

Naloga 1

1. Kaj so proizvodni dejavniki in v katere skupine jih razvrščamo?

Delovna sila,zemlja,kapital. Vse kar potrebujemo za proizvodnjo.

2. opredeli delo in delovno silo. Katera sestavina delovne sile je dandanes najpomembnejša?

Delo je zavestna in premišljena človekova dejavnost. Pri delu uporabljamo delovno silo (fizične, umske in moralne sposobnosti). Znanje je najpomembnejša sestavina.

3. kdo je podjetnik? Katere so njegove značilnosti?

Podjetnik učinkovito gospodarsko dejavnost. Išče in odkriva nove kombinacije proizvodnih dejavnikov, nove poslovne ideje. Uvajanje inovacij je njegova značilnost

4. podjetništvo lahko bistveno pripomore h gospodarski blaginji Slovenije. Pojasni.

Če ima država dobre podjetnike, ki znajo iskati inovacije in imajo dobre ideje, ti podjetniki lahko zelo veliko zaslužijo. S tem tudi država zasluži.

5. kaj je kapital? Zakaj je kapital, skupaj z znanjem bistveni dejavnik razmaha in razvoja gospodarstva?

Kapital je vse proizvedeno bogastvo, ki ga namenimo za proizvodnjo. Kapital je pomemben zato, ker je za vsak nov posel, ki se ga začne potrebna začetna inovacija (kapital).

6. katere dobrine so rezultat proizvodnje?

Materialne in nematerialne, potrošnje in proizvodne.

Proizvodnji dejavniki – vse kar potrebujemo za proizvodnjo

Predmeti dela – so surovine, energija, material, polizdelki,...

Delo – premišljena in zavestna človekova dejavnost

Delovna sredstva – stroji, orodje, zemljišča,stavbe,..

Delovna sila – uporabljamo jo pri delu

Obrat kapitala – čas, ki je potreben, da kapital preide v vse oblike in se spet pretvorí v denarni kapital

Zemlja – proizvodnji dejavnik

Oblike kapitala – denarni, proizvodnji, blagovni, denarni

Proizvodni kapital – denar s katerim kupimo proizvodnje dejavnike

Kapital – vse proizvedeno bogastvo, ki ga namenimo za proizvodnjo

Denarni kapital – to so izdelki prodaje

Blagovni kapital – to je denar v izdelkih

Inovacija – tehnološka, organizacijska, tržensksa novost

Podjetništvo – način razmišljanja in življenja

BDP – skupna vrednost na novo ustvarjenih proizvodov in storitev

Naloga 2

1. Kateri stroški nastanejo pri poslovanju podjetja?

Stalni in spremenljivi

2. pojasni razliko med celotnim prihodkom in dobičkom

S celotnimi prihodki mora podjetje kriti vse stroške podjetja. Dobiček pa je celoten prihodek minus vsi stroški

3. komu pripada dobiček? Za kaj ga lahko nameni? Kakšne posledice imajo različne odločitve o delitvi dobička?

Dobiček pripada lastniku kapitala, ki je organiziral proizvodni proces in prevzel tveganje. Porabi ga lahko za lastne potrebe ali pa ga akumulira. Če podjetnik del dobička akumulira se njegov kapital veča, s tem pa tudi dobiček. Lahko pa dobiček porabi zase in se proizvodnja ne bo širila.

4. denar dela denar. Razloži to misel.

Za vsak posel, ki ga začneš potrebuješ začetni kapital – denar. In če si dober podjetnik in si inovativen, potem bo ta začetni kapital ustvaril veliko dobička –denarja

5. pojasni razliko med kapitalno intenzivnimi in delovni intenzivnimi dejavnostmi.

Kapitalno intenzivne dejavnosti: za njih je značilen velik delež opreme v primerjavi z deležem zaposlenih delavcev. Zato so stroški za amortizacijo sporazumno veliki, stroški za plače pa nizki (energetika, železarstvo).

