

Ekonomija

Mikroekonomija
(Pitanja i odgovori)

Mikroekonomija

GLAVA 1

Uvod u mikroekonomiju

GLAVA 2

Osnovni ekonomski sistemi

Šta je mikroekonomija?

Mikroekonomija

je deo ekonomske nauke

koja proučava

privredne subjekte (domaćinstva i preduzeća)

sa stanovišta

troškova proizvodnje, formiranja i raspodele profita,
formiranja cena, proizvodnje i distribucije roba i usluga itd.

Šta je u osnovi mikroekonomske analize?

U osnovi mikroekonomske analize je:

Individualizam.

Pri tome,

pojedinci (domaćinstva) se posmatraju

kao potrošači

(na osnovu čijih se preferencija obrazuju skale tražnje za konačnim dobrima)

Koje su tri osnovne grupe sistema?

Tri osnovne grupe sistema su:

- Prirodni
- Tehnički
- Organizacioni

Koji je najveći materijalni organizacioni sistem?

Najveći materijalni organizacioni sistem je:

privredni ili ekonomski sistem.

Šta predstavljaju ekonomski sistemi?

Ekonomski sistemi predstavljaju

kombinaciju institucija,

koje pojedinačna društva uspostavljaju, razvijaju i koriste u rešavanju ekonomskih problema i iznalaženju odgovora

na pitanja u procesu reprodukcije

(proizvodnje, razmene, raspodele i potrošnje).

Ekonomski sistemi pomažu u rešavanju kojih osnovnih problema - pitanja ?

Ekonomski sistemi pomažu u rešavanju problema

tj. daju odgovore na sledeća pitanja:

Koja dobra treba da se stvaraju (*what*)?

Kako da se ta dobra ostvare/proizvode (*how*)?

Kome su ta dobra potrebna?

Ko se bavi rešavanjem ovih problema u razvijenim društvima?

Rešavanjem ovih problema u razvijenim društvima se bave:

- Komandne (planske) ekonomije,

- Tržišne ekonomije

i

tzv. „mešane ekonomije“.

Na kom nivou su određeni privredni ekonomski sistemi?

Privredni ekonomski sistemi

su određeni na nivou

države,

odnosno nacije.

Koja su dva najznačajnija aspekta povezivanja nosilaca privredne aktivnosti?

Dva najznačajnija aspekta povezivanja nosilaca privredne aktivnosti su:

Tržišna privreda

i

Državna intervencija.

Koji su osnovni elementi privrednog sistema?

Osnovni elementi privrednog sistema su:

1. Vlasništvo nad sredstvima za proizvodnju,
2. Preduzeće,
3. Robno-novčana privreda,
4. Tržište radne snage,
5. Državna intervencija,
6. Maksimiranje profita.

Šta karakteriše privredu, kao veliki ekonomski sistem?

Privredu kao veliki ekonomski sistem karakterišu:

Dinamičnost

Složenost

Stohastičnost

Hijerarhijsko ustrojstvo.

Iz koje četiri faze se sastoji društvena reprodukcija?

Društvena reprodukcija se sastoji od:

Proizvodnje

Raspodele

Razmene

Potrošnje

Koje su osnovne komponente privrednog sistema?

Osnovne komponente privrednog sistema su:

Resursi

Akteri

Procesori

Institucije.

Kakvi mogu biti resursi ?

Resursi mogu biti:

Materijalni

(sredstva za rad i predmeti rada)

Nematerijalni

(ljudski resursi, tehnologija,
preduzetničke i menadžerske sposobnosti).

Kako možemo grupisati privredne sisteme ?

Privredne sisteme možemo grupisati prema:

- Karakteru vlasništva
(privatna i državna svojina)
 - Sistemu donošenja odluka
(u smislu centralizacije, odnosno decentralizacije)
 - Motivacionom sistemu
(materijalni i nematerijalni motivi)
 - Načinu alokacije faktora proizvodnje i ekonomskih aktivnosti.
-

Koje su tri osnovne grupe privrednih sistema?

