20	70
4	80.000	0,032	500.000	16.000	8.000	20	90
5	80.000	0,032	250.000	8.000	0	10	100
skupaj				80.000			



Vaja za samostojno delo

Nabavna vrednost delovnega sredstva znaša 20.000 €. Njegova življenjska doba je omejena na 4 leta. Izdelajte amortizacijski načrt tako, da upoštevate:

- enakomerno uporabo delovnega sredstva v času uporabe,
- da bomo uporabo delovnega sredstva vsako leto povečali,
- da bomo uporabo delovnega sredstva vsako leto zmanjševali,
- da bodo letne amortizacijske stopnje 20 %, 30 %, 35 % in 15 %.

4.5 STROŠKI DELA

Stroški dela so izvirni stroški, ki se nanašajo na materialne obveznosti, ki jih ima podjetje do zaposlenih na podlagi pogodb o zaposlitvi, kolektivnih pogodb ali celo samih predpisov.

Plača je vrednostno izražen potrošek delovne sile, lahko pa izvira tudi iz udeležbe zaposlenec pri poslovnem izidu (Robnik, 2008, 32–37). **Nadomestilo plače** je zaslužek zaposlenca za čas upravičene odsotnosti z dela, kot so državni prazniki, ki pridejo na delovni dan, letni dopust, izredni dopust ter bolezni do 30 dni. **Čista plača** je plača, ki ostane zaposlencu po odtegnitvi tistega dela davkov in prispevkov za socialno varnost, za katerega je sam zavezanec. **Kosmata plača** je čista plača, povečana za davke in prispevke za socialno varnost, ki se zaposlencu odtegujejo. Davek iz plač je **akontacija dohodnine**, ki se obračunava v skladu z Zakonom o dohodnini od davčne osnove po progresivni dohodninski lestvici. **Prispevki iz plač za zagotavljanje socialne varnosti** so: prispevek za pokojninsko in invalidsko zavarovanje, prispevek za zdravstvo, prispevek za zaposlovanje in prispevek za

starševsko varstvo. Osnovne pravice zaposlencev iz dela določa **Zakon o delovnih razmerjih**.

Stroški dela, ki bremenijo podjetje, so:

- plače, ki pripadajo zaposlencem, v kosmatem znesku;
- nadomestila plač, ki skladno z zakonom, kolektivno pogodbo ali pogodbo o zaposlitvi pripadajo zaposlencem za čas, ko ne delajo, v kosmatem znesku, ki bremeni podjetje;
- dajatve v naravi, darila in nagrade zaposlencem ter zanje plačani ali njim povrnjeni zneski, ki niso v neposredni zvezi s poslovanjem (bonitete);
- stroški dodatnega pokojninskega zavarovanja zaposlencev;
- regres za letni dopust, povračila stroškov zaposlencem za prevoz na delo in z dela, za malico, za ločeno življenje;
- nagrade vajencem;
- odpravnine, ki pripadajo zaposlencem, ko nehajo delati v podjetju, in
- dajatve na osnovi plač, ki bremenijo delodajalca (davki in prispevki).

Davki in prispevki, ki bremenijo podjetje na osnovi plač, so:

- prispevki za zagotavljanje socialne varnosti za: pokojninsko in invalidsko zavarovanje, zdravstveno varstvo, zaposlovanje, nesreče pri delu, starševsko varstvo, in
- davek na izplačane plače.



Praktični primer IV/5

Zaposlenka Maja je v poslovnem sistemu Rdeči klobuk prejela v mesecu aprilu 200... bruto plačo v znesku 2.000 €. Dodatki v plači na delovno dobo in na stalnost znašajo skupaj 400 €, regres za prehrano 5 € na dan. V mesecu aprilu je bilo 22 delovnih dni, vsak dan porabi za prevoz na delo 4 €. Maja ima enega otroka. Kolikšno nakazilo plače bo prejela?

Tabela 12: Obračun plače

Zap. št.	Obračun bruto plače	€
1	osnovna plača	2.000
2	dodatki	400
3 (1 + 2)	bruto plača	2.400
4	splošna olajšava	247
5	osebna olajšava en otrok	182
6	prispevki iz bruto 22,1 %	530
7 (3 – 4 – 5 – 6)	osnova za dohodnino	1.441
8	41 % akontacija dohodnine	357,12*
9 (3 – 6 – 8)	neto plača	1.512,88
10	prevoz na delo	88**
11	regres za prehrano	110***
12 (9 + 10 + 11)	neto izplačilo plače	1.710,88
13	prispevki na bruto	386****
14	davek na izplačane plače	552*****
15 (3 + 10 + 11 + 13 + 14)	strošek delodajalca	3.536*****

* $(1.441 - 1.197,93) = 243,07 \text{ €} \times 41 / 100 = 99,66 \text{ €} + 257,56 \text{ €} = 357,12 \text{ €}$
 ** $22 \text{ dni} \times 4 = 88 \text{ €}$
 *** $22 \text{ dni} \times 5 = 110 \text{ €}$
 **** $2.400 \text{ €} \times 16,1 / 100 = 386 \text{ €}$
 ***** $2.400 \text{ €} \times 2,3 / 100 = 552 \text{ €}$ (davek je glede na lestvico)
 ***** Za delodajalca je obračun bruto plače v celoti davčno priznan strošek.

Mesečna dohodninska lestvica za leto 200..., osnova za dohodnino v €:			
0–598,97		16 %	
509,97–1.197,93		95,84 € + 27 % na razliko med osnovo za dohodnino in 598,97 €	
nad 1.197,93		257,56 € + 41 % na razliko med osnovo za dohodnino in 1.197,93 €	
Stopnje davka na izplačane plače za leto 200..., če znaša mesečna bruto plača zaposlenega:		Stopnja davka znaša:	
do	688,53 €		0 %
nad	688,53 €	do 1.669,17 €	1,1 %
nad	1.669,17 €	do 3.129,69 €	2,3 %
nad	3.129,69 €		4,4 %

Delodajalci, ki so pravne osebe, za svoje zaposlence ob dnevu izplačila plač izpolnijo obrazec »obračun davčnih odtegljajev za dohodke iz delovnega razmerja« na obrazcu REK-1 – obračun davka na izplačane plače.



Več o plačah lahko preberete na portalu:

Računovodja.com – Portal z računovodskimi in davčnimi informacijami, vsebinski sklop

Podatki za obračun plač:

<http://www.racunovodja.com/sklopi/?id=PodatkiZaObracunPlac>

GZS: Podlage za izračun plač in stroškov dela:

<http://www.gzs.si/slo/1793>

E-proces – spletni računovodski priročnik:

<http://www.e-proces.si>



Vaja za samostojno delo

Analizirajte vašo plačilno listo in ugotovite, kolikšen strošek predstavlja vaše delo za delodajalca.

4.6 STALNI IN SPREMENLJIVI STROŠKI

V proizvodnem procesu se največ pojavljajo stroški, ki jih ima podjetje že samo s tem, da ima delovna sredstva oz. opremo in je pripravljeno na proizvodnjo. Imenujemo jih **stalni (fiksni) stroški**. Stroške, ki so odvisni od obsega dejavnosti (količine proizvodnje), pa imenujemo **spremenljivi (variabilni) stroški**.

4.6.1 Fiksni stroški (FC)



Fiksni ali stalni stroški se z obsegom dejavnosti ne spreminjajo.

Predstavljajmo si poslovni sistem, ki je podvržen sezonskemu nihanju povpraševanja in s tem nihanju proizvodnje. Ne glede na količino proizvodnje ima takšen poslovni sistem fiksne stroške, med katere sodijo najemnine, obresti za kapital, zavarovalnine, ogrevanje, osvetljava,

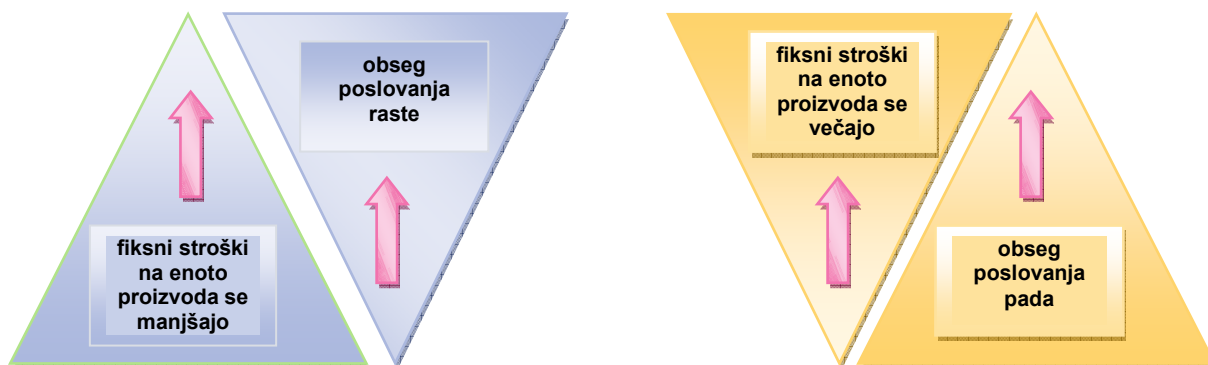
plače zaposlenih v administraciji ipd. Fiksni stroški pa obstajajo tudi takrat, ko podjetje ne proizvaja.

Fiksne stroške delimo na:

- absolutne fiksne stroške in
- relativne fiksne stroške.

- **Absolutni fiksni stroški (FC)**

To so stroški, na katere obseg poslovanja ne vpliva. Enaki so pri večjem ali manjšem izkoriščanju zmogljivosti, tudi če podjetje začasno preneha s poslovanjem. Absolutno fiksni stroški se na enoto poslovnega učinka spreminjajo obratno sorazmerno.



Slika 25: Fiksni stroški na enoto proizvoda ob rastočem in padajočem obsegu poslovanja

Vir: Lasten

Če se obseg poslovanja povečuje, bodo fiksni stroški na enoto manjši, ob krčenju obsega poslovanja pa se fiksni stroški na enoto učinka povečujejo.

$$AFC = \frac{FC}{Q}$$

FC – fixed cost
AFC – average fixed cost
Q – quantity



Povprečni fiksni stroški so fiksni stroški, deljeni s številom proizvedenih enot.



Praktični primer IV/6

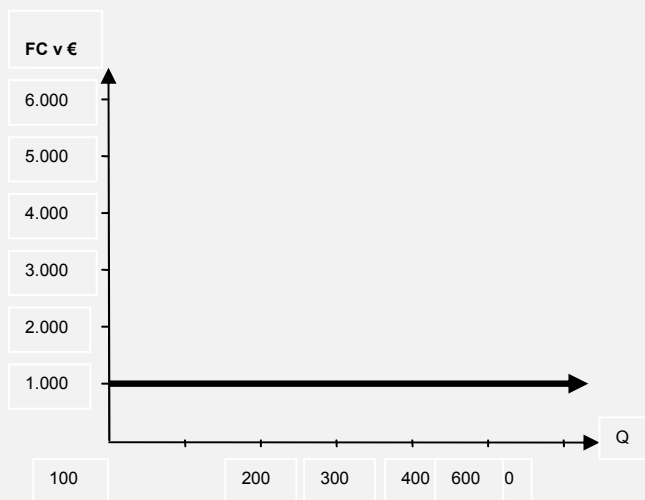
Podjetje Modra puščica, d. d., je začelo s proizvodnjo vozil. Proizvodnja je zaradi uvajanja nove tehnologije postopno naraščala iz meseca v mesec. V prvih petih mesecih se je proizvodnja povečala iz proizvedenih 100 vozil/mesec na 500 vozil/mesec. Stroški najema, varovanja in ogrevanja poslovnih prostorov mesečno znašajo 1000 €. Izračunajmo povprečne fiksne stroške na enoto proizvoda za prvih pet mesecev.

$$AFC_1 = \frac{FC}{Q} = \frac{1000}{100} = 10 \text{ €/na enoto proizvodnje v prvem mesecu}$$

$$AFC_2 = \frac{FC}{Q} = \frac{1000}{200} = 5 \text{ €/na enoto proizvodnje v drugem mesecu itd.}$$

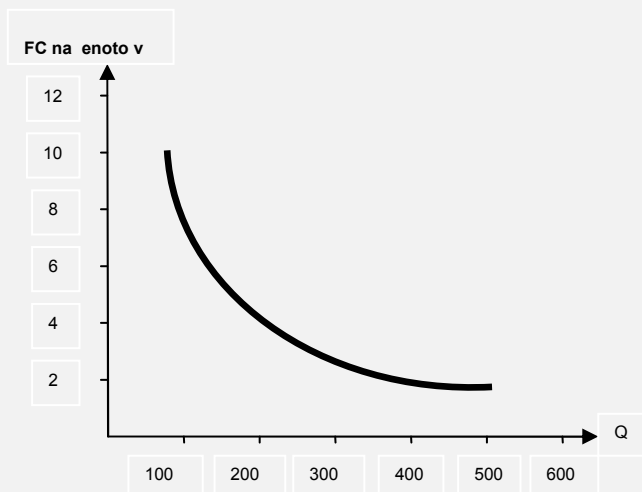
Tabela 13: Absolutno fiksni stroški (FC)

Obseg proizvodnje (Q)	Celotni fiksni stroški v € (FC)	Povprečni fiksni stroški na enoto v € (AFC)
100	1.000	10
200	1.000	5
300	1.000	3,33
400	1.000	2,50
500	1.000	2



Slika 26: Absolutno fiksni stroški

Vir: Tabela 13



Slika 27: Povprečni fiksni stroški

Vir: Tabela 13

Ker so fiksni stroški sestavni del **lastne cene** izdelka oz. storitve, je razumljivo, da se bo s spremembo stalnih stroškov na enoto spreminjala tudi lastna cena.

- **Relativno fiksni stroški**

Dana proizvodjalna sredstva in število zaposlenih delavcev omogočata podjetju določen obseg dejavnosti. Če hoče podjetje povečati obseg dejavnosti, mora dodatno investirati v delovna sredstva in povečati število zaposlenih. Značilnost relativno fiksnih stroškov je, da se

skokovito povečajo z obsegom dejavnosti, nato pa ostanejo nespremenjeni do naslednjega povečanja obsega dejavnosti.



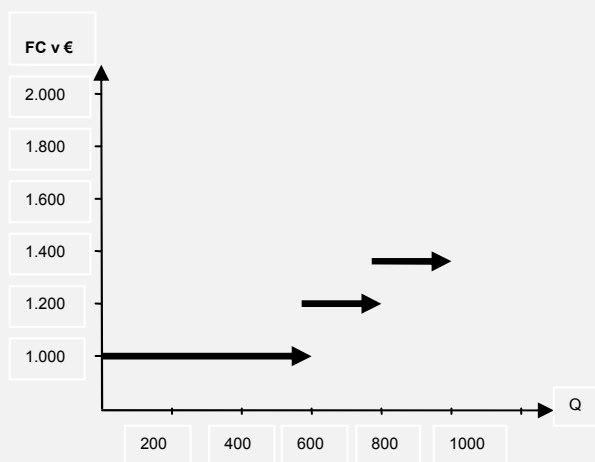
Praktični primer IV/7

Podjetje Modra puščica, d. d., se je po določenem času odločilo za povečanje proizvodnih zmogljivosti. Zaradi najema dodatnih prostorov so se relativno fiksni stroški najprej povečali za 200 €, po treh mesecih pa še za dodatnih 200 €. V spodnji tabeli je prikazan izračun povprečnih relativnih fiksnih stroškov na enoto, za katere smo uporabili enačbo:

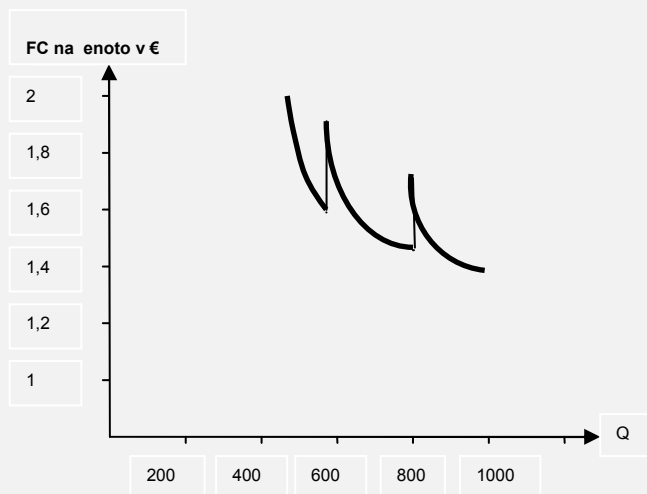
$$AFC = \frac{FC}{Q}$$

Tabela 14: Relativno fiksni stroški (FC)

Obseg proizvodnje (Q)	Celotni fiksni stroški v € (FC)	Povprečni relativno fiksni stroški na enoto v € (AFC)
500	1.000	2
600	1.000	1,6
601	1.200	1,99
700	1.200	1,7
800	1.200	1,5
801	1.400	1,7
900	1.400	1,55
1.000	1.400	1,4



Slika 28: Relativno fiksni stroški
Vir: Tabela 14



Slika 29: Povprečni relativno fiksni stroški
Vir: Tabela 14



Naštejte nekaj vzrokov za nastanek relativno fiksnih stroškov na primeru proizvodnega in trgovskega podjetja.

4.6.2 Variabilni stroški (VC)

Variabilni ali spremenljivi stroški so tisti, ki reagirajo na vsako spremembo obsega dejavnosti. Ker so to **neposredni stroški**, pogojeni z delovnim procesom, se povečujejo in zmanjšujejo odvisno od povečanja oz. zmanjšanja obsega dejavnosti. Nekatere vrste celotnih spremenljivih stroškov rastejo oz. padajo z obsegom dejavnosti, zaradi česar jih imenujemo **sorazmerni** stroški, drugi rastejo oz. padajo počasneje kot obseg dejavnosti – to so **nazadujoči** (degresivni) stroški, tretji rastejo oz. padajo hitreje, kot raste oz. pada obseg dejavnosti, imenujemo jih **naraščajoči** (progresivni) spremenljivi stroški.

