



**SVEUČILIŠTE U ZAGREBU**  
**AGRONOMSKI FAKULTET**



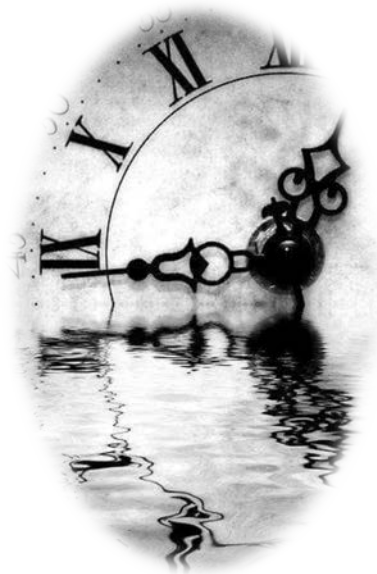
ZAVOD ZA MENADŽMENT I RURALNO PODUZETNIŠTVO

*Prof. dr. sc. Vjekoslav Par*

*Dr. sc. Branka Šakić Bobić*

# Uvod u mikroekonomiju

*Skripta*



Zagreb, 2016.

## **Izdavač**

Agronomski fakultet Sveučilišta u Zagrebu  
Zavod za menadžment i ruralno poduzetništvo

*<http://www.agr.unizg.hr>*

## **Recezent**

Prof. dr. sc. Zoran Grgić  
Izv. prof. dr. sc. Ivo Grgić  
Prof. dr. sc. Črtomir Rozman

## **Urednik**

Prof. dr. sc. Vjekoslav Par

## **Tehnički urednik**

Samir Hadžiavdzić, dipl. ing.

CIP – Katalogizacija u publikaciji  
Centralna agronomska knjižnica – Zagreb

**UVOD U MIKROEKONOMIJU** / Autor Vjekoslav Par, Branka Šakić Bobić – Zagreb:  
Sveučilište u Zagrebu, Agronomski fakultet, 2016.

ISBN 978-953-7878-61-0

Odlukom (klasa 602-09/16-02/06, ur.broj 251-71-01-16-4) odobren kao priručnik  
Sveučilišta u Zagrebu Agronomskog fakulteta

## SADRŽAJ

<b>1. UVOD U MIKROEKONOMIJU .....</b>	<b>1</b>
1.1. Definicija i predmet proučavanja mikroekonomije.....	5
1.2. Temeljna gospodarska pitanja i problemi .....	8
1.3. Metode u mikroekonomiji .....	10
1.4. Modeli u ekonomiji .....	11
<b>2. OSNOVE TEORIJE PODUZEĆA (POLJOPRIVREDNA GOSPODARSTVA) .....</b>	<b>14</b>
2.1. Pojam poduzeća .....	14
2.2. Ciljevi poduzeća .....	15
2.3. Optimalna veličina poduzeća .....	16
2.4. Životni ciklus poduzeća .....	16
2.5. Koncentracija ili okrupnjavanje poduzeća.....	16
2.6. Oblici poslovnih jedinica u poljoprivredi .....	17
<b>3. TRŽIŠTE .....</b>	<b>20</b>
3.1. Ponuda i potražnja .....	21
3.2. Mrežna eksternalija .....	24
3.3. Analiza ponude i potražnje .....	24
3.4. Tržni mehanizam .....	25
3.5. Tržna ravnoteža - susret ponude i potražnje .....	26
3.6. Pojam elastičnosti .....	28
3.7. Potražnja i ponašanje potrošača .....	32
3.8. Tržišne situacije .....	34
<b>4. TEORIJA PROIZVODNJE .....</b>	<b>37</b>
4.1. Zakoni proizvodnje .....	40
4.2. Optimalna razina proizvodnje .....	41
4.3. Optimalan odnos input-output.....	42
4.4. Optimalan odnos input-input (Zakon supstitucije) .....	43
<b>5. POJAM I VRSTE TROŠKOVA.....</b>	<b>45</b>
5.1. Podjela troškova .....	45
5.2. Fiksni i varijabilni troškovi .....	46
5.3. Granični trošak.....	47
5.4. Kalkulacije (izračuni) troškova .....	48
5.5. Ostali pojmovi vezani uz troškove .....	48
5.6. Točka pokrića troškova .....	49
5.7. Rezultati poslovanja .....	51

<b>6. EKONOMIKA POSLOVANJA.....</b>	<b>52</b>
6.1. Ocjena poslovanja poduzeća .....	52
6.2. Utvrđivanje vrijednosti poduzeća .....	58
<b>7. USPJEŠNOST I MJERILA USPJEŠNOSTI POSLOVANJA.....</b>	<b>60</b>
7.1. Produktivnost rada (produktivnost) .....	60
7.2. Ekonomičnost.....	61
7.3. Rentabilnost.....	61
7.4. Ostali pokazatelji uspješnosti poslovanja .....	62
<b>8. INVESTICIJE U POLJOPRIVREDI .....</b>	<b>64</b>
8.1. Osnovni pojmovi vezani uz investicije .....	65
8.2. Metode ocjene financijske efikasnosti investicija.....	66
<b>9. POJMOVNIK.....</b>	<b>69</b>
<b>10. KORIŠTENA LITERATURA.....</b>	<b>73</b>

## **Predgovor**

### ***Poštovani studenti,***

*„Dobro vladanje mikroekonomijom je ključno za menadžersko odlučivanje, za kreiranje i razumijevanje državnih politika i općenito za razumijevanje kako moderno gospodarstvo funkcionira.“ / (Pindyck, Rubinfeld) /*

Skripta je namijenjena studentima preddiplomskog studija Agronomskog fakulteta, Sveučilišta u Zagrebu, ponajprije onima koji pohađaju nastavu iz modula „Uvod u mikroekonomiju“, ali i ostalim koji slušaju module iz ekonomskog područja.

Uvod u mikroekonomiju je skripta koja pomaže razumijevanju i lakšem praćenju ekonomskih disciplina s kojima se susreću studenti studija Agrobiznis i ruralni razvitak. Pri tome cilj je upoznati studente s osnovama ekonomije i potaknuti (razviti) ekonomski način razmišljanja. Skripta predstavlja recenzirani nastavni materijal izrađen prema nastavnom programu i predavanju autora.

Tijekom nastave studenti se također upućuju na korištenje više različitih izvora, naročito u pripremi vlastitih seminarskih radova.

Iskazujemo zadovoljstvo samo ako smo ovom skriptom bar dijelom ispunili svoju obavezu da studentima osiguramo materijale za stjecanje potrebitih znanja i pripremanje ispita.

Svim studentima želimo puno uspjeha u polaganju ispita te ih podsjećamo da uvijek imaju na umu:

*Tko želi nešto naučiti, naći će način; tko ne želi, naći će izliku. /Pablo Picasso/*

i

*Učenje nas oslobađa triju velikih zala: dosade, poroka i oskudice.*

Autori

## 1. UVOD U MIKROEKONOMIJU

Ekonomika kao zasebna teorijska znanost afirmirala tek sredinom XVIII.stoljeća. U to doba počinje vrlo snažna ekspanzija ekonomskih istraživanja i ekonomske teorije, koja je s jedne strane uvjetovana brzim rastom kompleksnosti modernoga gospodarstva, a s druge sustavnom primjenom znanstvenog pristupa i znanstvenih metoda na istraživanje gospodarstva, koji su bili razvijeni u drugim znanostima, te masovnim prikupljanjem, sustavnom obradom i širokom dostupnošću podataka o činjenicama gospodarskog života.

Od središnjega korpusa ekonomske znanosti odvajale su se zasebne znanosti ili discipline, koje su razvile posebne pristupe i metode istraživanja pojedinih aspekata ili pojedinih područja gospodarskog života. Najprije se odvojila ekonomska politika, kao područje djelovanja države u regulaciji i usmjeravanju ekonomskih djelatnosti, koja je osim ekonomskog sadržaja morala uključiti i mnoge političke, pravne i socijalne aspekte.

Istodobno se odvojila i znanost o javnim financijama, koja se bavi prikupljanjem prihoda i alokacijom rashoda države. Postupno su se odvojile poslovne financije i bankarstvo u posebno područje istraživanja, zatim poslovno upravljanje (menadžment).

Potrebe istraživanja značajki i problema posebnih područja gospodarstva također su dovele do oblikovanja specijaliziranih područnih ekonomskih disciplina kao što su ekonomika poljoprivrede, ekonomika industrije, ekonomika prometa, ekonomika trgovine, ekonomika vanjske trgovine itd.. Za znanstveno istraživanje gospodarstva i upravljanje gospodarstvom u cjelini razvila se makroekonomija, a za istraživanje i poslovanje privrednih subjekata (uglavnom poduzeća) razvila se mikroekonomija. Probleme razvoja u njihovoj kompleksnosti proučava ekonomija razvoja, a probleme ekonomskog života uži regije u zemlji, u njihovoj ovisnosti o gospodarskom životu i posebnim uvjetima regije, istražuje regionalna ekonomika, uporabu prostora prostorna ekonomika, geografsku određenost ekonomskog života ekonomska geografija itd.

Gospodarstvo je dio širega društvenoga sustava koji obuhvaća proizvodnju, raspodjelu, razmjenu i potrošnju kao cjelovit lanac ljudskih djelatnosti koje su usmjerene na zadovoljavanje ljudskih potreba i želja.

## **Ekonomija vs. ekonomika**

Ekonomija (društvena znanost) i ekonomika (znanstvena disciplina) nisu identični pojmovi s obzirom da je ekonomija širi, a ekonomika užiji pojam te ih treba rabiti u različitom smislu.

Ekonomске znanosti obuhvaćaju proizvodnju, raspodjelu, razmjenu i potrošnju kao cjelovit lanac ljudskih djelatnosti koje su usmjerene na zadovoljavanje ljudskih potreba.

Prema Samuelsonu, ekonomika se bavi proučavanjem načina kako društvo alocira i upotrebljava sredstva da bi se proizvela korisna dobra i raspodijelila među različitim ljudima i/ili skupinama.

Postoje mnoge definicije ekonomije, no prema američkom nobelovcu Samuelsonu to je znanost koja proučava kako društva koriste oskudne resurse da bi proizvodili dobra i usluge kako bi što bolje zadovoljili svoje potrebe.

Ekonomija dolazi od grčke riječi *oikos* (kuća) i *nomos* (zakon) i ima slijedeće značenje<sup>1</sup>:

1. Gospodarstvo; razumna uporaba novca ili kakva drugoga sredstva radi postignuća najveće koristi uz najmanju žrtvu.
2. Poljoprivredno imanje.
3. Upravljanje kućom; red u kući.
4. Štedljivost; razumno iskorištavanje dobara.
5. Gospodarsko stanje ili gospodarska djelatnost.
6. Znanost koja proučava ekonomsku djelatnost uopće ili zasebne gospodarske oblasti, poduzeća i slično.

## **Razlika između ekonomije i gospodarstva**

Ekonomija je znanstvena disciplina koja proučava kako društva rabe resurse u proizvodnji dobara i kako ih raspodjeljuju među ljudima ili društvenim skupinama.

Gospodarstvo je dio širega društvenoga sustava koji obuhvaća proizvodnju, raspodjelu, razmjenu i potrošnju kao cjelovit lanac ljudskih djelatnosti koje su usmjerene na zadovoljavanje ljudskih potreba i želja.

Ekonomija kao znanost bavi se razotkrivanjem, analizom i produblivanjem saznanja o ekonomskim zakonitostima i pojavama u društvenoj proizvodnji sa stanovišta analize odnosa proizvodnje (klasična ekonomska teorija), odnosno racionalnosti upotrebe ograničenih resursa i neograničenih ljudskih potreba. Analiza se vrši na makro i mikro razini, pa je predmet izučavanja ekonomije podijeljen na dva glavna područja: mikroekonomiju, i makroekonomiju.

Ekonomija je razdvojena disciplina od sredine 30-ih godina (na mikro i makro) te ispituje:

1. Kako se određuju individualne cijene

---

<sup>1</sup> Preuzeto: <http://enciklopedija.lzmk.hr/clanak.aspx?id=9417>

2. Odrednice cijena zemlje, rada i kapitala
3. Snage i slabosti tržišnog mehanizma

Vrste ekonomije:

- **Normativna** – kako bi trebalo biti (etičko vrednovanje, uključuje etičke propise i sudove o vrijednosti)
- **Pozitivna** – kako je (stvarno stanje, opisuje činjenice i funkcioniranje privrede)

ili

- **makroekonomija** proučava ekonomske zakonitosti na razini gospodarstva kao cjeline (dakle, na makrorazini). Makroekonomija, primjerice, proučava državno upravljanje (gospodarenje) cjelokupnim gospodarskim sustavom: država rabi instrumente makroekonomske politike, prije svega fiskalnu (porezi) i monetarnu (optjecaj novca i tečaj valute) politiku.
- **mikroekonomija** proučava ekonomske zakonitosti na razini gospodarskih subjekata (poduzeća) koji djeluju na tržištu pod utjecajem ponude i potražnje (dakle, na mikrorazini).



Zaključno, ekonomija je:

- Znanstvena disciplina koja proučava kako društvo koristi oskudne prirodne resurse za proizvodnju dobara i usluga te njihovo raspodjeljivanje među članovima društva.
- Znanost izbora najpovoljnijih rješenja u uvjetima postojanja materijalnih ograničenja.

U osnovi gore navedene definicije su dvije ključne zamisli u ekonomiji:

- Prvo: **Sva su dobra oskudna**. Ne postoji način da neka zemlja može proizvoditi beskonačne količine dobara. Iz toga proizlazi da bez obzira na to koliko ekonomija neke zemlje bila razvijena ona ne proizvodi dovoljno da bi mogla zadovoljiti čak i mali broj želja svih svojih stanovnika.



- Drugo: **Želje su neograničene**, a dobra ograničena te ekonomija mora pronaći način da dobra proizvodi na najefikasniji mogući način. Efikasnost je, dakle, druga bitna odrednica suvremenih ekonomija.

## Zašto proučavati mikroekonomiju (mikroekonomiku)

Put do  
uspjeha



Svako područje znanosti ima svoj jezik i svoj način razmišljanja:

- psiholozi → ego, ličnost, kognitivna disonanca...
- matematičari → integrali, vektori...
- odvjetnici → zločin, krivica, parnica...
- **ekonomisti → ponuda, potražnja, elastičnost...**

Radi toga nužno je naučiti razmišljati kao ekonomist. Naime, ekonomisti raspravljaju s objektivnošću znanstvenika: prikupljaju podatke, analiziraju podatke, osmišljavaju teorije i koriste znanstvene metode uz nepristran razvoj i testiranje teorija.

Ekonomisti <sup>2</sup> se najčešće slažu oko pitanja tzv. pozitivne ekonomije koja iznosi činjenice i govori o tome kakva je ekonomska stvarnost, odnosno opisuje tu stvarnost, ali ne daje vrijednosne, moralne i političke stavove o njoj. Isto tako se slažu i u opisu činjenica i uzročno posljedičnih veza te funkcionalnih veza između ekonomskih varijabli unutar nekog modela ekonomije.

Ekonomisti <sup>3</sup> se najčešće ne slažu u području tzv. normativne ekonomije koja pored činjenica daje vrijednosne, moralne i političke sudove, odnosno procjene jesu li konstatirane činjenice dobre ili loše, za koga su dobre, a za koga loše, tko, što i kako treba činiti da se postojeće stanje očuva, stabilizira ili izmijeni u nekom pravcu.

Bez ekonomskog načina razmišljanja mnoge bi nam se pojave iz gospodarskog života, barem na prvi pogled, činile paradoksalnima, iako su, pod određenim uvjetima i moguće i logične, kako nam pokazuju ovi primjeri:

1. Poduzeće je ostvarilo manju dobit u protekloj nego u prethodnoj godini, iako je istovremeno imalo veći ukupan prihod (*jer su troškovi brže rasli od prihoda*),

<sup>2</sup> Preuzeto: Predavanje iz Osnova ekonomije: D.Čičin-Šain, viši pred. ([www.unizd.hr/portals/4/nastavni\\_mat/1\\_godina/.../ekonomija\\_34.pdf](http://www.unizd.hr/portals/4/nastavni_mat/1_godina/.../ekonomija_34.pdf))

2. Količinskim uštedama rada, sredstava za rad i predmeta rada porasle su proizvodnost rada i ekonomičnost, ali se ipak smanjila rentabilnost poslovanja (*jer su vrijednosni efekti ostvarenih ušteda bili nadmašeni negativnim efektima porasta nabavnih ili pada prodajnih cijena*),
3. Iako je u proteklom razdoblju porasla količina učinaka, smanjila se proizvodnost rada (*jer je količina učinaka porasla za 20%, a broj zaposlenih za 30%*),
4. Porastom iskorištenosti kapaciteta sa 60% na 90% pogoršala se poslovna učinkovitost (*jer su zbog prekovremenog i noćnog rada porasli njegovi troškovi, dok su prodajne cijene ostale nepromijenjene*),
5. U prethodnom su razdoblju snižene prodajne cijene iako nije bilo konkurencije, a u tekućem su razdoblju prodajne cijene povišene iako je bilo konkurencije (*potražnja je u prvom razdoblju bila nedovoljna, a u tekućem velika*),
6. Poduzeće je dio svojih proizvoda i usluga prodalo ispod cijene koštanja, ali je ipak povećalo svoju dobit (*dopunski troškovi spomenutih proizvoda bili su niži od dopunskih prihoda ostvarenih njihovom prodajom*),
7. Vrijednost proizvodnje po jednom radniku višestruko je porasla u promatranom vremenu u usporedbi s baznim razdobljem, ali je istovremeno proizvodnost rada smanjena za 10% (*u međuvremenu je uslijedila ubrzana inflacija, a radnici su imali velikih zastoja zbog nepravovremenog pristizanja potrebnih sirovina i drugih materijala*),
8. Nakon nabave i uvođenja novih suvremenijih sredstava za rad smanjila se dobit poduzeća (*porasli su ukupni fiksni troškovi, a nova sredstva za rad nisu bila dovoljno iskorištena*).

### **1.1. Definicija i predmet proučavanja mikroekonomije**

**Mikroekonomija**, uži pojam od ekonomije, dolazi od grčkih riječi *micro* (mali) i *oikonomia* (privreda) - analizira ponašanje pojedinačnih ekonomskih jedinica kao što su tvrtke, OPG, zadruge i tržišta, kao i odnose među njima te djelovanja tržišta i državnih politika na te subjekte.

Prema tome, mikroekonomija proučava gospodarske subjekte (domaćinstva, tvrtke, poljoprivredna gospodarstva, zadruge) s pozicija troškova proizvodnje, formiranja i raspodjele profita i akumulacija, formiranja cijena, proizvodnje i distribucije roba i usluga. Proučava i pojedinačna tržišta, individualnu štednju i akumulaciju, životni standard i osobnu potrošnju itd..

U nas je čest naziv za mikroekonomiju i **ekonomika poduzeća** za procese i pojave koji se odvijaju unutar i oko nekog poduzeća.

Mikroekonomija se bavi **pozitivnim** i **normativnim** pitanjima.

**Pozitivna pitanja** se odnose na analizu stvarnih veza između uzroka i posljedica, tj. utvrđivanje činjeničnog stanja.

**Normativna pitanja** se odnose na to kakvi bi trebali biti odnosi između uzroka i posljedica, npr. razmatra se je li dobro uvođenje poreza na knjige itd..

**Zadaća mikroekonomije je:**

- pružiti osnovna znanja za uspješno poslovanje poduzeća (P. Samuelson),
- objašnjavanje ekonomske pojave u tom poslovanju (Š. Babić) i
- omogućiti djelotvornije odlučivanje (E. Heinen).

**Cilj mikroekonomije (mikroekonomike)** je da kao znanstvena disciplina potiče i razvija istraživački rad na području gospodarstva u poduzećima (poljoprivrednim gospodarstvima) i da kao nastavna disciplina školuje i stvara ekonomiste i rukovoditelje za potrebe poduzeća, drugih organizacija i ustanova.

Kako se **mikroekonomija** definira i kao studij ponašanja ekonomskih jedinica i donošenja njihovih odluka, polazno je stanovište da se pojedinačni ekonomski subjekti ponašaju racionalno. Ekonomske jedinice su pojedinačni potrošač i pojedinačni proizvođač odnosno pojedinačno kućanstvo i pojedinačno poduzeće. Promatrano na razini ukupne potražnje i ukupne proizvodnje, kućanstva i poduzeća su dva relativno samostalna ekonomska entiteta čije se aktivnosti usklađuju posredovanjem tržišta.

**Kućanstvo** se na tržištu pojavljuje kao nositelj potražnje za određenim skupom dobara i usluga, nastojeći raspoloživim dohotkom maksimizirati korisnost. Stoga se može reći da kućanstvo određuje što treba proizvoditi.

**Poduzeće** se, s druge strane, pojavljuje kao nositelj proizvodnje određenih dobara i usluga, nastojeći proizvesti one skupine dobara i usluga za koje pretpostavlja da će mu maksimizirati korisnost izraženu veličinom profita ili nekom drugom mjerom korisnosti.

Mikroekonomija odgovara na mnoga pitanja:

1. Zašto je u nekim industrijama puno poduzeća, a u drugima malo?
2. Kako se potrošači bolje osjećaju - kada imaju puno poduzeća koja prodaju sličan proizvod ili malo? Zašto? Kako potrošači uopće biraju koje proizvode kupiti?
3. Treba li država intervenirati u nekim industrijama i ako da, kada?

4. Kako poduzeće može minimizirati troškove proizvodnje?
5. Kako poduzeće može maksimizirati svoj profit?

### **Mikroekonomski problemi**

Od svojih znanstvenih početaka ekonomija izučava različite probleme pred kojima se svako društvo nalazi.

Temeljna mikroekonomska pitanja svoje porijeklo nalaze u činjenici da je svijet tržišnog gospodarstva svijet oskudice.

Zbog oskudice proizvođači, jednako kao i potrošači, primorani su raspoložive resurse upotrijebiti tako da u najmanjoj mogućoj mjeri osjete oskudicu.

U ovome smislu proizvođači i potrošači nastoje između mogućih alternativa izabrati onu alternativu koja će im osigurati najveću moguću korist u odnosu na resurse kojima raspolažu. Njihov se izbor temelji na troškovima i koristima koje uz sebe vezuje pojedina alternativa.

Stoga se oskudica, izbor i analiza troškova i koristi smatraju temeljnim mikroekonomskim pitanjima. Njihovo razumijevanje važno je za razumijevanje svih ostalih pitanja koje proučava mikroekonomija.

### **Oskudica kao središnji ekonomski problem**

Raspoloživi resursi, kao što su vrijeme, dohodak, prirodni izvori i slično, nisu neograničene veličine. S problemom ograničenih resursa suočava se pojedinac, jednako kao što se suočava poduzeće ili neki veći kolektiv. Stoga svi oni, bilo da su bogati ili siromašni, svakodnevno moraju birati kako bi raspoložive resurse mogli upotrijebiti na način koji će najbolje zadovoljiti njihove želje. U uvjetima neograničenih želja, s jedne strane, i ograničenih resursa, s druge strane, govorimo o oskudici.

#### *Oskudica*

Stanje u kojem je raspoloživa količina nekog dobra manja od količine koja je potrebna da bi se zadovoljila potražnja svakog onog koji želi takvo dobro.