Tri osnovne grupe privrednog sistema su:

Kapitalistički ili tržišni sistem;

Socijalistički ili centralno-planski sistem;

Kombinovani privredni sistem.

Koji je osnovni oblik privredne
aktivnosti?

Osnovni oblik privredne aktivnosti
je
preduzeće.

Šta predstavlja preduzeće?

Preduzeće predstavlja

samostalnu organizaciju ljudi i sredstava
koja izvršava određene zadatke
usmerene ka zadovoljavanju potreba ljudi
i
ostvarenju finansijskog rezultata
(dobitka ili profita).

Iz koja tri podsistema se sastoji preduzeće?

Preduzeće se sastoji se iz:

Podsistema resursa (inputa),

Podsistema outputa

Podsistema transformacije inputa u outpute.

Po čemu se razlikuju preduzeća?

Preduzeća se razlikuju po:

Privrednim aktivnostima koje obavljaju

i

Poreklu kapitala, odnosno vlasničkoj strukturi
(privatna, državna i mešovita svojina).

Kako se mogu organizovati preduzeća?

Preduzeća se mogu organizovati kao:

- Inokosna preduzeća (sa jednim vlasnikom)
 - Partnerska preduzeća
- Društva za ograničenom odgovornošću
 - Akcionarska društva.

Šta je preduzetnik?

Preduzetnik

je osoba

koja je spremna da

preuzme rizik

i

pokrene određeni biznis.

Kako se vrši podela posla unutar preduzeća?

Podela posla unutar preduzeća vrši se:

- Horizontalno

(podela na funkcije upravljanja, rukovođenja i izvršenja)

- Vertikalno

(podela na funkcije izvršenja).

Koje dve komponente čine radno mesto?

Radno mesto čine:

- Materijalne komponente
i
- Nematerijalne komponente

Koje su materijalne komponente radnog mesta?

Materijalne komponente radnog mesta su:

1. Radnik,
2. Sredstva za rad,
3. Energija i
4. Prostor.

Koje su nematerijalne komponente radnog mesta?

Nematerijalne komponente radnog mesta su:

1. Zadatak,
2. Nadležnost i
3. Odgovornost.

Koji su osnovni uslovi za nastanak preduzeća?

Osnovni uslovi za nastanak preduzeća su:

1. Društvena i tehnička podela rada,
2. Tržište i konkurencija i
3. Privatna svojina.

Koja je osnovna društvena delatnost i šta ona obuhvata?

Osnovna društvena delatnost je privreda.

U užem smislu obuhvata:
proizvodnju i raspodelu proizvoda.

U širem smislu obuhvata:
sve vrste delatnosti i usluga
koje omogućavaju ispunjenje svih čovekovih potreba.

Na koje grupe delatnosti se deli privreda?

Privreda se deli na:

1. Primarne,
2. Sekundarne,
3. Tercijarne i
4. Kvartalne grupe delatnosti

Šta predstavlja društvo sa ograničenom odgovornošću?

Društvo sa ograničenom odgovornošću

predstavlja

društvo kapitala,

gde vlasnici odgovaraju samo do visine svojih uloga

(koji mogu biti u vidu novca, stvari ili prava).

Šta je akcionarsko društvo?

Akcionarsko društvo

je društvo koje ima najveći broj vlasnika,
čije je učešće često nesrazmerno,
a moć odlučivanja upravo zavisi od učešća u vlasništvu.

Kakvi mogu biti faktori koji uticu na preduzeće?

Faktori koji utiču na preduzeće mogu biti:

- Subjektivni
(organizacioni faktori)
- i
- Objektivni
(prirodni, tehnički i društveni faktori).

Koji su najznačajniji transferi za uspešnost poslovanja?

