

Povpraševanje – pomeni pripravljenost za nakup določene vrste in količine blaga po dol. ceni in v dol. času na trgu.

Dejavniki: cena, cene substitutnih dobrin, cene komplimentarnih dobrin, dobrine, dohodek potrošnikov, kakovost izdelkov, promocija, potrebe potrošnikov, dodatne ugodnosti.

Zakon povpraševanja pravi, da se obseg povpraševanja spreminja v nasprotni smeri ko cena dobrine po kateri povprašujemo, kar pomeni višja kot je cena manjše je povpraševanje.

Elastičnost povpraševanja:

Cenovna

Križna

Dohodkovna

Cenovna el. prikazuje reagiranje potrošnikov na spremembo cene dobrine po kateri povprašujejo.

Križna el. prikazuje kaj se dogaja s povpraševanjem po eni dobrini, če se spreminja cena druge dobrine, ki je substitutna ali komplementarna.

Dohodkovna el. prikazuje kako se spreminja povpraševanje če se spreminja dohodek potrošnikov.

Ponudba:

Je pripravljenost ponudnikov za prodajo dol. vrste in količine blaga po dol. ceni in v dol. časi na trgu. Ločimo individualno in skupno ponudbo.

Dejavniki:

- CENA dobrine, ki jo ponujamo

- PROIZVODNJI STROŠKI

- PROIZVODNJE ZMOGLJIVOSTI

- TEHNOLOGIJA

- ZALOGE predvsem hitro pokvarljivega blaga in potrebe po likvidnih sredstvih

Zakon ponudbe pravi da se obseg ponudbe spreminja v isti smeri kot cena dobrine, ki jo ponujamo to pomeni višja kot je cena večja je ponudba in obratno.

Tržno ravnovesje:

Težnje ponudnikov in povpraševalcev na trgu so ravno nasprotni. Osnovi cilj ponudnikov je čim višji dobiček, potrošnikov pa čim večja korist. Osnovna omejitev ponudnikov so prod. faktorji, potrošnikom pa cene dobrin in finančna sredstva. Ko se te nasprotni težnje uskladijo se oblikuje ravnovesno tržna cena. To je cena po kateri so povpra. pripravljene ravno toliko prodati, kot so kupci pripravljene kupiti.

Oblikovanje Tržnega Ravnovesja v treh obdobjih:

a) Zelo kratko obdobje

b) Kratko obdobje

c) Dolgo obdobje

a) na oblikovanje cen vpliva le povpraševanje, če bi se povpra. po nekem blagu na trgu povišalo bi se zato oblikovala višja cena kar je ugodno za ponudnike, zato bi hoteli ponuditi več a zaradi proizvodnih zmogljivost tega nemorejo.

b) v kratkem obdobju se ponudniki že lahko nekoliko prilagodijo večjemu povpraševanju predvsem v proizvodnih zmogljivostih. Ponudba postane nekoliko bolj elastična, čeprav je njen koeficient elastičnosti še vedno manjši od 1, oblikuje se novo ravnovesje pri nižji ceni.

c) v dolgem obdobju pa se lahko že popolnoma prilagodijo večjemu povp. Nakupijo dodatne prod. faktorje in povečajo proizvodnjo, tako postane ponudba elastična in oblikuje se novo ravnovesje pri nižji ceni.

Daljši kot je obdobje na razpolago bolj se lahko ponudba prilagodi povpraševanju s tem pa cena pada.

Razdelitev:

Je druga faza gosp. procesa v katerem se narodni dohodek razdeli med posamezne gosp. subjekte. Delavci v tej fazi dobijo plače, lasniki dobijo dobiček, država davke....

PRIMARNA

NAMENSKA

KONČNA

Primarna razdelitev se dogaja na trgu, podjetja prodajo svoje izdelke in storitve in s tem ustvarijo prihodek.

Namenska razdelitev tukaj namenijo sredstva za nakup surovin, stroje, plače obresti, zavarovanja, najemnine...

Končna razdelitev se dogaja v podjetju, ko podjetje enkrat mesečno razdeli plače in enkrat letno lahko tudi del ustvarjenega dobička med solastnike.