#### *Ekonomsko dobro*

Svako ono dobro za kojim je potražnja pri nultoj cijeni veća od raspoložive količine.

#### *Besplatno dobro*

Dobro čija je raspoloživa količina dovoljna da pri nultoj cijeni zadovolji cjelokupnu potražnju.

### **Izbor između alternativa ili trgovina ciljevima**

Zbog oskudice svako društvo mora imati sustav kako bi se ograničenim resursima osiguralo zadovoljenje potreba i želja. Problem oskudnosti prisiljava ljude na izbor alternativa.

Sve naše odluke podrazumijevaju izbor između alternativa odnosno izbor jednog dobra ili aktivnosti nasuprot drugom dobru ili aktivnosti.

Pojedinci nakon srednje škole odlučuju hoće li studirati ili će se zaposliti. Oni koji su odlučili nastaviti školovanje trebaju odlučiti hoće li se upisati na sveučilište koje preferira rad u manjim skupinama ili na sveučilište koje organizira predavanja za veći broj studenata.

Studenti odlučuju hoće li stanovito vrijeme provesti u učenju ili će raditi nešto drugo, jednako kao što odlučuju hoće li svoj džeparac potrošiti na večernji izlazak ili će kupiti neku knjigu.

Potrošači su suočeni s problemom izbora kada idu u supermarket i kada moraju izabrati između različitih dobara ili različitih košarica dobara.

### **Racionalni izbor ili analiza troškova i koristi**

U primjeru studenta koji treba odlučiti hoće li se upisati na sveučilište koje preferira rad u manjim skupinama ili na sveučilište koje nastavu izvodi u većim skupinama u pitanju je odluka između alternativa koje uz sebe vezuju jednu dobru i jednu lošu stranu. Izborom prvog sveučilišta student će uživati u koristima koje pruža rad u manjim skupinama, ali će zato platiti veću školarinu. Izborom drugog sveučilišta student će platiti manju školarinu, ali će zato morati prihvatiti nižu kvalitetu studija.

Potrošači su suočeni s problemom izbora kada idu u supermarket i kada moraju izabrati između različitih dobara ili različitih košarica dobara.

Ekonomisti ovaj problem izbora rješavaju pomoću analize troškova i koristi. Analiza troškova i koristi je metoda koja polazi od toga da bi neku alternativu ili aktivnost trebalo izabrati ako, i samo ako, njene koristi nadmašuju njene troškove.

Svako ljudsko društvo, bilo da se radi o robovlasničkoj državi ili suvremenoj kapitalističkoj zemlji, mora se suočiti sa tri osnovna ekonomska problema i riješiti svaki od njih.

U uvjetima ograničenosti dobara, ekonomska dobra moramo proizvesti, a to možemo trima proizvodnim čimbenicima:

1. prirodni izvori (zemlja) – prirodna bogatstva koja ljudi iskorištavaju u procesu proizvodnje (voda, sunčeva energija, zemlja, nafta, šume itd.)
2. rad – sve fizičke (snaga, izdržljivost potrebna za obavljanje kakva fizičkog posla) i mentalne sposobnosti (sposobnost učenja, rješavanja problema, prosuđivanja itd.)
3. kapital – sva proizvedena trajna dobra koja se upotrebljavaju za proizvodnju drugih dobara (oprema, alat, zgrade, novac kao financijski kapital itd.).

### **1.2. Temeljna gospodarska pitanja i problemi**

U svakom obliku gospodarstva postoje tri temeljna gospodarska pitanja: Što, kako i za koga proizvoditi? Svaki gospodarski subjekt (privatni poduzetnik, poduzeće, država) mora na njih odgovoriti ako želi biti uspješan.

#### **1. Što proizvoditi?**

Riječ je o odluci pojedinca, društva ili države koja će se dobra proizvesti i u kojoj količini. (npr. Hoćemo li proizvesti više poljoprivrednih ili industrijskih proizvoda, koliko više jednih, a koliko manje drugih?)

## 2. Kako proizvoditi?

Riječ je o odluci tko će realizirati proizvodnju, kojom tehnologijom, iz kojeg izvora i kojim proizvodnim čimbenikom. (npr. Koliki je broj ljudi potreban u poljoprivredi, a koliki u obrazovanju, hoće li se struja proizvoditi iz energije prirode ili umjetno, hoće li se vinograd obrađivati ručno ili strojno?)

## 3. Za koga proizvoditi?

Riječ je o odluci i procjeni tko će ono što je proizvedeno kupiti i kome su proizvodi ili usluge namijenjeni kao kupcu ili korisniku. (npr. Hoće li ih moći kupiti samo oni s višom ili i oni s nižom kupovnom moći?)

Slijedom navedenog tri središnja problema ekonomske organizacije u poljoprivredi su:

1. Koja dobra i usluge proizvoditi? (Pšenicu, kukuruz, maslinu, vinovu lozu, stoku, cvijeće itd.),
2. Kako proizvoditi dobra i usluge? (Na velikim ili malim obiteljskim gospodarstvima, poljoprivrednim tvrtkama ili zadrugama? Kojom tehnologijom?),
3. Za koga proizvoditi? Potrošači ili oni u prerađivačko-prehrambenom kompleksu.

### **Efikasnost je jedno od središnjih pitanja ekonomike**

**Efikasnost**<sup>3</sup> (engl. efficiency, njem. Leistungsfähigkeit, Effizienz, fr. rendement) je djelotvornost poslovanja, tj. sposobnost ostvarivanja rezultata i ciljeva poslovanja. Ostvarivanje rezultata odnosi se na kratkoročno poimanje djelotvornosti, a sposobnost ostvarivanja ciljeva predstavlja dugoročni aspekt djelotvornosti.

**Efikasnost** se uobičajeno mjeri odnosom rezultata (efekata) i ulaganja ili utrošaka. Uobičajeno se razlikuje tehnička, ekonomska, financijska efikasnost i proizvodna efikasnost.

**Tehnička efikasnost** je količinski ili prirodni aspekt razmatranja efikasnosti i temeljni kriterij njezina ostvarivanja je produktivnost rada.

**Ekonomska i financijska efikasnost** predstavlja vrijednosni aspekt razmatranja efikasnosti, a kriteriji za ostvarivanje efikasnosti su ekonomičnost i rentabilnost. U tržišnim privredama temeljni kriterij ostvarivanja efikasnosti je rentabilnost, što znači da poduzeće efikasno

---

<sup>3</sup> U praksi često se koristi 'učinkovito/učinkovitost', kao istovremeni sinonim za efikasno i efektivno. Riječ 'učinkovito' nasumično upotrebljavaju skoro svi naši menadžeri i političari – ljudi koji određuju društvenu stvarnost. Međutim, efikasnost je: raditi prave stvari na pravi način (djelotvornost), tj. odabrati prave ciljeve (učinkovitost).

posluje ako ostvaruje zadovoljavajuću stopu rentabilnosti. Osim toga, moguće je razlikovati tekuću i relativnu efikasnost.

**Tekuća efikasnost** podrazumijeva razmatranje efikasnosti poslovanja jednog poduzeća u određenom vremenu. Nasuprot tome, relativna efikasnost podrazumijeva razmatranje efikasnosti jednog poduzeća u odnosu na druga poduzeća, tj. razmatra se položaj poduzeća u njegovu okruženju s obzirom na njegovu relativnu efikasnost.

**Proizvodna efikasnost** se javlja kada društvo ne može povećati proizvodnju (output) nekog dobra, a da ne smanji proizvodnju drugog dobra. Jedno učinkovito gospodarstvo je ono koje je na svojoj granici proizvodnih mogućnosti.

### **1.3. Metode u mikroekonomiji**

Prva je zadaća suvremene znanosti da promatra, opisuje, analizira, objašnjava i uspoređuje raznovrsne fenomene.

Ekonomika spada u društvene znanosti pa njezina metodologija nije zasnovana na fizikalnim zakonima, matematičkim formulama ili eksperimentalnom oponašanju pojave, već na opažanju.

Zadaća ekonomike je ustanoviti, analizirati i objasniti različite ekonomske, ali i sociološke fenomene povezane s poljoprivredom, kao jedne od gospodarskih oblasti.

Četiri metode (tehnike) su pristupi kojima ekonomska znanost napreduje:

1. promatranje (opservacija)
2. ekonomska analiza
3. statistička analiza
4. pokusi (eksperimenti)

#### **Promatranje (opservacija)**

Jedna od metoda koja može poslužiti kao glavni izvor ekonomskih spoznaja je metoda promatranja ekonomskih događaja tijekom vremena, posebice koristeći se povijesnim izvorima. Istražuju se ekonomski fenomeni iz prošlosti kako bi se te spoznaje mogle primijeniti u sadašnjosti i u budućnosti.

#### **Ekonomska analiza**

Uz povijesna iskustva nužna je ekonomska analiza, budući da podaci sami po sebi ne daju odgovor.

Ekonomska analiza je pristup koji predviđa određene oblike ekonomskog ponašanja na temelju prethodnih pretpostavki o tome kako su ljudi ili tvrtke motivirani ili će djelovati.

## **Statistička analiza**

Statistički podaci pomažu da razumijemo ekonomsko ponašanje kvantitativno. Premda uporaba tih pomagala zahtijeva matematičke metode vjerojatnosti i ekonometriku, za razumijevanje je nužno prvenstveno pažljivo čitanje i (zajednički s metodama), shvaćanje problema.

## **Pokusi (eksperimenti)**

U ekonomiji kao društvenoj znanosti su pokusi mnogo teže izvodljivi nego li u mnogim drugim znanostima. Ekonomske varijable se ne mogu s takvom podrobnošću mjeriti kao npr. u tehničkim odnosno fizičkim, kemijskim, biotehničkim ili drugim znanostima. Teško je oponašati stvarni svijet u pokusnim uvjetima.

## **Primijenjene metode u mikroekonomiji**

- Statističko - matematičke metode,
- Induktivne metode - istražuje se veliki broj pojedinačnih i tipičnih obilježja, veza i pravilnosti, polazeći od pojedinačnog i posebnog ka općem,
- Deduktivne metode - polazeći od općih pojava, utvrđuju se obilježja i veze među pojedinačnim pojavama,
- Metoda opće ekonomske teorije,
- Komparativno - analitičke metode,
- Ekonomsko - projektne metode.

Cilj svih istraživanja ekonomije, pa tako i mikroekonomije je **ostvariti maksimalne rezultate reprodukcije uz minimalna ulaganja u reprodukciju**. To je temeljna metoda i princip opće ekonomske teorije.

### **1.4. Modeli u ekonomiji**

Mikroekonomija se dosta oslanja na upotrebu teorije koja pomaže objasniti kako se ekonomske jedinice ponašaju i pomaže predvidjeti kakvo će biti njihovo ponašanje u budućnosti.

Primjenom statističkih i ekonometrijskih tehnika, teorije se mogu upotrijebiti za izgradnju modela pomoću kojih se mogu dobiti kvantitativne prognoze.

Modeli su matematički prikazi teorija koji mogu pomoći u procesu objašnjavanja i predviđanja.



U mikroekonomiji koristimo modele da bi analizirali proces donošenja odluke različitih jedinica ili agenata. Matematički model je grafičko ili matematičko oruđe za objašnjenje fenomena ili ponašanja ekonomskog agenta ili posebne varijable. To je okvir koji identificira sve ili samo neke utjecajne čimbenike.

Primjerice model ponude i potražnje za pšenicu (koji mogu biti prikazani dijagramima ili setom algebarskih jednadžbi) pomaže nam identificirati čimbenike koji utječu na ponudu i potražnju pšenice. To također objašnjava determinante cijene.

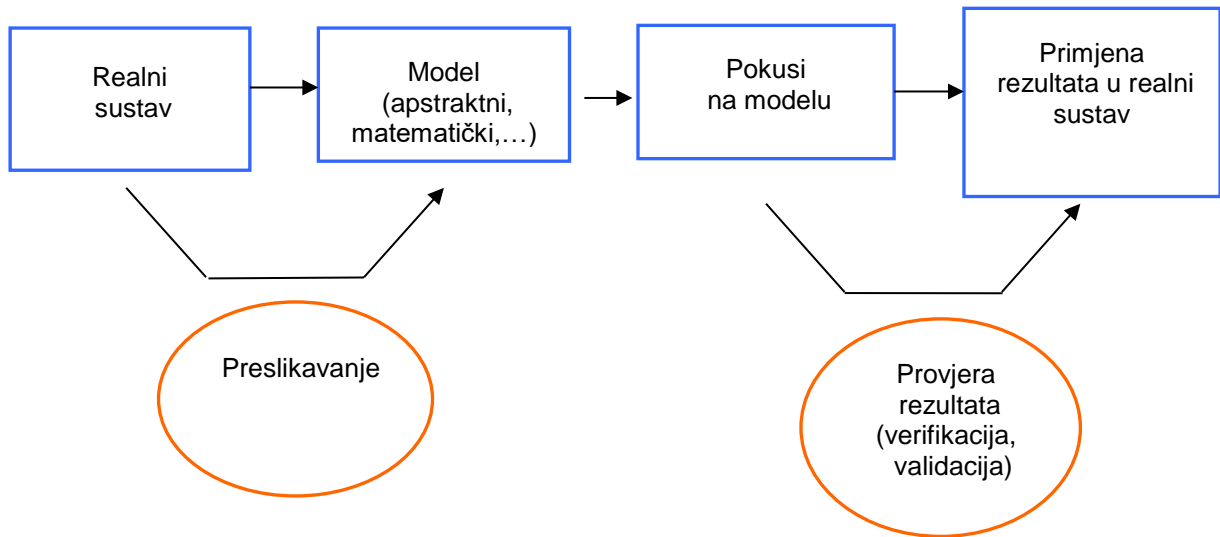
Daleko najvažnija je činjenica da nam model omogućava prognozirati ili predvidjeti ponašanje ekonomskih agenata ili kako se varijable mijenjaju tijekom vremena. Ovo se postiže prije svega korištenjem prethodnog iskustva u identificiranju ili formuliranju čimbenika koji utječu na varijable da bi potom pomoću odgovarajućih tehnika procijenili kako će se varijable mijenjati u budućnosti.

U ekonomskim modelima pokušava se rasvijetliti većinu najznačajnijih čimbenika koji utječu na varijable koje su obuhvaćene studijom te formulirati pojednostavljene pretpostavke o drugim varijablama. Primjerice, pretpostavljamo da su druge varijable konstantne (poznata pretpostavka *ceteris paribus*). Kada upotrebljavamo grafički model, ograničavamo se na dvije ili najviše na tri dimenzije, jer ako je broj utjecajnih čimbenika koji utječe na varijablu veći od tri, nije moguće prikazivanje na grafu.

S matematičkim modelima nismo ograničeni na dvije ili tri dimenzije kao u grafičkom prikazivanju. U matematički model možemo, barem teorijski, uključiti mnogo više varijabli. Ali čak ni tada nije moguće uključiti sve čimbenike. Što je najvažnije, model je moguće testirati, možemo kazati je li model dobar reprezentant stvarnosti. Za testiranje različitih modela koriste se ekonometrijske metode (primjene statističkih tehnika u ekonomskim problemima).

Simulacijsko modeliranje i simulacija predstavlja široki skup aktivnosti vezanih uz izgradnju modela nekog realnog sustava i njegove simulacije - tipično uporabom računala.

### **Simulacijsko modeliranje - osnovne faze**



## Teorija igara

Teorija igara je matematička disciplina koja se razvila sredinom 20. stoljeća. Početkom se može smatrati knjiga *Theory of games and economic behavior* (Teorija igara i ekonomsko ponašanje) matematičara Johna von Neumanna i ekonomista Oskara Morgensterna.

Teorija igara je znanstvena disciplina koja se bavi opisivanjem konfliktnih situacija i iznalaženjem odgovarajućih modela za njihovo rješavanje. Analizira načine kako dva ili više igrača, među kojima postoji strateška interakcija trebaju voditi svoju poslovnu politiku.

Na teoriju igara možemo gledati kao na matematički instrument i okvir koji se bavi formalnim aspektima racionalnog odlučivanja

Teorija igara ima zadatak pronalaženja rješenja u situacijama konkurencije, u kojima se djelomično ili potpuno sukobljavaju interesi najmanje dva protivnika (tj. prema ovoj teoriji između sudionika u igri).

## 2. OSNOVE TEORIJE PODUZEĆA (POLJOPRIVREDNA GOSPODARSTVA)

### 2.1. Pojam poduzeća<sup>4</sup>

Pojam poduzeća danas se često pogrešno koristi kao istoznačnica za pravnu osobu odnosno trgovačko društvo. Poduzeće je zapravo sredstvo za djelovanje trgovačkog društva, to jest, ono na neki način „pripada“ trgovačkom društvu. Napuštanjem društvenog vlasništva i donošenjem Zakona o trgovačkim društvima 1993. godine, ono je prestalo biti pravna osoba i uveden je taj, bitno drugačiji pojam poduzeća. Poduzeće je samostalna gospodarska, tehnička i društvena cjelina u vlasništvu određenih subjekata, koja proizvodi dobra ili usluge za potrebe tržišta, koristeći se odgovarajućim resursima i snoseći poslovni rizik, radi ostvarivanja dobiti i drugih ekonomskih i društvenih ciljeva.

Pojam poduzeća nije se koristio od 1973. do 1989. godine, ali ga Zakon o poduzećima ponovno uvodi u naš pravni i gospodarski sustav.

U Zakonu o trgovačkim društvima pojam poduzeća ima potpuno drugačije značenje, koje je u skladu sa srednjoeuropskim pravnim sustavima. Za razliku od Zakona o poduzećima, Zakon o trgovačkim društvima ne daje definiciju poduzeća. On u članku 1. određuje pojam trgovca, no taj se pojam ne smije izjednačiti s pojmom poduzeća. Prema člancima u kojima Zakon o trgovačkim društvima spominje izraz poduzeće (članak 23. stavak 1., članak 30. stavak 2., članak 55. stavak 1, članak 56. stavak 1., itd.), može se zaključiti da je u Zakonu usvojen koncept po kojem je poduzeće sredstvo za djelovanje trgovačkog društva, da ono „pripada“ trgovačkom društvu ili trgovcu pojedincu.

Pojam poduzeća, dakle, kod nas nije definiran zakonom. Iznimka je samo Zakon o porezu na dodanu vrijednost (1998.) koji u članku 2. stavak 3. samo za potrebe tog zakona definira poduzeće kao gospodarsku ili drugu djelatnost poduzetnika.

Pojam poduzeća tako se može odrediti kao organizirana gospodarska cjelina koju čine objektivni, subjektivni i ustrojbeni sastojci. Objektivni sastojci su sredstva rada, stvari i prava, odnosno sva imovinska subjektivna prava koja pripadaju nositelju poduzeća. Subjektivni sastojci su ideje, nastojanja, rad, inventivnost, ono što pokreće djelovanje objektivnih sredstava, odnosno osobe koje vode poslovanje i one putem kojih se takvo poslovanje ostvaruje. Ustrojbeni sastojak je spoj subjektivnih i objektivnih poveznica u cjelinu, to jest određivanje načina kako će se spojiti rad i sredstva u cilju ostvarenja poslovnih zamisli. S obzirom da je poduzeće cjelina, njime su obuhvaćeni i klijentela nositelja poduzeća, njegovi ugovori, poslovni ugled, poslovne tajne, itd. Može se zaključiti da je gospodarsko određenje poduzeća ustroj kojemu je cilj da na tržištu uz naplatu nudi svoje gospodarske činidbe. Poduzeće je i organizirana pravna cjelina putem koje nositelj poduzeća djeluje na tržištu.

---

<sup>4</sup> Preuzeto: <http://www.iusinfo.hr/DailyContent/Topical.aspx?id=19205>

**Poduzeće**<sup>5</sup> (*engl. enterprise, njem. Unternehmen, Handelsgewerbe, Gewerbebetrieb*) je:

1. pravni objekt koji pripada nekom subjektu, u pravilu trgovcu, tako da može njime raspolagati. Poduzeće čini određenu gospodarsku djelatnost koju obavlja trgovac kao nositelj takve djelatnosti u organizacijskom smislu, tako da npr. jedno trgovačko društvo može imati više poduzeća, npr. tvornicu za preradu repe, tvornicu cipela, mljekaru, robnu kuću itd. Nijedno od takvih poduzeća nije pravna osoba, niti je upisano u sudski registar, nego je to trgovačko društvo kojem pripadaju. Odluči li društvo prodati jedno od više poduzeća i kupiti drugo, ili izgraditi neku novu tvornicu, to je predmet unutrašnje organizacije društva i ona se može mijenjati, a da se pri tome ne mijenja ni nositelj prava i obveza, ni članska struktura društva, tj. članovi društva u odnosu na društvo i međusobno imaju i dalje ista prava i obveze. Kupnjom ili prodajom jedne tvornice povećala se, ili smanjila, ili ostala ista imovina društva, ali se nisu promijenili odnosi između članova. Trgovačko društvo i trgovac pojedinac jedini su nositelji prava i obveza, oni su porezni obveznici, počinitelji kaznenih djela i sl., a ne poduzeće. Poduzeće nije pravna osoba, nego čini imovinsku i radnu cjelinu, odnosno trajniji gospodarski pothvat koji pripada trgovačkom društvu ili trgovcu pojedincu;
2. izraz poduzeće često se rabi za subjekte trgovačkog i javnog prava koji obavljaju neku djelatnost od općeg interesa, npr. komunalno poduzeće za ceste, poduzeće za promet itd. s tim da u tvrtki takvih subjekata mora stajati kojem obliku trgovačkog društva ili ostalih pravnih osoba pripadaju, npr. Komunalno poduzeće Bjelovar d.o.o.

## **2.2. Ciljevi poduzeća**

- Primarni ekonomski cilj poduzeća je ostvarivanje dobiti koja se raspoređuje vlasnicima (dioničarima ili pojedincima).
- Sekundarni ekonomski cilj je osiguravanje kontinuiteta i razvoja poduzeća.
- Na društvenom planu ekonomski su ciljevi poduzeća proizvoditi dobra i usluge i time zadovoljiti potrebe građana, otvarati nova radna mjesta i pridonositi gospodarskom razvitku i napretku zemlje.
- Društveni ciljevi poduzeća su, s jedne strane, postizanje zadovoljstva njegovih radnika s njihovim materijalnim i društvenim položajem i, s druge strane, postizanje zadovoljstva poslovnih partnera poduzeća u odnosu na njihove opravdane i poznate interese.

---

<sup>5</sup> Definicija je preuzeta iz Rječnika trgovačkog prava u izdanju Masmedia. /<http://limun.hr/main.aspx?id=22612/>

### 2.3. Optimalna veličina poduzeća

Optimalna veličina poduzeća određuje se obzirom na potrebe tržišta i na visinu pozitivnog poslovnog rezultata. U tom smislu valja razlikovati tri osnovne mogućnosti:

- a) poduzeće je premalo u odnosu na potrebe tržišta pa tako propušta priliku ostvariti dobit na većoj količini učinaka,
- b) poduzeće je veliko na razini potreba tržišta pa ostvaruje najveću dobit,
- c) poduzeće je preveliko u odnosu na potrebe tržišta pa previsoki fiksni troškovi osjetno umanjuju dobit.