Delovni intenzivne dejavnosti: delež kapitala je majhen v primerjavi z deležem zaposlenih, zato je delež storitev za plače v celotnih stroških relativno visok. (trgovina na drobno)

6. katere so prednosti avtomatizirane proizvodnje?

Proizvodnja je hitrejša in cenejša.

7. v čem je pomen delitve dela in specializacije?

Delitev dela je smiselna zato, ker danes nihče ne bi znal sam narediti nek izdelek od začetka do konca. Specializacija je smiselna, zato ker je delo tako veliko hitrejše in zato se naredi veliko več izdelkov.

Stroški – so v denarju izražena poraba proizvodnih dejavnikov

Mezda – plačilo za fizično delo

Plača – denarno nadomestilo za delo

Amortizacija – obraba delavnih sredstev

Materialni strošek – podjetje vračuna celotno vrednost usnja v ceno čevljev kot materialni strošek

Celotni prihodek – je vrednost, ki jo podjetje iztrži s prodajo proizvodov

Dobiček – celotni prihodek minus stroški

Akumulacija – shranjen denar za nadaljnjo proizvodnjo

Oplajanje kapitala – čim večji del dobička bomo akumulirali, tim večji bo prihodnji kapital

Tehnična opremljenost dela – razmerje med vrednostjo kapitala, vloženega v proizvajalna sredstva in številom delavcev

Avtomatizacija – samodejno delujoči stroji

Robotizacija – delajo stroji namesto ljudi

Specializacija – izpopolnjeno znanje na nekem delovnem mestu

Delitev dela – vsak ima točno določeno nalogu

Naloga 3

1. kateri stroški so za pizzerijo stalni, kateri spremenljivi:

Živila, pijače, posode, olje – **spremenljivi**

Davek na dodatno vrednost, plača lastnika, krušna peč, obresti na dolgoročno posojilo – **stalni**

2. kaj so mejni stroški in kako se spreminja?

So stroški, ki nastanejo zaradi proizvodnje dodatne enote izdelka. Do določene količine padajo, nato pa se večajo.

3. katere prihranke pri stroških lahko dosega podjetje če proizvaja velike količine?

Prihranke pri odpadnem materialu, popusti pri nabavi večjih količin, cenejše pridobivanje kreditov, manjši stroški, distribucije

4. zakaj se podjetja združujejo?

Zato, da so konkurenčni drugim podjetjem

5. katera je optimalna količina proizvodnje? Od česa je odvisno ali jo bo podjetje lahko doseglo?

Tista, pri kateri so stroški na enoto proizvoda najmanjši. Odvisna je od povpraševanja.

Stalni stroški – stroški neodvisni od količine proizvodnje

Spremenljivi stroški - stroški, ki se s količino proizvodnje spremenijo

Celotni stroški – vsi stroški, ki nastanejo v proizvodnji

Mejni stroški – stroški , ki nastanejo zaradi proizvodnje dodatne enote izdelka

Povprečni stroški – stroški na enoto proizvoda

Ekonomija obsega – prihranek pri stroških zaradi večanja količine proizvodnje

Prihranki obsega – prihranek, ki ga dobimo z ekonomijo obsega

Prednosti množične proizvodnje – avtomatizacija, robotizacija, tehniška delitev dela, specializacija delavcev.

Optimalna količina proizvodnje – stroški na enoto proizvoda so najmanjši

Naloga 4

1. Kaj je podjetje in kaj je njegov temeljni motiv poslovanja?

Podjetje je osnovna proizvodna enota v tržnem gospodarstvu. Temeljni motiv je s čim manjšimi stroški ustvariti čim večji dobiček.

2. kateri drugi cilji se še pojavljajo pri sodobnih podjetjih?

Visoke plače, druge ugodnosti, razkošna oprema, prestižne poslovne stavbe

3. primerjaj majhna in velika podjetja. Katere so njihove prednosti in slabosti?