STIMULATIVNA – plača predstavlja osnovno stimulacijo za delo naprej.

REPRODUKTIVNA – pomeni, da plača omogoča normalno preživetje delavcev v nadaljni proizvodnji.

V tej fazi se država precej vključuje v delovanje trga predvsem za namenom prerazdeljevanje dohodka, država pobira DOHODNINO s temi sredstvi financira pomoč za socialno šibkejšim, štipendije, brezposelni....

Plače:

Je dohodek delavcev in strošek delodajalcev, s tem izhajajo osnovna nasprotja med njimi, ki včasih privedejo do stavke. Argumenti delavcev so višji življ. stroški, višje plače delavcev v sosednjih podjetjih, večja produktivnost, slabši delovni pogoji....

- a) glede na način izražanja:
 - NOMINALNE – plača je v denarju izražen znesek
 - REALNE – predstavljajo dejansko kupno moč nominalne plače, povedo kaj in koliko si lahko delavec kupi.
- b) glede na način izračunavanja:
 - ČASOVNE – uporabljamo pri delavcih, katerih nemoremo meriti produktivnost, je manj stimulativen, ker enako nagradi boljšega in slabšega.
 - KOSOVNE – uporablja se pri delavcih katerim lahko merimo produktivnost, je bolj stimulativen, ker boljše delavse bolj nagradi.

Struktura zaslужka delavca:

- osnovna plača
- stimulacije(za nadpovprečno delovno uspešnost)
- povračilo stroškov
- dodatki(za delovno dobo, nadure)
- udeležba na dobiček
- ugodnost iz zaposlitve

Dobiček:

Je zaslужek lastnika proizvajalnih sredstev, ker vložijo kapital v podjetje, s tem tvegajo zato jim v primeru da podjetje uspešno posluje pripada del dobička. Podjetje ugotavlja dobiček ali izgubo v BILANCI USPEHA. CELOTNI PRIHODKI – CELOTNI ODHODHI = POSLOVNI IZID

Profitna mera:

Je temeljni kazalec uspešnost podjetja. Podjetnik predvideno profitno mero ugotavlja še preden začne z obrestno mero ali pa kapital vloženega v vrednostne papirje. Profitna mera prikazuje koliko dobička prinese ena denarna enota vloženega kapitala v poslovanje.

PROFITNA MERA = DOBIČEK / ZNESEK VLOŽENEGA KAPITALA * 100

Vrste ekstra dobička:

- 1) KONJUKTURNI
- 2) MONOPOLNI
- 3) TEHNOLOŠKI

1) Konjuktorni se oblikuje zaradi tržne priložnosti, ki jo v tem, da povpraševanje preseže ponudbo on posledično se oblikuje višja cena od povprečne, zato proizvajalci belega blaga poleg povpr. Dobička zaslužijo še ekstra dobiček. Je kratkotrajen – traja dokler se ponudba dovolj ne poveča in uskladi s povpraševanjem, takrat se spet oblikuje povpr. cena. Za gospodarstvo je koristen, ker ga podjetniki vlagajo v širitev proizvodnje bolj potrebnih dobrin.

2) Monopolni je zaslужek monopolistov, ker lahko sami kontrolirajo obseg proizvodnje in prodajajo po višjih cenah, kot če bi obstajala konkurenca. Traja dlje časa dokler se vspostavi konkurenca, k razvoju gospodarstva ne prispeva veliko, ker ga namenijo večino potrošnji lastnikom.

3) Tehnološki se pojavi zaradi uvedbe nove tehnologije v proces proizvodnje s tem proizvajalec zniža stroške na enoto izdelka, ker pa izdelke prodaja po povpr. ceni zasluži več. Traja dokler konkurenca ne uvede takšne ali podobne novosti. Za osp. Je koristen ker vzpodbuja vlaganje v razvoj.

Obresti:

So dohodek lastnikov denarnega kapitala in strošek za tiste, ki si denarni kapital izposodijo. Na fin. Trgu se srečajo ponudniki denarnega kapitala – POSOJILODAJALCI in povpraševalci – POSOJILOJEMALCI, kot posrednik se pojavljajo BANKE.