Najznačajniji transferi za uspešnost poslovanja su:

- Tehnološki transfer

jednih upotrebnih vrednosti u druge upotrebne kvalitete

i

- Komercijalni transfer

proizvedenih upotrebnih vrednosti

u zadovoljenje potreba, ne samo potrošača, već i samog preduzeća.

Koji su ulazni, a koji izlazni elementi u preduzeću?

- **Ulazni elementi su:**

radna snaga, troškovi i angažovana sredstva

- **Izlazni elementi su:**

proizvod, prihod i profit.

Kako se mogu posmatrati izrazi ulaganja u reprodukciju?

Izrazi ulaganja u reprodukciju se mogu posmatrati kao:

- Elementi ulaganja

(predmeti rada, sredstva za rad i radna snaga),

- Oblici ulaganja

(angažovanje i trošenje)

- Vidovi ulaganja

(naturalni i novčani).

Koja su dva osnovna oblika ulaganja sredstava u reprodukciju?

Dva osnovna oblika ulaganja sredstava u reprodukciju su:

Angažovanje

i

Trošenje.

Šta je cilj trošenja, a šta cilj angažovanja?

Cilj trošenja

je proizvodnja upotrebnih vrednosti

Cilj angažovanja

je omogućavanje trošenja.

Koje tri faze čine reprodukciju?

Reprodukciju čine:

- Kupovina

(sredstva prelaze iz početnog novčanog u početni robni oblik)

- Proizvodnja

(u kojoj radnik trošeci svoju bioenergiju pomoću sredstva za rad deluje na proizvod i stvara novu upotrebnu vrednost, odnosno prelazak iz početnog robnog, preko tehnoloških, u završni robni oblik)

- Prodaja i naplata gotovih proizvoda

(prelazak iz završnog robnog oblika u novčani oblik)

Kako se mogu posmatrati oblici rezultata ulaganja?

Oblici rezultata ulaganja se mogu posmatrati kao:

- Fizički

(obim proizvodnje- proizvod)

i

- Finansijski

(prihod i profit)

Šta je prihod, a šta profit?

Prihod od prodaje

predstavlja

prvi finansijski ili novčani oblik rezultata poslovanja.

Profit ili dobit

predstavlja

rezultat poslovanja koji se utvrđuje kao razlika između prihoda i troškova.

Koji je osnovni motiv i cilj
osnivanja i rada preduzeća?

Osnovni motiv i cilj
osnivanja i rada preduzeća jeste
maksimiranje profita.

Šta je neto dobitak?

Neto dobitak je
deo bruto dobitka
(umanjen za kamate i poreze)
koji ostaje preduzeću na raspolaganje.

Kako se deli neto dobitak u akcionarskim društvima?

Neto dobitak se u akcionarskim društvima deli na:

1. Dividendni dobitak,
2. Zadržani dobitak i
3. Rezerve.

Koje dve komponente čine finansijsku snagu preduzeća?

Finansijsku snagu preduzeća čine:

1. Kvantitativne komponente
i
2. Kvalitativne komponente.

Šta čini kvalitet finansijske snage preduzeća?

Kvalitet finansijske snage preduzeća čine:

1. Trajna sposobnost plaćanja obaveza u roku (solventnost);
2. Trajna sposobnost kratkoročnog finansiranja tekućeg poslovanja i dugoročnog finansiranja razvoja;
3. Trajna sposobnost ulaganja u materijalnu, finansijsku i drugu imovinu;
4. čuvanje imovine vlasnika (poslovanje bez gubitaka);
5. Povećanje imovine vlasnika ostvarenjem neto dobitka i zadržavanjem dobitka, i
6. Trajna sposobnost zadovoljenja finansijskih potreba radnika, menadžera i države (ubiranjem poreza).

Šta obuhvata upravljanje finansijskim sredstvima preduzeća?

Upravljanje finansijskim sredstvima preduzeća obuhvata:

- Finansijsku analizu i planiranje,
 - Investiranje i
 - Finansiranje.

Šta predstavljaju finansijska analiza i planiranje?