Majhna podjetja – so prilagodljiva, hitro se odzivajo na tržne spremembe in nove priložnosti. Vendar nimajo sredstev za vlaganje oziroma jih težje pridobijo. Pogosto tudi težko pritegnejo sposobne specializirane delavce.

Velika podjetja – delitev dela je velika, razpolagajo z velikim kapitalom. Prepoznavnost si zagotavljajo z blagovnimi znamkami. Notranje komunikacije so okorne, zaposleni se počutijo odrinjene od poslovnega odločanja.

Podjetje – je osnovna proizvodna enota v tržnem gospodarstvu

Minimiziranje – manjšanje stroškov

Profitni motiv – manjšanje stroškov, z namenom večjega zaslužka

Samozaposlitev – ustanovitev lastnega podjetja

Neprofitno podjetje - podjetje v denarni lasti, kjer je cilj blaginja državljanom

Naloga 5

Kazalniki uspešnosti – donosnost, gospodarnost, produktivnost

Donosnost – je razmerje med ustvarjenim dobičkom in zato potrebnim kapitalom

Profitna mera – z njo izrazimo, kako donosno podjetje uporablja kapital

Gospodarnost – je razmerje med vrednostjo proizvodov in celostnimi stroški

Prag gospodarnosti – kadar je vrednost proizvodnje enaka vrednosti stroškov($e=1$)

Produktivnost dela – je razmerje med količino ali vrednostjo proizvodov in število delavcev

1. S katerimi kazalci podjetje ugotavlja učinkovitost gospodarjenja?

Z donosnostjo, gospodarnostjo in produktivnost delu

2. kako izračunamo donosnost in kaj izraža?

Donosnost je razmerje med ustvarjenim dobičkom in za to potrebnim kapitalom

$P_f = (\text{dobiček: kapital}) \times 100$

3. pojasni kaj je prag gospodarnosti

Kadar je vrednost proizvodnje enaka stroškom. Ne posluje ne z dobičkom ne z izgubo

4. kaj izraža produktivnost dela

je razmerje med količino ali vrednostjo proizvodov in število delavcev. Odvisna je od znanja in podjetnosti delavcev, tehnične opremljenosti dela, učinkovitosti delavnih sredstev in uvajanje inovacij v proizvodnosti v proizvodnjo naravnih drstnosti

naloga 6

trg – je stišče povpraševanja in ponudbe, kjer se oblikujeta količina kupljenega in prodanega blaga, ter cena tega blaga

globalni trg – svetovni trg

povpraševanje – zanimanje za količine blaga ali storitev s strani kupcev

ponudba – ponujanje blaga ali storitev potencialnim kupcem po določenim cenam

panoga – trg isto vrstnega blaga

konkurenca – tekmovanje, da bi čim uspešnejše zamenjali blago

1. kaj je trg? Navedi nekaj različnih trgov

Trg je stišče ponudbe in povpraševanja. Lokalni, regijski, nacionalni, mednarodni, globalni trgi

2. kaj je konkurenca?

Je tekmovanje, da bi čim uspešnejše zamenjali blago

3. zakaj sta v tržnem gospodarstvu navzoča negotovost in tveganje?

Ker v podjetju ne morjo zagotovo vedeti ali bodo lahko prodali vse proizvode in po kakšni ceni

Naloga 7

Povpraševalec – tisti , ki se zanima za določeno ponudbo

Ponudnik - tisti, ki ponuja izdelke oziroma storitve po določeni ceni

Popolna konkurenca – cene se na trgu oblikujejo samodejno

Nepopolna konkurenca – cene se na trgu ne oblikujejo v celoti samodejno

Isto vrstno blago – od različnih proizvajalcev enako blago

Raznoliko blago – različno blago od različnih proizvajalcev

Mobilnost proizvodnih dejavnikov – sposobnost prilagajanja trgu

Ovire – nastanejo pri preseljevanju kapitala med panogami

Cenovna konkurenca – ponudniki si konkurirajo s ceno

Ne cenovna konkurenca – ponudniki si ne konkurirajo s ceno, pač pa z ugodnostim (daljši garancijski rok, prevoz,...)