### 2.4. Životni ciklus poduzeća

Poduzeća uglavnom imaju svoju uzlaznu i svoju silaznu liniju razvoja. Njegov životni ciklus ima 5 faza:

1. faza izgradnje - započinje poduzetničkom idejom
2. faza rasta - povećanje kapaciteta i proširenje poslovanja
3. faza diferencijacije - najpovoljnija faza
4. faza konsolidacije - rast troškova, gubitak kontrole poslovanja, pada stupanj iskorištenja kapaciteta, gubitak zamjenjuje profit
5. likvidacijska faza

Životni je ciklus prosječnog poduzeća najprije u znaku uspona, a zatim u znaku silaska sa tržišne scene.

### 2.5. Koncentracija ili okrupnjavanje poduzeća

Koncentracija je udruživanje više poduzeća u svrhu međusobne povezanosti pri čemu oni gube ne samo svoju gospodarsku, već i pravnu samostalnost. Rezultat toga je da se na tržištu, umjesto više manjih prodavača i kupaca, pojavljuje sve manji broj velikih i jakih tržišnih subjekata s naglašenom tendencijom stvaranja monopola ili monopsona, što je najčešće zakonom zabranjeno.

**Koncern** je udruživanje više pravno samostalnih poduzeća u jednu gospodarsku jedinicu pod jedinstvenom upravom, pa članice stoga gube svoju gospodarsku samostalnost.

**Holding** je udruženje koje kontrolira jednu ili više drugih kompanija, raspolažući većinskim udjelom njihovih dionica. Holding je poglavito usmjeren na upravljanje kapitalom, a zatim i na obavljanje rukovodne, financijske i marketinške funkcije za potrebe svojih članova.

**Trust** je najviši oblik koncentracije poduzeća koji nastaje fuzijom odnosno spajanjem većeg broja poduzeća pri čemu ona gube ne samo svoju gospodarsku već i pravnu samostalnost. Temeljna je svrha stvaranja trustova ovladavanje tržištem, ako se radi o spajanju istovrsnih

poduzeća, odnosno podjela rizika, ako je riječ o spajanju poduzeća različitih gospodarskih grana.

## **2.6. Oblici poslovnih jedinica u poljoprivredi**

### **1. Obiteljsko gospodarstvo**

Ovo je najmanji i osnovni oblik u kojem se pojavljuju poslovne organizacije specijalizirane za poljoprivrednu proizvodnju.

Obiteljsko gospodarstvo regulirano je Zakonom o poljoprivredi kao poljoprivredna, samostalna gospodarska i socijalna jedinica temeljena na vlasništvu ili upotrebi proizvodnih resursa i upravljanju obitelji u obavljanju poljoprivredne djelatnosti. Registracija se obavlja upisom u Upisnik poljoprivrednih gospodarstava pri Uredu državne uprave.

Obiteljsko gospodarstvo posluje kao samostalna gospodarska jedinica koja samostalno osigurava potrebne resurse, donosi poslovne odluke i snosi odgovornost za ostvareni profit ili gubitak.

U smislu Pravilnika o upisu u upisnik poljoprivrednih gospodarstava, članovi seljačkog gospodarstva ili obiteljskog poljoprivrednog gospodarstva jesu punoljetni članovi istog kućanstva koji imaju prebivalište na istoj adresi, a bave se stalno ili povremeno radom na gospodarstvu. Seljačka gospodarstva ili obiteljska poljoprivredna gospodarstva razvrstavaju se u ciljne skupine - korisnike mjera poljoprivredne politike prema sljedećim kriterijima:

1. korištena poljoprivredna površina,
2. radna aktivnost u poljoprivredi,
3. vrsta poljoprivredne proizvodnje,
4. vrijednost prodaje poljoprivrednih proizvoda i
5. dohodak gospodarstva.

### **2. Zadruga**

Prema zakonu o zadrugama, Zadrugu možemo definirati kao dobrovoljno udruženje zadrugara u kojem svaki član sudjeluje neposredno i koje zajedničkim poslovanjem po načelu uzajamne pomoći unapređuje i zaštićuje svoj gospodarski i drugi profesionalni interes, u cilju ostvarenja svoje osobne i zajedničke dobiti zadrugara u skladu sa zakonom i pravilima zadruge.

Povezivanje poljoprivrednika u zadruge ima brojne prednosti:

- omogućuju intenziviranje poljoprivredne proizvodnje,
- zadrugar posluje preko zadruge, koristi usluge zadruge (zajednička mehanizacija) sve radi ostvarenja vlastitih ciljeva,

- omogućena je jeftinija nabavka inputa,
- zadrugari po načelu uzajamne pomoći unapređuju i zaštićuju svoj gospodarski interes,
- zadruga doprinosi boljoj edukaciji i informiranosti zadrugara,
- postiže se veća efikasnost u pogledu promidžbe vlastite proizvodnje ili usluge, te organiziranog plasmana proizvoda,

### **3. Trgovačka društva i obrti**

Gospodarske jedinici koje se bave proizvodnjom ili prodajom poljoprivrednih proizvoda, a registrirane su kao trgovačka društva ili obrti. Posluju poput ostalih trgovačkih društava prema Zakonu o trgovačkim društvima. Najčešće su to društva s ograničenom odgovornošću, rjeđe dionička društva.

**Trgovačko društvo** je samostalna gospodarska, tehnička i društvena cjelina u vlasništvu određenih subjekata, koja proizvodi proizvode ili usluge za potrebe tržišta, koristeći se odgovarajućim resursima i snoseći poslovni rizik, radi ostvarivanja dobiti i drugih ekonomskih i društvenih ciljeva.

Trgovačko društvo je trgovac - pravna osoba, koja samostalno i trajno obavlja gospodarsku ili bilo koju drugu djelatnost, radi ostvarivanja dobiti proizvodnjom, prometom robe ili pružanjem usluga na tržištu, a čiji su osnivanje i ustroj određeni Zakonom o trgovačkim društvima .

**Obrt** je samostalno i trajno obavljanje dopuštenih gospodarskih djelatnosti od strane fizičke osobe sa svrhom postizanja dohotka ili dobiti koja se ostvaruje proizvodnjom, prometom ili pružanjem usluge na tržištu. Obrt može obavljati i pravna osoba koja obavlja gospodarsku djelatnost utvrđenu u popisu vezanih i povlaštenih obrta ako izvodi praktičnu nastavu i vježbe naukovanja. U obrtu je dopuštena svaka gospodarska djelatnost koja nije zakonom zabranjena (čl. 2. st. 2. Zakona o obrtu).

S obzirom na vrste, obrti mogu biti:

1. **slobodni obrti** - obrti za čije je obavljanje potrebno ispuniti samo opće uvjete za registriranje obrta tj. ne traži se propisana stručna sprema
2. **vezani obrti** - obrti za čije se obavljanje, osim općih uvjeta, traži ispit o stručnoj osposobljenosti, odgovarajuća srednja stručna sprema ili majstorski ispit
3. **povlašteni obrti** - obrti čije je obavljanje moguće isključivo na temelju povlastice, koju izdaje nadležno ministarstvo, odnosno drugo tijelo čija je nadležnost propisana posebnim propisom, ovisno o djelatnosti.

Osnovna i jedina razlika između obrta i obiteljskog poljoprivrednog gospodarstva (OPG) je u djelatnosti. Obrt može imati djelatnost kupnje i prodaje tuđe robe, dok OPG služi isključivo za prodaju vlastite robe.

OPG je samostalna gospodarska i socijalna jedinica koju čine punoljetni članovi zajedničkoga kućanstva, a temelji se ili na vlasništvu i uporabi proizvodnih resursa u obavljanju poljoprivredne djelatnosti ili samo na uporabi proizvodnih resursa u obavljanju poljoprivredne djelatnosti.



### 3. TRŽIŠTE

*„Ne daje Vam plaću generalni direktor već kupac”*

*Jack Welch*

Tržište prema najkraćoj definiciji predstavlja mjesto gdje se susreću ponuda i potražnja. Kupnja i prodaja se mogu obavljati i bez nazočnosti robe (na burzama i drugim tržištima), pa čak i bez izravnog kontakta kupaca i prodavača, kao pri kupnji prema katalogu, putem telefona, faksa, interneta i slično. Zbog toga se tržište definira kao stalan i organiziran oblik dovođenja u kontakt ponude s potražnjom roba i usluga. Tržište je istodobno i mehanizam kojim se reguliraju odnosi prodavača i kupaca u uvjetima u kojima sudionici razmjene ili kupoprodaje ostvaruju svoje ciljeve i interese, zbog kojih i stupaju u međusobne odnose.

Tržište obuhvaća skup različitih institucija, sistema, procedura i socijalnih odnosa unutar kojih pojedinci i/ili organizacije vrše svoje kupovine i prodaje – mehanizam pomoću kojeg kupci i prodavači određuju cijenu i količinu nekog dobra. Neka tržišta postoje na točno određenim lokacijama (burza), dok se na ostalima posluje telefonom ili se organiziraju putem računala.

Ovisno o kriteriju razmatranja možemo razlikovati tržišta prema prostornom obuhvatu (lokalno, regionalno, nacionalno, međunarodno, kontinentalno i globalno) i prema predmetima razmjene (poljoprivredni proizvodi, nafta, dijamanti, automobili, vrijednosni papiri).

Tržište odgovara na temeljna ekonomska pitanja – što, kako i za koga proizvoditi putem osnovnih funkcija:

1. Selektivne (učinkovit odabir potrebnih dobara),
2. Alokacijske (djelotvorna upotreba raspoloživih činitelja proizvodnje i učinkovit izbor proizvodnih postupaka),
3. Distribucijske (sustavom cijena na koji utječu ponuda i potražnja ostvaruje se raspodjela ukupno ostvarenog dohotka),
4. Informacijske (djelotvoran informacijski mehanizam koji osigurava maksimalnu ekonomiju informacija jer se svaki sudionik u sustavu fokusira na njemu potrebne informacije),
5. Razvojne (unošenje racionalnosti u ekonomsko ponašanje gospodarskih subjekata, te prisiljavanje poduzeća konkurencijom na stalnu brigu o razvoju).

**Tržišna ekonomija** je gospodarski sustav u kojem pojedinci i poduzeća donose odluke o proizvodnji i potrošnji.

### 3.1. Ponuda i potražnja

**Ponuda i potražnja** temeljni su pojmovi mikroekonomije koji opisuju odnos cijena i količina robe na nekom tržištu. Razumijevanje ovog odnosa pretpostavka je predviđanja promjena tržišnih cijena i smjernica proizvodne orijentacije ponuđača proizvoda i usluga.

**Ponuda** je količina proizvoda koju su ponuđači (proizvođači i/ili prodavači) spremni ponuditi na tržištu po određenim uvjetima. Ti uvjeti su:

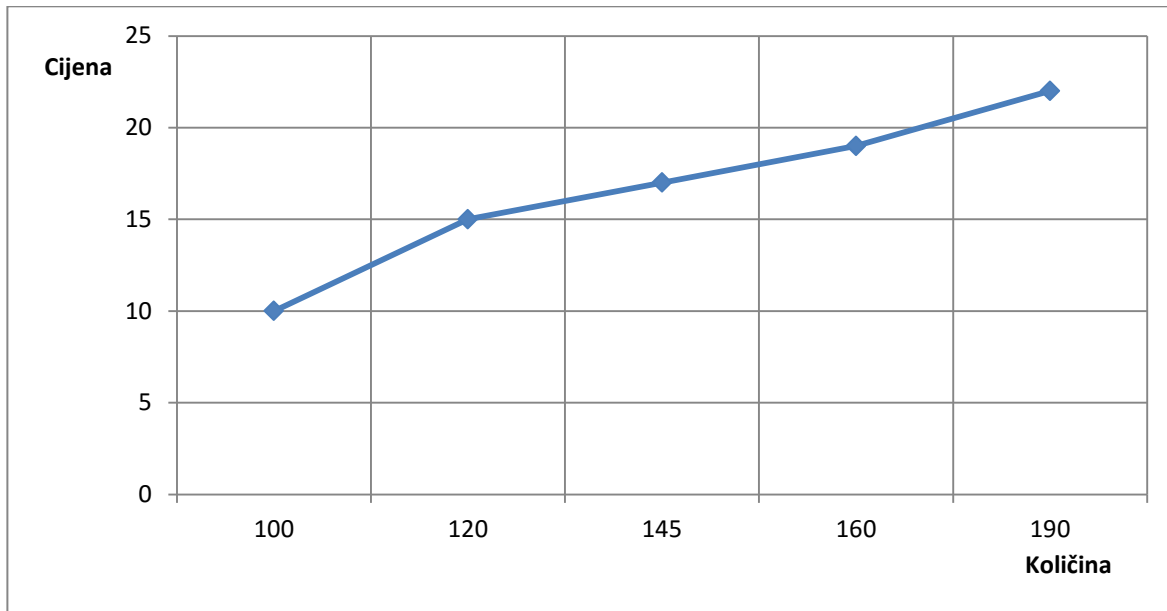
- Cijena
- Troškovi distribucije
- Način plaćanja
- Preuzimanja rizika i sl.

Funkcija ponude može biti linearna/nelinearna – ovisno o odnosu cijene i ponude koja može biti proporcionalna ili neproporcionalna

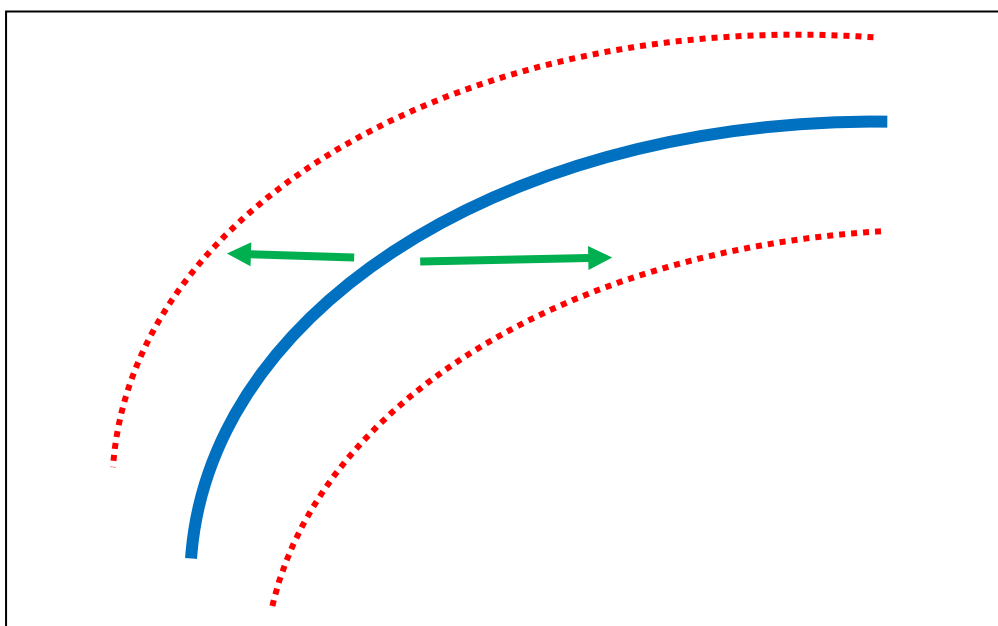
	Cijena u kn	Ponuđena količina
A	10	100
B	15	120
C	17	145
D	19	160
E	22	190

Ukoliko na ponudu djeluje samo cijena onda govorimo o **promjeni ponuđene količine**. Povećanjem cijene nekog dobra raste zainteresiranost proizvođača (ponuđača) za plasman tog dobra što uzrokuje povećanje ponuđenih količina.

Grafički se utjecaj cijene prikazuje pomakom uzduž jedne krivulje ponude.



Ukoliko na ponudu djeluje neki od necjenovnih činitelja govorimo o spremnosti ponuđača da pri istoj razini cijena ponude veće ili manje količine nekog proizvoda/usluge, odnosno o promjeni ponude. Označava se pomakom krivulje ponude ulijevo (smanjenje ponude ili udesno (povećanje ponude).



Necjenovni činitelji su sljedeći:

- Troškovi inputa i tehnologije,
- Cijene komplementarnih proizvoda,
- Cijene konkurentnih proizvoda,
- Organizacija tržišta,
- Nenadani događaji (posebni utjecaji),

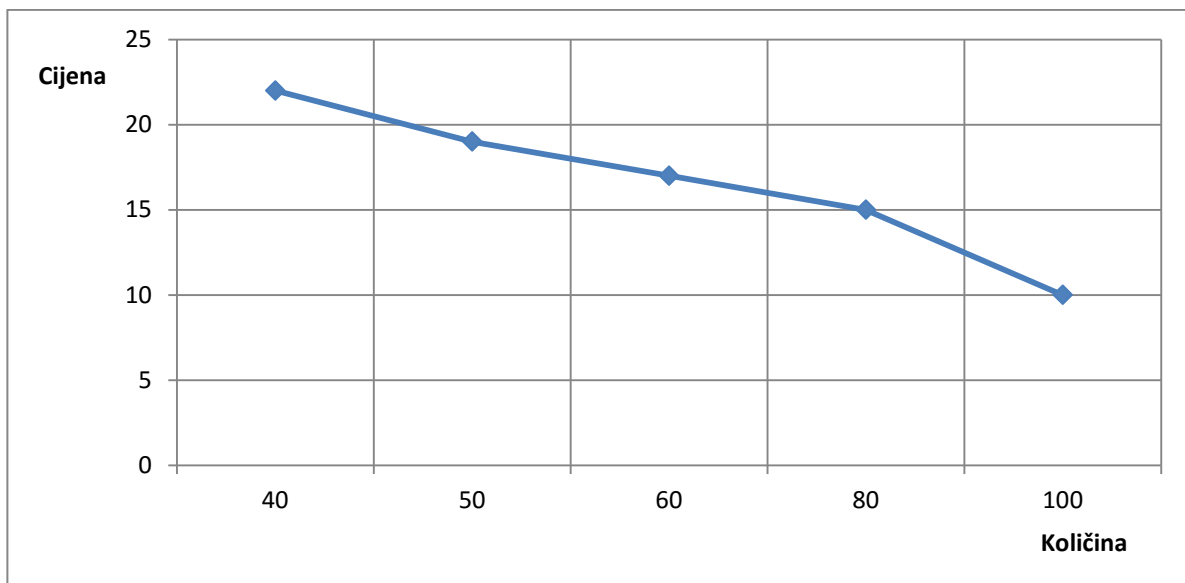
- Politika države,
- Moda.

**Potražnja** je količina proizvoda ili usluga na nekom tržištu koju su kod određene cijene kupci spremni kupiti.

Shema potražnje predočuje odnos između količine dobara koje ljudi žele kupiti i cijena dobara.

	Cijena u kn	Potraživana količina
A	10	100
B	15	80
C	17	60
D	19	50
E	22	40

Ukoliko na promjenu potražnje djeluje cijena govorimo o **promjeni potraživane količine**. Temeljni zakon kaže, ako se povećava cijena smanjuje se potraživana količina. Vrijedi i obrnuto!



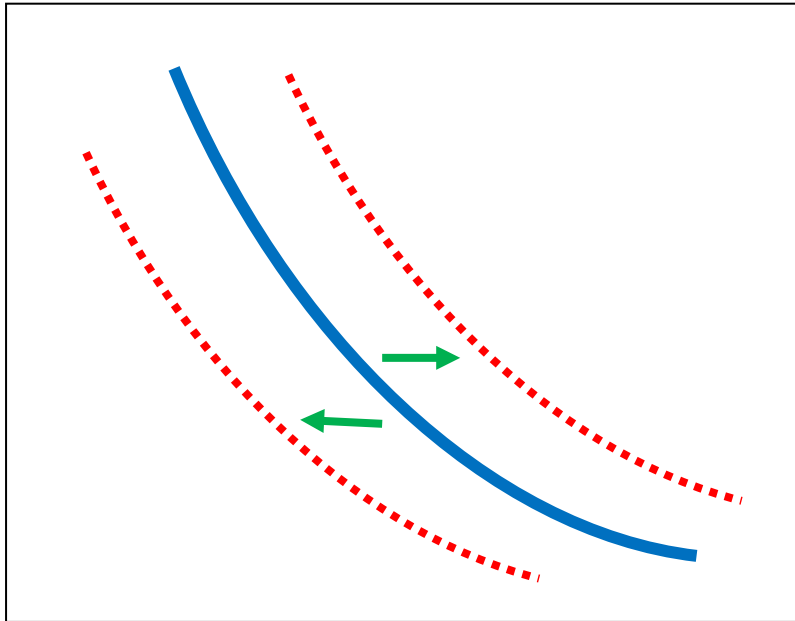
Ukoliko na potražnju djeluju necjenovni činitelji govorimo o spremnosti potrošača da pri istim cijenama kupi veću ili manju količinu određenog proizvoda.

Necjenovni činitelji su:

- Broj stanovnika
- Dohodak
- Cijene drugih dobara
- Ukusi
- Nenadani događaji

- Cijene konkurentnih dobara

Kada se ti činitelji mijenjaju, krivulja potražnje će se pomaknuti ulijevo (smanjenje potražnje) ili u desno (povećanje potražnje).



Pojava kod koje potražnja pojedinca ovisi o kupnjama drugih pojedinaca, a može biti pozitivna i negativna.

### ***Efekt stampeda (Bandwagon effect)***

Efekt stampeda je pozitivna mrežna eksternalija kod koje potrošač želi posjedovati neko dobro djelomično i zato što drugi posjeduju to dobro.

Efekt stampeda pojačava reakciju potražnje na promjenu cijene, tj. on čini potražnju elastičnijom. Ova pojava ima važan utjecaj na proizvođače i njihove strategije određivanja cijena.

### ***Efekt snoba***

Negativna mrežna eksternalija kod koje potrošač želi posjedovati ekskluzivno ili unikatno dobro. Tražena količina „snobovskog dobra“ tim je veća što je manje ljudi koji ga posjeduju. Donose koristi poput prestiža, statusa i ekskluzivnosti.

Efekt snoba smanjuje elastičnost potražnje. Marketing i prodaja mnogih dobara sastoje se od pokušaja stvaranja učinka snoba. Cilj je postići manje elastičnu potražnju, što bi proizvođaču omogućilo podizanje cijene.

## **3.3. Analiza ponude i potražnje**

Analiza ponude i potražnje pokazuje na koji način tržišni mehanizam rješava ekonomske probleme; što, kako i za koga. Pokazuje kako novčani glasovi određuju cijene i količine različitih dobara i usluga.

## **Analiza ponude**

Analiza ponude daje odgovor na pitanje kako se mijenja ponuda nekog dobra (kako se ponašaju ponuđači) kad na ponudu djeluje cijena, odnosno kada na ponudu djeluju necjenovni činitelji. Zapravo, ponuđači određuju koliko će proizvoditi/prodavati prema odnosu cijene i troškova u proizvodnji.

## **Analiza potražnje**

Analiza potražnje daje odgovor na pitanje kako se mijenja potražnja nekog dobra (kako se ponašaju kupci) kad se mijenja cijena dobra ili kako se mijenja kad na nju utječu necjenovni činitelji.