Sorazmerni variabilni stroški enakomerno naraščajo oz. padajo z naraščanjem oz. padanjem obsega dejavnosti. Na enoto učinka pa so ti stroški enaki pri katerem koli obsegu dejavnosti. Če podjetje ne posluje, teh stroškov ni.

$$AVC = \frac{VC}{Q}$$

VC – variable cost (varaibilni stroški)

AVC – average variable cost (povprečni variabilni stroški na enoto)

Q – quantity (količina)



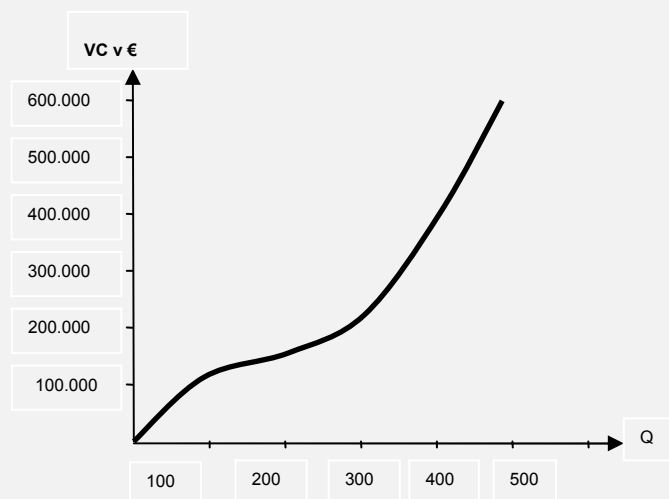
Praktični primer IV/8

Podjetje Modra puščica, d. d., ima pri proizvodnji vozil **variabilne stroške**, ki so povezani s stroški izdelavnega materiala, plačami delavcev, ki delajo po učinku, s stroški energije, s funkcionalno obračunano amortizacijo in z delom stroškov prodaje, ki se večajo sorazmerno s proizvodnjo vozil. Izračunajmo in grafično prikažimo variabilne stroške.

$$AVC_1 = \frac{VC}{Q}$$

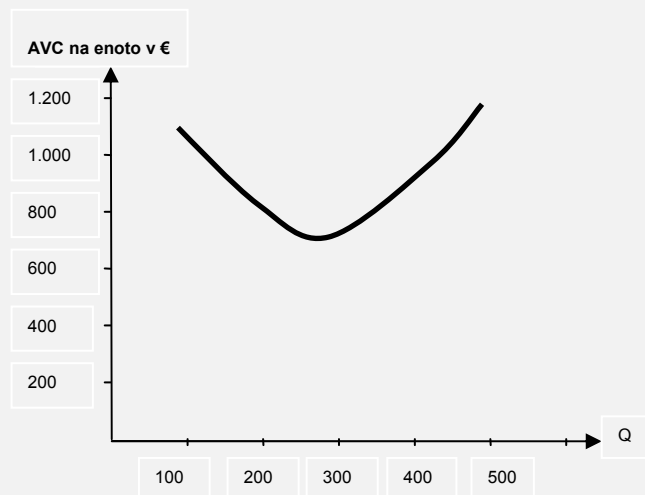
Tabela 15: Variabilni stroški

Obseg proizvodnje (Q)	Skupaj variabilni v € (VC)	Variabilni stroški v € na količinsko enoto (AVC)
0	0	/
100	110.000	1.100
200	170.000	850
300	230.000	766
400	400.000	1.000
500	600.000	1.200



Slika 30: Variabilni stroški

Vir: Tabela 15



Slika 31: Variabilni stroški na enoto

Vir: Tabela 15



Opišite značilnost krivulje, ki predstavlja variabilne stroške. Kje je vzrok za takšno obnašanje krivulje?



Povprečni variabilni stroški so opredeljeni kot variabilni stroški, deljeni s številom proizvedenih enot. Z večanjem količine proizvodnje najprej padajo do minimuma, nato začnejo naraščati tako, da imajo obliko črke U (slika 30).

4.6.3 Celotni stroški (TC) in obseg poslovanja

Celotni stroški so vse vrste stroškov, ki se pojavljajo v poslovnem procesu pri različnem obsegu dejavnosti. Z razdelitvijo celotnih stroškov na količino izdelkov dobimo **povprečne stroške** na količinsko enoto ali **lastno ceno** poslovnega učinka.

$$TC = FC + VC$$



Celotne stroške dobimo, če seštejemo fiksne in variabilne stroške.

$$AC = \frac{TC}{Q}$$



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

TC – total costs (celotni stroški)
 FC – fixed costs (fiksni stroški)
 AFC – average fixed costs (povprečni fiksni stroški)
 VC – variable costs (variabilni stroški)
 AC – average costs (povprečni stroški)
 TC – total costs (celotni stroški)
 Q – quantity (količina)



Povprečne celotne stroške na enoto (AC) imenujemo tudi **lastna cena** (LC).
Dobiček na enoto proizvoda je razlika med tržno ceno in povprečnimi stroški (LC).



Praktični primer IV/9

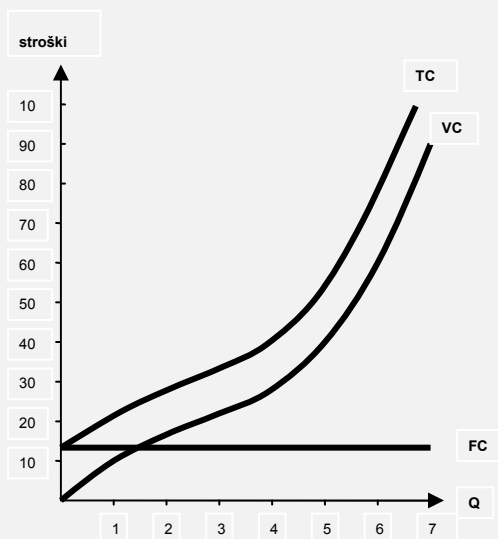
V tabeli se nahaja primer izračuna celotnih stroškov. Lastno ceno izdelka lahko ugotovimo, če imamo na voljo podatke za fiksne in variabilne stroške. Uporabimo formulo:

$$LC = \frac{TC}{Q}$$

Tabela 16: Skupni stroški

Obseg poslovanja (Q)	Celotni stroški (TC)			Povprečni celotni stroški na enoto (AC)		
	Fiksni stroški (FC)	Variabilni stroški (VC)	Celotni stroški (TC)	Povprečni fiksni stroški (AFC)	Povprečni variabilni stroški (AVC)	Lastna cena (LC)
0	12	0	12	/	0	/
1	12	10	22	12	10	22
2	12	16	28	6	8	14
3	12	21	33	4	7	11
4	12	28	40	3	7	10

5	12	40	52	2,4	8	10,4
6	12	60	72	2	10	12
7	12	91	103	1,7	13	14,7



Slika 32: Fiksni, variabilni in celotni stroški
Vir: Tabela 16

Krivulja fiksnih stroškov (FC) je vodoravna premica, ker se fiksni stroški ne spreminjajo z večanjem obsega poslovanja. Krivulja variabilnih stroškov (VC) strmo narašča, se za kratek čas ustali in ponovno strmo narašča. Krivulja celotnih stroškov (TC) je za višino fiksnih stroškov premaknjena krivulja variabilnih stroškov (vsota fiksnih in variabilnih stroškov).



Kako izračunamo celotne stroške v podjetju? Kaj predstavlja enota celotnih stroškov?

4.6.4 Mejni stroški (MC)

Podjetje mora večkrat odgovoriti na vprašanje, kolikšne dodatne stroške povzroči dodatna količina proizvodov. Dodatni stroški so torej tisti stroški, ki jih povzroči dodatna količina proizvodov oz. storitev. Izračunamo jih iz razlike med dvema obsegoma proizvodnje.

$$MC = TC_n - TC_{n-1}$$

MC – marginal costs (marginalni stroški)
TC – total costs (celotni stroški)



Mejni stroški proizvodnje so dodatni stroški, ki jih povzroči proizvodnja ene dodatne enote outputa.

Mejni stroški so pomembni pri odločanju, ali naj proizvedemo dodatno enoto outputa ali ne. Poznavanje mejnih stroškov nam bo omogočilo, da bomo lahko primerjali stroške te dodatne enote s prihodkom, ki bi ga z njo ustvarili. Če bodo mejni stroški manjši, kot je cena za enoto na trgu, je odločitev ekonomsko upravičena; če so mejni stroški višji od tržne cene, proizvodnja dodatne enote ni ekonomsko utemeljena.



Praktični primer IV/10

Če bi povečali proizvodnjo za eno enoto, s Q_1 na Q_{1+1} enot, nastane prirast stroškov.

$$\Delta TC = TC_{Q_1+1} - TC_{Q_1}$$

Tabela 17: Mejni stroški

Obseg poslovanja (Q)	Celotni stroški (TC)	Mejni stroški (MC)
0	12	/
1	22	10
2	28	6
3	33	5
4	40	7
5	52	12
6	72	20
7	103	31

Prirast stroškov, ki je nastal zaradi dodatne (zadnje ali mejne) enote, imenujemo **mejni stroški**.

$$MC_n = TC_n - TC_{n-1}$$



Praktični primer IV/11

Poglejmo tabelo 18. Vzemimo, da se proizvodnja poveča s Q_5 na Q_6 enot. Celotni stroški so se povečali iz 52 € na 72 €. Če upoštevamo formulo:

$$MC_6 = TC_6 - TC_5,$$

dobimo izračun: $MC_6 = 72 - 52 = 20$ €.

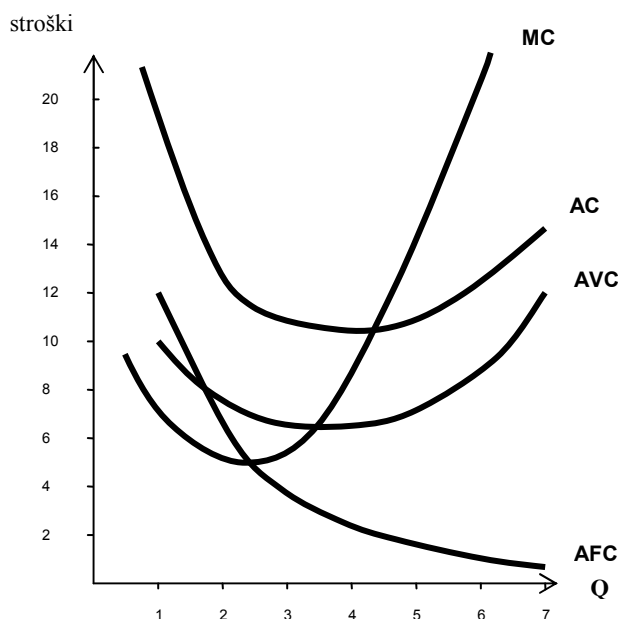
Prirast stroškov 20 €, ki je nastal zaradi dodatne proizvedene enote, je mejni strošek.

Proučevanje mejnih stroškov je izjemnega pomena, kadar gre za poslovne odločitve o obsegu proizvodnje, obsegu prodaje in poslovnem izidu. Dokler so mejni stroški nižji od povprečnih stroškov (AC), bo **lastna cena padala**, kadar so mejni stroški enaki lastni ceni, ima podjetje minimum stroškov, in kadar so mejni stroški višji od lastne cene, je lastna cena v naraščanju.



Podjetje ima interes povečevati obseg dejavnosti vse do tiste količine proizvodnje, ko se **mejni stroški izenačijo s prodajno ceno**.

Najugodnejši finančni rezultat bo podjetje imelo pri tisti količini proizvodnje in prodaje, pri kateri so mejni stroški enaki prodajni ceni.



Slika 33: Povprečni stalni (AFC), povprečni variabilni (AVC), povprečni celotni (AC) in mejni stroški (MC)
Vir: Lasten

Na sliki 34 so prikazani povprečni (AFC, AVC, AC) in mejni stroški (MC). Povprečni spremenljivi stroški (AVC) najprej padajo, dosežejo minimum in potem naraščajo. Ko so mejni stroški dodatne enote outputa pod njenimi povprečnimi stroški, le-ti padajo. Ko so mejni stroški nad povprečnimi stroški, le-ti naraščajo. V točki, kjer so mejni stroški enaki povprečnim stroškom, je krivulja povprečnih stroškov vodoravna.



Točka, kjer so MC enaki AC, je **minimum** krivulje AC. V tej točki je **dobiček na enoto proizvoda največji**.



Vaja za samostojno delo

Vrnite se na tabelo 17 iz praktičnega primera IV/11. V tabeli dodajte stolpec za mejne stroške (MC) in jih izračunajte iz danih podatkov.



Vaje za samostojno delo

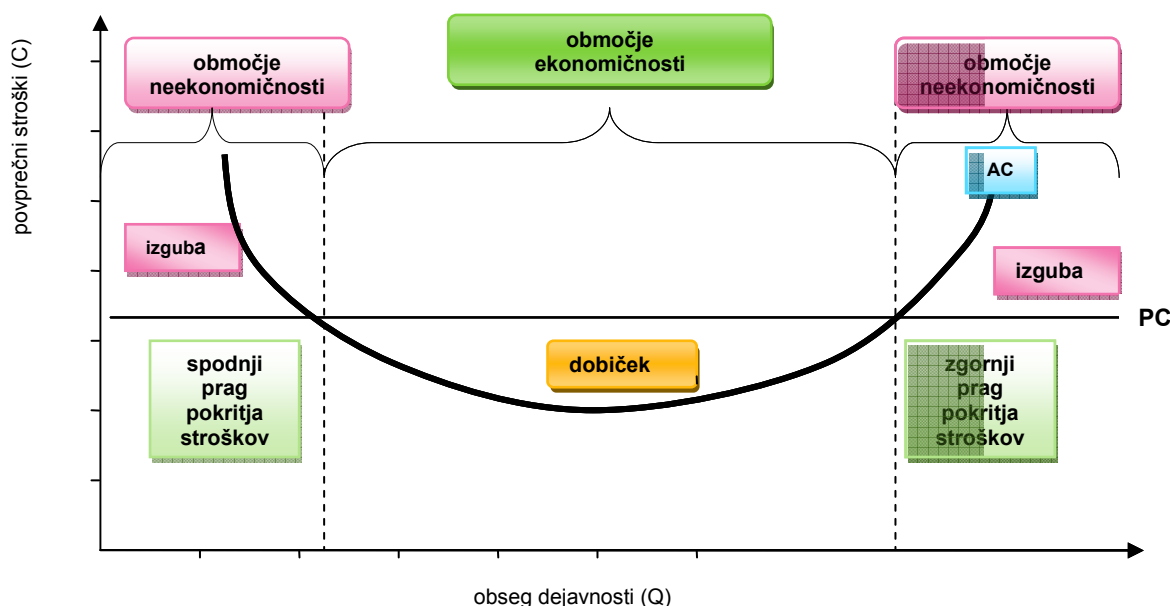
V didaktičnem gradivu Velika šola mikroekonomije (Sulčič, V., Fortič, H., Likon, B., Šadl, M., http://www.pia.si/resitve.cfm?p2=pretekli_prod&p3=ostal, 10. 1. 2011), v elektronski obliki z rešitvami, v poglavju Proizvodnja in proizvodna izbira, rešite naloge od 43 do 53, ki se nanašajo na različne vrste stroškov in njihov izračun.



V knjigi avtoric Zevnik, S. in Hojs Potočnik, J., *Poslovni asistent – skriti vodja*, si lahko preberete, kako lahko trajnostni razvoj vodi k stroškovni učinkovitosti v zeleni pisarni.

4.6.5 Območje ekonomičnega poslovanja – prag ekonomičnosti

Že v prejšnjem poglavju smo omenili, da je za podjetje značilno, da posluje v tolikšnem obsegu, da so stroški na enoto poslovnega učinka najmanjši. Sedaj pa nas zanima širše območje, v katerem je zagotovljeno gospodarsko poslovanje.



Slika 34: Prag ekonomičnosti
Vir: Kadoič, Mrkaič, 1999, 146

Lastna cena (LC) proizvoda oz. storitve je sestavljena iz povprečnih fiksnih (AFC) in povprečnih variabilnih (AVC) stroškov. Na sliki 34 je prikazana krivulja stroškovne ali lastne cene, ki ima približno obliko razpoteegnjene črke U. S tem se kažejo zakonitosti gibanja povprečnih stroškov v odvisnosti od obsega poslovanja, ki pove, da imajo ti stroški pri nekem obsegu poslovanja svojo najnižjo točko – svoj minimum. Tu je lastna cena proizvodov, ki jih podjetje prodaja, tudi najnižja. Ta obseg proizvodnje imenujemo optimalni obseg proizvodnje. **Cena** proizvoda je prikazana kot vodoravna črta. V točki, kjer lastna cena dosega minimum, je razlika med lastno ceno (LC) in prodajno ceno (PC) največja. V tej točki podjetje dosega največji dobiček **po enoti** proizvoda. V tej točki ne gre za optimum učinkovitosti v ekonomskem smislu (tisti obseg proizvodnje, ki podjetju prinaša največji celotni dobiček), temveč za **optimum v stroškovnem smislu**. Na sliki vidimo, da daljica prodajne cene (PC) seka krivuljo povprečnih celotnih stroškov (AC) v dveh sečiščih. V teh dveh sečiščih, kjer je **prodajna cena enaka lastni ceni** proizvodov, podjetje ne bo imelo niti dobička niti izgube. Govorimo o **pragu rentabilnosti** oz. **območju ekonomičnosti**. Obseg poslovanja med prvo in drugo prelomno točko prinaša podjetju **dobiček** (Žnidaršič, 132–135).



Praktični primer IV/12

V podjetju proizvajajo izdelke s celotnimi stroški (TC), kot jih prikazuje spodnja tabela, in po ceni proizvoda 25 € (prikazano v stolpcu P – price). Izračunajmo:

- celotni prihodek (TR – total revenue),
- ugotovimo, pri katerem obsegu proizvodnje je dobiček (Pf – profit) na enoto proizvoda največji,
- prag rentabilnosti.

$$\text{dobiček (Pf)} = \text{celotni prihodki (TR)} - \text{celotni stroški (TC)}$$

Izračunajmo celotni prihodek:

$$TR_n = Q \times P$$

$$TR_0 = 0 \times 25 = 0$$

$$TR_1 = 1 \times 25 = 25$$

$$TR_2 = 2 \times 25 = 50 \text{ itd.}$$

Izračunajmo dobiček ali izgubo:

$$Pf_n = TR_n - TC_n$$

$$Pf_0 = 0 - 25 = -25$$

$$Pf_1 = 25 - 49 = -24$$

$$Pf_6 = 150 - 132 = 18 \text{ itd.}$$

Izračunajmo povprečne stroške:

$$AC_n = TC_n / Q$$

$$AC_1 = 49 / 1 = 49$$

$$AC_4 = 100 / 4 = 25 \text{ itd.}$$

Izračunajmo mejne stroške:

$$MC_n = TC_n - TC_{n-1}$$

$$MC_3 = 85 - 69 = 16$$

$$MC_6 = 132 - 115 = 17 \text{ itd.}$$

Q	P	TR	TC	AC	MC	Pf
0	25	0	25	/	/	-25
1	25	25	49	49	24	-24
2	25	50	69	34,5	20	-19
3	25	75	85	28,3	16	-10
4	25	100	100	25	15	0
5	25	125	115	23	15	10
6	25	150	132	22	17	18
7	25	175	149	21,2	17	26
8	25	200	168	21	19	32
9	25	225	189	21	21	36
10	25	250	215	21,5	26	35
11	25	275	246	22,4	31	29
12	25	300	300	25	54	0

Dobljeni rezultati nam pokažejo, da je dobiček na enoto proizvoda največji v točki, kjer se izenačijo povprečni (AC) in mejni stroški (MC), to je pri devetih enotah proizvodnje. Spodnji prag rentabilnosti, kjer se izenačijo lastna cena (LC) in povprečni stroški (AC), je pri količini (Q) 4 enote, zgornji prag rentabilnosti pa pri 12 enotah proizvodnje. Med tema dvema točkama je t. i. območje ekonomičnosti ali rentabilnosti.



Vaja za samostojno delo

V didaktičnem gradivu Velika šola mikroekonomije (Sulčič, V., Fortič, H., Likon, B., Šadl, M., http://www.pia.si/resitve.cfm?p2=pretekli_prod&p3=ostal, 10. 1. 2011), v elektronski obliki z rešitvami, v poglavju Proizvodnja in proizvodna izbira, rešite nalogi 43 in 44, ki se nanašata na spremembo dobička zaradi spremenjenih stroškov.