1. kaj je konkurenca? Zakaj je pomembena?

Konkurenca je tekmovanje, da bi čim uspešneje zamenjali blago. Zagotavlja učinkovito uporabo relativno redkih dobrin

2. s čim si lahko konkurirajo prodajalci?

S ceno, daljšimi garancijskimi roki, ugodnimi dobavami in plačilnimi pogoji brezplačno vgradnjo...

3. navedi 4 dejavniki od katerih je odvisna konkurenca

Od števila kupcev in prodajalcev, raznolikosti blaga, možnosti vstopa novih ponudnikov in racionalnih tržnih osebkov.

4. kaj lahko ovira vstop novih konkurentov v panog

Manjša proizvodnja od optimalne na začetku, ter velik kapital, ki ga morajo vložiti in s tem prevzeti veliko tveganje. Vstop pa lahko ovira tudi država

5. na katerem trgu srečuješ popolno konkurenco? Opiši jo

Pojavlja se na trgih osnovnih kmetijskih pridelkov in surovin, trgovini na drobno, proizvodnji in prodaji tkanin, razvijanju fotografij... proizvajalci in kupci so vedno racionalni, ker so proizvodi istovrstni. Odločitve o nakupu in prodajo so odvisne le od cene

6. kaj je tako popolnega pri popolni konkurenci?

Popolna racionalnost ter obveščenost kupcev in prodajalcev. Trg določa vse cene.

Naloga 8

Povpraševanje – so vse tržne sile, ki vplivajo na pripravljenost kupcev za nakup pri različnih cenah

Dejavniki povpraševanja – to so potrebe, dohodek in cene dobrin

Individualno povpraševanje – je količina dobrine, ki jo je posamezni kupec pripravljen kupiti ob različnih tržnih cenah

Tržno povpraševanje – povpraševanje vseh kupcev na trgu določene dobrine

Caeteris paribus – neupoštevanje drugih dejavnikov, ki bi lahko vplivali na povpraševanje

Spološni zakon povpraševanja – ob višji tržni ceni so kupci pripravljeni kupiti manjšo količino blaga, ob nižji ceni pa večjo količino blaga

Količina povpraševanja – je obratno sorazmerna s ceno

1. kaj je povpraševanje? Pojasni razliko med individualnim ter tržnim povpraševanjem

Povpraševanje so vse tržne sile, ki vplivajo na pripravljenost kupcev za nakup pri določenih cenah. Individualno povpraševanje je količina dobrine, ki jo je posamezni kupec pripravljen kupiti ob različnih tržnih cenah, tržno povpraševanje pa je povpraševanje vseh kupcev na trgu določene dobrine.

2. kateri dejavniki vplivajo na odločitve za nakup?

Potrebe, dohodek in cene dobrin

3. opiši splošno zakonitost tržnega povpraševanja in jo pojasni!

Ob višji tržni ceni so kupci pripravljeni kupiti manjšo količino blaga, ob nižji pa večjo količino.

4. kako se bo spremenilo povpraševanje, če se povečajo dohodki potrošnikov?

Povpraševanje se bo povečalo

Naloga 9

Cenovna elastičnost povpraševanja – kaže odziv kupcev na spremembe cen

Koeficient cenovne elastičnosti povpraševanja – pove za koliko odstotkov se bo spremenila količina povpraševanja, če se cena blaga spremeni za en procent

Neelastično povpraševanje – odstotna sprememba količine je manjša od odstotne spremembe cene

Togo povpraševanje – kupujemo toliko, kot potrebujemo, ne glede na cene

Absolutno neelastično povpraševanje – to je togo povpraševanje

Elastično povpraševanje – ob povišanju cen kupujemo manj

1. kaj izraža cenovna elastičnost povpraševanja? Kdo jo mora poznati?