Finansijska analiza i planiranje

predstavljaju

analiziranje i planiranje

finansijskih potencijala preduzeća.

Šta obuhvataju finansijska analiza i planiranje?

Finansijska analiza i planiranje obuhvataju:

1. Analizu i ocenu rezultata poslovanja i finansijskog stanja preduzeća;
2. Pripremu planova investiranja ili planova novih kapitalnih ulaganja, i
3. Utvrđivanje potrebnih resursa za finansiranje investicija.

Šta obuhvata investiranje?

Investiranje

obuhvata

utvrđivanje potrebnog obima sredstava

i njihovo pribavljanje prema odgovarajućoj strukturi.

Šta obuhvata finansiranje?

Finansiranje

obuhvata

određivanje i korišćenje najprihvatljivijih metoda
za finansiranje planiranih investicija.

Šta su obrtna sredstva?

Obrtna sredstva

su ona sredstva preduzeća koja se u kraćim rokovima obrću i koja se često pretvaraju iz jednog oblika (novčanog ili naturalnog) u drugi.

To su ona sredstva koja se stalno troše u procesu proizvodnje ili su nabavljena radi prodaje.

Šta spada u obrtna sredstva?

U obrtna sredstva spadaju:

- Svi oblici novca,
- Kratkoročne hartije od vrednosti,
- Imovina koja se u toku godine preobrne u novac,
- Zalihe materijala, robe, rezervnih delova i sitnog inventara.

Šta spada u osnovna sredstva?

U osnovna sredstva spadaju:

- Zemljište,
- Građevinski objekti,
- Mašine i oprema,
- Kupljeni patenti,
- Dugoročna potraživanja i drugo.

Šta je cilj prilikom upravljanja obrtnim sredstvima?

Cilj prilikom upravljanja obrtnim sredstvima

je

da se sa što manjim ulaganjima u ukupna obrtna sredstva ostvari što veći obim poslovne aktivnosti.

Koja su dva osnovna kriterijuma privređivanja?

Dva osnovna kriterijuma privređivanja su:

1. Solventnost
i
2. Rentabilnost

Šta predstavlja gotovinski ciklus?

Gotovinski ciklus

predstavlja

broj dana u godini koji protekne od trenutka
izdavanja gotovine za nabavku sirovina i materijala
do momenta primanja gotovine na ime naplate prihoda od prodaje
gotovih proizvoda koji su izrađeni od tih sirovina i materijala.

Šta spada u troškove koji nastaju u vezi sa gotovinom?

U troškove koji nastaju u vezi sa gotovinom spadaju:

- Troškovi držanja gotovine,
- Troškovi nedostatka gotovine i
- Troškovi transakcija gotovinom .

Kako se može uvećavati priliv novca?

Priliv novca se može uvećavati:

- Uzimanjem kredita,
- Povećanjem kapitala i
- Umanjivanjem obrtnih sredstava.

Kako se mogu podeliti troškovi upravljanja zalihama?

Troškovi upravljanja zalihama se mogu podeliti na:

- Troškove pribavljanja zaliha,
- Troškove držanja zaliha i
- Troškove nedostatka zaliha.

Koja dva modela se smatraju neizostavnim kada je reč o analizi privredne aktivnosti?

Kada je reč o analizi privredne aktivnosti dva neizostavna modela su:

1. Model kružnog toga
i
2. Model proizvodnih mogućnosti.

Šta su proizvođači?

Proizvođači

su

oni privredni akteri koji vrše
transformaciju resursa u gotove proizvode i usluge,
za potrošače.

Šta je kapacitet?

Kapacitet

predstavlja

proizvodnu moć određenog

sredstva za rad ili čitavog preduzeća.

Kako se može iskazati kapacitet?

Kapacitet se može iskazati:

- Naturalno
- ili
- Novčano (finansijski).

Šta je potrebno da bi se privreda jedne zemlje smatrala efikasnom?