4.7 POVZETEK ČETRTEGA POGLAVJA

V poslovanju podjetja sta proučevanje in analiza stroškov pomembna zaradi številnih poslovnih odločitev. Znanje o različnih razvrstitvah stroškov omogoča lažje razumevanje odzivnosti stroškov na različne pogoje gospodarjenja. Stroški v načelu niso nič drugega kot cenovno (vrednostno) izraženi potroški delovnih sredstev, delovnih predmetov, dela in storitev. Izvirni stroški, ki jih imenujemo tudi primarni, so vsi tisti stroški, ki nastanejo in se pojavljajo v svoji prvotni obliki, to so stroški materiala, stroški storitev, stroški amortizacije

in stroški dela. Delovnim sredstvom se znižuje njihova vrednost zaradi naravnega, fizičnega in ekonomskega staranja. Amortiziranje pomeni nadomeščanje izgubljene vrednosti delovnega sredstva. Plača je vrednostno izražen potrošek delovne sile. V proizvodnem procesu se največ pojavljajo stroški, ki imajo svoj izvor v delovnih sredstvih. Takšne stroške ima podjetje že samo s tem, da ima delovna sredstva oz. opremo in je pripravljeno na proizvodnjo. Imenujemo jih stalni (fiksni) stroški. Stroške, ki so odvisni od obsega dejavnosti (količine proizvodnje), pa imenujemo spremenljivi (variabilni) stroški. Mejni stroški so pomembni pri odločanju, ali naj proizvedemo dodatno enoto outputa ali ne. Najugodnejši finančni rezultat bo podjetje imelo pri tisti količini proizvodnje in prodaje, ko so mejni stroški enaki prodajni ceni. V teh dveh sečiščih, kjer je prodajna cena enaka lastni ceni proizvodov, podjetje ne bo imelo niti dobička niti izgube. Govorimo o pragu rentabilnosti oz. območju ekonomičnosti. Pravilo za kratko obdobje je: $MC = AC$ – ko so torej mejni stroški enaki povprečnim celotnim stroškom.

4.8 VPRAŠANJA IN NALOGE ZA POGLOBITEV ZNANJA

1. Kako imenujemo stroške, ki so zajeti v prodanih poslovnih učinkih?
2. Naštejte nekaj naravnih in izvernih stroškov, ki nastajajo pri proizvodnji oblek.
3. Pripravite načrt enakomernega časovnega amortiziranja za vaš avtomobil. Ali menite, da bi bila metoda funkcionalnega amortiziranja za vaš avtomobil primernejša?
4. Kolikšen del vaše plače je namenjen prispevkom za zagotavljanje socialne varnosti?
5. V katerem primeru pride do omejeno stalnih stroškov?
6. Pojasnite, zakaj stalni stroški na enoto z naraščanjem količine proizvodnje padajo?
7. Kateri so stalni in kateri variabilni stroški v vašem stanovanju (hiši)?
8. Vaši hiši ste dodali prizidek. Kaj se je zgodilo z vašimi (omejeno) stalnimi stroški?
9. Kako imenujemo točko, kjer daljica prodajne cene (PC) seka krivuljo povprečnih celotnih stroškov (AC)?
10. Katere podatke morate imeti na voljo, da lahko izračunate mejne stroške?
11. Za podjetje A imamo podatek, da znašajo v kratkem obdobju fiksni stroški 1.500 €. Variabilni stroški so podani v tabeli. Izračunajte celotne stroške, povprečne fiksne, variabilne, povprečne celotne stroške in mejne stroške. Stroške tudi grafično prikažite v koordinatnem sistemu.

Q	FC	VC	TC	AFC	AVC	AC	MC
0		0					
1		200					
2		350					
3		450					
4		575					
5		725					
6		925					
7		1250					
8		1750					
9		2550					
10		3750					

12. V tabelo vnesite manjkajoče podatke o stroških v podjetju B.

Q	TC	FC	VC	AC	AVC	AFC	MC
0	24			/	/	/	/
1			50				16
2							
3	108						
4					39		52
5							
6				47			

Manjkajoče podatke izračunajte po sledečem vrstnem redu:

$TC = FC$ pri $Q = 0$,

izračunajte TC in FC, $TC = FC + VC$,

$TC + MC = TC_{x+1}$,

$AVC \times Q = VC$.

13. V podjetju, v katerem izdelujejo samo eno vrsto proizvodov, so proizvedli 1500 proizvodov. Pri proizvodnji so imeli 42.480 € celotnih stroškov, od tega 40 % materialnih stroškov, 35 % stroškov plač, 10 % stroškov amortizacije, ostalo so bili drugi stroški. Izračunajte stroškovno strukturo te proizvodnje in povprečne stroške izdelka.

Stroški	% od celotnih stroškov	Delni stroški v €	Količina	Povprečni stroški izdelka v €
materialni stroški	40	16.992	1.500	11,328
plače	35		1.500	
amortizacija	10		1.500	
drugi stroški	15		1.500	
skupaj		42.480		

5 KALKULACIJE, OBLIKOVANJE CEN IN POSLOVNI IZID

V petem poglavju boste spoznali:

- ✓ načine kalkulacij lastne cene,
- ✓ strukturo prodajne cene,
- ✓ poslovni izid,
- ✓ ekonomske kazalnike uspešnosti poslovanja.

Ob koncu poglavja boste razumeli:

- ✓ kako se izračuna lastna cena izdelka oz. storitve;
- ✓ kaj pomeni za podjetje poslovni izid;
- ✓ kako je poslovni izid povezan z bilanco stanja;
- ✓ kako potekajo metode presojanja uspešnosti poslovanja podjetja.

5.1 UVOD

Kalkulacija je računski postopek, s katero po določeni metodi obračunavamo stroške, da ugotovimo lastno ceno posameznega proizvoda ali storitve, ki je osnova za določitev prodajne cene. Stroške evidentiramo zato, da bi lahko ugotovili, koliko nas stane proizvod ali storitev. Prodajna cena je cena, ki jo podjetje doseže na trgu. Cilj podjetja je, da s prodajno ceno pokrije stroške poslovanja, to je lastno ceno, in da ostane v tej razliki med prodajno in lastno ceno še prostor za sredstva za razširjeno reprodukcijo. Poglejmo si poenostavljen primer kalkulacije v trgovini na drobno.



Praktični primer V/1

Trgovec Maks prodaja nogometne žoge, ki jih nabavlja po ceni 20 €. Stroški poslovanja znašajo 15 %. Pri prodaji pričakuje 6 % dobička na lastno ceno in obračuna 20 % DDV. Izračunajmo prodajno ceno žoge.

nabavna cena žoge	20,00 €
+ 15 % stroškov poslovanja	3,00 €
= lastna cena	23,00 €
+ 6 % dobička	1,38 €
= prodajna cena	24,38 €
+ 20 % DDV	4,87 €
prodajna cena z DDV	29,25 €

Poslovni izid prikazuje, kako je bilo prizadevanje podjetja uspešno oz. kako veliko razliko je doseglo med prihodki od prodaje in potrebnimi stroški za proizvodnjo izdelkov in storitev. Za presojanje uspešnosti poslovanja so nam v pomoč ekonomski kazalniki.

5.2 KALKULACIJA LASTNE CENE

Povzročitelji stroškov so vedno poslovni učinki (proizvodi ali opravljene storitve). Novi proizvodi ali opravljene storitve so torej stroškovni nosilci, ker morajo nase prevzeti vse nastale stroške poslovnega sistema.

Obravnavali bomo naslednje vrste kalkulacij:

- enostavno delitveno kalkulacijo,

- kalkulacijo vezanih proizvodov,
- kalkulacijo s pomočjo pogojnih enot (z ekvivalentnimi števili),
- kalkulacijo z dodatki,
- kalkulacijo po variabilnih stroških (direct costing).

5.2.1 Enostavna delitvena kalkulacija

Značilnost delitvene kalkulacije je, da stroškov ni potrebno deliti na neposredne in posredne (splošne). Lastno ceno na enoto učinka dobimo tako, da proizvedeno količino delimo s skupnimi stroški. Ta kalkulacija je primerna, kadar proizvajamo enostaven izdelek v večjih količinah (npr. cement, apno, gramoz). Lastno ceno na enoto učinka bomo dobili:

$$LC = \frac{\text{celotni stroški}}{\text{proizvedena količina izdelkov (Q)}}$$



Praktični primer V/2

Podjetje v obračunskem obdobju izdela 10.000 kg apna. Izračunajte lastno ceno kilograma apna, če so skupni stroški tega obdobja znašali 245.500 € (podatek iz obračuna stroškov po stroškovnih mestih).

$$LC = \frac{245.500}{10.000} = 24,55 \text{ €/kg}$$

Lastno ceno apna smo dobili tako, da smo skupne stroške izdelave delili s količino izdelanega apna.

5.2.2 Kalkulacija vezanih proizvodov

Te vrste kalkulacij izdeluje tisto podjetje, ki proizvaja izdelke, pri katerih zaradi tehnološkega procesa nastaja poleg glavnega proizvoda še stranski proizvod (npr. pri žaganju lesa, reji piščancev, v kemični industriji ipd.). Za ta obračun je značilno, da ne moremo spremljati stroškov stranskega proizvoda (npr. žaganja, perja pri piščancih), poznamo pa njegovo tržno ceno. Lastno ceno glavnega proizvoda izračunamo:

$$LC_{\text{glavnega proizvoda}} = \frac{\text{celotni stroški} - \text{prodajna cena stranskih proizvodov}}{\text{količina glavnega proizvoda}}$$



Praktični primer V/3

Skupni stroški pri proizvodnji 12 ton moke so 2.500 €. Kot stranski produkt smo prodali 300 kg otrobov po 1 € za kilogram. Kolikšna je lastna cena moke?

Najprej ugotovimo prodajno ceno stranskega produkta, ki je zmnožek količine in cene. Uporabimo enačbo:

$$LC_{\text{moke}} = \frac{2.500 - 300}{12} = 183,33 \text{ €/t}$$

Lastna cena moke znaša 183,33 €/t.

5.2.3 Kalkulacija s pomočjo pogojnih enot

Ta vrsta kalkulacije je primerna za tisto podjetje, v katerem izdelujejo več vrst izdelkov, med njimi pa obstajajo neka stalna razmerja, npr. med stroški materiala, stroški dela ali pa vsemi stroški. Gre seveda za izdelke, ki so izdelani z enako tehnologijo in iz enakega materiala. Takšni izdelki so opoka, cementni izdelki ipd.

$$LC_{\text{pogojne enote}} = \frac{\text{skupni stroški}}{\text{število pogojnih enot}}$$

$$LC_{\text{izdelka A}} = LC_{\text{pogojne enote}} \times \text{pogojno število}$$



Praktični primer V/4

Podjetje izdeluje cementne izdelke. Izdelkov tipa A je 1000, izdelkov tipa B je 800 in izdelkov tipa C je 1400. Razmerje med stroški porabljenega materiala je: 2,5 : 1 : 0,5. Skupni stroški proizvodnje so 370.080 €.

Obračun izdelamo tako, da na osnovi razmerja med stroški določimo pogojna števila, z njimi pa dejanske proizvode spremenimo v pogojne enote. Nato najprej izračunamo lastno ceno pogojne enote in končno s pomočjo pogojnih števil še lastno ceno posameznega izdelka. En izdelek moramo izbrati za pogojni izdelek.

Tabela 18: Kalkulacija s pomočjo pogojnih enot

Izdelki	Izdelana količina	Pogojno število	Pogojne enote	Lastna cena izdelka	Celotni stroški
A	1.000	2,5	2.500	231,30	231.300
B	800	1,0	800	92,52	74.016
C	1.400	0,5	700	46,26	64.764
skupaj			4.000		370.080

$$LC_{\text{pogojne enote}} = \frac{370.080}{4.000} = 92,52 \text{ €}$$

$$LC_{\text{izdelka A}} = 92,52 \times 2,5 = 231,30 \text{ €}$$

$$LC_{\text{izdelka B}} = 92,52 \text{ €} \times 1 = 92,52 \text{ €}$$

$$LC_{\text{izdelka C}} = 92,52 \text{ €} \times 0,5 = 46,26 \text{ €}$$

Na ta način lahko preko pogojnih enot dokaj hitro izračunamo lastno ceno, ki je dovolj natančna.



Kakšna je razlika med pogojnim številom in pogojno enoto?

5.2.4 Kalkulacija z dodatki

Kalkulacijo z dodatki uporabimo v primerih, ko gre za izdelke, ki imajo vgrajen različen material oz. so izdelani z različnimi tehnološkimi procesi. Pri kalkulaciji z dodatki najprej ugotovimo neposredne stroške. K neposrednim stroškom poslovnega učinka nato dodamo posredne stroške po določenem kriteriju oz. ključu. Osnove so lahko količinske (količina

izdelkov, število izdelavnih ur ...) ali vrednostne (neposredni stroški dela, vrednost porabljenih predmetov dela ...).

$$\text{ključ} = \frac{\text{posredni stroški}}{\text{osnova za razporejanje}}$$



Praktični primer V/5

Podjetje proizvaja izdelke A, B in C. Količine in neposredni stroški so razvidni iz tabele. Splošni stroški, ki jih je potrebno razporediti na posamezne izdelke, znašajo 176.500 €. Kot osnovo za razporejanje bomo vzeli neposredne stroške dela.

Tabela 19: Kalkulacija z dodatki

Izdelki	Izdelana količina	Neposredni stroški		Posredni stroški	Celotni stroški	Lastna cena
		stroški materiala	stroški dela			
A	1000	60.000	39.000	83.945	182.945	182,95
B	800	25.000	16.000	34.439	75.439	94,30
C	1400	40.000	27.000	58.116	125.116	89,37
skupaj	3200	125.000	82.000	176.500	383.500	

Splošni oz. posredni stroški, ki odpadejo na posamezno skupino izdelkov:

$$\text{ključ} = \frac{176.500}{82.000} = 2,15244$$

na izdelke A = $2,15244 \times 39.000 = 83.945,12$ €

na izdelke B = $2,15244 \times 16.000 = 34.439,02$ €

na izdelke C = $2,15244 \times 27.000 = 58.115,85$ €

Lastno ceno na enoto učinka dobimo tako, da celotne stroške posameznega izdelka delimo s količino proizvodnje.



Vaja za samostojno delo

Ponovno analizirajte praktični primer V/4. Za sodilo pri izračunu lastne cene izdelka tokrat uporabite stroške materiala kot osnovo za razporejanje. Ali se lastni ceni izdelkov v obeh primerih razlikujeta?

5.2.5 Kalkulacija po variabilnih stroških (direct costing)

Značilnost metode obračuna po variabilnih stroških (direct costing) je, da na stroškovne nosilce prenesemo le variabilne stroške. Pri tej metodi predpostavljamo, da ima podjetje v vsakem primeru fiksne stroške in da so celotni stroški pri danem obsegu izkoriščanja odvisni predvsem od variabilnih stroškov. Zato želimo vse fiksne stroške obdobja poravnati s **prispevkom za kritje**, ki predstavlja razliko med prodajno ceno in variabilnimi stroški na enoto prodanih izdelkov.

prispevek za kritje = prodajna cena – variabilni stroški/enoto

masa pokritja = prispevek za pokritje × količina proizvedenih izdelkov

poslovni izid = masa pokritja – fiksni stroški



Praktični primer V/6

V tabeli imamo navedene podatke za proizvode A, B in C: količino izdelkov (Q), celotne variabilne stroške, prodajno ceno in fiksne stroške v višini 80.000 €. Zanima nas, ali podjetje posluje z dobičkom.

Najprej izračunamo variabilne stroške na enoto. Prispevek za kritje dobimo tako, da od prodajne cene odštejemo variabilne stroške. Zmnožek količine izdelkov in prispevka za kritje predstavlja maso pokritja. Poslovni izid dobimo tako, da od mase pokritja odštejemo fiksne stroške. Ugotovimo, da podjetje posluje z dobičkom 3.000 €.

Tabela 20: Kalkulacija po variabilnih stroških (direct costing)

Proizvod	Q	Variabilni stroški na enoto	Celotni variabilni stroški	Prodajna cena	Prispevek za kritje	Masa pokritja	Fiksni stroški	Poslovni izid
A	1000	20	20.000	30	10	10.000		
B	3000	5	15.000	20	15	45.000		
C	4000	3	12.000	10	7	28.000		
						83.000	80.000	3.000

5.2.6 Kalkulacija prodajne cene

Pomemben dejavnik, ki vpliva na nakupne odločitve potrošnikov, so cene proizvodov in storitev. Cena se oblikuje na trgu in je denarna vrednost proizvoda ali storitve, ki jo je kupec pripravljen plačati. Seveda pa se mora podjetje zavedati, da bo postavljena cena vplivala na obseg prodaje in na dobiček.

Tabela 21: Struktura prodajne cene

1) stroški pravih predmetov dela (izdelavni material)
2) stroški direktnega dela
3) amortizacija (če je neposredni strošek)
4) posredni stroški izdelave (režija)
5) posredni stroški nabave, uprave in prodaje (nabavno-upravna-prodajna režija)
6) lastna cena (stroškovna cena)
7) dobiček na enoto
8) prodajna cena
9) DDV
10) prodajna cena z vključenim DDV

Vir: Weis, 2008, 59

Pri oblikovanju cene mora podjetje upoštevati strukturo stroškov in predvidevanje o najvišji ceni, ki jo bo kupec pripravljen sprejeti za določen proizvod ali storitev.

Tabela 22: Kalkulacija lastne cene

+	neposredni materialni stroški
+	neposredni stroški dela drugi neposredni stroški
Σ	NEPOSREDNI STROŠKI (ZOŽENA LASTNA CENA)
+	posredni stroški proizvodnje
+	posredni stroški nabave
+	posredni stroški prodaje
+	posredni stroški uprave
+	posredni stroški obresti
+	neposredni stroški prodaje
Σ	LASTNA CENA

Vir: Weis, 2008, 59

Pri oblikovanju prodajne cene mora podjetje upoštevati tudi cene podobnih konkurenčnih izdelkov na trgu, splošne ekonomske razmere, kupno moč, elastičnost povpraševanja in podobno.



Davek na dodano vrednost se plačuje v vsaki fazi prometa in predstavlja znesek obveznosti do državnega proračuna. DDV ni element stroškov, saj ne ostane prodajalcu. Prodajalec ga pobere od kupca in odvede davčni upravi. DDV prištejemo v vsaki fazi prometa k prodajni ceni. Sistem in obveznost plačevanja davka sta opredeljena v Zakonu o davku na dodano vrednost (ZDDV-1), ki je bil objavljen v Uradnem listu RS, št. 117/2006, dne 16. 11. 2006.

5.3 POSLOVNI IZID

Uspeh poslovanja podjetja se kaže skozi poslovni izid ali poslovni rezultat podjetja in je razlika med prodajno vrednostjo ali prihodki in med zanjo potrebnimi stroški. Za pravilno interpretacijo računovodskih izkazov in iz njih izpeljanih novih informacij, kot so tudi različni kazalniki, je zelo pomembno, da ugotovimo, kaj v resnici stoji za temi podatki in kakšen je njihov globlji pomen.

5.3.1 Prihodki in odhodki

Razliko med prihodki in odhodki imenujemo v splošnem poslovni izid. Glede na to, katere kategorije prihodkov in odhodkov pri tem upoštevamo, lahko poslovne izide razdelimo v dve veliki skupini:

- v prvi skupini so temeljne vrste poslovnega izida, to so dobiček, čisti dobiček in izguba;
- v drugi skupini pa so razširjene vrste poslovnega izida, kamor štejemo celotni prispevek za kritje, kosmati dobiček, razliko v ceni, obrestno razliko, dobiček, ki je povečan, oz. izgubo, ki je zmanjšana za odhodke financiranja, in dohodek.



Več o temeljnih vrstah poslovnega izida si lahko preberete v: Bojnec, Š. in drugi. Ekonomika podjetja. Koper: Fakulteta za management, 2007, na straneh od 223 do 228.