### **3.4. Tržni mehanizam**

Tržišni mehanizam je tendencija koja se javlja na slobodnom tržištu pri kojoj se cijena mijenja sve dok se tržište ne uravnoteži tako da nema ni viška potražnje niti viška ponude.

Mehanizam ponude i potražnje, osim za analizu služi da bi se predvidio utjecaj promjene ekonomskih uvjeta na cijene i količine. U poljoprivredi on se koristi za procjenu utjecaja niza mjera agrarne politike na reakciju proizvođača, prerađivača, trgovaca i potrošača. Primjerice, kako će premije za mlijeko utjecati na proizvodnju mlijeka u nekoj zemlji.

Odnos između tržišne cijene dobra i količine dobra koje se kupuje, naziva se križaljka (shema) potražnje, odnosno njezin slikovni prikaz daje krivulju potražnje. Krivulja potražnje ima padajući smjer. Uzrok za to su **efekt dohotka** i **efekt supstitucije**.

**Efekt dohotka** kaže da ako se ništa drugo ne promjeni, a raste cijena proizvoda, potrošačev dohodak se smanjuje i on kupuje manje proizvoda.

**Efekt supstitucije** kaže, ako raste cijena jednog dobra, a sve ostalo ostaje isto, da dio potrošača zamjenjuje to dobro s njegovim supstitutom, odnosno dolazi do smanjenja potražnje. Postoje iznimke kad rast cijena ne vodi do smanjenja potražnje, odnosno kad pad cijena ne vodi do povećanja potraživane količine. To su **Giffenov paradoks**, **Veblenov efekt** i slučaj "**Špekulacije**."

**Giffenov paradoks** opisuje stanje u kojem rast cijena uzrokuje rast potražnje. Odnosi se na osnovna (inferiorna) dobra čija potražnja raste kod rasta cijena jer potrošači alociraju svoju potrošnju u njihovu korist.

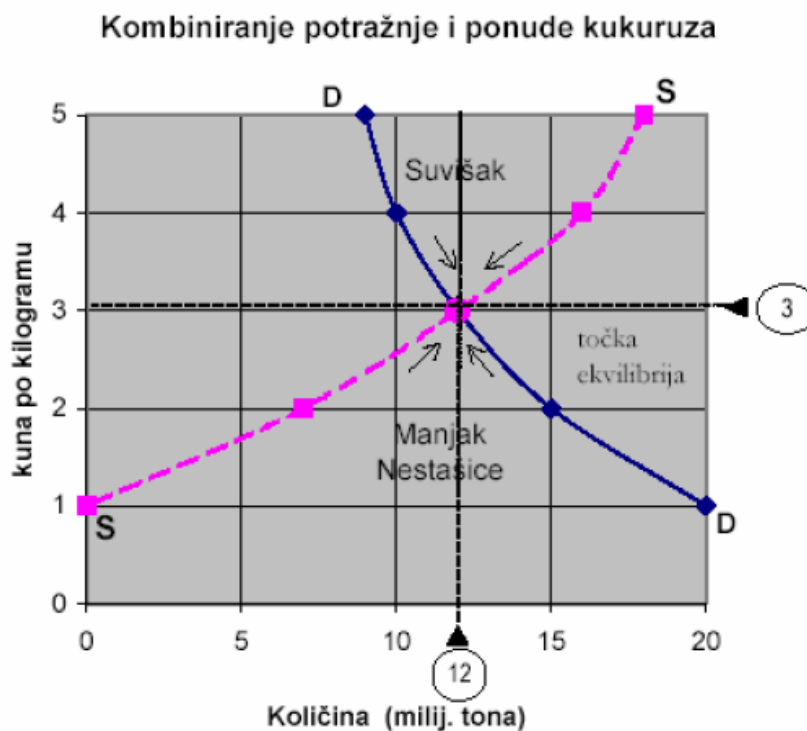
**Veblenov efekt** – neko dobro prestaje biti ekskluzivno što uzrokuje pad cijene, ali i njegove potražnja zbog smanjenja atraktivnosti.

### 3.5. Tržna ravnoteža - susret ponude i potražnje

Sile tržišta, ponuda i potražnja, djeluju na tržište da bi se postigla ravnoteža cijena i količina, odnosno ravnoteža na tržištu. Tržišnu ravnotežu nazivamo još ekvilibrij, a ona se grafički prikazuje točkom sjecišta krivulja ponude i potražnje.

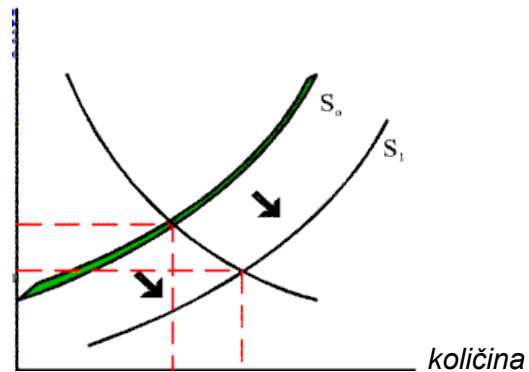
Ekvilibrij ili tržna ravnoteža ponude i potražnje na konkurentnom tržištu nastaje kod cijene kod koje su ponuda i potražnja u ravnoteži. Javlja se kod cijene kod koje su količine koje se traže upravo jednake količinama koje se nude, ili grafički prikazano na sjecištu krivulja ponude i potražnje.

Kod cijene iznad ekvilibrija količine koje proizvođači žele ponuditi, nadmašiti će količine koje potrošači žele kupiti, proizvest će višak dobara i utjecati na smanjenje cijena. Isto tako cijene niže od ekvilibrija stvoriti će nestašicu te će kupci nastojati podići cijene do ekvilibrija.

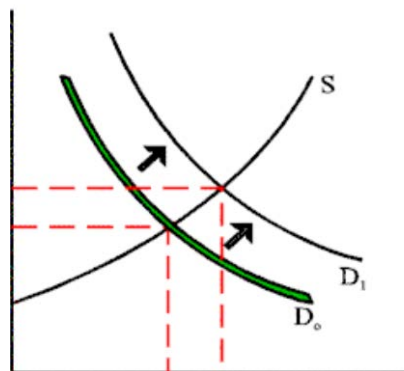


## Promjene tržišne ravnoteže

Povećanjem ponude nastaje nova ravnoteža – niža cijena i veće količine  
*cijena*



Povećanjem potražnje – nova ravnoteža uz višu cijenu i količinu  
*cijena*

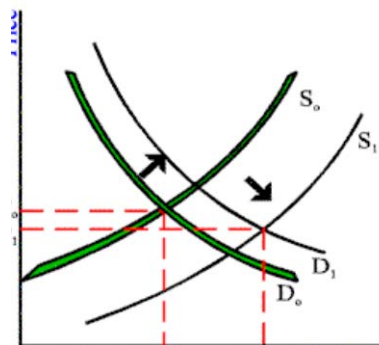


*količina*

U dužem razdoblju dolazi do promjene i cijene i potražnje.

Konačni rezultati promjena tj. posljedice ovisne o jačini svake promjene i obliku krivulje.

*cijena*



*količina*



Ravnoteža ponude i potražnje na tržištu pšenice:

Moguće cijene	Tražene količine	Ponudene količine	Stanje tržišta	Pritisak na cijenu
1,50	9	18	Višak	Na dolje
1,20	10	16	Višak	Na dolje
1,00	12	12	Ravnoteža	Neutralan
0,80	15	7	Manjak	Prema gore
0,40	20	0	Manjak	Prema gore

Tržišna ravnoteža može se odrediti i računski. Funkcije ponude i potražnje prikazuju se u obliku jednadžbi:

Potražnja:  $Q = a - bP$

Ponuda:  $Q = c + dP$

$Q$  – količina

$P$  – cijena

$a, b, c, d$  – konstante

Obzirom da su u tržišnoj ravnoteži ponuda i potražnja jednake, izjednačavanjem tih dviju jednadžbi moguće je izračunati količine i cijene nekog dobra u tržišnoj ravnoteži.

### **Primjer:**

Potražnja za nekim dobrom određena je jednadžbom  $Q = 415 - 22P$ , a ponuda

$Q = 95 + 10P$ . Odredite količinu i cijenu tog dobra u uvjetima tržišne ravnoteže.

$$\text{Tržišna ravnoteža} \rightarrow \text{ponuda} = \text{potražnja} \rightarrow 415 - 22P = 95 + 10P$$

$$32P = 320$$

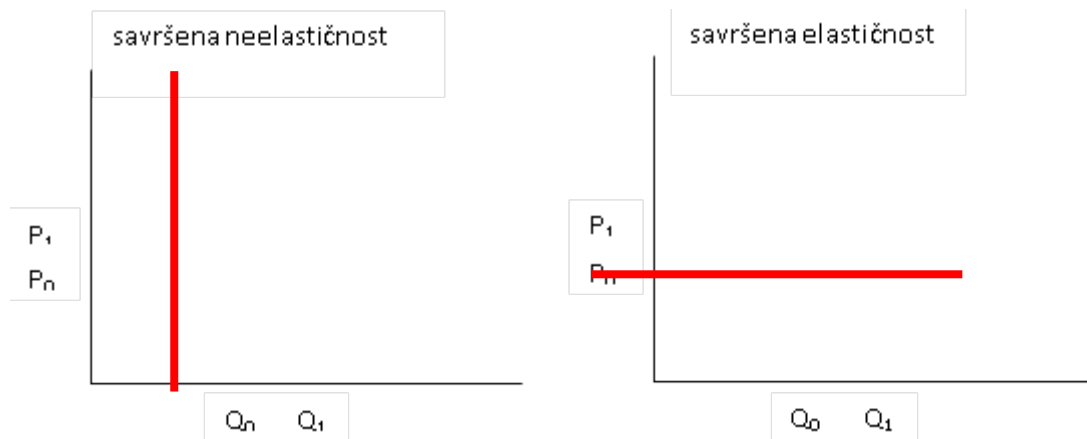
$$P = 10$$

Uvrštavanjem cijene u jednadžbu dobiva se i količina  $\rightarrow Q = 415 - (22 \cdot 10) = 195$ .

Tržišna ravnoteža postiže se kod količine od 195 (kg, kom...) uz cijenu 10 novčanih jedinica.

### **3.6. Pojam elastičnosti**

Elastičnost u općem smislu označava osjetljivost neke ekonomske veličine na promjene druge ekonomske veličine s kojom se nalazi u određenom zavisnom odnosu. Odnosno kako promjena jedne ekonomske veličine utječe na promjenu ekonomske veličine, primjerice cijena na potražnju, i sl. Ako promjena cijena ne utječe bitno na promjenu ponude/potražnje, riječ je o neelastičnoj veličini. Suprotno, ukoliko već mala promjene cijene nekog dobra značajnije promijeni ponudu/potražnju, riječ je o elastičnoj veličini.



Vrste elastičnosti:

- cjenovna elastičnost ponude
- cjenovna elastičnost potražnje
- dohodovna elastičnost potražnje
- unakrsna cjenovna elastičnost

### A) Cjenovna elastičnost (prilagodljivost) ponude

Cjenovna elastičnost ponude ( $E_s$ ) se definira kao proporcionalna promjena količine ponude proizvoda ili usluga ( $Q$ ) prema danoj proporcionalnoj promjeni cijene ( $P$ ), ili:

$$E_p = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta P}{P}} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q}$$

#### Vrijednosti cjenovne elastičnosti ponude

- Ukoliko je mali porast cijene dovoljan da prouzroči porast ponuđene količine na visoku razinu za ponudu se kaže da je „savršeno elastična“.
- Promjena cijene utječe na više od proporcionalne promjene ponuđene količine, tj. koeficijent je veći od 1. Za ponudu se kaže da je „elastična“.
- Promjena cijene utječe na manju nego proporcionalnu promjenu ponuđene količine, tj. koeficijent je između 0 i 1. Za ponudu se kaže da je „neelastična“.
- Promjena cijene proizvoda ne mijenja ponuđenu količinu, koeficijent je 0. Za ponudu se kaže da je „savršeno neelastična“.

#### Primjer:

Zbog rasta cijene jabuke na nekom području s 3,00 kn/kg na 3,50 kn/kg povećala se i njihova ponuda za 10%. Koliki je koeficijent elastičnosti?

Promjena cijene jabuka,  $\Delta P=0,5$

$\% \Delta P = 0,5 / ((3,00+3,50) / 2) = 0,5 / 3,25 = 0,1538 = 15,38\%$

$E_s = 10\% / 15,38\% = 0,65 \rightarrow$  neelastična ponuda (koeficijent između 0 i 1)

## B) Cjenovna elastičnost potražnje

Cjenovna elastičnost potražnje je osjetljivost, odnosno jačina reakcije potraživane količine nekog dobra kad mu se promijeni cijena, uz uvjet da ostale stvari držimo jednake.

Cjenovna elastičnost potražnje ( $E_p$ ) je određena kao proporcionalna promjena u količini koja se traži (Q) s obzirom na danu proporcionalnu promjenu cijene (P), ili:

$$E_p = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta P}{P}} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q}$$

Mogu se razlikovati sljedeći slučajevi:

- Promjena u cijeni je povezana sa više nego proporcionalnom promjenom u traženoj količini, koeficijent ima negativnu vrijednost prelazeći -1. Za potražnju kažemo da je „elastična“ u odnosu na cijenu,
- Dana postotna promjena cijene povezana je s manjom postotnom promjenom tražene količine, koeficijent je između 0 i -1. Za potražnju se kaže da je „neelastična“.

### Primjer:

Poduzetnik je podigao cijenu robe s 6,00 na 8,00 kn. Kao posljedica toga potražnja je smanjena s 20.000 komada na 14.000 komada. Kakva je elastičnost ovog proizvoda?

$$\Delta P = 2,00 \text{ kn}; \% \Delta P = 2 / (14/2) = 2 / 7 = 28,57\%$$

$$\Delta Q = - 6000 \text{ kom}; \% \Delta Q = - 6000 / (34000/2) = - 6000 / 17000 = - 35,29\%$$

$$E_s = - 0,81 \rightarrow \text{Potražnja robe je cjenovno neelastična.}$$

Utjecaj elastičnosti dobra na poslovni prihod:

ELASTIČNOST POTRAŽNJE	PROMJENA CIJENE	PROMJENA PRIHODA
elastična	porast	smanjenje
elastična	smanjenje	porast
neelastična	porast	porast
neelastična	smanjenje	smanjenje

## C) Dohodovna elastičnost potražnje

Osjetljivost potražnje nekog dobra u odnosu na promjenu dohodaka. Mjeri se koeficijentom dohodovne elastičnosti potražnje. Dohodovna elastičnost potražnje ( $E_d$ ) je određena kao proporcionalna promjena u izdacima za prehrambena dobra Q (ili u traženim količinama) prema danj proporcionalnoj promjeni potrošačkih dohodaka (I), ili

$$E_d = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta I}{I}} = \frac{\Delta Q}{\Delta I} \cdot \frac{I}{Q}$$

Mogući slučajevi:

- Potražnja se povećava više nego proporcionalno prema promjeni dohotka. Koeficijent je veći od 1 (superiorno dobro).
- Potražnja i dohodak rastu u istoj proporciji. Koeficijent je jednak 1.
- Potražnja raste sporije nego dohodak. Koeficijent je manji od jedan, ali još pozitivan.
- Potražnja se smanjuje kako dohodak raste. Koeficijent je negativan (inferiorna dobra).

Stupanj elastičnosti potražnje u odnosu na dohodak razlikuje se za različite proizvode ovisno o stupnju njihovog razvitka, pa se tako bitno mijenja i značenje egzistencijalnih, odnosno luksuznih i dobara nužnih za život (inferiorna dobra). Tu ovisnost istraživao je njemački statističar Ernst Engel i došao do sljedećih zaključaka koji su kasnije nazvani "Engelovi zakoni".

### **Engelovi zakoni:**

**I udio izdataka** za prehranu kreće se obrnuto proporcionalno s visinom dohotka

**II udio izdataka** za obuću i odjeću ostaje približno nepromijenjen sa promjenom dohotka

**III udio izdataka** za stan ostaje približno nepromijenjen sa promjenom dohotka

**IV udio izdataka** za sport i rekreaciju povećava se sa povećanjem dohotka

### **Primjer:**

Porastom godišnjeg dohotka nekog kućanstva s 100.000 kn na 125.000 kn potrošnja krumpira smanjena je sa 120 kg na 105 kg. Koliko je dohodovna elastičnost potražnje krumpira.

Promjena potraživanih količina krumpira =  $-15 / (225/2) = -15 / 112,5 = -13,33 \%$

Promjena dohotka =  $25.000 / (225.000/2) = 25.000 / 112.500 = 22,22\%$

Edi =  $-13,33 / 22,22 = -0,6$  krumpir ima negativnu dohodovnu elastičnost (inferiorno dobro).

### **D) Unakrsna cjenovna elastičnost**

Ukazuje na postotnu promjenu količine potražnje za nekim dobrom (x) izazvanu promjenom cijene drugog dobra (y). Npr. utjecaj porasta cijene svinjetine na cijenu govedine.

$$E_{xy} = \frac{\frac{\Delta Q_x}{Q_x}}{\frac{\Delta P_y}{P_y}} = \frac{\Delta Q_x}{\Delta P_y} \cdot \frac{P_y}{Q_x}$$

Vrijedi pravilo:

- Komplementi,  $E < 0$ , porast cijene kave smanjit će potražnju zaslađivača,
- Supstituti,  $E > 0$ , porast cijene margarina povećati će potražnju maslaca.

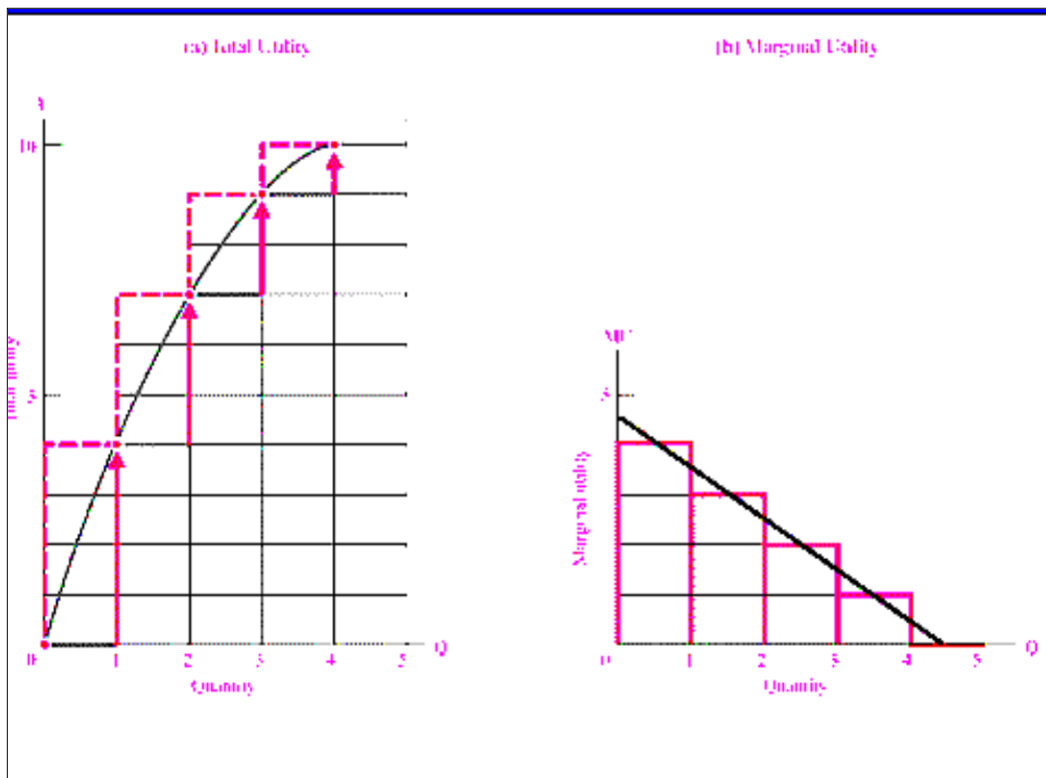
### 3.7. Potražnja i ponašanje potrošača

#### **Teorija potrošačevog izbora**

Objašnjava čime se ljudi rukovode u svom odabiru dobara i usluga odnosno zašto preferiraju neka dobra i usluge više ili manje. Izbor potrošača ovisi o njegovoj korisnosti koju on pripisuje nekom dobru ili usluzi uz pretpostavku racionalnog ponašanja. Pod pojmom korisnosti podrazumijeva se subjektivni užitek odnosno zadovoljstvo što ga potrošač osjeća trošeći neko dobro. Potrošač nastoji maksimalizirati svoju korisnost i izabrati onu košaru dobara koju mu donosi najveće zadovoljstvo.

**Ukupna korisnost** je ukupno zadovoljstvo koje pojedinac ostvaruje upotrebom tj. trošenjem nekog dobra ili košare dobara.

**Granična korisnost** je dodatno zadovoljstvo dobiveno potrošnjom dodatne jedinice nekog dobra.



**Zakon opadajuće granične korisnosti** tvrdi da upotrebom (konzumacijom) svake sljedeće dodatne jedinice nekog dobra potrošačevo dodatno zadovoljstvo opada (treći hamburger čini gladnome manje dodatnog zadovoljstva nego što ga je učinio drugi).

Potrošači raspoređuju svoje ograničene dohotke tako da ostvare maksimalno zadovoljstvo. Da bi se maksimizirala korisnost moraju se izjednačiti granične korisnosti po novčanoj jedinici utrošenoj za jedno dobro s graničnom korisnošću po novčanoj jedinici utrošenoj na drugo dobro.

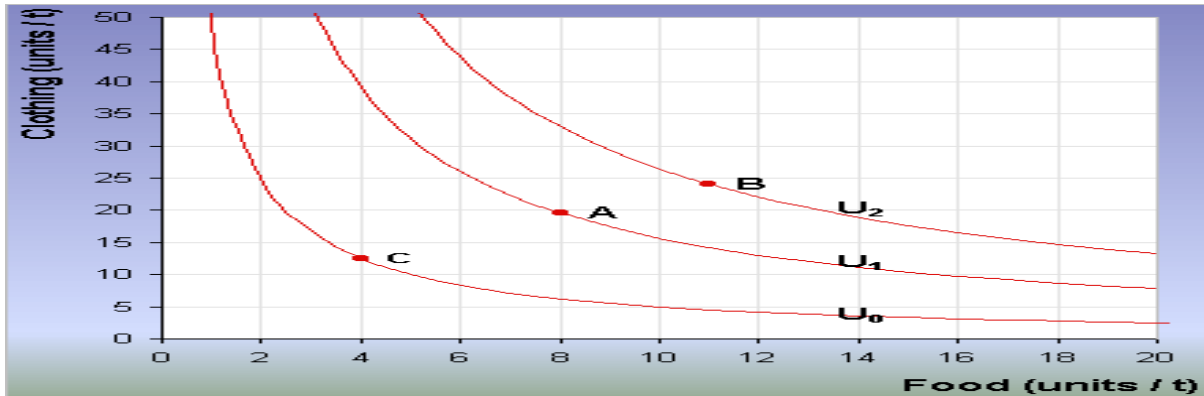
Pojam granične korisnosti pomogao je objasniti osnovni zakon opadajuće potražnje.