OBRESTNA MERA = OBRESTI / ZNESEK IZPOSOJENEGA KAPITALA * 100

- NOMINALNE – je vedno pozitivna
- REALNE- pa predstavlja razliko med letno stopnjo nominalne obrestne mere in letno stopnjo inflacije in je lahko tudi negativna. Da bi to preprečili se uvede inflacijska klavzula.

Potrošnja:

Je zadnja faza gosp. procesa v katero se dobrine porabljajo in obrabijo s tem zadovoljimo potrebe.

- REPRODUKTIVNA – pomeni vlaganje dobrin v nadaljno proizvodnjo. Gre za investicijske dobrine.
- NEREPRODUKTIVNA – pomeni končno potrošnjo, ki jih trošijo večinoma posamezniki in gospodinjstva.
- EKSISTENČNI POTROŠNJI
- LUKSUZNI POTROŠNJI

Ta delitev je pomembna zaradi obdavčenja. Država obdavči eksistenčne in luksuzne dobrine drugače, zato ima dve davčni stopnji(8,5% in 20%)

Varstvo potrošnikov:

V tržnem gospodarstvu pridobiva na pomenu zaradi vedno močnejše konkurence se lahko pojavi zavajanje potrošnikov s strani proizvajalca ali trgovca. Cilj varstva potrošnikov je zagotoviti pravice potrošnikov, da amodejno in racionalno izbirajo pa tudi varovanje zdravja in okolja.

Pravice potrošnikov:

- pravica do izbire – potrošnik ima na prodajnem mestu izbiro primerjati istovrstne izdelke različnih proizvajalcev.
- Pravica do informiranosti
- Pravica do reklamacije – ima pravico ustrezen izdelek reklamirati, rok je običajno 8 dni.
- Pravica do varnosti – proizvajalec mora potrošniku o zvezi z izdelkom ustrezno opozoriti
- Pravica do enakosti v sporih – ker je potrošnik običajno v podrejenem položaju ima pravico do zastopanja.
- Pravica do zastopanja – lahko ga zastopajo organizacije oz. odvetniki

Za varstvo potrošnikov v prvi vrsti skrbijo potrošniki sami pa tudi država s sprejemanjem ustrezne zakonodaje (ZAKON O VARSTVU POTROŠNIKOV, KONKURENCE, O OBLIGACIJSKIH RAZMERNOSTIH, O TRGOVINI, O TOŽNI INŠPEKCIJI).

Funkcije denarja:

- denar je menjalni posrednik (posreduje pri nakupu in prodaji)
- denar opravlja funkcijo merila vrednosti
- denar je hranilec vrednosti to funkcijo opravlja denar le v stabilnem denarnem gospodarstvu.
- Denar je plačilno sredstvo, kadar plačujemo neke vrste obveznosti (davki, obresti...), vendar pa v tistem trenutku ne dobimo materialne protivrednosti.

Denar se pojavlja v 3 oblikah:

KOVANCI – primarni denar, ki ga lahko daje v obtok ali jemlje le centralna banka

BANKOVCI

KNJIŽNI DENAR – pa izdajajo poslovne banke, omogoča brezgotovinsko plačevanje (čeki, kartice)

Konvertibilen denar:

NOTRANJA KONVERTIBILNOST – domač denar v domači državi zamenjamo za tujo valuto

ZUNANJA KONVERTIBILNOST – tujci lahko, ki imajo našo valuto to v svoji državi zamenjajo za svojo ali drugo valuto.

Centralna banka:

Je edina bančna institucija, ki lahko regulira količino denarja v obtoku, zato ima različne možnosti:

- določa ESKONTNO STOPNJO bankam
- lahko tudi prodaja devize iz deviznih rezerv s tem jemlje denar iz obtoka ali pa kupuje devize za devizne rezerve s čimer daje denar v obtok.

Pri ugotavljanju potrebne količine denarja v obtoku, centralna banka primerja vrednosti BLAGOVNIH SKLADOV (vrednosti vsega blaga na trgu) in KUPNE SKLADE, ki predstavljajo kupno moč potrošnikov, ta je odvisna od količine denarja v obtoku in od obtočne hitrosti denarja.