Pojem **prihodka** predstavlja zmnožek količin proizvodov in storitev ter njihovih prodajnih cen. Prihodki so iztržki prodanih proizvodov, trgovskega blaga, materiala in opravljenih

storitev ter drugi zneski, s katerimi se pokrivajo odhodki istega obdobja pri ugotavljanju poslovnega izida. Med redne prihodke prištevamo **poslovne prihodke** in **finančne prihodke** ter **druge prihodke** (prejete odškodnine itd.).

$$\text{poslovni prihodki} = \text{prodajna cena} \times \text{prodana količina}$$

Odhodki so stroški, ki se nanašajo na v obdobju prodano količino – so torej stroški prodanih proizvodov. Pravimo, da se stroški poslovanja s prodajo spremenijo v odhodke iz poslovanja. Odhodki pa so tudi zneski, ki jih je treba pokriti s prihodki istega obdobja pri ugotavljanju poslovnega izida (PI). Med redne odhodke prištevamo **odhodke poslovanja** in **odhodke financiranja** ter **druge odhodke** (odškodnine, denarne kazni ...).

5.3.2 Poslovni izid

Poslovni izid je razlika med vsemi prihodki in odhodki v določenem obračunskem obdobju. Lahko je pozitiven – **dobiček** (če so prihodki večji od odhodkov), ali negativen – **izguba** (če so prihodki manjši od odhodkov). Če dobiček zmanjšamo za davek iz dobička v višini 25 %, dobimo **čisti dobiček**.

$$\text{poslovni izid} = \text{prihodki} - \text{odhodki}$$

Bilanca poslovnega izida je temeljni računovodski izkaz, ki prikazuje uspešnost podjetja v obračunskem obdobju, navadno v koledarskem letu.

Teoretično jo prikazujemo v obliki črke T, ki ima dve uravnoteženi strani. Na levi, aktivni strani, prikazujemo odhodke, na desni, pasivni strani pa prihodke. Rezultat uspešnosti (poslovni izid v obliki dobička ali izgube) prikazujemo na ustrezni strani bilance uspeha, tako da je zadoščeno temeljnemu načelu bilance uspeha (zlato bančno pravilo), to je bilančno ravnotežje, kar pomeni, da je aktiva vedno enaka pasivi.

Tabela 23: Bilanca poslovnega izida

BILANCA POSLOVNEGA IZIDA	
A. POSLOVNI ODHODKI	C. POSLOVNI PRIHODKI
B. FINANČNI ODHODKI	D. FINANČNI PRIHODKI
C. DRUGI ODHODKI	C. DRUGI PRIHODKI
Č. DOBIČEK (če je P večji od 0)	Č. IZGUBA (če je P manjši od 0)
AKTIVA = PASIVA	

V praksi se v skladu z ZGD-1 in s SRS 25³ oblikuje Izkaz poslovnega izida v stopenjski obliki v dveh možnih različicah.

³ SRS-25 – Slovenski računovodski standardi, *Oblike izkaza poslovnega izida za zunanje poslovno poročanje*.



Več o računovodskih standardih si lahko preberete na:
<http://www.apolloplus.si/zbirke/slovenski-racunovodski-standardi/Uvod-SRS.pdf/view>



Praktični primer V/7

Podjetje Modra puščica je v lanskem letu prodalo svojim kupcem 500 končnih izdelkov po prodajni ceni 900 €, DDV v ceno ni vključen. Stroškovna cena enega izdelka je bila 300 €. V tem obdobju so nastali še finančni prihodki iz naslova bremepisov, ki jih je podjetje poslalo kupcem, v višini 1.500 €. Podjetje je prejelo odškodnino v višini 1.200 €. Drugi poslovni odhodki so znašali 20.000 €, odhodki za zamudne obresti pa 500 €. Podjetje je moralo poravnati tudi znesek za odškodninsko tožbo v znesku 800 €. Izračunajmo poslovni izid.

Tabela 24: Poslovni izid

Zap.št.	Prihodki in odhodki	Znesek
1.	POSLOVNI PRIHODKI	450.000
1.1	prihodki od prodaje proizvodov	450.000
2.	– POSLOVNI ODHODKI	170.000
2.1	vrednost prodanih izdelkov	150.000
2.2	drugi poslovni odhodki	20.000
3.	FINANČNI PRIHODKI	1.500
3.1	prihodki od zamudnih obresti	1.500
4	– FINANČNI ODHODKI	500
4.1	odhodki za zamudne obresti	500
5	DRUGI PRIHODKI	1.200
5.1	prejete odškodnine	1.200
6	– DRUGI ODHODKI	800
6.1	plačana odškodnina	800
7	POSLOVNI IZID (DOBIČEK)	281.400



Vaja za samostojno delo

V didaktičnem gradivu Mala šola mikroekonomije (Sulčič, V., Fortič, H., Likon, B., Šadl, M., http://www.pia.si/resitve.cfm?p2=pretekli_prod&p3=ostal, 10. 1. 2011), v elektronski obliki z rešitvami, v poglavju Proizvodnja in proizvodna izbira, rešite nalogo 12, ki se nanaša na maso dobička.



Vaja za samostojno delo

Na spletni strani si oglejte izkaz poslovnega izida družbe Gorenje, d. d.:
http://lp2009.gorenjegroup.com/jart/GOAR09/html/sl/index.jart?stucture_id=1262080304439.
 Ugotovite, kakšna je razlika med celotnim poslovnim izidom in čistim poslovnim izidom.

5.3.3 Povezanost poslovnega izida z bilanco stanja

Poglejmo še, kako je poslovni izid povezan z bilanco stanja. Bilanca stanja je, v grobem rečeno, prerez stanja sredstev (aktive) in obveznosti do virov sredstev (pasive) v nekem trenutku, navadno zadnji dan posameznega koledarskega leta.

Če sta izkaz uspeha in bilanca stanja povezani, nas zanima, kako dobiček ali izguba vpliva na sredstva in obveznosti do virov sredstev nekega podjetja. Če ima podjetje dobiček, potem se bo vrednost sredstev povečala za prav toliko, kolikor znaša dobiček tega podjetja. Seveda velja tudi nasprotno. Če ima v nekem obdobju podjetje izgubo, se za velikost izgube zmanjša tudi skupna vrednost sredstev. Pri dobičku se po navadi preko povečanja denarnih sredstev podjetja najprej povečajo gibliva sredstva, pozneje pa se lahko preko naložb povečajo opredmetena osnovna sredstva in stalna sredstva. Dobitek ali izguba seveda vpliva tudi na drugo stran bilance stanja, to je na pasivo. S tem, ko se povečajo sredstva, se seveda povečajo tudi viri sredstev. Vsaka računovodska postavka na aktivni ima namreč, poenostavljeno rečeno, svojega lastnika. Prirast sredstev na račun ustvarjenega dobička pripada lastnikom kapitala, s katerim je bil dobiček ustvarjen. Z izrazom kapital mislimo samo na tisti del »lastniške« pasive, ki niso dolгови.

Tabela 25: Povezanost bilance stanja in izkaz uspeha

BILANCA STANJA	
Aktiva	Pasiva
sredstva	dolgovi kapital
povečanje sredstev za dobiček (ali zmanjšanje za izgubo) iz izkaza uspeha	povečanje kapitala za dobiček (ali zmanjšanje za izgubo) iz izkaza uspeha

Opisano povezanost bilance stanja in izkaza uspeha preko sredstev in kapitala prikazuje tabela 25 (Bojnec et al., 2007, 219–221).

5.4 EKONOMSKI KAZALNIKI USPEŠNOSTI POSLOVANJA

Ena izmed metod presojanja uspešnosti poslovanja je primerjava posameznih kazalnikov. V okviru analiziranja posameznih računovodskih izkazov se izračunavajo najrazličnejše vrste kazalnikov, ki jih različni avtorji na različne načine povezujejo v večje skupine. Pogosto se omenjajo naslednje družine kazalnikov: kazalniki financiranja, kazalniki vlaganja, kazalniki vodoravnega finančnega ustroja, kazalniki obračanja, kazalniki gospodarnosti, kazalniki donosnosti, kazalniki dohodkovnosti in podobno. S primerjavo posameznih kategorij iz izkaza uspeha in bilance stanja lahko pridobimo nove pomembne informacije o uspešnosti podjetja.

V nadaljevanju si bomo ogledali tri skupine kazalnikov:

- Donosnost ali rentabilnost
- Proizvodnost ali produktivnost
- Gospodarnost ali ekonomičnost

5.4.1 Kazalnik donosnosti ali rentabilnosti

Donosnost ali rentabilnost je razmerje med ustvarjenim dobičkom in za to potrebnim kapitalom. Izraža temeljno razmerje med določenim donosom (kosmati dobiček, čisti dobiček, čisti poslovni izid) in povprečnimi, za to potrebnimi vlaganji. Ugotavljamo torej rentabilnost sredstev in kapitala. Kazalnike rentabilnosti izražamo kot stopnje, kar pomeni, da razmerje med dvema računskima kategorijama pomnožimo s 100.

$$\text{donosnost} = \frac{\text{čisti dobiček obračunskega obdobja}}{\text{kapital}} \times 100$$



Praktični primer V/8

Iz bilance uspeha je razvidno, da znaša dobiček podjetja za lansko leto 15.000 €. Podjetje je imelo za 20.000 € lastnega kapitala. Ali bi svoj denar vložili v banko, kjer so 5 % obresti, ali v omenjeno podjetje?

$$\text{donosnost} = \frac{15.000}{20.000} \times 100 = 7,5 \%$$

Iz primera je razvidno, da bi dosegli večjo donosnost, če bi svoj denar vložili v omenjeno podjetje.

5.4.2 Kazalnik proizvodnosti ali produktivnosti

Princip produktivnosti nam kaže na načelo tehnološke racionalnosti. S produktivnostjo kot računovodskim kazalnikom mislimo na razmerje med količino proizvodnih dejavnikov, ki so bili uporabljeni zato, da smo lahko proizvedli neko količino proizvoda (Rebernik, 2008, 370). Kazalniki produktivnosti nastopajo v obliki koeficienta, kar pomeni, da vrednosti niso izražene v odstotkih. Večja, kot je vrednost koeficienta, večja je produktivnost. Vrednost koeficienta 2,5 npr. pomeni, da smo z eno enoto določenega proizvodnega dejavnika proizvedli 2,5 enot proizvoda.

$$\text{produktivnost} = \frac{\text{količina izdelkov}}{\text{količina prvin poslovnega procesa}}$$

Kot proizvodni dejavniki, ki so sodelovali pri proizvodnji določene količine proizvodov, v imenovalcu koeficienta produktivnosti najpogosteje nastopa število zaposlenih, celotna sredstva, osnovna sredstva, material ter pogonska moč. V odvisnosti od tega računamo koeficient produktivnosti dela, koeficient produktivnosti sredstev, koeficient produktivnosti osnovnih sredstev, koeficient produktivnosti materiala in koeficient produktivnosti pogonske moči (Bojnec, 2007, 236). Produktivnost najpogosteje izražamo kot produktivnost dela.

$$\text{produktivnost dela} = \frac{\text{količina izdelkov}}{\text{merska enota za delo (število ur, število delavcev ipd.)}}$$



Praktični primer V/9

V podjetju »Smuč« je 8 zaposlenih v enem tednu izdelalo 250 smuči, v podjetju »SuperS« pa je 6 zaposlenih v istem časovnem obdobju izdelalo 210 smuči. Katero podjetje je uspešnejše?

$$\text{produktivnost dela}_{\text{SMUČ}} = \frac{250 \text{ smuči}}{8 \text{ zaposlenih}} = 31,25 \text{ smuči / zaposleni}$$

$$\text{produktivnost dela}_{\text{SuperS}} = \frac{210 \text{ smuči}}{6 \text{ zaposlenih}} = 35 \text{ smuči / zaposleni}$$

Rezultat je pokazal, da je podjetje »SuperS« uspešnejše, saj je zaposleni izdelal 3,75 smuči na teden več kot zaposleni v podjetju »Smuč«.



Praktični primer V/10

Podjetje je v obdobju proizvedlo 200 izdelkov A, 420 izdelkov B in 630 izdelkov C. Za proizvodnjo izdelkov je 150 delavcev porabilo 6.550 delovnih ur. Stroški proizvodnje so znašali 130.500 €. Izračunajte naslednje kazalnike produktivnosti (P):

- produktivnost na zaposlenega
- produktivnost na delovno uro
- produktivnost v vrednosti na uro
- produktivnost v vrednosti na zaposlenega

$$P_{\text{na zaposlenega}} = \frac{1.250 \text{ izdelkov}}{150 \text{ delavcev}} = 8,33 \text{ izdelkov/delavca}$$

$$P_{\text{na delovno uro}} = \frac{1.250 \text{ izdelkov}}{6.550 \text{ ur}} = 0,19 \text{ izdelka/uro}$$

$$P_{\text{v vrednosti na uro}} = \frac{130.500 \text{ €}}{6.550 \text{ ur}} = 19,92 \text{ €/uro}$$

$$P_{\text{v vrednosti na zaposlenega}} = \frac{130.500 \text{ €}}{150 \text{ delavcev}} = 870 \text{ €/delavca}$$



Vaja za samostojno delo

Na osnovi primera V/9 izračunajte še produktivnost v prihodkih na zaposlenega, če je prodajna cena izdelka A 120 €, izdelka B 60 € in izdelka C 70 €. Predpostavimo, da so bili vsi proizvedeni izdelki tudi prodani.

5.4.3 Gospodarnost ali ekonomičnost

Princip ekonomičnosti nam pokaže učinkovitost pretvorbe inputov v outpute z vrednostnega vidika, torej je tesno povezan z ekonomskim načelom racionalnosti. Ekonomičnost se izraža kot razmerje med proizvedeno (in prodano) vrednostjo količine učinkov, ki so izraženi vrednostno, ter med stroški, ki so bili za to ustvarjeno vrednost potrebni. Izraža torej učinkovitost pretvorbe inputov v outpute.

$$\text{ekonomičnost} = \frac{\text{vrednost proizvodnje}}{\text{stroški}}$$

Podatke za izračun ekonomičnosti črpamo iz izkaza poslovnega izida. V prikazu ekonomičnosti nam vrednost proizvodnje ali prodaje izražajo prihodki, vrednost stroškov pa odhodki.

$$\text{ekonomičnost} = \frac{\text{celotni prihodki}}{\text{celotni odhodki}}$$



Praktični primer V/11

Podjetje »Smuč« je proizvedlo 2500 smuči v vrednosti 180.000 € in je pri tem imelo za 130.000 € stroškov. Kolikšen je koeficient ekonomičnosti?

$$\text{Ekonomičnost} = \frac{180.000 \text{ €}}{130.000 \text{ €}} = 1,384$$

Izračunani koeficient ekonomičnosti nam pove, da je podjetje na 1 enoto stroškov ustvarilo 1,384 € enote vrednosti proizvodnje.



Praktični primer V/12

Bilanca poslovnega izida je pokazala takšne rezultate poslovanja v minulem letu (v €):

prihodki		odhodki	
poslovni	420.000	poslovni	450.000
finančni	78.000	finančni	28.000
drugi	20.000	drugi	7.000
skupaj	518.000	skupaj	485.000

Izračunajte:

a – poslovni izid

$$PI = 518.000 \text{ €} - 485.000 \text{ €} = 33.000 \text{ €}$$

b – ekonomičnost in gospodarnost

$$\text{ekonomičnost}_1 = \frac{\text{prihodki}}{\text{odhodki}} = \frac{518.000}{485.000} = 1,068$$

$$\text{ekonomičnost}_2 = \frac{\text{poslovni prihodki}}{\text{poslovni odhodki}} = \frac{420.000}{450.000} = 0,933$$

c – razmerje med posameznimi vrstami prihodkov in odhodkov

$$\frac{\text{poslovni prihodki}}{\text{poslovni odhodki}} = \frac{420.000}{450.000} = 0,933$$

$$\frac{\text{finančni prihodki}}{\text{finančni odhodki}} = \frac{78.000}{28.000} = 2,7$$

$$\frac{\text{drugi prihodki}}{\text{drugi odhodki}} = \frac{20.000}{7.000} = 2,85$$



Vaja za samostojno delo

V didaktičnem gradivu Mala šola mikroekonomije (Sulčič, V., Fortič, H., Likon, B., Šadl, M., http://www.pia.si/resitve.cfm?p2=pretekli_prod&p3=ostal, 10. 1. 2011), v elektronski obliki z rešitvami, v poglavju Proizvodnja in proizvodna izbira, rešite nalogi 10 in 11, ki se nanašata na ekonomske kazalce uspešnosti.

5.5 POVZETEK PETEGA POGLAVJA

Podjetje mora pri oblikovanju prodajne cene upoštevati lastno ceno posameznega proizvoda ali storitve in vrednost izdelka v očeh kupca. Obstaja več vrst kalkulacij lastne cene, kot so: enostavna delitvena kalkulacija, kalkulacija vezanih proizvodov, kalkulacija s pomočjo ekvivalentnih enot, kalkulacija z dodatki in kalkulacija po variabilnih stroških. Lastna cena vsebuje stroške vseh prvin poslovnega procesa, poleg tega pa še davke in prispevke. Če v

kalkulaciji zajamemo vse stroške, govorimo o polni lastni ceni izdelka, če pa vsi stroški niso zajeti, govorimo o zoženi lastni ceni izdelka. Pojem prihodka predstavlja zmnožek količin proizvodov in storitev ter njihovih prodajnih cen; odhodki so stroški prodanih proizvodov. Poslovni izid je razlika med vsemi prihodki in odhodki v določenem obračunskem obdobju, lahko je pozitiven – dobiček, ali negativen – izguba. Z ekonomskimi kazalniki uspešnosti, kot so donosnost, produktivnost in ekonomičnost, lahko pridobimo temeljne informacije o uspešnosti podjetja.

5.6 VPRAŠANJA IN NALOGE ZA POGLOBITEV ZNANJA

1. Katero vrsto kalkulacije lastne cene bi uporabili pri proizvodnji sadnih sokov. Utemeljite vašo odločitev.
2. Primerjajte proizvodnjo drobnega peska za gradbene namene in proizvodnjo avtomobila. Katero vrsto kalkulacije bi uporabili za posamezen primer?
3. Katere so prednosti metode obračuna po variabilnih stroških (direct costing)?
4. Na kakšen način vključimo splošne stroške v lastno ceno izdelka?
5. Opišite strukturo lastne cene in navedite razliko med kalkulacijo prodajne cene proizvodnih podjetij in trgovskih podjetij. Zakaj prihaja do tega razlikovanja?
6. Katere pomembne elemente prikazuje poslovni izid in kaj pomeni ta informacija za podjetje?
7. Kako je poslovni izid povezan z bilanco stanja?
8. Podjetje je imelo 31. 12. 2009 in 31. 12. 2010 v bilanci stanja prikazano 370.000 € sredstev, 200.000 € lastnega kapitala ter 60.000 € obveznosti. 31. 12. 2010 je znašala vrednost sredstev 395.000 €, obveznosti pa so znašale 66.000 €. Iz bilance uspeha je razvidno, da je podjetje v letu 2009 doseglo 68.000 € dobička, v letu 2010 pa 56.500 € dobička. Kolikšna je bila donosnost kapitala v obeh zaporednih letih, če upoštevate dobiček?
9. Podjetje Design, d. o. o., je v preteklem letu proizvedlo 400 enot pohištva tipa A, 200 enot pohištva tipa B in 600 enot pohištva tipa C. Pri proizvodnji pohištva je nastalo tudi 1000 enot stranskega lesnega proizvoda, ki ga je podjetje prodalo po ceni 12 € za enoto. Celotni stroški v tem obdobju so znašali 360.000 €. Proizvodnja pohištva tipa A povzroča 20 % več stroškov in proizvodnja pohištva tipa B 40 % stroškov manj kot proizvodnja pohištva tipa C. Izračunajte lastne cene proizvodov A, B in C. V spodnji tabeli imate izračunane vrednosti, vaša naloga pa je, da uporabite primerne formule in pridete do navedenih rezultatov.