### ***Uvjet potrošačeve ravnoteže***

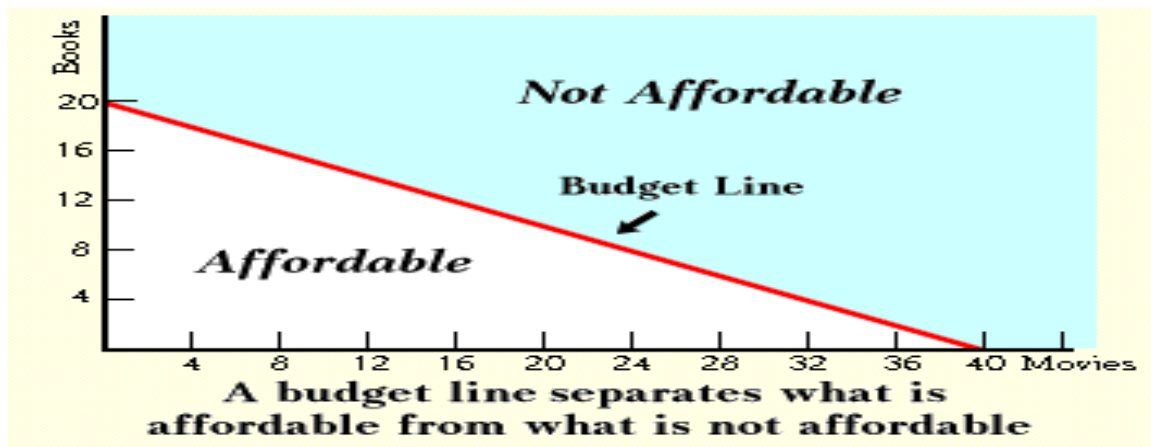
Potrošač kupuje ono dobro koje mu daje višu graničnu korisnost. Kupujući više toga dobra, njegova se granična korisnost smanjuje (zbog zasićenosti tim dobrom, neovisno o njegovoj cijeni). Potrošač se tada okreće kupovini nekog drugog dobra koje mu daje veću graničnu korisnost. Na taj način potrošač izjednačava graničnu korisnost dvaju dobara po cijeni sve dok ne postane indiferentan prema tome koje će dobro kupiti jer mu oba dobra po jedinici dohotka koje treba potrošiti za njihovu kupnju daju isto zadovoljstvo.

Potrošač će s određenim dohotkom, uz dane tržišne cijene dobara, ostvariti maksimalno zadovoljstvo ili korisnost kada je granična korisnost zadnjeg potrošenog iznosa novaca na svako dobro potpuno jednaka graničnoj korisnosti zadnjeg potrošenog iznosa novaca na bilo koje drugo dobro.

***Krivulja indiferencije*** (u ekonomsku teoriju uveo je V. Pareto) je krivulja koja pokazuje različite košare dobara (potražnje) dostupne potrošaču. Krivulja indiferencije pokazuje kombinacije dobara koje potrošaču daju istu ukupnu korisnost (zadovoljstvo). Nagib krivulje indiferencije nam pokazuje koliko smo spremni žrtvovati jednog dobra za dodatnu jedinicu nekog drugog dobra.



***Budžetski pravac*** - pokazuje moguće kombinacije dobara koje potrošač može kupiti uz raspoloživi dohodak (budžet).



Preuzeto sa: <http://ingrimayne.com/econ/LogicOfChoice/Figure7.2.gif>

**Potrošačeva ravnoteža** se javlja u točki u kojoj je budžetska krivulja (pravac) tangenta na krivulju indiferencije. To znači da potrošač obzirom na raspoloživi dohodak (određen budžetskim pravcem) kupuje najpoželjniju kombinaciju dobara (bilo koja točka na krivulji indiferencije). Tada je omjer supstitucije (nagib krivulje indiferencije) jednak omjeru cijena dobara  $x$  i  $y$  (nagib budžetskog pravca) što znači da je granična korisnost za svako dobro jednaka - korisnost/zadovoljstvo je maksimizirano.

### 3.8. Tržišne situacije

**Savršeno konkurentno tržište** je ono koje se sastoji od velikog broja nezavisnih malih poduzeća od kojih niti jedno nije u mogućnosti utjecati na tržišne cijene. Na takvom tržištu postoji apsolutna sloboda ulaska drugih poduzeća. Čimbenici proizvodnje su savršeno pokretljivi. Postoji savršena informiranost o onom što se događa na tržištu. Sva poduzeća nude homogeni proizvod.

Uvjeti savršene konkurencije:

- Veliki broj prodavača i kupaca,
- Homogenost proizvoda,
- Slobodan ulaz i izlaz poduzeća,
- Cilj poduzeća je maksimiziranje profita,
- Nema državnog reguliranja,
- Savršena mobilnost čimbenika proizvodnje,
- Savršena informiranost.

#### **Strategija maksimizacije profita na savršeno konkurentnom tržištu**

Zadaća je poduzeća maksimizirati profit. Prodavatelj na savršeno konkurentnom tržištu nije u stanju utjecati na prodajnu cijenu svoga dobra, te nije u mogućnosti nametanjem cijene povećati profit (*price-taker*). Međutim, savršeni konkurent može utjecati na količinu svog outputa. On će svoj output stabilizirati na onoj razini koja znači maksimalni profit. To će se

ostvariti u sjecištu krivulje graničnog prihoda i graničnog troška. Kako je granični prihod jednak prodajnoj cijeni to će se dogoditi kada je **granični trošak jednak cijeni proizvoda**.

### ***Nesavršena (nepotpuna) konkurencija***

Tržište nepotpune konkurencije je ono gdje:

1. postoji mogućnost određivanja cijena od strane kako ponuđača tako i potraživača. Pretpostavka te mogućnosti je ograničeni broj privrednih subjekata.
2. Privredni subjekti na tržištu nesavršene konkurencije u svojoj poslovnoj politici se rukovode određivanjem cijena i količina.
3. Postoji veća ili manja ograničenost ulaska i izlaska drugih privrednih subjekata u granu.

Razlike savršene i nesavršene konkurencije u pogledu cijene proizvoda:

- monopolska cijena je veća od cijene koju odbacuje savršena konkurencija,
- monopolski output je manji od konkurencijskog outputa,
- monopolska cijena je veća od graničnog troška,
- cijena formirana u uvjetima savršene konkurencije je jednaka graničnom trošku.

### ***Vrste nesavršene konkurencije:***

#### ***Monopol***

Oblik nesavršene konkurencije gdje cjelokupnu ponudu kontrolira samo jedno poduzeće. Javlja se u proizvodnji onih dobara i usluga koji nemaju svojih supstituta. Javlja se u onim privrednim granama u kojima je ulazak konkurentima vrlo otežan ili onemogućen.

Monopolist može svojom ponudom određivati ponudu nekog proizvoda na tržištu, a time određivati cijenu (price-maker)

#### ***Duopol***

Oblik nesavršene konkurencije gdje cjelokupnu ponudu kontroliraju dva poduzeća. Javljaju se u onim privrednim granama gdje je ulazak konkurentima vrlo otežan. Proizvodi duopolista mogu biti homogeni, ali i diferencirani.

#### ***Oligopol***

Oblik nesavršene konkurencije u kojoj nekoliko poduzeća sudjeluje u cjelokupnoj ponudi. Javljaju se u onim privrednim granama gdje je ulazak konkurentima otežan. Proizvodi oligopolista su homogeni, ali i diferencirani. **Kartel** je oblik tržišne strukture koji može nastati u oligopolu. On predstavlja tržište na kojem neka ili sva poduzeća trajno surađuju, koordinirajući cijene i razine proizvodnje kako bi maksimizirali zajedničke profite. Bitno obilježje oligopola je mali broj proizvođača i, s tim u svezi, postojanje relativne tržišne moći svakog od oligopolista. Međutim, situacija je znatno složenija negoli u monopolu, gdje



monopolist određuje cijenu („*price maker*“). Budući da je pod budnom paskom svojih konkurenata, oligopolist mora biti znatno oprezniji prilikom određivanja cijene, jer on traga za cijenom vodeći pritom računa o postupcima svojih konkurenata. **Nashova ravnoteža** – skup strategija kojima svako poduzeće najbolje posluje uzevši u obzir akcije konkurenata.

### ***Monopolistička konkurencija***

Oblik nesavršene konkurencije gdje u sektorskoj ponudi sudjeluje veliki broj poduzeća različite veličine. Proizvodi su međusobno diferencirani po nekom svom obilježju što takvom poduzeću daje prednost pred konkurencijom. Ulazak konkurenata na takvo tržište je relativno lagano jer nema značajnijih prepreka. Obzirom na navedena obilježja monopolistička konkurencija je najbliža savršenoj konkurenciji. Primjer ovakvog tržišta je trgovina na malo.

### ***Nesavršena konkurencija na strani potražnje***

**Monopson:** takvo tržišno stanje gdje je samo jedan kupac na strani potražnje.

**Duopson:** takvo tržišno stanje u kojem na strani potražnje sudjeluju samo dva kupca.

**Oligopson:** takvo tržišno stanje gdje na strani potražnje sudjeluje više kupaca. Razlika između monopola ponude i potražnje je u tome što monopoli ponude žele nametnuti cijenu višu od ravnotežne dok monopoli potražnje žele ostvariti cijenu nižu od ravnotežne.

#### 4. TEORIJA PROIZVODNJE

Proizvodnja je proces kombiniranja proizvodnih čimbenika s ciljem stvaranja proizvoda namijenjenih zadovoljenju ljudskih potreba.

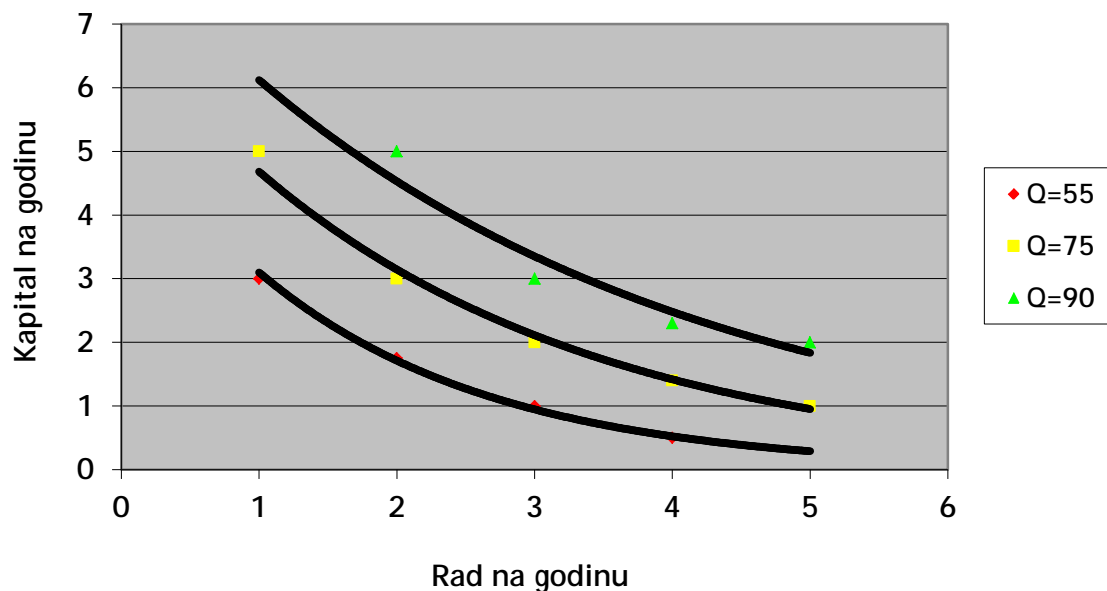
**Funkcija proizvodnje** pokazuje odnos između rezultata proizvodnje (outputa) i proizvodnih inputa. U njoj su inputi neovisna varijabla, a outputi zavisna.

Funkcija proizvodnje (Q) najčešće se prikazuje odnosom triju čimbenika:

$Q = f(L, K, N)$  gdje je L količina rada, K količina kapitala i N količina prirodnih resursa

**Izokvanta** je krivulja koja povezuje sve moguće kombinacije inputa za koje je razina proizvodnje jednaka. Kad je na jednom grafu prikazano nekoliko izokvanti nastaje mapa izokvanti. Ona je drugi način za opisivanje funkcije proizvodnje.

Mapa izokvanti



Vrste proizvoda:

1. **Ukupni proizvod** je ukupno proizvedena količina nekog dobra izražena u fizičkim jedinicama (kom., kg, tona)
2. **Prosječni proizvod** je ukupna proizvodnja podijeljena ukupnim jedinicama utroška (npr. 1500 kilograma po radniku, 20 litara po grlu, 5 tona po hektaru)
3. **Granični proizvod** – je dodatni proizvod koji nastaje korištenjem jedne dodatne jedinice utroška (npr. ukoliko se u nekom voćnjaku uvede dodatno još jedan hektar zemljišta, ostvarit će se dodatna proizvodnja od 15.000 kilograma jabuka)

Jedinice rada	Ukupni proizvod	Prosječni proizvod	Granični proizvod
0	0		
1	1000	1000	1000
2	1800	900	800
3	2400	800	600
4	2700	700	300
5	3000	600	300

### Kratki rok i dugi rok

Prilagodba proizvodnje zahtijeva vrijeme da bi proizvođač prešao na novu kombinaciju inputa. Proizvođač mora uzeti u obzir ne samo inpute koje treba mijenjati nego i vrijeme kroz koje je to moguće

U tom smislu razlikujemo **kratki i dugi rok**.

*Kratki rok* - period vremena u kojem su tehnologija, kapaciteti i barem jedan čimbenik FIKSNI dok su drugi varijabilni.

*Dugi rok* - period u kojem je moguće mijenjati sve čimbenike proizvodnje jer su svi VARIJABILNI.

#### A) Proizvodnja s jednim varijabilnim inputom

Prema zakonu opadajućih graničnih prinosa svaka dodatna jedinica inputa, uz nepromijenjenu količinu ostalih inputa, daje sve manji granični proizvod.

**Zakon opadajućih graničnih prinosa (Turgot)** kaže da će se sa svakim dodatnim jediničnim povećanjem nekog inputa dostići točka nakon koje će se dodatni output početi smanjivati. Kad je input rada nizak (a kapital fiksni), dodatni rad dovodi do znatnog povećanja proizvodnje. Nakon određenog vremena nastupi **zakon opadajućih graničnih prinosa**: ako radnika ima previše, neki će od njih postati neučinkoviti, a granični proizvod rada pasti.

Količina rada (L)	Količina kapitala (K)	Ukupna proizvodnja (Q)	Granični proizvod ( $\Delta Q/\Delta L$ )
1	10	80	
2	10	95	15
3	10	108	13
4	10	112	4
5	10	112	0

## B) Proizvodnja s više varijabilnih inputa

U dužem vremenskom roku svi su inputi varijabilni. Promjene outputa nastaju zbog promjena i rada i kapitala i njihovih različitih kombinacija.

Proizvodnja s dva varijabilna čimbenika

INPUT KAPITALA	INPUT RADA				
	1	2	3	4	5
1	10	40	55	65	75
2	20	60	75	85	90
3	55	75	90	100	105
4	65	85	100	110	115
5	75	90	105	115	120

### 1. Rastući prinosi na opseg

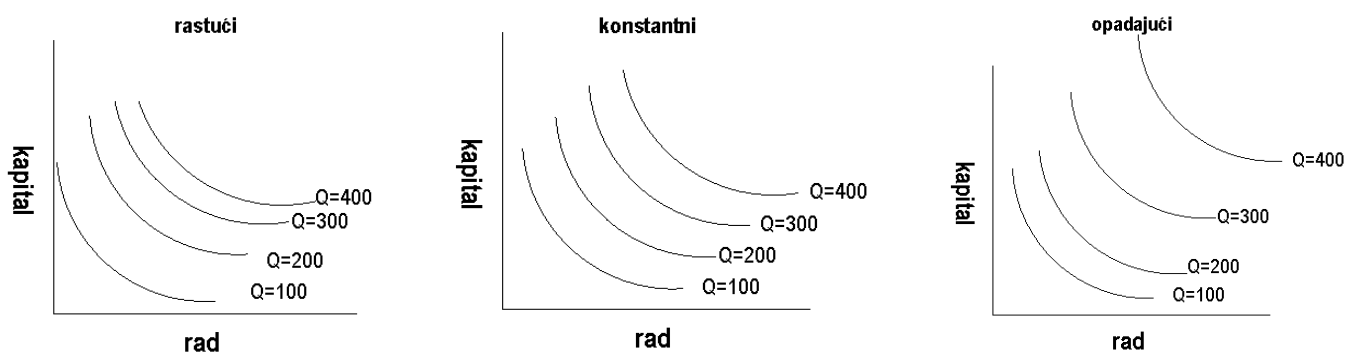
Rastući prinosi na opseg su pojava kod koje se nakon udvostručenja količine svih inputa, razina proizvodnje više nego udvostručuje. Rastući prinosi znače da je ekonomski isplativije da proizvodi jedna velika tvrtka (uz relativno niske troškove) nego mnoštvo malih tvrtki (uz relativno visoke troškove).

### 2. Konstantni prinosi na opseg

Pojavu kad se i nakon udvostručavanja količine svih inputa i razina proizvodnje udvostruči nazivamo konstantnim prinosima na opseg. U tom slučaju veličina tvrtkinih pogona ne utječe na produktivnost njezinih čimbenika.

### 3. Opadajući prinosi na opseg

Udvostručavanje inputa može dovesti i do manje od dvostrukog povećanja razine proizvodnje. Takav slučaj naziva se opadajući prinosi na opseg i odnosi se na tvrtke koje već posluju s velikim opsegom proizvodnje. Slučaj opadajućih prinosa na opseg je najčešće izazvan problemima u koordinaciji radnih zadataka te održavanjem komunikacijskih linija između menadžmenta i radnika.



#### 4.1. Zakoni proizvodnje

**Zakon masovne proizvodnje** govori kako je proizvodnju potrebno povećavati sve dok se u cijelosti ne iskoriste raspoloživi kapaciteti ili ne dosegne granica degresije prosječnih ukupnih troškova. Zahvaljujući sve većoj količini učinaka, smanjuju se prosječni fiksni, a time i prosječni ukupni troškovi.

**Zakon minimuma** govori o tome da se nijedan učinak ne može ostvariti bez minimalnih ulaganja određenih elemenata. To znači da bi se proizvela određena količina pšenice potrebna je minimalna količina obradiva tla, ljudskog rada, mineralnih gnojiva.

**Zakon maksimuma** govori o tome da stalno povećanje učinaka nije moguće bez ikakvih ograničenja, tj. postoji maksimum koji se ne može prekoračiti.

**Zakon optimuma** govori da se ostvarenje nekog određenog učinka može postići različitim kombinacijama elemenata koji se ulažu. Međutim, u danim uvjetima samo je jedna kombinacija najpovoljnija.

**Zakon supstitucije** opisuje mogućnost zamjene pojedinih elemenata proizvodnog procesa bez utjecaja na promjenu kvalitete i količine učinaka.

Omjer supstitucije:

$$\frac{\text{granični input A}}{\text{granični input B}} = \frac{\text{cijena inputa A}}{\text{cijena inputa B}}$$

#### **Primjer:**

Izračunajte prosječni i granični proizvod uz poznate količine inputa i ukupnog proizvoda.

Jedinica inputa	Ukupni proizvod	Prosječni proizvod Ukupni proizvod/jedinica inputa	Granični proizvod Dodatna proizvodnja od dodatne jedinice inputa
1	10	10,00	-
2	20	10,00	10
3	28	9,33	8
4	35	8,75	7
5	41	8,20	6
6	45	7,50	4
7	47	6,71	2
8	48	6,00	1

## 4.2. Optimalna razina proizvodnje

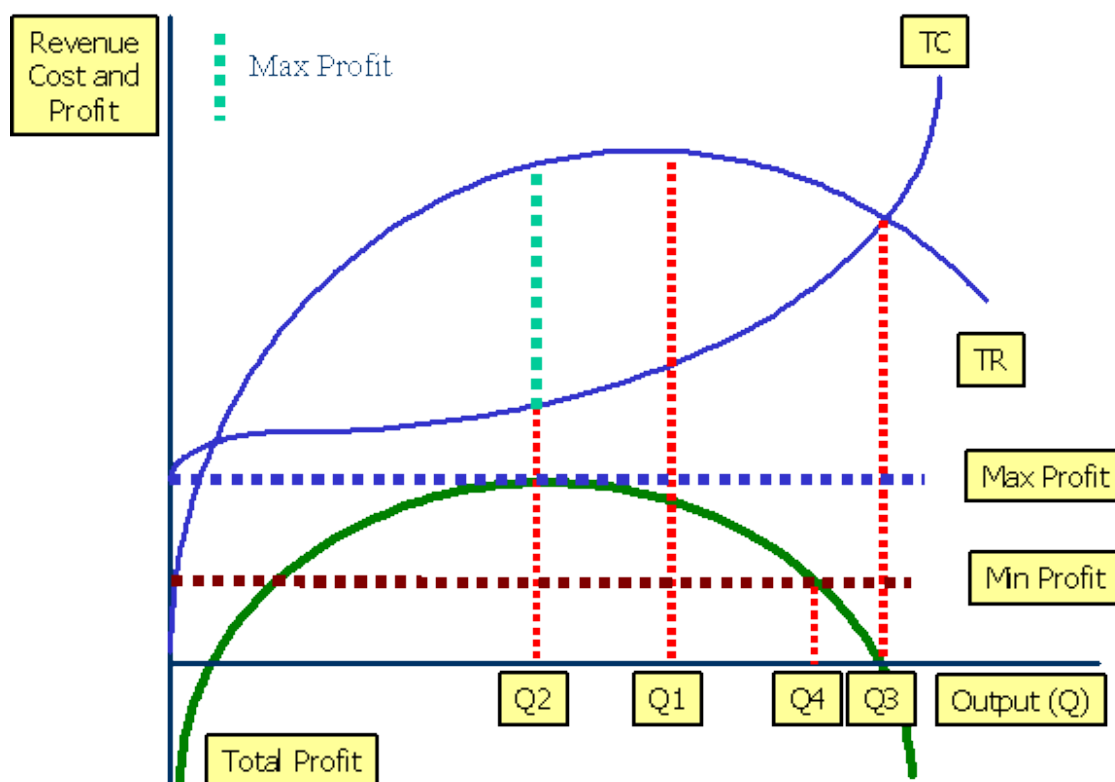
Zadatak menadžera je osigurati proizvodnju s aspekta uložene količine inputa i ostvarene količine outputa na način da gospodarstvo ostvari maksimalni profit. Da bi se to ostvarilo treba u nekom proizvodnom ciklusu zadovoljiti 3 uvjeta:

1. optimum količine inputa tj. optimalan odnos input-proizvod
2. optimalna kombinacija inputa tj. optimalan odnos input-input
3. optimalna proizvodna kombinacija tj. optimalan odnos proizvod-proizvod

Da bismo pronašli razinu proizvodnje koja maksimalizira profit moramo analizirati prihode.

Da bi maksimalizirala profit, tvrtka izabire onu razinu proizvodnje uz koju je razlika između prihoda i troškova najveća. Ovo načelo prikazano je na slijedećem grafu:

Tvrtka izabire razinu proizvodnje  $Q_2$ , tako da je profit, razlika između prihoda  $TR$  i troška  $TC$ , maksimalan. Uz tu razinu proizvodnje granični je prihod (nagib krivulje prihoda) jednak graničnom trošku (nagib krivulje troška).