Da bi se privreda jedne zemlje smatrala efikasnom potrebni su:

- Kapacitet,
- Alokativna efikasnost i
- Tehnička ili proizvodna efikasnost.

Kako se definiše tehnička efikasnost?

Tehnička efikasnost

se definiše kao

minimiziranje troškova za dati nivo proizvodnje ili

maksimiranje obima proizvodnje

za dati nivo troškova.

Šta je ekonomija širine?

Ekonomija širine

je

zmanjenje troškova usled širenja asortimana proizvoda
i ispoljava se u nižim ukupnim troškovima proizvodnje.

Šta je ekonomija obima?

Ekonomija obima

znači da se

povećanjem obima proizvodnje smanjuju prosečni troškovi,

jer se ukupni troškovi raspoređuju

na

veći broj jedinica proizvoda.

Mikroekonomija

GLAVA 3

Tržišni mehanizam

Šta je tržište?

Tržište

predstavlja

odnos između ponude i tražnje.

Tržište je aranžman u kome prodavci i kupci u interakciji određuju cene i količine dobara i usluga.

Iz čega se sastoji tržišni mehanizam?

Tržišni mehanizam se sastoji od:

- Konkurencije,
- Ponude i
- Tražnje.

Šta je konkurencija?

Konkurencija

predstavlja

rivalitet privrednih subjekata,

koji proističe iz postojanja više učesnika na tržištu.

Može se posmatrati na strani ponude i tražnje.

U čemu je značaj postojanja konkurencije?

Značaj postojanja konkurencije

je u tome što

konkurencija doprinosi smanjenju cena

i

povećanju kvaliteta proizvoda i usluga.

Šta podrazumeva cenovna konkurencija?

Cenovna konkurencija

podrazumeva

da prodavci

smanjuju cene kako bi se izborili za svoj deo tržišta.

Šta podrazumeva necenovna konkurencija?

Necenovna konkurencija

podrazumeva

da se prodavci međusobno nadmeću
kvalitetom i modernošću proizvoda, približavanjem proizvoda kupcu,
pružanjem postprodajnih usluga, ponuda pratećih proizvoda
itd.

Šta podrazumeva konkurentska prednost?

Konkurentska prednost
(osnov ostvarivanja prihoda)
podrazumeva

da je preduzeće bolje od konkurenata
u proizvodnji određenih proizvoda i usluga.

To obično znači da
nudi ili kvalitetnije proizvode po istoj ceni ili
jednako kvalitetne proizvode po nižoj ceni
u poređenju sa konkurentima.

Šta podrazumeva kompetentnost?

Kompetentnost podrazumeva
(uslov ostvarenja konkurentske prednosti)
da preduzeće ima odgovarajuće resurse
koje kombinuje na poseban način,
koji omogućavaju da svoje određene aktivnosti obavlja najbolje.

Koje su funkcije tržišta?

Funkcije tržišta su:

- Selektivna
(selekcija učesnika)
- Alokativna
(alokacija resursa)
- Distributivna
(distribucija roba, usluga i novca)
- Informativna.

Šta predstavlja apsorpcijska moć tržišta?

Apsorpcijska moć tržišta

predstavlja

potencijalno moguću prodaju proizvoda

u određenom vremenu

i prostoru

uz određene napore.

Kojom formulom se utvrđuje tržišni potencijal ?

Tržišni potencijal možemo utvrditi sledećom formulom :

$$\mathbf{TP = P+U+I+(Zp+Zk)}$$

gde je:

TP - tržišni potencijal

P - proizvodnja

U - uvoz

I - izvoz

Zp - prenesene zalihe

Zk - zalihe na kraju razdoblja

Šta pokazuje tražnja?

Tražnja
pokazuje

koji obim proizvoda ili usluga potrošači traže.

Odnos između cene i obima tražnje poznat je kao zakon tražnje.

Šta je ponuda?

Ponuda

predstavlja

količinu proizvoda ili usluga koju su
proizvođači spremni da ponude po određenoj ceni.