Tabela 26: Kalkulacija s pomočjo pogojnih enot

Izdelki	Izdelana količina	Pogojno število	Pogojne enote	Lastna cena izdelka	Celotni stroški
A	400	1,2	480	348	139.200
B	200	0,6	120	174	34.800
C	600	1	600	290	174.000
skupaj			1.200		348.000

10. Podjetje Kolo, d. o. o., ima pri proizvodnji koles 2.880 € splošnih stroškov. Ugotovite lastne cene koles tipa A, B in C, če so osnova za razdelitev splošnih stroškov stroški materiala, ter izračunajte poslovni izid.

Tabela 27: Izračun poslovnega izida

Izdelek	Izdelana količina	Stroški materiala	Stroški dela	Splošni stroški	Skupni stroški	Lastna cena	Prodajna cena	Poslovni izid
A	50	2.100	2.500				220	
B	30	1.200	2.600				300	
C	20	1.500	1.800				330	
skupaj		4.800	6.900	2.880	14.580			

11. Uporabite podatke iz naloge 10 ter izpolnite prazna polja v tabeli 28. Primerjajte način zapisa v obeh tabelah.

Tabela 28: Izračun poslovnega izida

Izdelek	Izdelana količina	Prodajna cena	Lastna cena	Prihodki	Odhodki	Poslovni izid
A	50	220				
B	30	300				
C	20	330				
skupaj						

12. V podjetju Kolo proizvedejo 350 koles tipa A. Prodajna cena znaša 220 €, skupni stroški na enoto znašajo 117,2 €. V podjetju preučujejo možnost, da bi povečali dobiček s povečanjem proizvodnje na 430 koles ter znižanjem prodajne cene na 205 € ali pa bi zvišali ceno na 240 €, kar bi zmanjšalo prodajo na 310 koles. Katera odločitev bi prinesla ugodnejši poslovni izid?

13. Uporabite podatke za podjetje D v tabeli in izračunajte vsa tri merila uspešnosti (produktivnost, ekonomičnost in rentabilnost). Rezultate tudi smiselno komentirajte.

vloženi kapital v podjetje	600.000 €
število zaposlenih	240
število proizvedenih (in prodanih) izdelkov	5.800
materialni stroški	82.000 €
plače delavcev	95.000 €
amortizacija	56.000 €
tržna cena izdelkov	75 €

Izračunajte:

- produktivnost na zaposlenega (število proizvodov/število zaposlenih),
- produktivnost vrednosti proizvodnje na zaposlenega (vrednost proizvodnje/število zaposlenih),
- ekonomičnost (vrednost proizvodnje/celotne stroške),
- rentabilnost (dobiček/kapital).

6 TRG IN KONKURENCA

V šestem poglavju boste spoznali:

- ✓ različne trge in proces menjave,
- ✓ selektivno, alokativno, kontrolno in distributivno funkcijo trga,
- ✓ dejavnike tržne konkurence,
- ✓ značilnosti različnih trgov,
- ✓ tržno povpraševanje,
- ✓ cenovno, dohodkovno in križno elastičnost povpraševanja,
- ✓ tržno ponudbo in cenovno elastičnost ponudbe,
- ✓ tržno ravnotežje.

Ob koncu poglavja boste razumeli:

- ✓ da je bistvo trga proces menjave;
- ✓ kako trgi rešujejo tri ekonomske probleme;
- ✓ kakšen vpliv imajo dejavniki tržne ponudbe;
- ✓ prednosti in slabosti različnih oblik trga;
- ✓ kako deluje zakon tržnega povpraševanja in ponudbe;
- ✓ zakaj je pomembno, da poznamo različne elastičnosti ponudbe in povpraševanja;
- ✓ kako tržno ravnotežje predstavlja uravnoteženost med različnimi kupci in prodajalci.

6.1 UVOD

Na splošno o trgu mislimo kot o mehanizmu, kjer se srečujejo prodajalci in kupci, zato vlada med njimi konkurenca, da bi čim uspešneje zamenjali blago. Prodajo in nakup je mogoče opraviti le, če se prodajalec in kupec sporazumeta o ceni in količini blaga. Šele trg pokaže, ali so podjetja proizvedla dobrine, ki so zanimive za kupce. Razmislimo, kako se v času recesije odziva potrošnik s svojim povpraševanjem na ponudbo dobrin. Predpostavimo, da se je njegov dohodek zmanjšal, zato se bo najprej zmanjšala njegova pripravljenost za nakup luksuznih dobrin. Razpoložljiv dohodek bo namenil nakupu dobrin, ki predstavljajo zanj največje subjektivno zadovoljstvo. Namesto potovanja na eksotično destinacijo se bo raje odločil za počitnice v domačih krajih. Pri nakupu avtomobila bo dal prednost manjšemu modelu z nizko porabo. Predvsem pa bo luksuzne dobrine nadomestil z dobrinami, ki imajo zanj višjo stopnjo nujnosti. Prav tako bo poiskal substitute, s katerimi bo dražje izdelke nadomestil s cenejšimi: zaradi povečanja cen govedine in rib se bo preusmeril na nakup piščančjega mesa, namesto drage kave bo poiskal cenejše napitke, oblačila z uveljavljeno blagovno znamko bo nadomestil z oblačili manj znanih proizvajalcev, uporabljal bo elektronsko pošto namesto klasične ipd. Nujnim življenjskim dobrinam, za katere pravimo, da imajo nizko dohodkovno prožnost, pa se ne bo odpovedal, čeprav bo nekoliko omejil njihovo porabo. Mednje sodijo dobrine, ki so nujno potrebne za vsakodnevno življenje: kruh, mlečni izdelki, meso, obutev, elektrika ipd. Mednje sodi tudi zdravstveno zavarovanje, pravne storitve, kino predstave in žal tudi potreba po tobaku (cigarete), alkoholu ipd. Ker pa po dežju vedno posije sonce, predpostavimo, da se je potrošniku dohodek povečal. Razmislite, kako se bo v novih okoliščinah spremenilo njegovo povpraševanje. Kako bodo poleg spremembe dohodka vplivali na povpraševanje potrošnika tudi drugi dejavniki: velikost trga, vpliv spremembe cen, cene komplementarnih dobrin (dobrine, ki se dopolnjujejo, trošimo jih skupaj), vpliv prostega časa, subjektivni dejavniki, kot so navade, okusi, kulturni vplivi, preference, tradicija, modni trendi?



Praktični primer VI/1: Različni trgi



Agencija za trg vrednostnih papirjev skrbi zagotavljanja varnega, preglednega in učinkovitega trga finančnih instrumentov (<http://www.a-tvp.si/Default.aspx?id=71>).



Slovenski nepremičninski trg se razvija šele od začetka 90-tyh let 20. stoletja. Do danes se je že dobro razvil. Povpraševanje in obseg prometa sta bila v letu 2010 relativno visoka. Glavna značilnost ponudbe stanovanj je bila na trgu rabljenih stanovanj (<http://www.slonep.net/info/raziskave/?view=novice&direct=11671>).



Gospod Tawhid Abdullah, direktor družbe Gold and Jewellery Group, pravi, da je prodaja zlata v Dubaiju v aprilu v primerjavi z lanskim letom porasla za 32 %. Ugotavlja tudi, da je trg lačen te plemenite kovine (<http://www.elementum.si/index.php?stran=0212>).



Na trgu dela se srečujejo iskalci zaposlitve z znanji, veščinami in delovnimi izkušnjami ter delodajalci, ki iščejo kandidate za prosta delovna mesta (<http://apl.ess.gov.si/eSvetovanje/TrgDela/>).

Trg utegne biti centraliziran, kot npr. borza, ali decentraliziran, kot npr. trg s hišami ali trg dela. Lahko pa obstaja tudi elektronsko, kot npr. za mnoga finančna sredstva in storitve. Trgi so lahko lokalni, regijski, nacionalni ali globalni.

Navedite še nekaj konkretnih primerov trgov ter opredelite njihove značilnosti.

Trgi obstajajo skoraj za vse, od umetnin do onesnaževanja (Samuelson, Nordhaus, 2002, 26). Bistvo trga je proces menjave, ne glede na to, ali se kupec in prodajalec srečata. Kupci in prodajalci se lahko dogovorijo po telefonu, internetu ali kako drugače.

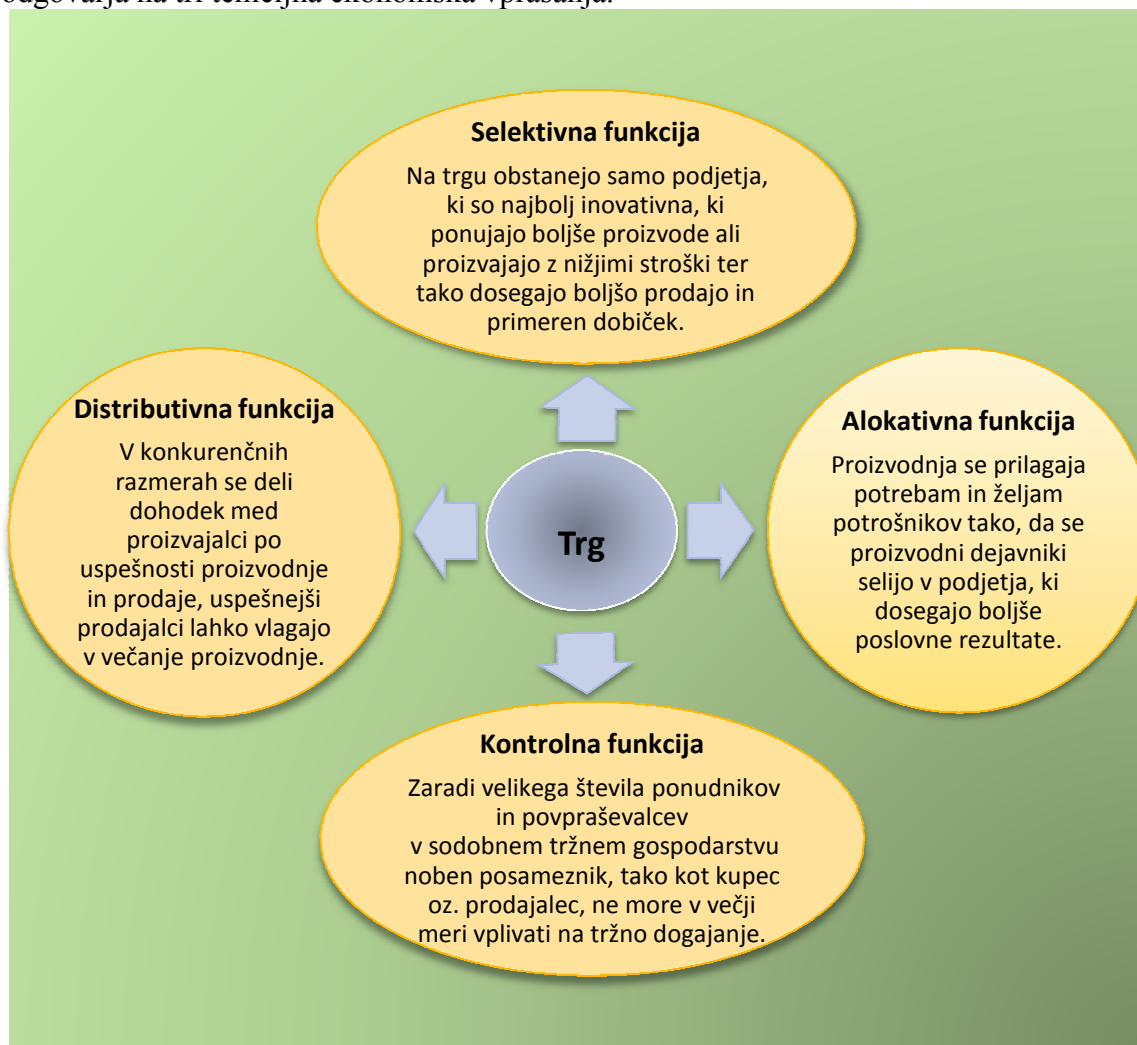
6.1.1 Kako trgi rešujejo tri ekonomske probleme

S povezovanjem prodajalcev in kupcev, to je s povezovanjem povpraševanja in ponudbe, tržno gospodarstvo na trgu hkrati rešuje tri ekonomske probleme: kaj, kako in za koga proizvajati.

- KAJ bomo proizvajali, določajo potrošniki vsak dan z nakupnimi odločitvami. Denar, ki ga plačajo, zagotavlja sredstva za plače, rente in dividende, ki jih potrošniki in zaposleni dobimo kot dohodek. Podjetja motivira želja po dobičku, zato vstopajo v panoge, kjer so dobički veliki, in izstopajo iz panog, kjer so dobički majhni.
- KAKO proizvajamo, določa konkurenca med proizvajalci. Če želijo na trgu dosegati čim večji dobiček, morajo proizvajati s čim nižjimi stroški in uporabljati tehnologijo, ki omogoča najučinkovitejše metode proizvodnje.

- ZA KOGA bomo proizvajali, je odvisno od tega, kdo troši in koliko troši, kar je v veliki meri odvisno od ponudbe in povpraševanja na trgih proizvodnih dejavnikov, ki določajo plače, rente, obrestne mere in dobičke (Samuel, Nordhaus, 2002, 28).

Slika 35 prikazuje, kako trg s selektivno, alokativno, kontrolno in distributivno funkcijo odgovarja na tri temeljna ekonomska vprašanja.



Slika 35: Kako trg odgovarja na tri temeljna ekonomska vprašanja
Vir: Glas, 2006, 12, 13



Kot uporablja kmet korenček in palico, da pripravi osla k premikanju, razdeljuje tržni sistem dobičke in izgube, da pripravi podjetja k proizvodnji zelenih dobrin na učinkovit način (Samuel, Nordhaus, 2002, 29).

6.1.2 Dejavniki tržne konkurence



Adam Smith je v svoji knjigi Bogastvo narodov (The Wealth of Nations, 1776) odkril izredno pomembno vlogo konkurenčnega tržnega gospodarstva. Smith je govoril o načelu »nevidne roke«, ki pravi, da se vsak posameznik s tem, da sledi lastni koristi, obnaša, kot da bi ga vodila nevidna roka. Menil je, da je poseganje vlade v tržno konkurenco škodljivo. V razmerah popolne konkurence bodo trgi iz razpoložljivih virov proizvedli maksimalno možno količino proizvodov in storitev.

Ali menite, da trgi delujejo popolno? Pomislite na tržne pomanjkljivosti, kot npr. onesnaževanje ali neetična porazdelitev dohodka, kjer se učinki »nevidne roke« izničijo. Ali bi morala v tem primeru poseči vmes vlada s primernimi ukrepi?

Število kupcev in prodajalcev je število tržnih osebkov na strani ponudbe ali povpraševanja. Pri bilateralnem monopolu imamo enega prodajalca in enega kupca, ki nimata druge izbire glede nakupa proizvodov oz. storitev. Druga skrajnost je veliko število kupcev in prodajalcev, za katere predpostavljamo, da so približno enako ekonomsko močni. V primeru, da nobeden od njih nima tržne premoči, ne more posebno vplivati na količino ponudbe in ceno nekega izdelka.

Tabela 29: Struktura trgov po številu kupcev in prodajalcev

POVPRAŠEVANJE				
PONUDBA		veliko	malo	eden
	veliko	popolna konkurenca	oligopol	monopson
	malo	oligopol	bilateralni oligopol	omejeni monopson
	eden	monopol	omejeni monopol	bilateralni monopol

Vir: Glas (2006, 14–28)

Če se eden od takih proizvajalcev odloči, da ne bo prodajal po trenutni ceni, in izstopi iz trga, trg tega praktično ne bo zaznal. Povsem nasprotna situacija nastopi, če imamo na trgu monopolista, ki kroji cene in ponudbo blaga.



Vaja za samostojno delo

Vzemimo dva primera:

- trg kmetijskih izdelkov in vsakdanje prehrane (mleko, mlečni izdelki, kruh ipd.) ter
- trg ponudnikov posebnih surovin, npr. urana, nafte, ali trg posebnih investicijskih dobrin.

Navedite, kateri strukturi trga opisujeta zgornja primera.

Stopnja homogenosti oz. diferenciacija proizvodov. Pri popolnih substitutih oz. homogenih (istovrstnih) proizvodih je za kupca odločilna predvsem cena, verjetno tudi nismo toliko pozorni na proizvajalca, saj kupujemo predvsem cenovno ugodne izdelke. Kadar pa nas prodajalec prepriča o kakovosti prav določene blagovne znamke (nehomogeni, diferencirani izdelki), se bomo po vsej verjetnosti odločili zanjo.



Vaja za samostojno delo

Opreделите stopnjo homogenosti oz. diferenciacije proizvodov v primeru nakupa vsakdanjih oblačil, hrane ipd. ter v primeru nakupa avtomobila, televizijskega sprejemnika, bele tehnike ali potovanja z določeno turistično agencijo.

Mobilnost proizvodnih dejavnikov. Ugodna cena na trgu lahko hitro pritegne nove proizvajalce. Novi proizvajalci lahko vstopijo brez težav, lahko pa naletijo na ovire, ki so lahko naravne (tehnološke) ali umetne (pravne, ekonomske). Učinkovita konkurenca zahteva

čim bolj enostaven, prost vstop ponudnikov na trg. Z vstopom novega ponudnika se obstoječi ponudniki pričnejo obnašati dosti bolj pozorno do svojih kupcev.



Ali menite, da bi se kot bodoči podjetnik raje podali na trg, kjer so vstopne ovire nizke, ali bi se odločili za panogo, ki ima višje vstopne ovire? Kje vas bo obdajalo več konkurence? Kje boste bolj izstopali s svojo ponudbo?



Praktični primer VI/2: S patenti povezane ovire za vstop generičnih zdravil na trg EU

Evropsko združenje za generična zdravila (EGA) je nedavno objavilo poročilo o ovirah, ki jih za vstop generičnih zdravil na evropski trg predstavlja evropski patentni sistem. Več o vstopnih ovirah si preberite na: <http://www.uil-sipo.si/uil/urad/o-uradu/novice/elektronske-novice/clanki/s-patenti-povezane-ovire-za-vstop-genericnih-zdravil-na-trg-eu/>. Navedite še nekaj vstopnih ovir v različne panoge ter njihove značilnosti.

Racionalno obnašanje tržnih osebkov. Racionalnost tržnih osebkov predpostavlja njihovo informiranost o trgu, o proizvodih in proizvajalcih. Pogosto pa ta trditev ne velja, saj je zbiranje vseh informacij zamudno in drago.