### 4.3. Optimalan odnos input-output

Uvjeti:

#### **1. granični trošak jednak prodajnoj cijeni (Marginalna analiza)**

Granični trošak je trošak proizvodnje dodatne jedinice proizvoda. Izračunava se formulom:

$$gt = \Delta UT / \Delta Q$$

Granični prihod je prihod dodatne jedinice proizvoda što je u uvjetima slobodnog tržišta jednako prodajnoj cijeni.

**Optimalna razina proizvodnje je ona gdje je granični trošak jednak graničnom prihodu odnosno prodajnoj cijeni.**

$$gt = Pc$$

Za određivanje isplativosti ulaganja u dodatnu proizvodnju, iznos graničnog troška uspoređujemo s prodajnom cijenom i odlučujemo prema slijedećim pravilima:

$gt < Pc$  – isplati se povećati proizvodnju s niže na višu razinu

$gt = Pc$  – postignuta je proizvodnja pri kojoj se ostvaruje najviši profit

$gt > Pc$  – ne isplati se povećavati proizvodnju na višu razinu jer dodatna jedinica proizvoda košta više od iznosa koju ćemo dobiti za nju

Ako se izračunom ne dobiva odnos  $gt = Pc$  niti pri jednoj razini proizvodnje, tada se za najprihvatljiviju razinu uzima ona pri kojoj su zadnji put  $gt < Pc$ . Inače,  $Pc$  ili cijena proizvoda se još označava i s  $Py$ .

#### **2. dodatni trošak jednak dodatnom prihodu**

promjena količine inputa x cijena inputa  $\leq$  promjena količine outputa x cijena outputa

$$\Delta x * px \leq \Delta Y * py$$

**Primjer:**

Cijena outputa je 15 kn/jedinici. Odredite optimalnu razinu proizvodnje.

1. Potrebno je izračunati granični trošak ( $gt = \Delta UT / \Delta Q$ )
2. Pronaći razinu proizvodnje u kojoj je granični trošak jednak prodajnoj cijeni (ili ako nije jednak traži se zadnji sloj u kojem je  $gt < pc$ )

<b>Proizvodnja</b>	<b>FT</b>	<b>VT</b>	<b><math>\Delta UT / \Delta Q</math></b>
5	30	100	-
15	30	200	10
23	30	300	12,5
<b>30</b>	<b>30</b>	<b>400</b>	<b>14,3</b>
36	30	500	16,6
39	30	600	33,3

Proizvodnja 30 jedinica proizvoda je optimalna razina proizvodnje.

**4.4. Optimalan odnos input-input (Zakon supstitucije)**

Prema zakonu supstitucije moguće je i uputno, u određenim radnim i poslovnim situacijama zamjenjivati inpute u proizvodnom procesu bez promjene kvalitete i kvantitete ostvarenih ciljeva. Svrha supstitucije proizvodnih čimbenika je osigurati optimalnu kombinaciju inputa koja će osigurati proizvodnju uz najniže moguće troškove bez narušavanja proizvodnog procesa.

U poljoprivrednoj proizvodnji moguće je supstituirati ljudski i strojni rad, pojedine sastojke stočne smjese, način gnojidbe, način navodnjavanja. itd.

$$\text{Pravilo supstitucije: } \frac{-\Delta x_1}{\Delta x_2} \geq \frac{px_2}{px_1}$$

**Primjer:**

Sljedeće kombinacije krmiva u obroku, izražene u odgovarajućim jedinicama mjere, osiguravaju proizvodnju 20 litara mlijeka po kravi dnevno:

<b>krmivo A</b>	<b>krmivo B</b>
<b><math>x_1</math></b>	<b><math>x_2</math></b>
7	5
6	6
5,5	7
6,5	8



Odredite ekonomski najprihvatljiviju kombinaciju krmiva, ako je cijena  $A=16$  kn i  $B=8$  kn po jedinici.

$x_1$	$x_2$	$\Delta x_1$	$\Delta x_2$	$-\Delta x_1/\Delta x_2$	$px_2/px_1$
7	5	/	/	/	0,5
6	6	-1	1	1	0,5
<b>5,5</b>	<b>7</b>	<b>-0,5</b>	<b>1</b>	<b>0,5</b>	<b>0,5</b>
6,5	8	1	1	-1	0,5

*Kombinacija od 5,5 jedinica krmiva A i 7 jedinica krmiva B je optimalna.*

## 5. POJAM I VRSTE TROŠKOVA

Uz svaku poslovnu aktivnost neizbježno se javljaju troškovi koji se suprotstavljaju prihodima, rezultat čega je **dobitak ili gubitak** u poslovanju. U svijetu oskudnosti poduzeća moraju trošiti raspoložive resurse dajući im na taj način novu, uvećanu vrijednost kroz proizvedene učinke čijom prodajom ostvaruju određeni prihod. Zadatak svakog menadžera je odrediti razinu potrošnje resursa tj. proizvodnje u kojoj je optimalan odnos troškova i ostvarenog prihoda. Prevelika proizvodnja, u kojoj dolazi do bržeg rasta troškova u odnosu na prihode, može biti opasna za poduzeće jednako kao i premala u kojoj su nedostavno iskorišteni proizvodni kapaciteti. Poznavanje troškova i njihovih zakonitosti preduvjet je stvaranja uspješne poslovne sredine u kojoj će se izbjeći nepotrebni odnosno minimalizirati neizbježni troškovi što će dovesti do uspješnih rezultata poslovne aktivnosti.

### Definicije troškova:

**Troškovi** su u novcu izražena količina živoga i opredmećenog rada, te uračunatih ugovorenih i zakonskih obveza, potrebnih za proizvodnju određenih učinaka.

**Ukupni troškovi** su zbroj svih troškova određenog razdoblja vezanih uz učinke tog razdoblja.

**Prosječni trošak** je trošak proizvodnje jedne jedinice učinka, a dobije se dijeljenjem ukupnih troškova s količinom učinaka. Naziva se i trošak po jedinici, prosječna cijena koštanja.

**Utrošak:** količinski izraz utrošenih elemenata proizvodnje.

**Izdatak:** smanjenje novčanih sredstava iz blagajne ili s računa (isplata), izdavanje obveznica, priznanica i materijala.

**Rashod:** izdaci i utrošci koji nisu uzrokovani ostvarenjem poslovnog učinka.

### 5.1. Podjela troškova

Podjela troškova je moguća prema više kriterija:

- A) **Prema ulaganju** u proizvodnom procesu: **primarni** (troškovi koji prvi i jedini put ulaze u proizvodnju, npr. sirovine u prehrambenoj industriji) i **sekundarni** (troškovi koji višekratno sudjeluju u proizvodnom procesu ali mijenjaju svoj oblik)
- B) **Prema složenosti:** **jednostavni** (troškovi koje nije moguće raščlaniti na sastavne dijelove) i **složeni** (koji se sastoje od više jednostavnih troškova, npr. troškovi prodaje sira sastoje se od troškova nabave, promocije i distribucije sira)

- C) **Prema načinu snimanja i uračunavanja** u cijenu proizvoda i učinaka: **izravni** (koji su direktna posljedica neke gospodarske aktivnosti) i **posredni** (troškovi odjela ili mjesta koje nije tehnički moguće niti gospodarski opravdano snimiti po učincima)
- D) **Prema ukupnosti: ukupni** (iskazani u ukupnom iznosu za određeno vremensko razdoblje za ukupno proizvedenu količinu učinaka) i **prosječni** (kvocijent ukupnih troškova i proizvedenih učinaka ili cijena koštanja jednog učinka). Prosječni troškovi mogu biti prosječni fiksni troškovi ( $FT/q$ ), prosječni varijabilni troškovi ( $VT/q$ ) ili prosječni ukupni troškovi ( $UT/q$ ).
- E) **Prema stupnju iskorištenja: fiksni i varijabilni troškovi**

## 5.2. Fiksni i varijabilni troškovi

**Fiksni (stalni) troškovi** poduzeća su troškovi koji se ne mijenjaju s visinom iskorištenja kapaciteta. To znači da je poduzeće opterećeno istom visinom fiksnih troškova kad se proizvodnja ne odvija kao i kad su kapaciteti maksimalno uposljeni. Jedini način izbjegavanja fiksnih troškova je prestanak poslovanja. Fiksni troškovi su troškovi najamnina za poslovni prostor, isplata kamata na kredite, amortizacije osnovnih sredstava, plaće stalnog osoblja, ugovorena plaćanja za opremu, premije osiguranja...

**Varijabilni (promjenjivi) troškovi** su troškovi koji se mijenjaju s promjenom obujma proizvodnje. Veći obujam proizvodnje uzrokuje jače trošenje resursa i veće varijabilne troškove. Viši prinosi pšenice mogući su uz obilniju gnojidbu tj. veći trošak mineralnih gnojiva. Ostali varijabilni troškovi su troškovi unajmljenih radnika, trošak sirovina, troškovi električne energije...

Varijabilni troškovi mogu biti:

- degresivno varijabilni troškovi - rastu s povećanjem proizvodnje međutim porast troškova je ispod proporcionalan rastu proizvodnje što dovodi do smanjenja prosječnih varijabilnih troškova,
- progresivno varijabilni troškovi - rastu brže od proizvodnje uslijed čega porast proizvodnje dovodi do rasta prosječnih varijabilnih troškova,
- proporcionalno varijabilni troškovi - rast proizvodnje stvara proporcionalni rast troškova, pa se prosječni varijabilni troškovi ne mijenjaju.

Podjela troškova na fiksne i varijabilne vezana je i uz vremensko razdoblje koje promatramo, tako da u slučaju promatranja proizvodnje u dužem vremenskom razdoblju neki od fiksnih troškova mogu postati varijabilni jer dolazi do promjene raspoloživih kapaciteta. Tako npr. ukoliko poduzeće utvrdi da su uslijed povećane proizvodnje postojeći preradbeni kapaciteti nedovoljni ono će unajmiti ili kupiti nove poslovne prostore pa će troškovi najma ili amortizacije narasti.

Zbrajanjem fiksnih i varijabilnih troškova dobivaju se ukupni troškovi.

Fiksni, varijabilni i ukupni troškovi:

Količina proizvodnje (kom)	Fiksni trošak (kn)	Varijabilni trošak (kn)	Ukupni trošak (kn)
0	150	0	150
1	150	30	180
2	150	60	210
3	150	85	235
4	150	105	255
5	150	130	280
6	150	145	295
7	150	170	320

### 5.3. Granični trošak

Određivanje graničnog troška jedno je od ključnih zadataka u ekonomici poslovanja jer se temeljem graničnog troška određuje optimalna razina proizvodnje. Granični trošak je trošak proizvodnje jedne dodatne jedinice proizvoda. Određuje se prema formuli:

$$gt = \Delta UT / \Delta Q$$

gt - granični trošak

$\Delta UT$  - promjena ukupnih troškova

$\Delta Q$  - promjena proizvedenih količina

Količina	Fiksni trošak	Varijabilni trošak	Ukupni trošak	Granični trošak
0	55	0	55	-
1	55	30	85	30
2	55	55	110	25
3	55	75	130	20
4	55	105	160	40

**Primjer:**

Analizom graničnog troška odredite optimalnu razinu proizvodnje ako su poznate sljedeće vrijednosti:

<b>Q</b> <b>(proizvodnja)</b>	<b>UT</b> <b>(ukupni trošak)</b>	<b>gt</b> <b>(granični trošak)</b>	<b>Pc</b> <b>(prodajna cijena)</b>	<b>FR</b> <b>(financijski rezultat)</b>
40	80	-	24,00	880
100	200	2,00	24,00	2.200
150	500	6,00	24,00	3.100
190	1000	12,50	24,00	3.560
230	2000	25,00	24,00	3.520
250	3000	50,00	24,00	3.000

Optimalna razina proizvodnje je 190 kom proizvoda jer je to posljednja razina proizvodnje u kojoj je granični trošak manji od prodajne cijene. Provjerite rješenje izračunom financijskog rezultata.

$$FR = UP - UT$$

UP (ukupni prihod)

UT (ukupni trošak)

**5.4. Kalkulacije (izračuni) troškova**

**Kalkulacija** – računski postupak kojim se izračunavaju cijene (koštanja, prodajna, nabavna). Na temelju kalkulacije se kontroliraju troškovi (utvrđivanje povezanosti troškova i učinaka, ocjena pravilnosti rasporeda troškova) i ekonomika poslovanja (pokriva li cijena troškove), te donose poslovne odluke. Prema vrsti cijene koja se izračunava razlikuju se elementi strukture cijene koštanja, elementi strukture prodajne cijene, elementi strukture nabavne cijene i dr.

**5.5. Ostali pojmovi vezani uz troškove**

**Amortizacija** je dio vrijednosti osnovnih sredstava koji je potrošen korištenjem u nekom vremenskom razdoblju. Predstavlja godišnji novčani odbitak namijenjen obnovi fizički istrošenog fiksnog kapitala. Amortizacija je fiksni trošak neovisan o stupnju iskorištenja kapaciteta. Prema načinu obračuna može biti:

- a) **Pravocrtna ili linearna** - jednaka u svim obračunskim razdobljima tijekom korisnog vijeka trajanja,
- b) **Ubrzana ili progresivna** - troškovi amortizacije povećavaju se iz razdoblja u razdoblje tako da je u prvim godinama korištenja sredstva otpis vrijednosti najmanji, a povećava se prema kraju vijeka trajanja,
- c) **Opadajuća ili degresivna** - troškovi amortizacije se iz razdoblja u razdoblje smanjuju.

**Cijena koštanja** (C.K.) je iznos koji se dobije dijeljenjem ukupnih troškova u proizvodnji nekog dobra s brojem ostvarenih učinaka. C.K. pokazuje koji trošak otpada na jedan ostvareni učinak. Cijena koštanja mora biti niža u odnosu na prodajnu cijenu jer će u suprotnom poduzeće poslovati s gubitkom.

### **Utvrđivanje donje granice prodajne cijene**

Promatrano na duži rok, svako poduzeće prihodom može pokriti svoje troškove, a to znači da prodajna cijena mora biti veća od svoje cijene koštanja učinka (prosječnog troška).

U kraćem roku, ako se radi o tome da su tržišni uvjeti takvi da poduzeće ne može prodavati svoje učinke iznad cijene koštanja postavlja se problem: proizvoditi ili zaustaviti proizvodnju? Ako poduzeće ne radi ostvarivat će gubitak u visini fiksnih troškova. Ako pak proizvodi i prodaje ispod cijene koštanja gubitak će biti manji u onim slučajevima kada je prodajna cijena veća od prosječnog varijabilnog troška. Dakle, prodajna cijena mora biti viša barem od prosječnog varijabilnog troška u onim nepovoljnim tržišnim uvjetima kada se učinci ne mogu prodavati po cijeni iznad cijene koštanja.

### **5.6. Točka pokrića troškova**

Metoda pokrića troškova je jedna od najstarijih metoda kojom se dolazi do informacije o uspješnosti poslovanja nekog poduzeća.

**Točka pokrića troškova** (granica rentabilnosti, mrtva točka rentabilnosti, mrtva točka prometa) ukazuje na činjenicu kada su u poslovnoj godini troškovi i prihodi izravnani, tj. kada je poslovni rezultat jednak.

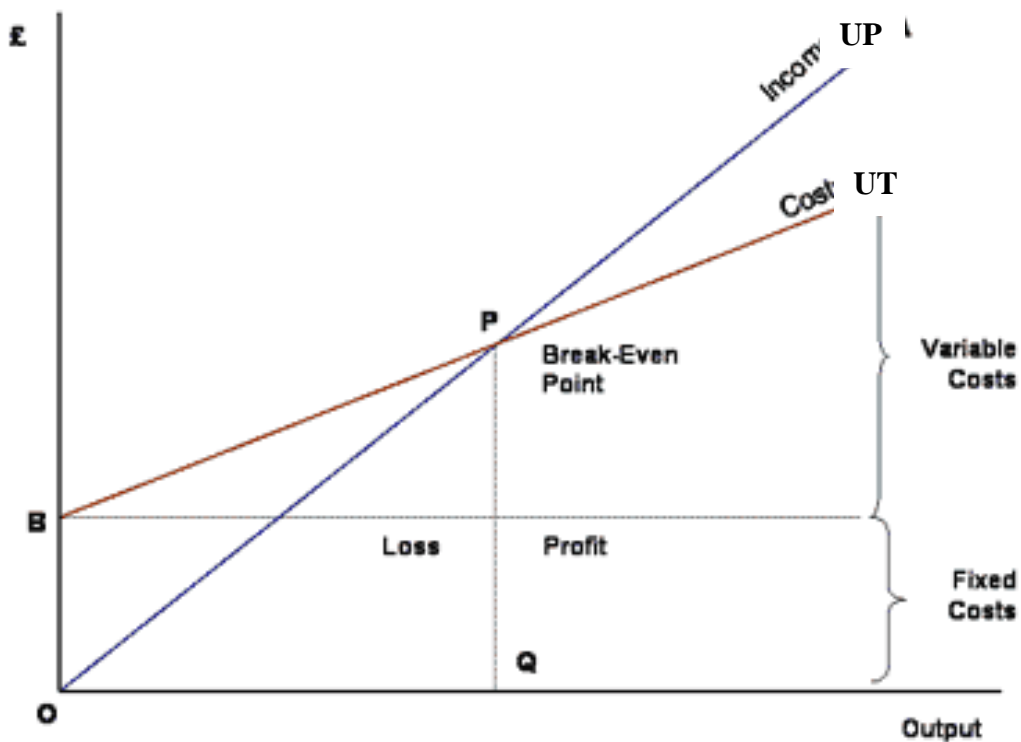
Poslovanjem iznad točke pokrića poduzeće stvara dobitak, a poslovanjem ispod točke pokrića nastaje gubitak, budući prihodi ne pokrivaju troškove.

Točka pokrića je analiza kojom se istražuje međusobnu zavisnost:

- prihoda poduzeća,
- troškova,
- dobiti.

Točka pokrića troškova može se izraziti:

- u količini učinaka,
- u iznosu prihoda,
- u postotku iskorištenosti kapaciteta.



$$UP = UT \text{ ili}$$

$$Q * Pc = FT + (Q * vt)$$

$$Q = \frac{FT}{pc - vt}$$

**Primjer:**

U proizvodnji suncokreta ostvaren je prirod od 6 tona. Prodajna cijena je 1,50 kn/kg. U proizvodnji se javljaju sljedeći troškovi:

Sjeme	375 kn
Mineralna gnojiva	1.600 kn
Sredstva za zaštitu	1.450 kn
Unajmljena mehanizacija	600 kn
Amortizacija vlastite mehanizacije	1.500 kn
Zakup zemljišta	1.500 kn
Trošak kamata na kredit	1.800 kn
Premija osiguranja	500 kn

Odredite točku pokrića izraženu minimalnim prirodom.

$$FT = 1500 + 1500 + 1800 + 500 = 5.300 \text{ kn}$$

$$VT = 375 + 1600 + 1450 + 600 = 4.025 \text{ kn}$$

$$vt = VT/6000 \text{ kg} = 0,67 \text{ kn/kg}$$

$$Q \times Pc = FT + Q \times vt$$

$$Q = FT / (Pc - vt)$$

$$Q = 5.300 / (1,5 - 0,67) = 6.385,5 \text{ kg}$$

### 5.7. Rezultati poslovanja

Financijski rezultat je razlika iznosa ukupnih prihoda i ukupnih rashoda. Ukoliko je ta razlika pozitivna poduzeće je ostvarilo DOBIT, ukoliko je negativna poduzeće je ostvarilo GUBITAK.

<b>FINANCIJSKI REZULTAT = UKUPNI PRIHODI – UKUPNI TROŠKOVI</b>
--

Ukupni prihod (UP) je vrijednosno izražena količina naplaćenog novčanog kapitala jedne tvrtke u određenom vremenskom razdoblju.

Ukupni prihod čine:

- **Poslovni prihodi** - direktno vezani uz osnovnu poslovnu aktivnost poduzetnika. Nastaju prodajom proizvoda po određenoj cijeni (količina proizvoda x prodajna cijena). Npr. ukoliko neko gospodarstvo proda 10.000 kilograma jabuka po cijeni od 5,00 n.j/kg – poslovni prihodi iznose 50.000,00 n.j.
- **Financijski prihodi** – prihodi od kreditiranja, vlasničkih papira, tečajnih razlika i sl. Npr. tvrtka je višak gotovine uspješno uložila u dionice neke druge tvrtke i nakon nekog vremena ih prodala temeljem čega je ostvarila financijski prihod
- **Izvanredni prihodi** – nevezani su uz poslovnu djelatnost. Npr. naknada gospodarstvu za izvlaštenje imovine od državnog interesa.



## 6. EKONOMIKA POSLOVANJA

Ekonomika poslovanja je gospodarenje svim raspoloživim resursima, kako u radnom procesu u cjelini tako i po svim njegovim dijelovima.

Ekonomika poslovanja obuhvaća:

- Ekonomiku resursa - gospodarenje sa svim vidovima rada, sredstvima za rad, predmetima rada i tuđim uslugama
- Ekonomiku radnog procesa - obuhvaća kombiniranje čimbenika radnog procesa, određivanje praga korisnosti i prikaz ekonomskih zakona koji djeluju u radnom procesu
- Ekonomiku funkcija - gospodarenje na odgovarajućim područjima radnog procesa kao što su upravljanje, rukovođenje, nabava, proizvodnja, prodaja...

### 6.1. Ocjena poslovanja poduzeća

Poslovni rezultat poduzeća iskazuje se razlikom ukupnih prihoda i ukupnih rashoda obračunatih za određeno kalendarsko razdoblje.

Poslovni rezultati iskazuju se u **financijskim izvješćima**:

- Bilanca
- Račun dobiti i gubitka
- Izvješće o novčanom tijeku
- Izvješće o promjenama kapitala
- Bilješke uz financijska izvješća

**Bilancom** se utvrđuje cjelokupna aktiva (imovina) i cjelokupna pasiva (izvori imovine). Aktiva prikazuje vrijednosti svih vrsta sredstava kojima raspolaže poduzeće (trgovačko društvo, poduzetnik), a sastoji se od dugotrajne imovine i kratkotrajne imovine.

Imovina se može razvrstati u oblike kao što je materijalna imovina (nekretnine, postrojenja i oprema, sirovine, materijal, gotovi proizvodi, trgovačka roba), financijska imovina (udjeli u trgovačkim društvima, zajmovi, ulaganja u vrijednosne papire, razni depoziti i sl.), potraživanja (od poslovnih partnera, zaposlenika, državnih vlasti i sl.), novac na računima i gotovina.

Pasiva se dijeli na vlastite i tuđe izvore. Vlastiti izvori nazivaju se kapital (glavnica), a tuđi izvori su obveze koje mogu biti dugoročne i kratkoročne.