Odnos između cene i obima ponude poznat je kao zakon ponude.

Šta se dešava sa cenama prema zakonu tražnje?

Prema zakonu tražnje

ponašanje potrošača zavisi od kretanja cena,

u smislu da

rast cene prouzrokuje smanjenje obima kupovine,

dok

pad cene povećava obim kupovine.

Šta je marginalna korisnost?

Marginalna korisnost

predstavlja

situaciju u kojoj nakon potrošnje određene količine nekog proizvoda,

konzumiranje dodatne jedinice proizvoda

donosi sve manje i manje zadovoljstva potrošačima.

Šta podrazumeva efekat prihoda?

Efekat prihoda

podrazumeva

da se rastom prihoda (primanja) ljudi,
(što je analogno smanjenju cene)

zahteva veća količina određenog proizvoda.

Suprotno, ako se primanja smanjuju (odnosno ako se cene povećavaju)
tada će ljudima biti na raspolaganju manje količine određenog proizvoda.

Šta podrazumeva efekat supstitucije?

Efekat supstitucije (zamene)

podrazumeva

da će sa povećanjem cene potrošači kupovati manje količine
odgovarajućeg proizvoda

ili

veće količine nekog drugog proizvoda

(čija je cena ostala nepromenjena ili se čak smanjila).

Šta pokazuje kriva tražnje?

Kriva tražnje

pokazuje

kako se promene u ceni određenog proizvoda
reflektuju na kretanje tržišne tražnje.

Ukoliko se cena smanji, dolazi do povećanja tražnje.

Ukoliko se cena poveća, dolazi do smanjenja tražnje.

Koji su necenovni faktori tražnje?

Necenovni faktori tražnje su:

- Ukusi i preferencije potrošača,
- Povećanje ili smanjenje broja potrošača,
- Prihod ili primanja potrošača,
- Cene povezanih dobara (supstituti i komplementi),
- Očekivanja potrošača koja se tiču dostupnosti ili cena određenog proizvoda u budućnosti.

Šta je tržište savršene konkurencije?

Tržište savršene konkurencije

je

tržište gde postoji veliki broj ponuđača

koji nemaju uticaja na cene

već se one formiraju putem ponude i tražnje.

Koji necenovni elementi imaju uticaj na obim ponude?

Necenovni elementi koji imaju uticaj na obim ponude su:

- Cene i dostupnost resursa,
 - Tehnologija,
 - Porezi i takse,
- Cene ostalih dobara (u ponudi proizvođača)
- Očekivanja koja se tiču visine cena u budućnosti,
 - Broj prodavaca.

Kada se javlja tržišna ravnoteža?

Tržišna ravnoteža

(ravnoteža tražnje i ponude)

javlja se u slučaju kada su

ponuda i tražnja konkretnog proizvoda jednake.

Na koja dva načina se može ispoljiti dejstvo države na tržištu?

Dejstvo države (državni intervencionizam) može se ispoljiti na dva načina:

1. Kroz izazivanje nestašica i viškova,
2. Kroz utvrđivanje, odnosno kontrolu cena.

(U oba slučaja cilj je kontrola cena na tržištu).

Kako se obezbeđuje nestašica?

Nestašica

se obezbeđuje

smanjenjem cene proizvoda u odnosu na njegovu
realnu, tržišnu, ravnotežnu cenu.

Odnosno definisanjem najviše cene proizvoda.

Kako se obezbeđuje višak proizvoda?

Višak proizvoda
se obezbeđuje
nerealnim povećanjem cene,
odnosno definisanjem minimalne cene
po kojoj se konkretni proizvod može prodavati.

Sta predstavlja elastičnost tražnje?

Elastičnost tražnje

predstavlja

meru reagovanja potrošača

usled promena cene konkretnog proizvoda na tržištu.

Na koja dva načina se može meriti elastičnost tražnje?

Elastičnost tražnje može se meriti pomoću:

- Koeficijenta elastičnosti ϵ
- Testa ukupnog prihoda.