6.1.3 Značilnosti različnih trgov

Tabela 30: Različne oblike trgov z vidika konkurence

POPOLNA KONKURENCA	Pomeni veliko število kupcev in prodajalcev, ki so približno enako močni, homogene proizvode, ki so praktično popolni substituti, enostaven vstop in izstop iz trga brez ovir ter popolno informiranost o tržnih cenah.
MONOPOLISTIČNA KONKURENCA	Ima večje število majhnih kupcev in prodajalcev, od katerih nima nihče več kot 5 % trga, diferencirane proizvode, sorazmerno enostaven vstop in izstop iz trga ter popolno informiranost o tržnih cenah.
OLIGOPOL	Sorazmerno majhno število močnejših ponudnikov s standardnimi, včasih tudi diferenciranimi proizvodi. Težaven vstop novih ponudnikov. Cene pogosto določa eden od konkurentov (price leader).
DUOPOL	Predstavlja le dva proizvajalca s podobno tržno močjo, kot npr. Pivovarna Laško in Pivovarna Union. Duopol lahko pomeni agresivno konkurenčno borbo, lahko pa pride tudi do dogovora med obema konkurentoma.
MONOPOL	Je nasprotje popolni konkurenci, pomeni samo enega prodajalca ter proizvod, ki je nekaj posebnega in nima pravih substitutov. Monopol ima pogosto formalne in druge ovire za vstop novih konkurentov.

Vir: Glas (2006, 14–28)

Stopnja konkurence je izrazita značilnost trgov, saj vpliva na ravnanje proizvajalcev, ki se borijo za svoj tržni delež. Zaradi nevarnosti vstopa novih proizvajalcev na tržni prostor v neki panogi težijo podjetja k inovativnosti, kakovosti, prodornosti, hitrosti. Kadar se to dogaja v okolju **popolne konkurence**, govorimo o številnih pozitivnih učinkih na ponudbo izdelkov in cene. Kadar pa govorimo npr. o oskrbi z električno energijo ali o telekomunikacijah, pogosto omenjamo monopoliste, ki delujejo v okolju **nepopolne konkurence**. Monopolist zaradi svoje moči sam kroji politiko cen, output take dobrine pa se skrči pod najučinkovitejšo raven. Gospodarska učinkovitost se poslabša.



Vaje za samostojno delo

V didaktičnem gradivu Mala šola mikroekonomije (Sulčič, V., Fortič, H., Likon, B., Šadl, M., http://www.pia.si/resitve.cfm?p2=pretekli_prod&p3=ostal, 10. 1. 2011), v elektronski obliki z rešitvami, v poglavju Trg in konkurenca, rešite naloge od 1 do 4, ki se nanašajo na tržno strukturo in konkurenco.

6.2 POVPRASEVANJE

Omenili smo že, da je trg ekonomski prostor, kjer se srečujejo ponudniki in povpraševalci, da po določeni ceni prodajo oz. kupijo določeno količino proizvodov ali storitev. Potrošnik bo tehtal nakup na eni strani z vidika svojih potreb in na drugi strani z vidika omejitev, ki ga predstavlja njegov dohodek, ter cene dobrin.



S povpraševanjem razumemo vse tržne sile, ki se uveljavljajo z delovanjem kupcev in vplivajo na pripravljenost za nakup blaga po določeni ceni.

Individualno povpraševanje je količina dobrine, ki jo je posamezni kupec pripravljen kupiti ob različnih tržnih cenah. Če si dobrino zelo želi in ima zanj veliko koristnost, je pripravljen plačati visoko ceno. V nasprotnem primeru bo dobrino kupil le, če bo poceni. Nanj vplivajo **subjektivni dejavniki** (navade, okusi, preference, kulturni vplivi ...) in **objektivni dejavniki** (dohodek, cene dobrin in substitutov, velikost trga).

Povpraševanje vseh kupcev na trgu določene dobrine je **tržno povpraševanje**, ki je seštevek vseh individualnih povpraševanj.



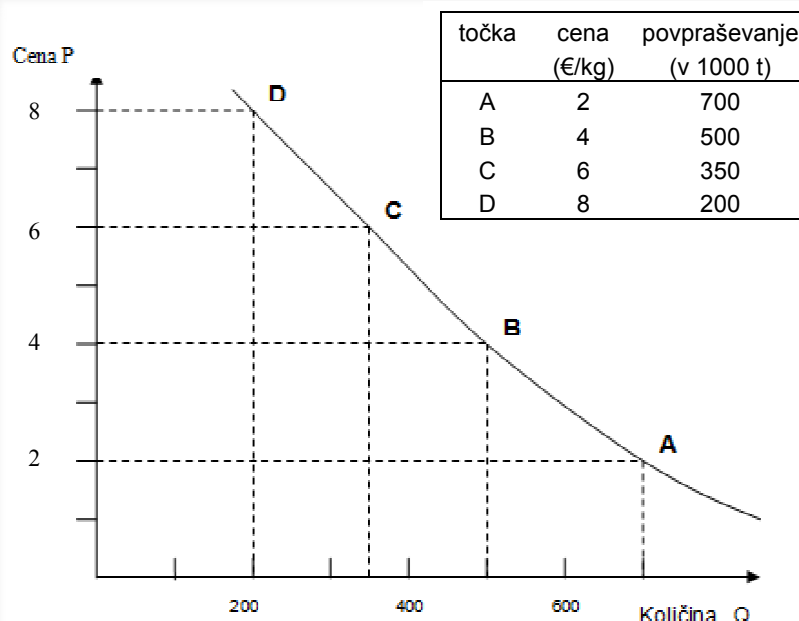
Zakon padajočega povpraševanja pravi: ko **cena izdelka poraste** (in se ostali elementi ne spremenijo), kupci kupijo manj te dobrine. Podobno pa, ko cena pade in se ostali pogoji ne spremenijo, poraste količina povpraševanja.

Vzroka, da količina povpraševanja pade, ko cena raste, sta dva. Ko se cena določene dobrine poveča, jo bomo nadomestili z drugo podobno dobrino. Temu pravimo **učinek substitucije**. Odločimo se lahko, da npr. namesto sadnega jogurta kupimo navaden jogurt. Drugi razlog za upadanje količine povpraševanja je **učinek realnega dohodka**. Pri nakupih nas omejuje količina denarja, s katerim razpolagamo, kar pomeni, da bomo zaradi povečanja cen omejili našo potrošnjo.



Praktični primer VI/3

Poglejmo tabelo povpraševanja po jogurtih. Iz tabele je razvidno, da je povpraševanje pri nižji ceni 2 €/kg 700.000 t letno. Z rastočo ceno pada količina povpraševanja. Pri ceni 8 €/kg so kupci pripravljeni kupiti le še 200.000 t jogurta letno.



Slika 36: Tržno povpraševanje po jogurtih

Vir: Lasten

Oznake, uporabljene v grafih, so: povpraševanje (D – demand), ponudba (S – supply), cena (P – price), količina (Q – quantity).

Grafična predstavitev razpredelnice je krivulja povpraševanja. Na vodoravni osi (abcisi) je prikazana količina povpraševanja (Q) po jogurtih, na navpični osi (ordinati) pa je prikazana cena (P). Vidimo, da povečanje P povzroči znižanje Q. Krivulja pada iz desne proti levi strani grafa. Tej značilnosti pravimo zakon **padajočega povpraševanja**. Kadar seštejemo vse individualne krivulje povpraševanja (posameznih gospodinjstev), dobimo **krivuljo tržnega povpraševanja**.

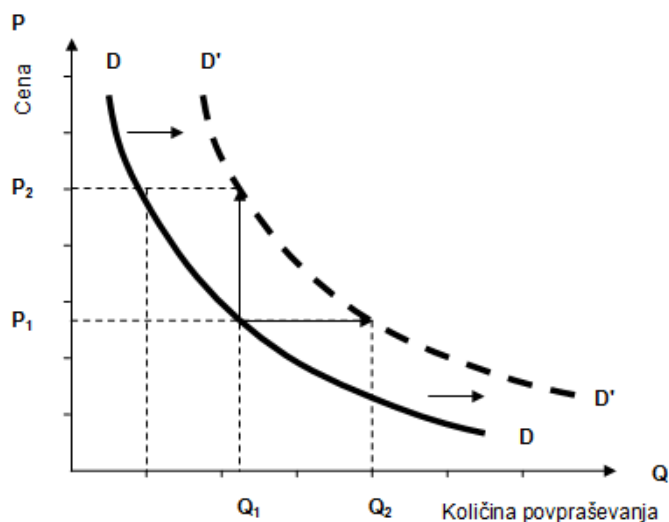
6.2.1 Sprememba povpraševanja in sprememba obsega povpraševanja

Povpraševanje se nenehno spreminja zaradi različnih vplivov, **ne samo zaradi cene**. Kadar raste blaginja, se večajo dohodki prebivalstva. Potrošniki so pripravljeni kupovati dobrine tudi pri višjih cenah. Lahko pa se cena blaga zniža ob nespremenjenem dohodku potrošnikov ter tako poveča njihovo kupno moč. Pojavi se lahko tudi učinek substitucije.



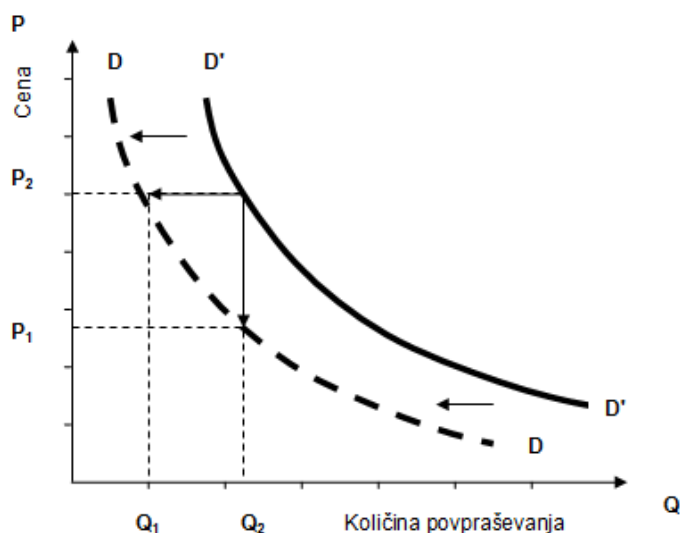
Potrošniki kupujejo cenejše blago, kar **poveča njihov realni dohodek**, ki ga uporabijo za nakup drugih dobrin. Učinku takšnih sprememb, katerih vzrok ni sprememba cene, pravimo **sprememba povpraševanja** oz. porast povpraševanja.

Recimo, da poraste povpraševanje po luksuznih avtomobilih, kar povzroči premik krivulje v desno. Potrošniki bodo pri nespremenjeni ceni kupili več avtomobilov.



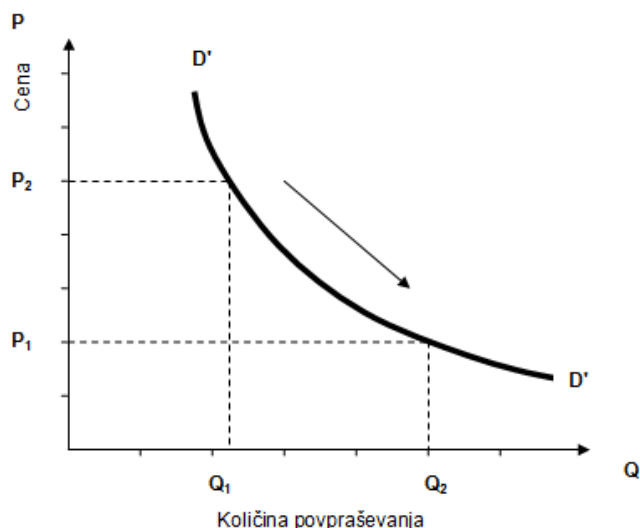
Slika 37: Porast povpraševanja po avtomobilih

Naslednji graf prikazuje drugo situacijo: dohodki potrošnikov so se zaradi spremenjenih gospodarskih razmer zmanjšali, komplementarne dobrine so se podražile. V takšnih razmerah najprej pade povpraševanje po luksuznih dobrinah. Recimo, da se povpraševanje po avtomobilih zmanjša, krivulja povpraševanja se premakne v levo.



Slika 38: Upadanje povpraševanja po avtomobilih

Ne smemo pa zamenjati **premika vzdolž krivulje** s **premikom krivulje**. Sprememba obsega povpraševanja pomeni pomik po krivulji navzdol ali navzgor, **povezana je s ceno blaga** in ni posledica povečanega povpraševanja.



Slika 39: Sprememba obsega povpraševanja

6.2.2 Cenovna, dohodkovna in križna elastičnost povpraševanja

Različne dobrine se različno odzivajo na spremembo cen. Kadar se spremenijo cene nepremičnin, potrošniki reagirajo drugače, kot pa če se spremenijo cene osnovnih živil.



Razmislite, kako z nakupi reagirajo potrošniki na spremembo cen nepremičnin in kako reagirajo z nakupi, kadar gre za osnovne življenjske potrebščine? Katerim dobrinam se prej odpovedo?



Cenovna elastičnost povpraševanja nam pove, kako močno se spremeni količina povpraševanja po dobrini, ko se spremeni cena dobrine.

Elastičnosti merimo s **koeficientom elastičnosti**.

Koeficient elastičnosti je večji od 1: elastično povpraševanje je značilno za luksuzne dobrine, ki niso življenjsko potrebne, kot npr. eksotične počitnice, luksuzni avtomobili, dragoceni nakit.

Koeficient elastičnosti je manjši od 1: nizka cenovna elastičnost pomeni, da se kupci na spremembo cene dobrine ne odzovejo v večji meri, kadar gre za nujne življenjske potrebščine, kot so hrana, obutev, zdravila in gorivo.



Koeficient cenovne elastičnosti povpraševanja (η) nam pove, za koliko odstotkov se zmanjša ali poveča obseg povpraševanja po neki dobrini, če se cena te dobrine zviša ali zniža za 1 %.

$$\eta = \frac{\text{odstotna sprememba obsega povpraševanja}}{\text{odstotna sprememba cene}}$$

$$\eta = \frac{\Delta Q \%}{\Delta P \%}$$

Tabela 31: Vrednosti koeficientov cenovne elastičnosti

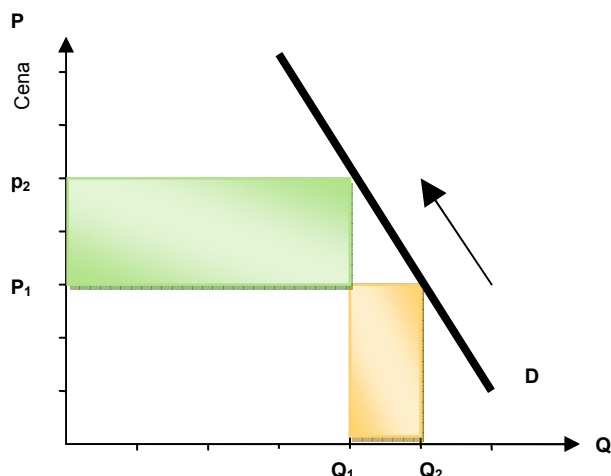
E = 0 CENOVNO TOGO POVRAŠEVANJE	Sprememba cene ne spremeni količine povpraševanja po dobrini.
0 < E < 1 CENOVNO NEELASTIČNO POVRAŠEVANJE	Sprememba cene za 1 % povzroči za manj kot enoodstotno spremembo povpraševanja po dobrini (če se cena kruha poveča za en odstotek, se povpraševanje po kruhu zmanjša samo za 0,3 odstotka ($\eta = -0,3$)).
E = 1 USKLAJENO ELASTIČNO POVRAŠEVANJE	Odstotna sprememba cene je natančno enaka odstotni spremembi količine povpraševanja, ki se zmanjša za isti odstotek, kot se poveča cena ($\eta = 1$).
E > 1 CENOVNO ELASTIČNO POVRAŠEVANJE	Sprememba cene za 1 % povzroči več kot enoodstotno spremembo količine povpraševanja. Npr: rast cene za en odstotek povzroči štiriodstotni padec povpraševanja ($\eta = -4$).
E = ∞ ABSOLUTNO ELASTIČNO POVRAŠEVANJE	Praktično ga ne srečamo. V tem primeru bi najmanjša sprememba cene pomenila popolno prenehanje povpraševanja po dobrini.

Vir: Lasten

Bolj kot je povpraševanje neelastično, višjo ceno lahko postavimo izdelku ali storitvi in obratno.

Koeficient	Cena se zviša	Cena se zniža
E > 1	prihodek se zmanjša	prihodek se poveča
E = 1	prihodek ostane enak	prihodek ostane enak
E < 1	prihodek se poveča	prihodek se zmanjša

Cenovna elastičnost povpraševanja vpliva na dohodek prodajalca: poveča se ob podražitvi eksistenčne dobrine in ob pocenitvi luksuzne dobrine.

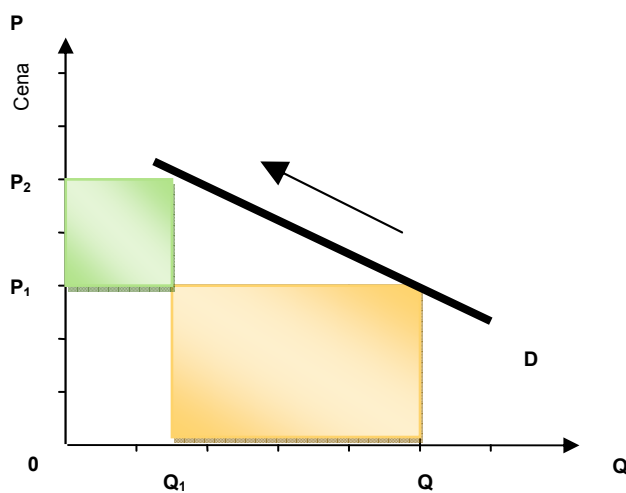


Slika 40: Neelastično povpraševanje
Vir: Glas, 2006, 51

Graf prikazuje neelastično povpraševanje. Dohodek prodajalcev (D) je cena enote (P), pomnožena s količino (Q) prodanih enot.

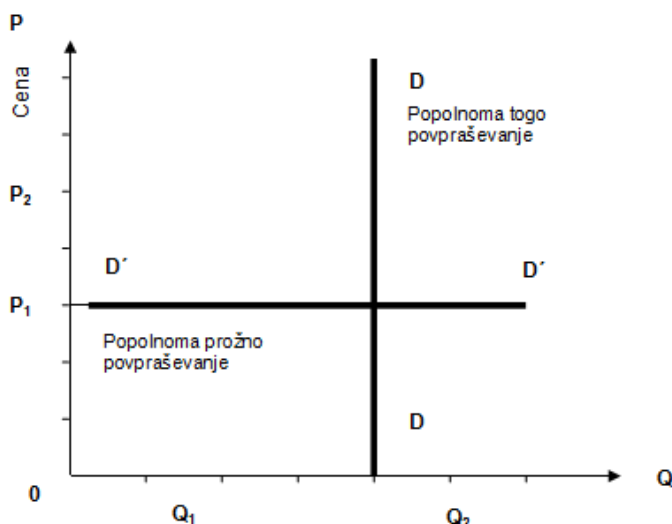
$$D = P \times Q$$

Pri ceni P_1 prodajalec proda količino Q_2 blaga. V primeru, da ceno blaga zviša na ceno P_2 , se bo prodaja skrčila na količino Q_1 . Z zvišanjem cene prodajalci sicer izgubijo del dohodka (osenčeni kvadrat desno spodaj), vendar istočasno pridobijo večji del dohodka, ki je prikazan v osenčenem kvadratu levo zgoraj.



Slika 41: Elastično povpraševanje
Vir: Glas, 2006, 51

Graf prikazuje elastično povpraševanje. Z zvišanjem cene prodajalci izgubijo večji del dohodka (osenčeni kvadrat desno spodaj) ter istočasno pridobijo manjši del dohodka, ki je prikazan v osenčenem kvadratu levo zgoraj.