Osnovna je namjena bilance da pruži informacije o ekonomskom stanju nekog poduzeća na točno određeni datum. Iz bilance vidljiva je:

1. Likvidnost poduzeća - ukazuje na mogućnosti transformacije imovine u lako unovčive oblike (gotovina); sposobnost obrtanja imovine prije svega kratkotrajne tj. obrtnih sredstava u poslovanju; likvidnost je sposobnost transformacije imovine poduzeća u novčani oblik bez gubitaka.

2. Solventnost poduzeća - ukazuje na mogućnost poduzeća da podmiri sve svoje financijske obveze; solventnost je likvidnost na duži rok.

Primjer bilance:

Osnovno pravilo bilance je: **Imovina = kapital + obaveze**

<b>AKTIVA</b>	
Dugotrajna imovina	2.972.098
Kratkotrajna imovina	2.598.404
<b>UKUPNO AKTIVA</b>	<b>5.570.502</b>

---

<b>PASIVA</b>	
Kapital i rezerve	4.428.710
Dugoročne obveze	22.879
Kratkoročne obveze	850.832
Obveze prema dobavljačima	161.294
Kratkoročne financijske obveze	197.700
Ostale kratkoročne obveze	491.838
<b>UKUPNA PASIVA</b>	<b>5.570.502</b>

Izvori po kojima poduzeće nema obvezu povrata kapitala onima od kojih ga je primilo sve dok poduzeće postoji predstavlja **kapital** poduzeća. Kapital poduzeća je trajni izvor sredstava, a dijeli se na:

a) **Nominirani kapital** – odlukom osnivača utvrđuje se u trenutku osnivanja poduzeća i iznos osnovnog kapitala i vlasništvo, no kasnije se tokom postojanja poduzeća, i iznos i vlasnička struktura kapitala mogu mijenjati. On obuhvaća:

1. uloženi (upisani) trajni kapital,
2. povećanje trajnog kapitala iz poslovnog rezultata,
3. trajne uloge pravnih i fizičkih osoba.

Po vlasništvu osnovni kapital može biti:

1. inokosni kapital (samo jedan vlasnik),
2. javni kapital (u vlasništvu države, općine, grada),
3. dionički kapital (većeg broja dioničara).

b) **Nenominirani kapital** obuhvaća:

1. revalorizacijske rezerve – potrebne su za očuvanje realne vrijednosti sredstava poduzeća, ali njihova namjena nije nominirana,
2. rezerve poduzeća – kapital koji poduzeće formira u svrhu podmirivanja šteta koje mogu proizaći iz raznih rizika (zakonske rezerve, rezerve za vlastite dionice, statutarne rezerve),
3. zadržanu dobit (ili preneseni gubitak) iz prethodnog razdoblja - nenominirani izvor sredstava sve dok se ne donese odluka o njihovom konačnom raspoređivanju (vrijedi i pod 4.),
4. neraspoređena dobit (ili gubitak) tekuće godine Obveze su sadašnja obligacija društva koja se sastoji od dugovanja i obveza koje neko gospodarstvo ima prema dobavljačima i za čije se podmirenje očekuje odljev resursa iz poduzeća.

Ukupna vrijednost svih sredstava kojima poduzeće upravlja naziva se „**imovina**“, a vrijednost sredstava, dio imovine za koje poduzeće nema obvezu prema drugima naziva se „čista imovina“.

Osnovni zadatak poduzeća je racionalno korištenje sredstava i nadoknađivanje njihove vrijednosti nakon njihova trošenja. Svako se poduzeće treba držati načela integriteta sredstava, što znači da se realna vrijednost sredstava na smije smanjiti iako se pojavni oblici sredstava mogu mijenjati. Da bi se to postiglo sredstva se moraju koristiti svrsishodno i racionalno, postignuti prihodi moraju biti veći od troškova, sredstva moraju biti odgovarajuće smještene i čuvane, te tekuće i investicijski održavana i osigurana protiv raznih rizika, kao što su krađe, lomovi, požari.

Obujam poslovanja traži potrebnu strukturu. Da bi se postigla optimalna struktura, tj. da bi se ustvrdilo koja su i kolika sredstva potrebna poduzeću potrebno je izraditi proračune. Postignuta optimalna struktura nema trajno značenje, već je treba usklađivati s promjenama na tržištu. Da bi se povećao obujam poslovanja potrebno je investirati; obnavljati i povećavati sredstva. Investicije su ulaganja u sadašnjosti da bi se u budućnosti iz njih ostvarila korist.

Prema pojavnim oblicima sredstva mogu biti u obliku novca, stvari i prava. Prema trajanju korištenja razvrstavaju se na: dugotrajnu i kratkotrajnu imovinu.

**Dugotrajnu imovinu** čine sredstva koja se u nepromijenjenom obliku koriste dulje od jedne godine, bez obzira na njihovu vrijednost, i ubrajaju se u stalna sredstva. Utrošena vrijednost tih sredstava nadoknađuje se postupnim prenošenjem njihove vrijednosti u vrijednost ostvarenog poslovanja. Sva sredstva koja poduzeće koristi dulje od jedne godine u nepromijenjenom obliku naziva se dugotrajna imovina, a čine je:

- d) nematerijalna,
- e) materijalna,

- f) financijska imovina i
- g) dugoročna potraživanja.

**Nematerijalnu imovinu** čine vrijednosti koje je poduzeće steklo na osnovu ulaganja u svrhu da ih u budućem poslovanju pretvori u prihode, a to su osnivački izdaci i ulaganja, izdaci za istraživanje i razvoj, patenti, licencije, koncesije, zaštitni znaci, razlika tržišne i knjigovodstveno evidentirane vrijednosti koja se postiže u slučaju prodaje poduzeća.

**Financijska imovina** su novčano izražene vrijednosti prava koja je poduzeće steklo na osnovu ulaganja u druga poduzeća, na rokove dulje od jedne godine.

**Dugoročna potraživanja** su novčana potraživanja s rokom duljim od jedne godine, kao što su potraživanja povezanih poduzeća, te potraživanja po osnovi prodaje na kredit.

**Materijalna imovina** je dio dugotrajne imovine pomoću koje poduzeće ostvaruje svoje učinke pa se još naziva osnovnim sredstvom. Postoji u konkretnim materijalnim oblicima kao što su zemljišta, šume, građevinski objekti, postrojenja i oprema, alati, stambene zgrade i stanovi. Ona obuhvaća sva sredstva koja služe u poslovne svrhe i sredstva kojima poduzeće raspolaže izravno ili neizravno da bi ostvarilo ciljeve svog poslovanja, a to su objekti za odmor i prehranu zaposlenih, ambulante, vozila za prijevoz zaposlenih. Osnovna se sredstva postepeno troše, te im se umanjuje vrijednost koja se izravno ili neizravno unosi u vrijednost učinaka poduzeća. Od velikog je značenja znati vrijednosti osnovnih sredstava koje se prenose u vrijednosti ostvarenih učinaka. Zbog toga je potrebno utvrditi vrijednosti osnovnih sredstava, obračunati amortizaciju osnovnih sredstava i rashodovanje, te prodaja osnovnih sredstava.

Uz pomoć naturalne i vrijednosne evidencije utvrđuju se vrijednosti osnovnih sredstava. U evidenciji u naturalnom obliku se navodi kojih i koliko osnovnih sredstava ima i gdje se pojedino od njih nalazi. Evidencija po vrijednosti vodi se po nabavnoj vrijednosti sredstava, a nabavna vrijednost osnovnog sredstva obuhvaća sva ulaganja potrebna za njegovo pribavljanje i uvođenje u upotrebu.

Poslovanjem poduzeća sredstva se troše i smanjuje im se vrijednost. Smanjivanje realne vrijednosti nastaje zbog fizičkog trošenja i ekonomskog zastarijevanja. Fizičko trošenje nastaje zbog korištenja sredstava u procesu poslovanja, oštećenja zbog neispravnog korištenja, nedovoljnog preventivnog održavanja, elementarnih nepogoda i prirodnog propadanja zbog klimatskih djelovanja. Ekonomsko zastarijevanje nastaje kad promjene na tržištu uzrokuju prestanak potrebe za dosadašnjim proizvodima, tj. prestanak potrebe korištenja postojećih sredstava.

Vrijednosni izraz trošenja osnovnih sredstava naziva se **amortizacija**. Amortizacija je istovremeno prenošenje vrijednosti sredstava na ostvarene proizvode i usluge radi pribavljanja novčanih sredstava koja služe za obnavljanje istrošenih osnovnih sredstava.

**Kratkotrajna imovina** obuhvaća obrtna sredstva. Ona se jednokratnom upotrebom u razdoblju kraćem od jedne godine utroše u poslovnom procesu. Njihova se vrijednost nadoknađuje iz cijene ostvarenog proizvoda ili usluga. Obuhvaća novac, stvari i prava. Ta prava unutar jedne godine mijenjaju svoj pojavni oblik, prelaze iz jedne poslovne faze u drugu, „obrtu se“, pa se još nazivaju i obrtna sredstva.

Obrtna se sredstva ulažu u poslovanje s namjenom prerade i prodaje prerađenih sredstava.

Kratkotrajnu imovinu čine:

- zalihe,
- potraživanja s dospijećem unutar godine dana,
- financijska imovina koja može biti unovčena unutar godine dana,
- novac u banci i blagajni.

**Zalihe** obuhvaćaju sredstva u obliku stvari, kao što u sirovine, materijali, dijelovi za proizvodnju, poluproizvode, gotove proizvode, sitni inventar, ambalažu, zalihe trgovinske robe.

**Potraživanja** obuhvaćaju potraživanja od kupaca, od zaposlenih, od države i drugih institucija, potraživanja po plaćenim avansima ili akontacijama i potraživanja po financijskim ulaganjima. Ona uvijek predstavljaju prava poduzeća, koja dospijevaju u ugovorenim rokovima.

**Financijsku imovinu** čine zajmovi, depoziti i kaucije date drugima, vrijednosni papiri (čekovi, mjenice), udio u povezanim poduzećima, ostala kratkoročna financijska ulaganja.

**Novac** u banci i blagajni obuhvaća novčane iznose na žiro-računu i na drugim računima u bankama.

Vrijednost obrtnih sredstava koja su utrošena u dijelu procesa poslovanja koji je obuhvaćen obračunom ukupnog prihoda ostvarenog u pojedinom vremenskom razdoblju poduzeća, nadoknađuju se iz ostvarenog ukupnog prihoda.

Utvrđivanje obrtnih sredstava čini novac potreban za tekuća plaćanja, materijal i sirovine koje se drže radi ulaganja u proizvodnju, vrijednosti utrošene u proizvodnju i proizvodi što čekaju prodaju. Obrtna sredstva čini i novac dan dobavljačima prije isporuke robe te potraživanja od kupaca od momenta isporuke proizvoda, odnosno pružanja usluge do momenta naplate. Ta se sredstva neprestano obrću (cirkuliraju) u poslovnom procesu.

Međutim, potrebno je uvijek raspolagati jednim njihovim dijelom kako bi se nesmetano odvijao poslovni proces. Upravo za taj dio treba osigurati novac već prilikom poslovnih ulaganja u poslovanje, i to tako da taj iznos novca bude na raspolaganju kroz dulje vrijeme.

**Račun dobiti i gubitka** je financijsko izvješće kojim se utvrđuje rezultat poslovanja za pojedino vremensko razdoblje. U njemu su detaljno razloženi:

- Prihodi
- Rashodi
- Poslovni (Financijski) rezultat

**Ukupni prihod (UP)** je vrijednosno izražena količina naplaćenog novčanog kapitala jedne tvrtke u određenom vremenskom razdoblju.

Ukupni prihod čine:

- Poslovni prihodi
- Prihodi od financiranja
- Izvanredni prihodi

**Rashod** ukazuje na bespovratno izdavanje, na "trošenje" novca i stvari. Širi je pojam od **troškova** koji označuje samo onaj dio rashoda koji može biti ukalkuliran u cijenu koštanja proizvoda i usluga.

Mogu biti:

- Poslovni rashodi
- Rashodi financiranja
- Izvanredni rashodi

Poslovni (financijski ) rezultat je razlika iznosa ukupnih prihoda i ukupnih rashoda. Ukoliko je ta razlika pozitivna poduzeće je ostvarilo DOBIT, ukoliko je negativna poduzeće je ostvarilo **GUBITAK**.

Primjer računa dobiti i gubitka

POSLOVNI PRIHODI	479.055
IZVANREDNI PRIHODI	-
FINANCIJSKI PRIHODI	2.999
<b>UKUPNI PRIHODI</b>	<b>497.586</b>
POSLOVNI RASHODI	429.144
IZVANREDNI RASHODI	-
FINANCIJSKI RASHODI	18.531

<b>UKUPNI RASHODI</b>	<b>432.143</b>
DOBIT PRIJE OPOREZIVANJA	65.443
Porez na dobit	15.052
<b>DOBIT FINANCIJSKE GODINE</b>	<b>50.391</b>

**Izvešće o novčanom toku** prikazuje izvore pribavljanja i način upotrebe novca. Osnovni elementi ovog izvještaja su primici i izdaci novca. Razlika između primitka i prihoda je u tome što se prihodi priznaju onda kada su nastali, a ne kada je novac stvarno primljen ili isplaćen. Primici i izdaci novca se selektiraju i u izvještaju prikazuju kao primici i izdaci novca iz: poslovne aktivnosti, investicijske aktivnosti i financijske aktivnosti.

**Bilješke uz financijska izvješća** dodatno pojašnjavaju i razrađuju podatke iz nekih pozicija u tim izvještajima.

## 6.2. Utvrđivanje vrijednosti poduzeća

Razlozi za procjenu vrijednosti poduzeća pri mijenjanju vlasnika poduzeća su:

- a) privatizacija poduzeća
- b) nacionalizacija poduzeća
- c) kupnja ili prodaja poduzeća ili samo dijela poduzeća
- d) spajanje poduzeća ili formiranje novog poduzeća spajanjem dva ili više postojećih.

Procjena vrijednosti poduzeća potrebna je u ovim slučajevima:

- a) kad poduzeće namjerava izdati (emitirati) dionice
- b) kad poduzeće želi koristiti zajam uz hipoteku na imovinu
- c) kad poduzeće želi potraživanje vjerovnika pretvoriti u udjel (suvlasništvo) u kapitalu poduzeća
- d) kad poduzeće namjerava povećati svoj kapital ulozima svih (ili nekih) postojećih ili pak novih suvlasnika.

Vrijednost poduzeća (*engl. company value*) je veličina koja se različito definira, ovisno o pristupu procjeni vrijednosti. Temeljne su koncepcije vrijednosti poduzeća:

- a) knjigovodstvena vrijednost,
- b) likvidacijska vrijednost,
- c) tržišna vrijednost,
- d) ekonomska vrijednost.

**Knjigovodstvena vrijednost poduzeća** (book value) temelji se na bilanci poduzeća i pojednostavljeno, vrijednost je neto imovine poduzeća kao razlike knjigovodstveno procijenjene vrijednosti aktive i knjigovodstveno procijenjenih svih obveza.

**Reprodukcijaska vrijednost poduzeća** je varijanta knjigovodstvene vrijednosti; prema reprodukcijskoj vrijednosti prosuđuje se vrijednost poduzeća na temelju novčanih iznosa koji bi bili potrebni da se zamijeni postojeća dugotrajna imovina potpuno istom imovinom.

**Likvidacijska vrijednost** označava vrijednost koju mogu ostvariti financijeri poduzeća iz likvidacijske mase formirane prodajom poduzeća, nakon podmirenja administrativnih troškova likvidacije i tražbina vjerovnika i fiskusa.

**Tržišna vrijednost** je vrijednost poduzeća ostvarena u trenutku njegove kupoprodaje, a rezultat je pregovora i postizanja dogovora među zainteresiranim stranama.

**Ekonomska vrijednost** poduzeća temelji se na njegovoj sposobnosti osiguranja čistih novčanih tokova u budućnosti, a definira se kao sadašnja vrijednost budućih iznosa novčanih tokova koje će ono generirati.

### **Metode procjenjivanja vrijednosti poduzeća**

Razne metode moguće je svrstati u dvije osnovne skupine:

- a) statičke metode koje procjenjuju vrijednost poduzeća po vrijednosti imovine na određeni dan kao polaznog podatka,
- b) dinamičke metode koje procjenjuju vrijednost poduzeća polazeći od uspjeha u poslovanju koji je poduzeće ostvarivalo, ali s težištem na procjenu dobiti (prinosa zarade) koju poduzeće može ostvariti u budućem poslovanju.



## 7. USPJEŠNOST I MJERILA USPJEŠNOSTI POSLOVANJA

Zadaća poslovanja je da se određenom količinom ulaganja u reprodukciju ostvari maksimalni poslovni rezultat. Uspješnost poslovanja mjeri se odnosom između rezultata reprodukcije i ulaganja nužnih za njegovo ostvarenje.

Da bi se osigurala uspješnost poslovanja poduzeća potrebno je provoditi i mjerilima pratiti ostvarenje gospodarskih načela poslovanja.

Za ekonomsku uspješnost poslovanja poduzeća značajna su sljedeća pitanja:

- Jesu li izrađeni proizvodi, odnosno izvršene usluge kvantitativno i kvalitativno odgovarajući s obzirom na zahtjeve i potrebe kupaca te s odgovarajućom količinom i kvalitetom elemenata uloženi u proizvodnju,
- Zadovoljava li odnos između vrijednosti učinaka i vrijednosti uloženi elemenata
- Jesu li raspoloživa sredstva iskorištena na način koji će omogućiti maksimiziranje profita

Postoje tri osnovna mjerila uspješnosti poslovanja: **produktivnost rada (produktivnost)**, **ekonomičnost**, **rentabilnost** i dodatni pokazatelji – pokazatelji **likvidnosti**, **zaduženosti**, **poslovne aktivnosti**.

### 7.1. Produktivnost rada (produktivnost)

Mjera uspješnosti rada koje predodređuje učinkovitost rada izraženu odnosom između ostvarene količine učinaka i količine rada upotrijebljenog za njeno ostvarenje.

$$\text{Produktivnost rada} = \text{količina učinaka (Q)} / \text{količina rada (S)}$$

Produktivnost predstavlja efikasnost korištenja rada. U praksi se to načelo iskazuje kao težnja poduzeća da:

- Poveća broj učinaka po jedinici rada
- Smanji količinu rada po jedinici učinka

Količina rada mjeri se trajanjem odnosno vremenom rada. Ovisno o jedinici koja se uzima postoje: satna, dnevna, mjesečna i godišnja produktivnost rada.

Ostvarena produktivnost rada stavlja se u omjer s planiranom produktivnošću što omogućuje mjerenja produktivnosti u odnosu na srodna poduzeća, s prosjekom skupine poduzeća iste djelatnosti...

$$\text{Indeks proizvodnosti rada} = (\text{ostvarena proizvodnost} / \text{planirana proizvodnost}) \times 100$$

Često se zbog jednostavnosti produktivnost izražava kao omjer ostvarenih rezultata i broja zaposlenih npr. (ukupni prihod/broj zaposlenih).

## 7.2. Ekonomičnost

Mjera koja podrazumijeva stupanj štedljivosti u ostvarivanju učinaka, koja se izražava kroz odnos između outputa i inputa.

To je mjerilo uspješnosti poslovanja izraženo odnosom između ukupnih prihoda i ukupnih troškova u nekoj proizvodnji.

$$\text{Ekonomičnost (e)} = \text{ukupni prihodi (UP)} / \text{ukupni troškovi (UT)}.$$

Povećanje ekonomičnosti može se postići:

1. povećanjem količine učinaka uz nepromijenjene troškove
2. ostvarivanjem većih prodajnih cijena proizvoda i usluga
3. smanjenjem količine utrošaka radnog procesa
4. nižim nabavnim cijenama elemenata radnog procesa

Ovisno o veličini izračunatih koeficijenata poslovanje može biti:

- ❖ ekonomično -  $e > 1$
- ❖ neekonomično -  $e < 1$
- ❖ na granici ekonomičnosti -  $e = 1$

Ostvarena ekonomičnost može se uspoređivati s planiranom.

## 7.3. Rentabilnost

Ekonomsko mjerilo uspješnosti koje predočuje unosnost uloženog kapitala u nekom vremenskom razdoblju, odnosno u nekom poslu, a iskazuje se odnosom poslovnog rezultata (neto dobit) i uloženog kapitala.

$$\text{Rentabilnost kapitala (ROE)} = (\text{neto dobit} / \text{uloženi kapital}) \times 100$$

Kao uloženi kapital uzimaju se:

- vlastiti kapital poduzeća (poslovni fond, dionički kapital, trajni ulogi fizičkih i pravnih osoba)
- sredstva poduzeća - vrijednost uloženi sredstava u poslovanju (obrtna sredstva, neamortiziran dio osnovnih sredstava, dugoročna i kratkoročna financijska ulaganja)

Kod izračuna rentabilnosti dobiva se stopa unosnosti uloženog kapitala koja se može usporediti s aktualnim kamatama na štednju u banci. Ako je stopa rentabilnosti veća od aktualne bankovne stope, kapital je dobro uložen.

**Rentabilnost imovine (ROA)** - mjerilo uspješnosti koje predoduje unosnost angažirane imovine (sredstava) tvrtke.

$$\text{Rentabilnost imovine} = (\text{neto dobit} / \text{ukupna imovina}) \times 100$$

**Primjer:**

Izračunajte produktivnost, ekonomičnost i profitabilnost na osnovu podataka iz tablice.

Obratite pozornost na jedinice mjere!

<b>ELEMENTI</b>	<b>JEDINICA MJERE</b>	<b>KOLIČINA</b>
Ostvaren prinos	kg/ha	4.500
Površina zemljišta	ha	2
Prodajna cijena	kn/kg	2,5
Državni poticaj	kn/ha	2.500
Fiksni troškovi	kn	10.000
Varijabilni troškovi	kn/ha	6.000
Količina ljudskog rada	sati	150
Uloženi kapital	kn	53.000

$$\text{Ukupni prihodi} = (\text{Prinos} \times \text{površina} \times \text{cijena}) + (\text{državni poticaj} \times \text{površina}) = 27.500 \text{ kn}$$

$$\text{Ukupni troškovi} = FT + VT = FT + (vt \times \text{površina}) = 22.000 \text{ kn}$$

$$\text{Financijski rezultat} = UP - UT = 27.500 - 22.000 = 5.500 \text{ kn}$$

$$\text{Koeficijent ekonomičnosti} = UP / UT = 1,25 - \text{ekonomično poslovanje}$$

$$\text{Rentabilnost} = \text{Poslovni rezultat} / \text{uloženi kapital} = 5500 / 53000 = 10,4\%$$

$$\text{Produktivnost} = \text{Proizvodnja} / \text{količina rada} = (\text{Prinos po hektaru} \times \text{površina}) / \text{količina rada} = 9000 \text{ kg} / 150 \text{ sati} = 60 \text{ kg/sat}$$

#### 7.4. Ostali pokazatelji uspješnosti poslovanja

**Likvidnost** je sposobnost poduzeća da podmiri kratkoročne obveze i tekuće aktivnosti. Ako poduzeće nije likvidno ono posluje s poteškoćama, nema dovoljno sredstava za nabavu sirovina i materijala, robe, za isplatu plaća, poreza i drugih obveza. Najznačajniji pokazatelj likvidnosti je:

$$\text{Koeficijent tekuće likvidnosti} = \text{kratkotrajna imovina} / \text{kratkoročne obveze}$$

Koeficijent tekuće likvidnosti trebao bi biti iznad 1 što znači da poduzeće ima više gotovine, potraživanja i zaliha nego što su kratkoročne obveze koje dolaze na naplatu.