Odziv kupcev na spremembo cene. Poznati jo mora proizvajalec

2. kako se kupci ponavadi odzovejo na spremembe cen hrane in pijače.

Kako pri cenah turističnih potovanj? Kako imenujemo ti dve elastičnosti povpraševanja?

Če se podraži hrana in pijača. Jo bomo kupovali še naprej le nekoliko manj, to je realistično povpraševanje. Če se podražijo cene turističnih potovanj, bomo potovali manj. To je elastično povpraševanje

3. kolikšna je vrednost koeficiente cenovne elastičnosti povpraševanja po kruhu?

Manjši od ena . neelastično povpraševanje

4. katere proizvode prodajalci ponavadi uvrstijo na razprodaje? Ob primeru pojasni zakaj

Športno opremo, oblačila, obutev

Na razprodajo bodo uvrstili smuče, zato ker jih želijo prodati več, kot so jih prodali. In ker smuči spadajo v luksuzni seznam, morajo znižati ceno.

5. kako se dijaki in študenti odzovejo na podražitev vozovnic? Kako se zaradi tega spremeni prihodek avtobusnega podjetja?

Dijaki in študentje bodo kljub podražitvi kupili vozovnice, ker jih nujno rabijo. Prihodek avtobusnega podjetja se bo povečal

Naloga 10

Ponudba – so vse tržne sile ki vplivajo na pripravljenost ponudnikov za prodajo pri različnih cenah

Individualne ponudbe – je količina, ki jo je posamezni ponudnik pripravljen prodati pri različnih cenah

Tržna ponudba – je seštevek individualnih ponudb vseh ponudnikov na trgu določenega blaga

Cenovna elastičnost ponudbe – pokaže odziv prodajalcev na spremembo tržne cene

1. opredeli ponudbo. Pojasni razliko med individualno in tržno ponudbo

Ponudba so vse tržne sile , ki vplivajo na pripravljenost ponudnikov za prodajo pri različnih cenah. 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.

2. kateri dejavniki vplivajo na ponujeno količino na trgu?

Stroški in tehnologija

3. kako se spremeni tržna ponudba, če se cena blaga zviša? Pojasni zakaj je tako?

Ob višji ceni proizvajalci ponujajo večje količine, ker hočejo proizvedeno blago prodati

4. kako se bo spremenila tržna ponudba, če država zmanjša carinske dajatve na uvoz surovin? Kako pa če se podraži gorivo?

Če država zmanjša carinske dajatve, bo ponudnik ob enakih tržnih cenah ponujal večjo količino blaga. Če se podraži bencin, bodo ob istih cenah ponujali manj blaga

5. s primerom pojasni, kako se v času spreminja cenovna elastičnost smuči!

Če ni snega cena smuči pade

Naloga 11

Tržno ravovesje – je proces, v katerem se oblikujeta ravovesna cena in količina

Presežna ponudba – ponujena količina je večja od tiste, ki bi jo ob dani ceni kupili kupci

Presežno povpraševanje – kupci bi ob dani ceni kupili večjo količino blaga, kot jo ponujajo prodajalci

Ravovesna cena – količina povpraševanja in ponudbe sta enaki

Ravovesna količina – količina povpraševanja je enaka količini ponudbe

1. kdaj je trg v ravovesju?

Ko sta količina povpraševanja in ponudbe enaki

2. kako se oblikuje ravovesna cena?

Z ravovesjem,povpraševanjem in ponudbo

3. kaj je presežna ponudba? Ob primeru pojasni katere procese sproži!

Ponujena količina je večja od tiste, ki bi jo ob dani ceni kupili kupci. Podre se ravovesje

4. kdaj se pojavi presežno povpraševanje?

Ko je na trgu premalo blaga, ki ga nočejo kupci.