Slika 42: Krivulja absolutno elastičnega in absolutno neelastičnega povpraševanja
Vir: Samuelson, Nordhaus, 2002, 67

Skrajna primera sta navpična krivulja povpraševanja, ki kaže na popolnoma togo povpraševanje, in vodoravna krivulja povpraševanja, ki kaže na popolnoma prožno povpraševanje.



Praktični primer VI/4: Cenovna elastičnost

Pekarna je dnevno prodala 550 štruc polnozrnatega kruha po ceni 2,5 €. Z zvišanjem cene na 3 € se je prodaja zmanjšala na 530 štruc kruha. Izračunajmo koeficient elastičnosti povpraševanja.

$$P_1 = 2,5 \text{ €} \quad Q_1 = 550 \text{ štruc}$$

$$P_2 = 3 \text{ €} \quad Q_2 = 530 \text{ štruc}$$

$$\Delta Q \% = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1} \times 100 = \frac{530 - 550}{550} \times 100 = -3,6 \%$$

$$\Delta P \% = \frac{P_2 - P_1}{P_1} \times 100 = \frac{3 - 2,5}{2,5} \times 100 = 20 \%$$

Rezultat nam pokaže, da gre za neelastično povpraševanje. Ob povečanju cene za 20 % se je povpraševanje zmanjšalo za 3,6 %. Izračunajmo še koeficient cenovne elastičnosti povpraševanja.

$$\eta = \frac{\Delta Q \%}{\Delta P \%} \quad \eta = \frac{-3,6 \%}{20 \%} = -0,18$$

Koeficient elastičnosti je manjši od 1, kar pomeni, da je povpraševanje neelastično. Količina povpraševanja se zmanjša za 0,18 %, če se cena štruce kruha poveča za 1 %.



Vaja za samostojno delo

Izračunajte koeficient cenovne elastičnosti povpraševanja, če se je v zimski sezoni smučarska oprema podražila za 15 %, povpraševanje pa se je zmanjšalo za 11 %. Ali gre za elastično ali neelastično povpraševanje?



Dohodkovna elastičnost povpraševanja (η_y) izraža razmerje med odstotno spremembo obsega povpraševanja po neki dobrini (Q) in odstotno spremembo dohodka potrošnika (Y).

Z večanjem dohodkov se tudi spreminja potrošnja kupcev. Možna uporaba dohodkovne elastičnosti je ta, da ugotovimo, ali bo rast cen povečala ali zmanjšala prihodek prodajalca.



Praktični primer VI/5: Dohodkovna elastičnost povpraševanja

Za dohodkovno elastičnost je značilno, da kadar dohodek kupcev narašča, vse manj dohodka namenjajo nakupu hrane ter manj vrednih dobrin, povečajo pa nakup luksuznih dobrin. Izračunajmo dohodkovno elastičnost, če se je zaradi spremembe dohodka s 1.500 € na 2.000 € povečalo povpraševanje po avtomobilih s 15.800 na 22.600.

$$\begin{aligned} Y_1 &= 1.500 \text{ €} & Q_1 &= 15.800 \\ Y_2 &= 2.000 \text{ €} & Q_2 &= 22.600 \end{aligned}$$

$$\Delta Q \% = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1} = \frac{22.600 - 15.800}{15.800} = 43 \%$$

$$\Delta Y \% = \frac{Y_2 - Y_1}{Y_1} \times 100 = \frac{2.000 - 1.500}{1.500} \times 100 = 33 \%$$

Izračunajmo še koeficient dohodkovne elastičnosti:

$$\eta_y = \frac{\Delta Q \%}{\Delta Y \%} = \frac{43 \%}{33 \%} = 1,3$$

Če se dohodek kupcev poveča za 1 %, se povpraševanje po avtomobilih poveča za 1,3 %. Povpraševanje je elastično.



Vaja za samostojno delo

Koeficient dohodkovne elastičnosti znaša $\eta_y = -0,73$. Če se dohodek poveča za 1 %, se nakup življenjskih potrebščin (podčrtajte in dopolnite) poveča/zmanjša za ____ %. Povpraševanje je dohodkovno (podčrtajte) elastično/neelastično.



Križna elastičnost povpraševanja izraža odzivanje potrošnikov pri odločanju o nakupu blaga A ob spremembi cen substitutov ali komplementarnih dobrin.

Križna elastičnost izraža odzivanje potrošnikov v primeru, da sta dobrini A in B medsebojno povezani. Če sta A in B substituta, se bo s podražitvijo dobrine A povečalo povpraševanje po dobrini B, če pa sta dobrini komplementarni, se bo s podražitvijo dobrine A tudi zmanjšalo povpraševanje po dobrini B.

SUBSTITUTA $E_{AB} > 0$	KOMPLEMENTARNI DOBRINI $E_{AB} < 0$
----------------------------	--



Praktični primer VI/6: Križna elastičnost povpraševanja

Za koliko odstotkov se bo spremenil obseg povpraševanja (Q) po avtomobilih z dizelskim motorjem (dobrina A), če se bo cena (P) nafte (komplementarne dobrine B) povečala.

$$Q_1 = 15.800 \quad P_1 = 1,2 \text{ €}$$

$$Q_2 = 10.200 \quad P_2 = 1,6 \text{ €}$$

$$\Delta Q_A \% = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1} \times 100 = \frac{10.200 - 15.800}{15.800} \times 100 = -35 \%$$

$$\Delta P_B \% = \frac{P_2 - P_1}{P_1} \times 100 = \frac{1,6 - 1,2}{1,2} \times 100 = 33 \%$$

$$\eta_{AB} = \frac{\Delta Q_A \%}{\Delta P_B \%} = \frac{-35 \%}{33 \%} = -1,06$$

Če se bo cena nafte povečala za 1 %, se bo zmanjšal obseg povpraševanja po avtomobilih na dizelski pogon za 1,06 %. Križna elastičnost povpraševanja nam pomaga ugotoviti, v kakšnem medsebojnem razmerju sta dve dobrini. Vrednost koeficienta križne elastičnosti je v našem primeru negativna, kar pomeni, da sta dobrini komplementarni.



Vaja za samostojno delo

Letalske karte za Južno Ameriko so se podražile za 15%, kar je povzročilo povečanje povpraševanja po prevozih s prekooceankami za 12 %. Izračunajte križno elastičnost povpraševanja in ugotovite, ali sta storitvi komplementarni ali sta substituta.



Vaje za samostojno delo

V didaktičnem gradivu Mala šola mikroekonomije (Sulčič, V., Fortič, H., Likon, B., Šadl, M., http://www.pia.si/resitve.cfm?p2=pretekli_prod&p3=ostal, 10. 1. 2011), v elektronski obliki z rešitvami, v poglavju Trg in konkurenca, rešite naloge od 5 do 30, ki se nanašajo na tržno povpraševanje in elastičnost tržnega povpraševanja.

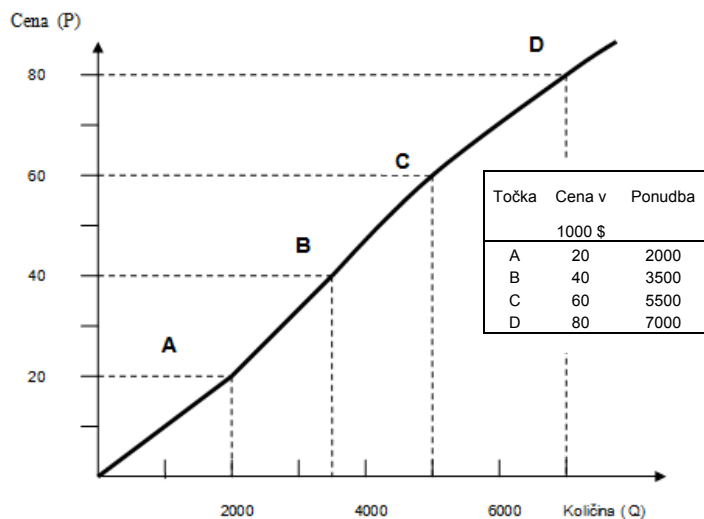
6.3 PONUDBA

S ponudbo razumemo vse tržne sile, ki preko prodajalcev vplivajo na ravnotežno ceno in količino na trgu. Lestvica ponudbe nam pokaže količine proizvodov ali storitev, ki bi jih želela podjetja prodati ob nespremenjenih tržnih okoliščinah pri različnih ravneh cene. S prihodki od prodaje bodo krili stroške poslovanja in tako obnovili proizvodni proces. **Individualna ponudba** je količina, ki jo je posamezni ponudnik pripravljen prodati pri različnih cenah. **Tržna ponudba** pa je seštevek individualnih ponudb vseh ponudnikov na trgu določenega blaga.



Krivulja ponudbe dobrine kaže na razmerje med njeno tržno ceno in količino, ki so jo proizvajalci pripravljeni proizvesti in prodati na trgu. Zato je krivulja ponudbe naraščajoča in pokaže spremembo cene in količine v isti smeri.

Prodajalci lahko ponudijo večjo količino blaga le ob višji ceni, ki zagotavlja tudi večji dobiček. Pri nizki ceni lahko ponudijo blago le proizvajalci, ki imajo najmanjše stroške.

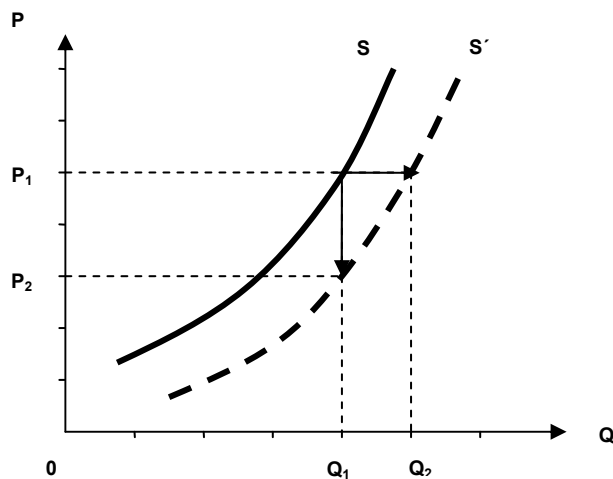


Slika 43: Ponudba avtomobilov

Slika prikazuje ponudbo avtomobilov po različnih cenah. Če raste cena avtomobilov, se premikamo po krivulji navzgor, saj ponudba raste. In obratno: če cena avtomobilov pada, se premikamo po krivulji navzdol.

6.3.1 Sprememba ponudbe in sprememba obsega ponudbe

Ostanimo pri primeru proizvodnje avtomobilov. Če se spremeni kateri od proizvodnih dejavnikov, **razen cene**, se spremeni količina proizvodnje.



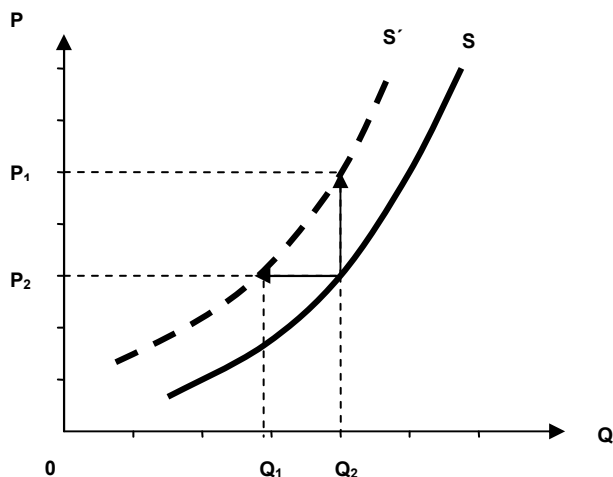
Slika 44: Povečanje ponudbe

Vir: Glas, 2006, 68

Recimo, da padejo stroški proizvodnje avtomobilov zaradi znižanja cen inputov, uvedbe nove tehnologije, odprave carin, nižje cene nafte, znižanja standardov za opremo avtomobilov, ki

nadzoruje onesnaževanje ipd. Proizvajalci bodo na spremembo reagirali tako, da bodo ob nespremenjeni ceni ponudili več avtomobilov.

Naslednji primer prikazuje premik krivulje v levo, ki se zgodi zaradi povečanja stroškov proizvodnje (višje cene energije, višji davki, višje cene inputov ...).

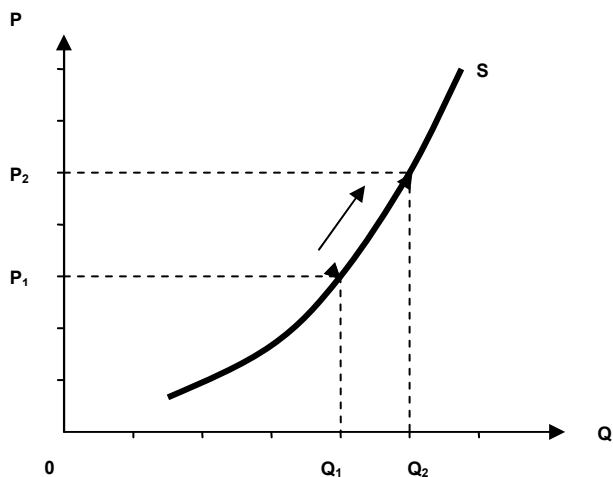


Slika 45: Zmanjšanje ponudbe

Vir: Glas, 2006, 68

Slika prikazuje zmanjšanje ponudbe zaradi podražitev inputov. Manj sposobni proizvajalci se bodo umaknili iz trga.

Premike krivulje pa ne smemo zamenjati s pomiki **vzdolž krivulje**. Slika prikazuje **spremembo obsega ponudbe**: če se **cena** avtomobilov **zviša**, je prodajalec pripravljen ponuditi več enot in obratno.



Slika 46: Sprememba obsega ponudbe

Vir: Glas, 2006, 68

6.3.2 Cenovna elastičnost ponudbe

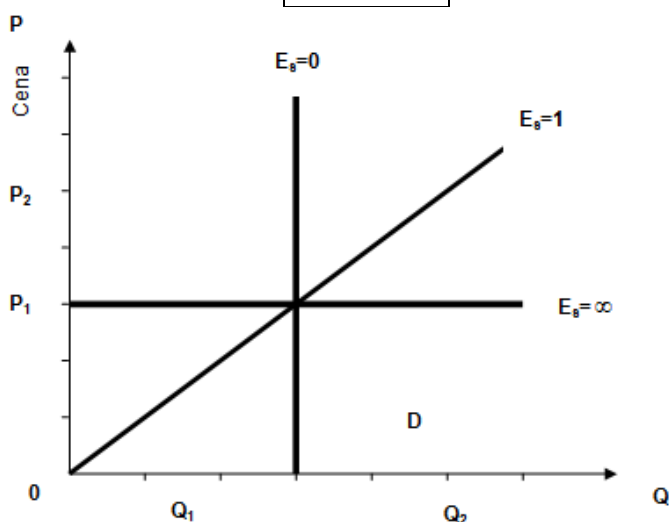
Ekonomisti opredeljujejo cenovno elastičnost ponudbe kot odzivnost ponujene količine dobrine na njeno tržno ceno.



Cenovna elastičnost ponudbe pokaže odziv prodajalcev na spremembo tržne cene. Izraža intenzivnost povečanja/zmanjšanja ponujene količine nekega proizvoda/storitve, ki je posledica zvišanja/znižanja njegove cene ob nespremenjenih drugih okoliščinah.

Elastičnost ponudbe merimo s **koeficientom elastičnosti ponudbe**, ki pove, za koliko odstotkov se je povečala ponujena količina, če se je cena blaga povečala za 1 %. Predznak je pozitiven.

$$\eta_s = \frac{\Delta Q \%}{\Delta P \%}$$



Slika 47: Absolutno neelastična , sorazmerno elastična in absolutno elastična ponudba

Vir: Samuelson, Norhaus, 2002, 71

Tabela 32: Vrednosti koeficientov elastičnosti ponudbe

$E = 0$ TOGA PONUDBA	Absolutno neelastična ponudba, kjer se kljub bistveno višji ceni ponudba blaga ne more povečati, ker je blago omejeno (npr. omejeno število sedežev na letalu).
$0 < E < 1$ NEELASTIČNA PONUDBA	Sprememba cene za 1 % povzroči za manj kot enoodstotno spremembo ponudbe.
$E = 1$ USKLAJENO ELASTIČNA PONUDBA	Obseg ponudbe se povečuje premo sorazmerno s ceno blaga.
$E > 1$ CENOVNO ELASTIČNA PONUDBA	Sprememba cene za 1 % povzroči več kot enoodstotno spremembo ponudbe.
$E = \infty$ ABSOLUTNO ELASTIČNA PONUDBA	Ob neznatnem povišanju cene proizvoda se na trgu v kratkem času pojavi velika dodatna količina, kar je nestvarno.



Praktični primer VI/7: Koefficient elastičnosti ponudbe

Je število, ki nam pove, za koliko odstotkov se spremeni obseg ponudbe proizvoda/storitve, če se njegova cena spremeni za 1 %.

Prodajalci kornetov so za ceno 1,5 € prodali mesečno 5.000 kornetov. Če bi cena korneta znašala 2 €, bi bili pripravljeni ponuditi 7.000 kornetov. Ali je ponudba kornetov elastična?

$$\eta_s = \frac{\Delta Q \%}{\Delta P \%}$$

$$\Delta Q \% = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1} \times 100 = \frac{7.000 - 5.000}{5.000} \times 100 = 40 \%$$

$$\Delta P \% = \frac{P_2 - P_1}{P_1} \times 100 = \frac{2 - 1,5}{1,5} \times 100 = 33,3 \%$$

$$\eta_s = \frac{40 \%}{33 \%} = 1,2$$

Vidimo, da je ponudba kornetov elastična, saj so prodajalci pripravljeni povečati ponudbo za 1,2 % pri zvišanju cene za 1 %.



Vaja za samostojno delo

Uspešna koncertna skupina priredi na leto 24 koncertov. Če bi se cena koncerta zvišala iz 8.000 € na 11.000 €, bi bili pripravljeni prirediti dva koncerta več. Izračunajte koefficient elastičnosti njihove ponudbe.



Vaje za samostojno delo

V didaktičnem gradivu Mala šola mikroekonomije (Sulčič, V., Fortič, H., Likon, B., Šadl, M., http://www.pia.si/resitve.cfm?p2=pretekli_prod&p3=ostal, 10. 1. 2011), v elektronski obliki z rešitvami, v poglavju Trg in konkurenca, rešite naloge od 31 do 37, ki se nanašajo na tržno ponudbo in elastičnost tržne ponudbe.

6.4 TRŽNO RAVNOTEŽJE

Na trgu poteka proces menjave. Menjava je faza gospodarske dejavnosti, v kateri kupci in prodajalci zamenjajo denarne dohodke za proizvode in storitve. Trg s konkurenco med prodajalci in kupci **določi cene in količine proizvodov in storitev**.



Tržno ravnotežje se vzpostavi pri tisti količini in ceni, pri kateri so sile povpraševanja in ponudbe uravnotežene. Pri ravnotežni ceni je količina, ki so jo kupci pripravljeni kupiti, ravno enaka količini, ki jo prodajalci želijo prodati.