Šta pokazuje savršeno elastična tražnja?

Savršeno elastična tražnja

pokazuje ekstremni slučaj

kada i najmanji porast cene jedne robe obustavlja prodaju,

odnosno tražnju te robe,

a najmanji pad cene dovodi do beskonačnog povećanja prodaje,

tj. tražnje date robe.

Šta pokazuje savršeno neelastična tražnja?

Savršeno neelastična tražnja

pokazuje ekstremni slučaj

kada se bez obzira na promene cene tražena količina ne menja.

Koji su faktori cenovne elastičnosti tražnje?

Faktori cenovne elastičnosti tražnje su:

- Supstitabilnost drugom vrstom proizvoda
- Stepen neophodnosti – luksuznosti proizvoda
- Učešće prihoda koji se koristi za kupovinu proizvoda u ukupnom prihodu
 - Mogućnost odlaganja kupovine

Šta podrazumeva dohodna elastičnost tražnje?

Dohodna elastičnost tražnje

podrazumeva promene u tražnji uslovljene promenom dohotka.

Šta je unakrsna elastičnost tražnje?

Unakrsna elastičnost tražnje

je

mera koja pokazuje kako se tražena količina nekog dobra menja
kada se promeni cena nekog drugog dobra.

Šta pokazuje koeficijent unakrsne elastičnosti (Eku)?

Koeficijent unakrsne elastičnosti (Eku)

pokazuje

da li su i u kojoj meri promene u tražnji za jednom vrstom proizvoda uslovljene promenama cena neke druge vrste proizvoda.

Šta prikazuje cenovna elastičnost ponude?

Cenovna elastičnost ponude

prikazuje

u kojoj meri ponuđena količina nekog dobra
reaguje na promene cene tog dobra.

Kada je ponuda elastična?

Ponuda se smatra elastičnom

kada su

promene u ponuđenim količinama

značajnije

u poređenju sa promenama u ceni.

Kada je ponuda neelastična?

Ponuda je neelastična

kada

uprkos promeni cene,

izostane promena u ponuđenoj količini

ili su promene manje u odnosu na promenu u ceni.

Koji su osnovni faktori proizvodnje?

Osnovni faktori proizvodnje su:

- Prirodni resursi (Zemlja)
 - Rad
 - Kapital

Kako se mogu posmatrati resursi?

Resursi se mogu posmatrati

- Kao stanje vrednosti i
 - Kao aktivnosti

Koja je osnovna namena resursa?

Osnovna namena resursa

je

obezbeđenje proizvoda za tržište.

Čime je određena tražnja za proizvodnim resursima?

Tražnja za proizvodnim resursima određena je:

- Produktivnošću konkretnog resursa,
 - Kvalitetom resursa i
- Tehnologijom u okviru koje se konkretni resurs koristi.

Šta utiče na cenovnu elastičnost tražnje za proizvodnim resursima?

Na cenovnu elastičnost tražnje za proizvodnim resursima utiču sledeći faktori:

- Stopa smanjenja graničnog prihoda proizvoda konkretnog proizvodnog resursa
 - Supstitabilnost resursa
- Elastičnost tražnje za proizvodom i
- Intenzivnost preduzeća resursima.

Koje se dve kategorije vezuju za upotrebu resursa?

**Za upotrebu resursa vezuju se dve veoma
značajne kategorije,**

a to su:

Troškovi

i

Prinos.

Kako se utvrđuje ekonomska renta, odnosno prinos?

Ekonomska renta

se utvrđuje se kao

razlika između prihoda i troškova,

i može se reći da predstavlja profit .

Koje su ključne karakteristike resursa u savremenim uslovima?

Ključne karakteristike resursa u savremenim uslovima su:

- Retkost ili ograničenost,
 - Mobilnost
- Imitabilnost.

Kako se označava prinos koji se ostvaruje po osnovu upotrebe zemljišta?