#### Pokazatelji likvidnosti

Koeficijent trenutne likvidnosti	novac / kratkoročne obveze
Koeficijent ubrzane likvidnosti	(novac + potraživanja) / kratkoročne obveze
Koeficijent tekuće likvidnosti	kratkotrajna imovina / kratkoročne obveze
Koeficijent financijske stabilnosti	dugotrajna imovina / (kapital + kratkoročne obveze)

**Pokazatelji zaduženosti** mjere stupanj zaduženosti poduzeća. Oni mjere koliko se poduzeće financira iz tuđih sredstava, odnosno koliko je imovine financirano iz vlastitog kapitala. Najčešće korišteni pokazatelj zaduženosti je:

$$\text{Koeficijent zaduženosti} = \text{ukupne obveze} / \text{ukupna imovina}$$

Ovaj pokazatelj nam daje podatak o veličini zaduženja po jednoj kuni vlastitog kapitala. U pravilu bi trebao biti 50% ili manji.

<b>Pokazatelji zaduženosti</b>	
Koeficijent zaduženosti	ukupne obveze / ukupna imovina
Koeficijent vlastitog financiranja	kapital / ukupna imovina
Koeficijent financiranja	ukupne obveze / kapital
Stupanj pokrića I	kapital / fiksna imovina
Stupanj pokrića II	(kapital + dugoročne obveze) / fiksna imovina

**Pokazatelji aktivnosti** mjere efikasnost s kojom poduzeće koristi vlastite resurse. Računaju se iz odnosa prihoda i prosječnih stanja imovine.

$$\text{Koeficijent obrta ukupne imovine} = \text{ukupni prihodi} / \text{ukupna imovina}$$

Koeficijent obrtaja ukupne imovine prikazuje učinkovitost upotrebe kapitala u ostvarivanju prihoda. Poželjno je da bude što veći.

<b>Pokazatelji aktivnosti</b>	
Koeficijent obrta ukupne imovine	ukupni prihod / ukupna imovina
Koeficijent obrta kratkotrajne imovine	ukupni prihod / kratkotrajna imovina
Koeficijent obrta potraživanja	prihod od prodaje / potraživanja
Koeficijent obrta kapitala	prihod od prodaje / kapital

## 8. INVESTICIJE U POLJOPRIVREDI

**Investicije** (lat. *In-vestire* – „odijevati“) možemo definirati kao poduzetničku aktivnost u kojoj poduzetnik ulaže slobodan novac u određenu djelatnost kako bi ostvario svoje poduzetničke zamisli i ostvario prihode odnosno dobit.

Investicije se definiraju i kao prijenos financijskih fondova u materijalne fondove, koji u dužem roku zadovoljavaju investitorove ciljeve.

Pod pojmom investicija podrazumijeva se ulaganje kapitala u određeni posao kao aktivnost, ali ujedno i sam uloženi kapital u dotični posao.

Kod ulaganja, poduzetnik ulaže svoj novac sada, očekujući koristi od tih ulaganja u budućnosti. Temeljno obilježje investiranja jest da ulaganje kapitala ne donosi korist odmah nego nakon određenog vremena. Ovisno o tome kako će se investicije iskorištavati, u budućnosti možemo očekivati nastajanje određenih troškova ili koristi. Planiranje u budućnost je uvijek praćeno određenom nesigurnošću, odnosno rizikom.

Najčešći razlozi investiranja u poljoprivredu su:

- ulaganje u novu proizvodnju koja je dohodovno zanimljiva, a koja do vremena ulaganja nije postojala na gospodarstvu,
- povećanje poljoprivredne proizvodnje i dohotka iz poljoprivredne proizvodnje fizičkim proširenjem proizvodnje (dodatno zemljište, povećan broj stoke, nove površine dugogodišnjih nasada) ili modernizacijom proizvodnje;
- održavanje postojeće razine proizvodnje adaptacijom ili dogradnjom dotrajalih objekata i zamjenom opreme,
- postizanje veće ekonomičnosti, produktivnosti i rentabilnosti poslovanja uvođenjem modernijih tehnologija, strojeva i tehnoloških postupaka,
- poboljšanje kakvoće proizvoda,
- poboljšanje uvjeta rada i života na gospodarstvu,
- formiranje novog obiteljskog gospodarstva.

Faze koje prethode odluci o investiranju:

- pojava ideje o potrebi investiranja,
- prepoznavanje mogućih i prihvatljivih rješenja,
- definiranje kriterija i izbor metoda za ocjenu investicija,
- ocjena investicijskih projekata,
- donošenje investicijske odluke.

Vezano uz investiranje je i pojam **oportunitetni trošak**. To je trošak propuštenih mogućnosti. Ulaganjem sredstava u neku investiciju svjesno je "žrtvovan" prihod koji je mogao biti ostvaren da su ta sredstva bila uložena u neku drugu aktivnost. Npr. ukoliko gospodarstvo odluči da će neko zemljište iskoristiti za podizanje voćnjaka, oportunitetni trošak su prihodi koji su mogli biti ostvareni prodajom pšenice koja je mogla biti zasijana na istom zemljištu.

### 8.1. Osnovni pojmovi vezani uz investicije

**Visina ulaganja** je ukupna količina novca potrebna za pokretanje i nastavak realizacije određene investicije punom dinamikom do završetka svih planiranih aktivnosti.

Npr. u investiciju u podizanje novog nasada voćnjaka ulaze sva ulaganja do dolaska voćnjaka u punu rodnost; u podizanje štale za držanje mliječnih krava i kupnju osnovnog stada (bređih junica) ulaze sva ulaganja do postizanja prve laktacije odnosno pune proizvodnje mlijeka.

**Vijek trajanja investicijskog projekta** razdoblje je tijekom kojeg projekt donosi koristi ili troškove. Za početak vijeka trajanja uzima se vrijeme početka investiranja. Utjecaj vijeka trajanja na prihvatljivost projekta je velik. Duži vijek trajanja, uz pretpostavku da se ostali elementi ne mijenjaju, u načelu dovodi sigurno do njegove veće isplativosti, jer tada do izražaja dolaze dodatne koristi kroz to produljeno razdoblje. Isto tako, kraći vijek trajanja znači manju isplativost projekta. Procjena vijeka trajanja važna je da bi se mogla donijeti pravilna odluka o investiranju.

**Neto primici** su osnova za izračun pokazatelja isplativosti investicije. Neto primici su razlika planiranih godišnjih prihoda od prodaje proizvoda i/ili usluga i godišnjih troškova poslovanja. Oni kroz vijek trajanja investicijskog projekta mogu poprimiti pozitivne i negativne vrijednosti.

**Diskontna stopa** je ona stopa koja se uzima kao ciljana stopa prema kojoj se mjeri opravdanost investicije. Po odabranoj diskontnoj stopi budući novčani tokovi svode se na sadašnju vrijednost. Postupak svođenja budućih iznosa na sadašnju vrijednost naziva se diskontiranje. Diskontiranjem se određuje koliko danas vrijedi novčani iznos koji se planira dobiti u budućnosti. Ukoliko se investicija financira kreditnim sredstvima, diskontna stopa jednaka je kamatnoj stopi na pripadajući kredit.

Diskontiranje polazi od **vremenske preferencije novca**.

Činitelji koji uvjetuju vremensku preferenciju novca jesu:

- zadovoljstvo u osobnoj potrošnji je veće ako se potrebe pojedinca ili društva zadovoljavaju ranije,
- mogućnost razvoja nekog ekonomskog subjekta je veća ako su mu činitelji razvoja dostupni ranije,

- rizik i neizvjesnost su manji u bližoj budućnosti,
- inflacija smanjuje kupovnu moć novca, te se za isti novac može kupiti manje dobara.

**Ostatak vrijednosti investicijskog projekta** je vrijednost investicije nakon zadanog vijeka trajanja investicije. Ostatak vrijednosti može poprimiti pozitivne i negativne vrijednosti. Ako nakon isteka vijeka trajanja investicijskog projekta možemo ostvariti određeni prihod od prodaje osnovnih sredstava, onda je ostatak vrijednosti pozitivan (npr. prodaja mehanizacije, opreme, objekata i sl.). Ako se pak nakon isteka vijeka trajanja pojave neki dodatni troškovi (npr. troškovi krčenja dugogodišnjeg nasada, troškovi rušenja objekata i sl.) ostatak vrijednosti investicijskog projekta poprima negativnu vrijednost.

**Ukamaćivanje** je suprotan postupak od diskontiranja. To je postupak kojim se izračunava koliko će vrijediti neka glavnica u budućnosti nakon uvećanja za određenu kamatnu stopu. Formula za izračun je:

$$BV_i = C \times (1+p)^i$$

$BV_i$  = buduća vrijednost u godini  $i$

$C$  = početna vrijednost (glavnica)

$p$  = kamatna stopa

### **Primjer:**

Gospodarstvo je kupilo neko zemljište za 10.000 kuna. Kolika će biti vrijednost zemljišta za 5 godina ukoliko se ostvari godišnji rast cijene zemljišta od 4%.

$$BV_5 = 10.000 \times (1+0,04)^5 = 12.166,5$$

Vrijednost zemljišta za 5 godina bit će 12.166,5 kn

## **8.2. Metode ocjene financijske efikasnosti investicija**

### **Statičke i dinamičke metode ocjene investicije**

**Statičan pristup** ocjeni projekta podrazumijeva analizu njegove učinkovitosti korištenjem podataka o uspješnosti poslovanja u reprezentativnoj godini poslovanja. Postoje obično dva opća kriterija za izbor reprezentativne godine:

- postignuto je moguće korištenje kapaciteta projekta,
- u projektu još traje otplaćivanje kredita.

Taj pristup ocjeni je zapravo standardni račun ekonomičnosti i rentabilnosti, koji se, zahvaljujući svojoj jednostavnosti i brzini dobivanja rezultata, uspješno može primjenjivati za osnovnu orijentaciju o učinkovitosti projekta

- rentabilnost ukupnih poslovnih sredstava = neto dobit / (osnovna+obrotna sredstva)
- rentabilnost s gledišta vlasnika = neto dobit / vlastiti kapital,

- rentabilnost prometa = neto dobit / ukupni prihod,
- obrtaj poslovnih sredstava = ukupni prihod / (osnovna + obrtna sredstva)
- neto dobit po zaposlenom = neto dobit / broj zaposlenih.

**Dinamičke metode** temelje se na ocjeni investicije praćenjem planiranih rezultata u dužem vremenskom razdoblju. Daju kvalitetnije rezultate od statičkih metoda jer prate životni vijek investicije od početnih do završnih učinaka.

1. Neto sadašnje vrijednosti,
2. Interne stope rentabilnosti,
3. Metoda vremena povrata ulaganja.

**Metoda neto sadašnje vrijednosti** projekta obuhvaća ukupne učinke kroz čitav ekonomski vijek. Kod tog se uvažavaju vremenske postavke, a tehnikom diskontiranja budućih se neto primici ekonomskog tijeka svode na sadašnju vrijednost, tj. na vrijednost iz perioda ulaganja. Metoda svodi vrijednost neto primitaka u cijelom vijeku korištenja na vrijednost u početnoj godini, odnosno nultoj godini.

Diskontna stopa koju tvrtka koristi za izračun NSV trebala bi biti oportunitetni trošak kapitala, tj. povrat koji bi tvrtka ostvarila od slične investicije.

Projekt je isplativ ukoliko je kumulativ diskontiranog ekonomskog tijeka pozitivan tj. ako je  $NSV > 0$

$$NSV = -C + \sum BV_i * \frac{1}{(1 + p/100)^i}$$

*NSV = neto sadašnja vrijednost*

*C = početno ulaganje*

*BV<sub>i</sub> = buduća vrijednost u godini i*

*p = diskontna stopa*

*i = godina projekta*

Izraz:  $\frac{1}{(1 + p/100)^i}$  nazivamo **diskontni čimbenik**.

**Metoda interne stope rentabilnosti** temelji se na određivanju diskontne stope kod koje je neto sadašnja vrijednost projekta jednaka nuli. Određena stopa predstavlja najvišu kamatnu stopu koju projekt može tolerirati tj. najvišu stopu uz koju je projekt opravdan. Vrijednost interne stope rentabilnosti dobiva se interpolacijom. Ukoliko je interna stopa veća od kamatne stope na kredit, projekt je opravdan.



**Metoda razdoblja povrata uloženi sredstava** temelji se na određivanju potrebnog perioda da prihodi od projekta pokriju sve troškove ulaganja. Određuje se zbrajanjem neto primitaka ekonomskog tijeka. Kad zbroj primitaka poprimi pozitivnu vrijednost smatra se da je ostvaren povrat uloženi sredstava. Ako je razdoblje povrata ulaganja kraće od zadanog vijeka trajanja investicijskog projekta, investicija je opravdana.

**Primjer:**

Gospodarstvo želi investirati u proširenje staje za mliječne krave. Troškovi ulaganja su 700.000 kn. Tijekom 10 godina korištenja gospodarstvo planira investicijom osigurati godišnje prihode od 340.000 kn i godišnje troškove 220.000 kn. Diskontna stopa je 6%. Odredi isplativost investicije!

godina projekta	prihodi poslovanja	troškovi poslovanja	neto primici	diskontni čimbenik	diskontirani neto primici
0	0	700.000			
1	340.000	220.000	120.000	0,943	113.208
2	340.000	220.000	120.000	0,890	106.800
3	340.000	220.000	120.000	0,840	100.754
4	340.000	220.000	120.000	0,792	95.051
5	340.000	220.000	120.000	0,747	89.671
6	340.000	220.000	120.000	0,705	84.595
7	340.000	220.000	120.000	0,665	79.807
8	340.000	220.000	120.000	0,627	75.289
9	340.000	220.000	120.000	0,592	71.028
10	340.000	220.000	120.000	0,558	67.007
<b>Suma diskontiranih neto primitaka</b>					<b>883.210</b>

$$NSV = -700.000 \text{ kn} + 883.210 \text{ kn} = 183.210 \text{ kn}$$

Neto sadašnja vrijednost je pozitivna te iznosi 183.210 kn. Budući je NSV pozitivna, interna stopa rentabilnosti veća je od zadane diskontne stope.

**Primjer ulaganja u proizvodnju mlijeka:**

Za kupnju junica starih 24 mjeseca treba platiti 10.000 kuna. Svaka od kupljenih junica donosit će u razdoblju od 4 godine godišnju dobit od 2.800 kuna. Na kraju 4. godine junica se može prodati za 4.000 kuna. Godišnja cijena novca je 10% (diskontna stopa).

- Kolika je neto sadašnja vrijednost investicije?
- Je li interna stopa rentabilnosti veća ili manja od 10%?
- Koliko možete platiti junicu da bi ostvarili stopu povrata od 10%?
  - godina - disk.neto primitak =  $2.800 \times (1 / (1+0,1)^1) = 2.545,5$
  - godina - disk.neto primitak =  $2.800 \times (1 / (1+0,1)^2) = 2.314,0$
  - godina - disk.neto primitak =  $2.800 \times (1 / (1+0,1)^3) = 2.103,7$
  - godina - disk.neto primitak =  $(4.000 + 2.800) \times (1 / (1+0,1)^4) = 4.644,5$

Suma diskontiranih primitaka=11.608

a)  $NSV = -10.000 + 11.608 = 1.608$  kn

b) Interna stopa rentabilnosti veća je od 10% jer je  $NSV > 0$

c) Da bi ostvarili stopu povrata od 10% junicu možete platiti 11.608 kn (kod tog iznosa NSV iznosi 0)

## 9. POJMOVNIK

(definicije preuzete iz Pindick, R.S., Rubinfeld, D.L. (2005): Mikroekonomija, MATE, Zagreb.)

- ❖ **Antitrustovski zakon** – pravila i regulative koje zabranjuju radnje koje ograničavaju konkurenciju na tržištu.
- ❖ **Arbitraža** – čin kupnje po nižoj cijeni na jednom mjestu i prodaje po višoj cijeni na drugom mjestu. Nastaje kad na tržištima iste robe postoje značajnije razlike u cijeni.
- ❖ **Budžetski pravac** – prikazuje sve moguće kombinacije dobara za koje je ukupan zbroj potrošenog novca jednak dohotku potrošača.
- ❖ **Diverzifikacija** – smanjivanja rizika raspoređivanjem resursa na mnoštvo aktivnosti čiji ishodi nisu međusobno povezani.
- ❖ **Efekt dohotka** – promjena potrošnje dobra zbog promjene kupovne moći uz nepromijenjenu cijenu dobra.
- ❖ **Efekt snoba** – negativna mrežna eksternalija kod koje potrošač želi posjedovati neko ekskluzivno ili unikatno dobro.
- ❖ **Efekt stampeda** – pozitivna mrežna eksternalija kod koje potrošač želi posjedovati neko dobro djelomično i zato što drugi posjeduju to dobro.
- ❖ **Efekt supstitucije** – promjena potrošnje nekog dobra zbog promjene njegove cijene uz nepromijenjenu razinu korisnosti.
- ❖ **Ekonomija obuhvata** – zajednička proizvodnja jedne tvrtke veća je od razine proizvodnje koju bi mogle postići dvije odvojene tvrtke.
- ❖ **Ekonomije obujma** – udvostručenje razine proizvodnje zahtjeva manje nego dvostruko povećanje troškova.
- ❖ **Elastičnost** – postotna promjena jedne varijable do koje dolazi zbog porasta druge varijable za 1%.
- ❖ **Fiksni trošak** – trošak koji se ne mijenja s razinom proizvodnje.

- ❖ **Funkcija proizvodnje** – funkcija koja pokazuje maksimalnu količinu proizvoda koju neka tvrtka može proizvesti uz zadanu kombinaciju inputa.
- ❖ **Granična korisnost** – korisnost ostvarena potrošnjom jedne dodatne jedinice nekog dobra.
- ❖ **Granična stopa supstitucije** – količina dobra koju je potrošač spreman žrtvovati da bi dobio jednu dodatnu jedinicu drugog dobra.
- ❖ **Granični proizvod** – dodatna proizvodnja koja nastaje dodavanjem jedne dodatne jedinice inputa.
- ❖ **Granični trošak** – porast troška koji nastaje zbog proizvodnje jedne dodatne jedinice proizvoda.
- ❖ **Izokvanta** – krivulja koja povezuje sve moguće kombinacije inputa za koje je razina proizvodnje jednaka.
- ❖ **Kalkulacija** – računski postupak kojim se izračunavaju cijene.
- ❖ **Komplementi** – dva dobra kod kojih porast cijene jednog dobra dovodi do smanjenja potražnje za drugim dobrom.
- ❖ **Korisnost** – brojčana vrijednost koja predstavlja zadovoljstvo koje potrošač dobiva od određene tržišne košare.
- ❖ **Krivulja indiferencije** – krivulja koja odražava sve kombinacije tržišnih košara koje potrošaču osiguravaju jednaku razinu zadovoljstva.
- ❖ **Makroekonomija** – grana ekonomije koja se bavi analizom agregatnih ekonomskih varijabli kao što su stopa rasta nacionalnog proizvoda, kamatnjaci, nezaposlenost, inflacija.
- ❖ **Mikroekonomija** – grana ekonomije koja se bavi analizom ponašanja pojedinačnih ekonomskih jedinica (potrošača, tvrtki, radnika i ulagača) kao i tržištima koja se sastoje od tih jedinica.
- ❖ **Monopol** – tržište sa samo jednim prodavačem.
- ❖ **Monopolistička konkurencija** – tržište na koje poduzeća mogu slobodno ući, svako proizvodi vlastitu marku ili verziju diferenciranog proizvoda.
- ❖ **Monopson** – tržište sa samo jednim kupcem.
- ❖ **Nominalna cijena** – apsolutna cijena nekog dobra, nekorrigirana za inflaciju.

- ❖ **Normativna analiza** – analiza koja razmatra kakve bi trebale biti veze između uzroka i posljedica. Uključuje vrijednosni sud. Treba li smanjiti stopu PDV-a?
- ❖ **Oligopol** – tržište sa samo nekoliko prodavača.
- ❖ **Oportunitetni trošak** – trošak koji proizlazi iz propuštenih prilika kad tvrtka svoje resurse upotrijebi u neku drugu svrhu.
- ❖ **Ponuda** – količina dobra koju su proizvođači voljni prodati pri određenoj cijeni.
- ❖ **Potražnja** – količina dobra koju su potrošači spremni kupiti pri određenoj cijeni.
- ❖ **Pozitivna analiza** – analiza koja opisuje stvarne veze između uzroka i posljedica. Utvrđuje činjenično stanje. Kako će porast cijene nafte utjecati na zaposlenost?
- ❖ **Pozitivna mrežna eksternalija** – količina potražnje neke osobe raste pod utjecajem rasta kupovine drugih potrošača.
- ❖ **Price taker (preuzimatelj cijena)** – tvrtka koja nema nikakvog utjecaja na tržišne cijene pa uzima tržišne cijene kao zadane.
- ❖ **Prinosi na opseg** – stopa kojom raste proizvodnja ako proporcionalno povećavamo količine inputa. Mogu biti rastući, padajući, konstantni.
- ❖ **Profit** – razlika ukupnog prihoda i ukupnog troška.
- ❖ **Ravnotežna cijena** – cijena pri kojoj je količina ponude jednaka količini potražnje.
- ❖ **Realna cijena** – cijena korigirana za inflaciju.
- ❖ **Supstituti** – dva dobra kod kojih porast cijene jednog dobra dovodi do porasta potražnje drugog dobra.
- ❖ **Teorija ponašanja potrošača** – teorija koja proučava kako potrošači raspoređuju dohotke na različita dobra i usluge kako bi maksimizirali svoje blagostanje.
- ❖ **Tržišni mehanizam** – tendencija na slobodnim tržištima pri kojoj se cijena mijenja sve dok se tržište ne uravnoteži.
- ❖ **Tržište** – skup kupaca i prodavatelja koji međusobnim djelovanjem određuju cijenu proizvoda i usluga.
- ❖ **Varijabilni trošak** - trošak koji se mijenja zajedno s promjenom razine proizvodnje.
- ❖ **Vjerojatnost** – ukazuje na šansu da se određeni događaj dogodi.

- ❖ **Zakon opadajućih graničnih prinosa** – načelo koje kaže da će s povećanje upotrebe određenog inputa, uz ostale fiksne inpute, dodatni output biti sve manji i manji.

## 10. KORIŠTENA LITERATURA

1. Hall, R.E., Lieberman, M. (2003): Microeconomics – Principles and Applications, Thomson South-Western, USA.
2. Jelavić, A., Ravlić, P., Starčević, A., Šamanović, J. (1993): EKONOMIKA PODUZEĆA, Ekonomski fakultet, Zagreb.
3. Pindyck, R. S., Rubinfeld, D. L. (2005): Mikroekonomija, Mate, Zagreb.
4. Ravlić, P., Jelavić, A., Starčević, A., Šamanović, J. (1993.): Ekonomika poduzeća, Ekonomski fakultet Zagreb.
5. Samuelson, P.A., Nordhaus, W.D. (1995): Ekonomija, Mate, Zagreb.