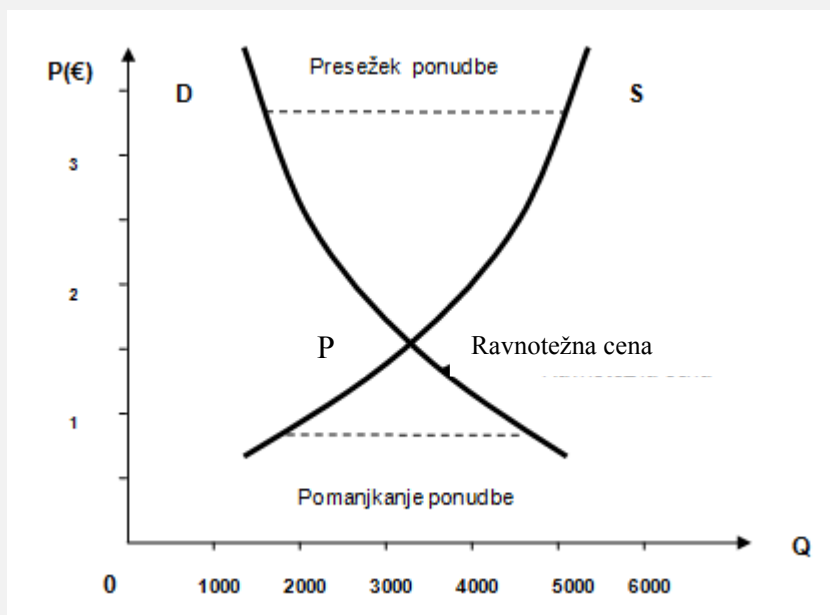
Praktični primer VI/8: Ravnotežje na trgu

Previsoka cena (P) kornetov bi pomenila presežek dobrin in njihovo preveliko proizvodnjo. Na trgu se pojavi **presežna ponudba** zaradi novih proizvajalcev, ki vstopajo na trg. Zaradi **konkurence** cena kornetov pada. Prenizka cena pa povzroči, da s trga odhajajo ponudniki, ki jim ta cena ne krije več proizvodnih stroškov, kar pomeni pomanjkanje ponudbe kornetov. Zaradi padca cene so kupci znova pripravljeni kupiti več.

Tabela 33: Presežna ponudba, presežno povpraševanje in ravnotežje na trgu

Povpraševanje in ponudba kornetov					
	Možna cena v €	Količina povpraševanja na mesec	Ponujena količina	Tržno stanje	Pritisk na cene
A	3	1900	5000	presežek	↓ navzdol
B	2,5	2100	4600	presežek	↓ navzdol
C	1,5	3200	3200	ravnotežje	nevtralen
D	1	4400	2100	pomanjkanje	↑ navzgor

Vir: Samuelson, Nordhaus, 2002, 51



Slika 48: Tržno ravnotežje

Vir: Samuelson, Nordhaus, 2002, 53

Graf prikazuje tržno ravnotežje v točki P. Ravnotežna cena se oblikuje v presečišču krivulje tržnega povpraševanja in krivulje tržne ponudbe.



Ravnovesna cena je cena, pri kateri je količina povpraševanja enaka količini ponudbe.



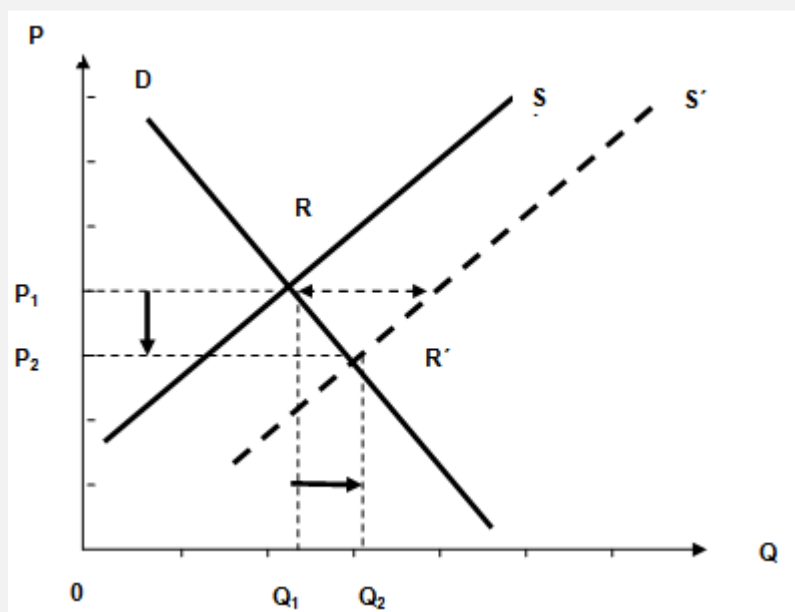
Tržno ravnotežje se vzpostavlja tudi na trgu proizvodnih dejavnikov, kot sta delo in zemlja. Potreba po določenih poklicih poveča zaposlitvene možnosti in seveda obratno. Ugodne zaposlitvene možnosti pritegnejo mlade, da se izobražujejo v perspektivnih poklicih. Naštajte nekaj najbolj iskanih poklicev v državah EU.

Na trgu se dogajajo številne spremembe tržnega ravnotežja, ker se spreminjajo dejavniki, ki vplivajo na ravnanje kupcev in prodajalcev: spreminjajo se cene, proizvodni stroški, prihajajo nove tehnologije, spreminjajo se dohodki, potrebe, prihaja nova konkurenca. Vse navedeno povzroča spremembe krivulje ponudbe in povpraševanja.



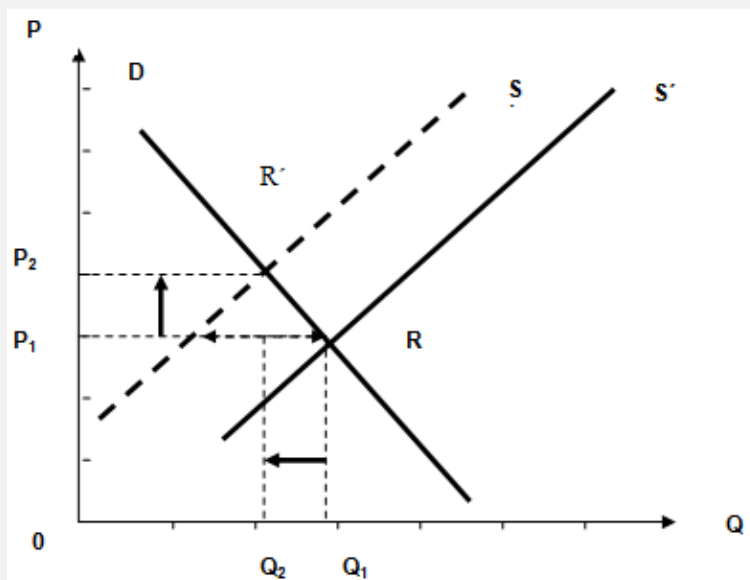
Praktični primer VI/9

Slika 49 prikazuje spremembo ravnovesne cene zaradi povečanja ponudbe. V mesto je prišel nov ponudnik kino storitev. Zaradi vstopa novega ponudnika se je spremenilo tržno ravnovesje (iz točke R v točko R'). Konkurenca je povzročila povečanje ponudbe (s Q_1 na Q_2) in s tem posledično znižanje ravnovesne cene (s P_1 na P_2).



Slika 49: Sprememba tržnega ravnovesja zaradi povečanja ponudbe
Vir: Fortič, 2006, 110

Naslednji graf prikazuje obratno situacijo: znižanje ponudbe kmetijskih izdelkov zaradi slabe letine. Ponudba kmetijskih izdelkov se je zmanjšala, zato se je pojavilo presežno povpraševanje. Pojavila se je konkurenca med kupci, ki so pripravljeni ponuditi višjo ceno. Povpraševanje je povzročilo višjo ravnovesno ceno (P_2) manjši količini ponudbe (Q_2).



Slika 50: Sprememba tržnega ravnovesja zaradi zmanjšanja ponudbe
Vir: Fortič, 2006, 111



Vaje za samostojno delo

V didaktičnem gradivu Mala šola mikroekonomije (Sulčič, V., Fortič, H., Likon, B., Šadl, M., http://www.pia.si/resitve.cfm?p2=pretekli_prod&p3=ostal, 10. 1. 2011), v elektronski obliki z rešitvami, v poglavju Trg in konkurenca, rešite naloge od 38 do 47, ki se nanašajo na tržno ponudbo in elastičnost tržne ponudbe.

6.5 POVZETEK ŠESTEga POGlavJA

Trgi obstajajo skoraj za vse, od umetnin do onesnaževanja. Bistvo trga je proces menjave, ne glede na to, ali se kupec in prodajalec srečata. S povezovanjem prodajalcev in kupcev, to je s povezovanjem povpraševanja in ponudbe, trg s selektivno, alokativno, kontrolno in distributivno funkcijo odgovarja na tri temeljna ekonomska vprašanja. Stopnja konkurence je izrazita značilnost trgov, saj vpliva na ravnanje proizvajalcev, ki se borijo za svoj tržni delež. Kadar se to dogaja v okolju popolne konkurence, govorimo o številnih pozitivnih učinkih na ponudbo izdelkov in cene. Kadar pa govorimo o monopolistih, deluje trg v okolju nepopolne konkurence. S povpraševanjem razumemo vse tržne sile, ki se uveljavljajo z delovanjem kupcev in vplivajo na pripravljenost za nakup blaga po določeni ceni. Tržno povpraševanje je seštevek vseh individualnih povpraševanj. S ponudbo razumemo vse tržne sile, ki preko prodajalcev vplivajo na ravnotežno ceno in količino na trgu. Tržna ponudba pa je seštevek individualnih ponudb vseh ponudnikov na trgu določenega blaga. Na trgu se dogajajo številne spremembe, ki vplivajo na ravnanje kupcev in prodajalcev. Tržno ravnotežje se vzpostavi pri tisti količini in ceni, pri kateri so sile povpraševanja in ponudbe uravnotežene.

6.6 VPRAŠANJA IN NALOGE ZA POGLOBITEV ZNANJA

1. Kako trgi rešujejo tri ekonomske probleme: kaj, kako in za koga proizvajati?
2. Razložite alokativno, selektivno in distributivno funkcijo trga na primeru proizvodnje smuči.
3. V slovenskem prostoru poiščite primere oligopola in popolne konkurence. Na področju katerih izdelkov in storitev se omenjeni obliki pojavljata?
4. Navedite še primer duopola v Sloveniji.
5. Kakšen je pomen substitutov v povpraševanju?
6. Pri katerih dobrinah je vaše povpraševanje popolnoma neelastično?
7. Kako bi se na kratek rok spremenila cena in količina prodaje pisarniškega pohištva v navedenih primerih? Označite s + (povečanje), z – (zmanjšanje) in z 0 (nespremenjeno).

Dogodek	Cena	Količina
– v mesto prideta dva nova ponudnika pisarniškega pohištva – v mestu odprejo dva nova poslovna centra z veliko pisarniških prostorov – cene pisarniškega pohištva se povečajo – podjetja zapirajo vrata zaradi recesije		

8. Dohodki potrošnikov so se zaradi gospodarske rasti v povprečju dvignili s 1.250 € na 1.600 €, potrošnja polbelega kruha pa se je zmanjšala s 6.000 kg na 4.800 kg. Izračunajte dohodkovno elastičnost in ugotovite, ali je polbeli kruh v tem primeru superiorna ali inferiorna dobrina.

9. Cena nizko kakovostnega belega pisarniškega papirja se je zaradi zmanjšanja proizvodnih stroškov znižala s 3 € na 2,4 € za paket. Zaradi znižanja cene je prišlo do učinka povečanja realnega dohodka.
- Predpostavimo, da je tovrstni papir inferiorno blago. Kakšen bo v tem primeru učinek dohodka?
 - Potrošnja papirja se je zaradi zmanjšanja cene znižala s 520 kg na 430 kg. Izračunajte cenovno elastičnost povpraševanja.
10. Najboljši način branja e-knjig so e-bralniki. Izbira e-bralnikov se iz leta v leto povečuje, raste število funkcij, predvsem pa uporabnost, hkrati pa se cena niža. Na osnovi podatkov v tabeli najprej narišite graf.

Cena (€)	Povpraševanje po e-bralnikih	Ponudba e-bralnikov
240	120	50
250	95	75
260	75	100
280	60	110
300	50	120

- Grafično določite, pri kateri ceni in količini se ustvari tržno ravnotežje?
 - Navedite ceno in količino, pri kateri pride do presežne ponudbe oz. presežnega povpraševanja.
 - Pri ceni 240 € bi znašal obseg presežnega povpraševanja/ponudbe ____ e-bralnikov (podčrtajte pravilni odgovor in dopolnite).
 - Pri ceni 260 € bi znašal obseg presežnega povpraševanja/ponudbe ____ e-bralnikov (podčrtajte pravilni odgovor in dopolnite).
 - Zaradi zmanjšane dohodka se povpraševanje pri vsaki ceni zmanjša za 15 kosov, istočasno pa se poveča/zmanjša (podčrtajte pravilni odgovor) ravnotežna količina.
 - Grafično prikažite novo krivuljo povpraševanja in ugotovite novo ravnotežno ceno.
 - V mesto je prišel nov konkurent, ponudnik e-bralnikov. Posledica spremembe ponudbe je (podčrtajte pravilni odgovor) zvišanje/znižanje ravnotežne cene in zvečanje/zmanjšanje ravnovesne cene.
11. V mondenem smučišču so zaradi omejenih kapacitet na smučišču želeli zmanjšati obisk za 19 %. Ugotovili so, da bi povečanje cen smučarskih vozovnic za 6 % zmanjšalo obisk za 2 %.
- Izračunajte koeficient cenovne elastičnosti povpraševanja po smučarskih vozovnicah.
 - Za koliko morajo povišati ceno smučarskih vozovnic, če želijo zmanjšati obisk za 19 %?

7 LITERATURA

AJPES. Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve. *Vstopna točka VEM* (online). 2010. (citirano 10. 10. 2010). Dostopno na naslovu: http://www.ajpes.si/Registri/Vstopna_tocka_VEM/Splosno?id=3

Bojnec, Š., Čepar Ž., Kosi T. *Ekonomika podjetja*. Koper: Fakulteta za management, 2007.

Črnčec, M. *Ekonomika in menedžment*. Maribor: Zavod B2 – izobraževalni center, 2002.

CRS Report for Congress. *Comparisons of U.S. and Foreign Military Spending: Data From Selected Public Sources* (online). 2004. (citirano 10. 11. 2010). Dostopno na naslovu: <http://www.fas.org/man/RL32209.pdf>

Drvarič, B. *Računovodstvo. Zapiski predavanj*. Maribor: B2, d. o. o., 2006.

Energy Watch Group. *Executive Summary/Key Findings. Crude Oil – The Supply Outlook* (online). 2007. (citirano 6. 1. 2011). Dostopno na naslovu: http://www.energywatchgroup.org/fileadmin/global/pdf/EWG_Oilreport_Summary_10-2007.pdf

e-VEM. Državni portal za podjetnike. *Samostojni podjetnik* (online). 2011. (citirano 2. 2. 2011). Dostopno na naslovu: <http://evem.gov.si/>

Fortič, H. *Temelji ekonomije. Učbenik*. Ljubljana: DZS, 2003.

Glas, M. *Ekonomija 2*. Ljubljana: Zavod Republike Slovenije za šolstvo, 2006.

Glas, M.; povz. po R. Powell. *A Level Economics*. London: BPP Letts Educational Ltd, 1993.

Gospodarska zbornica Slovenije. *Storitve* (online). 2011. (citirano 10. 12. 2010). Dostopno na naslovu: <http://www.gzs.si/slo/storitve>

Inštitut za računovodstvo. *Popis – inventura*. (online). 2007 (citirano 2. 12. 2008). Dostopno na naslovu: <http://www.iracunovodstvo.eu/baza-znanja/racunovodstvo/slovenski-racunovodski-standardi-srs/popis-inventura>

Kadoič, Š., Mrkaić, M. *Ekonomika 1*. Kranj: Moderna organizacija, 2000.

Koman, M. *Mikroekonomija* (online). 2008. (citirano 23. 11. 2008). Dostopno na naslovu: http://miha.ef.uni-lj.si/_dokumenti3plus2/191087/1poglavje_07_izredni.ppt

Kralj, P. *Slovenija in obnovljivi viri energije*. Delo-FT, 2008, št. 114, str. 13.

Krugman, P., Stranded in Suburbia. *The New York Times* (online). 2008. (citirano 19. 5. 2008). Dostopno na naslovu: <http://www.nytimes.com/2008/05/19/opinion/19krugman.html>

- Lindič-Dragaš, Z., in Hanc, M. *Kljub prilagoditvi delovnega časa normalen zaslužek*. Delo FT, št. 38, 16. 2. 2009, str. 4
- Mavrič, F. *Poslovni sistem* (online). 2007. (citirano 15. 6. 2010). Dostopno na naslovu: <http://www.muchvs.si/files/Gradiva/OMP/2-4-poslovni-sistem.pdf>
- Mobilni marketing: odskočna deska k uspehu*, Delo FT, 9. 2. 2009.
- Rebernik, M. *Ekonomika podjetja*. 4. izdaja. Ljubljana: GV Založba, 2008.
- Redakcija Financ. *Obletnica velikega ameriškega borznega zloma 1929*. Finance (online). 24. 10. 2004. (citirano 15. 1. 2009). Dostopno na naslovu: <http://www.finance.si/show.php?id=101922>
- Računovodja.com – Portal z računovodskimi in davčnimi informacijami. *Podatki za obračun plač. 2010*. (citirano 14. 7. 2010). Dostopno na naslovu: <http://www.racunovodja.com/sklopi/?id=PodatkiZaObracunPlac>
- Robnik, L. *Stroškovno računovodstvo*. Ljubljana: Much, 2008.
- Samuelson, P. in Nordhaus, W. *Ekonomija*. 16. izdaja. Ljubljana: GV Založba, 2002.
- Slovar slovenskega knjižnega jezika. Ljubljana: DZS, 1996.
- SRS-25 – Slovenski računovodski standardi, *Oblike izkaza poslovnega izida za zunanje poslovno poročanje* (online). 2006. (citirano 19. 2. 2009). Dostopno na naslovu: <http://www.apolloplus.si/zbirke/slovenski-racunovodski-standardi/Uvod-SRS.pdf/view>
- Šega, L. *Veliki moderni poslovni slovar: angleško-slovenski*. Ljubljana: Cankarjeva založba, 1997.
- Turk, I. *Uvod v ekonomiko gospodarske družbe*. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 1993.
- Veliki splošni leksikon: v osmih knjigah*. Urednica Javornik, M. (ur). Ljubljana: DZS, 1997.
- Weis, L. *Ekonomika podjetja*. Ljubljana: B2, d. o. o., Višja strokovna šola, 2008.
- Zadružna zveza Slovenije. *Prednosti zadruga* (online). 2010. (citirano 16. 5. 2010). Dostopno na naslovu: http://www.zadruzna-zveza.si/index.php?option=com_content&task=view&id=11&Itemid=11
- Zakon o gospodarskih družbah (ZGD-1). Ljubljana: *Uradni list Republike Slovenije*, 42 (2006).
- Zevnik, S. in Hojs Potočnik, J. *Poslovni asistent – skriti vodja*. Ljubljana: Planet GV, 2010.
- Žerjavič, P., in Boris Č. *Milijarda pomoči za Opel?* DELO, 19. 11. 2008, str. 1.



Projekt **Impletum**

Uvajanje novih izobraževalnih programov na področju višjega strokovnega izobraževanja v obdobju 2008–11

Konzorcijski partnerji:



Operacijo delno financira Evropska unija iz Evropskega socialnega sklada ter Ministrstvo RS za šolstvo in šport. Operacija se izvaja v okviru Operativnega programa razvoja človeških virov za obdobje 2007–2013, razvojne prioritete Razvoj človeških virov in vseživljenjskega učenja in prednostne usmeritve Izboljšanje kakovosti in učinkovitosti sistemov izobraževanja in usposabljanja.