Prinos koji se ostvaruje po osnovu upotrebe zemljišta

označava se

kao

renta.

Šta podrazumeva zakon o opadajućim prinosima?

Zakon o opadajućim prinosima
podrazumeva

da će bez obzira na dodatne ulaganja u povećanje kvaliteta zemlje, prihodi od njenog korišćenja nakon određenog perioda biti srazmerno manji ili čak apsolutno manji.

Kako se utvrđuje iznos rente?

Iznos rente

se obično utvrđuje na bazi
vrednosti zemlje i bankarske kamatne stope.

Pri tome, koristi se ona kamatna stopa koja odgovara
periodu na koji se zemlja daje u zakup.

Koja su dva osnovna oblika rente?

Renta se javlja u dva osnovna oblika

a to su:

Apsolutna

i

Diferencijalna renta.

Šta je apsolutna renta?

Apsolutna renta

je ona

koju dobija svako ko daje zemlju u zakup,
bez obzira na njene karakteristike,
odnosno kvalitet .

Šta se smatra diferencijalnom rentom?

Diferencijalnom rentom
se smatra slučaj
kada zemljište vlasniku
obezbeđuje
veći prinos od minimalne rente.

U kojim oblicima se javlja diferencijalna renta?

Diferencijalna renta može se javiti u obliku:

- Rikardove rente,
- Monopolske rente i
- Porterove rente.

Kad se javlja Rikardova renta?

Rikardova renta

se javlja u slučaju kada

deficitarni resursi mogu donositi rentu svom vlasniku

bez obzira na rentabilnost njihove upotrebe.

Kada se javlja Monopolska renta?

Monopolska renta

se javlja u slučaju kada je zemljišna površina,
koja je predmet zakupa,
u vlasništvu samo jednog lica.

Šta je Porterova renta?

Porterova renta

je renta za zemljište

koje je superiorno

u odnosu na drugo

(a iste veličine i položaja kao drugo).

Koja je osnovna uloga kapitala?

Osnovna uloga kapitala

je da omogući privrednim subjektima da obezbede ostale, materijalne i nematerijalne resurse potrebne za obavljanje privredne aktivnosti.

Koja je specifičnost kapitala kao faktora proizvodnje?

Specifičnost kapitala kao faktora proizvodnje

je u tome što

isključivo kupac pokreće inicijativu za realizaciju transakcije,
ali uslove transakcije određuje prodavac,
vlasnik kapitala ili posrednik.

Koji su osnovni elementi procesa proizvodnje?

Osnovni elementi procesa proizvodnje su:

- Predmeti rada,
- Sredstva za rad i
- Radna snaga.

Šta su predmeti rada?

Predmeti rada

su element procesa proizvodnje
koji zaposleni pomoću sredstava za rad
obrađuju, prerađuju i doraduju
radi stvaranja nove upotrebne vrednosti (proizvoda).

Prema čemu se mogu podeliti predmeti rada?

Predmeti rada mogu se podeliti prema:

- **Nameni**

(osnovni, pomoćni, režijski, energija, tuđe usluge)

- **Kvalitetu**

(standardni, surogat, okazioni (prirodni faktori))

- **Vrednosti**

ili prema količini rada uloženog za njihovo sticanje
(predmeti u prirodi, sirovine, materijal, poluproizvod, gotov proizvod)

Šta su sredstva za rad?

Sredstva za rad

su elementi procesa proizvodnje
kojima zaposleni obrađuju, prerađuju i doraduju predmete rada
radi stvaranja nove upotrebne vrednosti (proizvoda).

Šta je kapacitet sredstva za rad?

Kapacitet sredstva za rad

predstavlja

spособnost proizvodnje određene količine proizvoda

ili

prerade količine predmeta rada u određenom vremenskom periodu.

Kakav može biti kapacitet?

Kapacitet može biti:

- Teorijski ili maksimalni
 - Raspoloživi,
 - Realni i
 - Optimalni.

Koji su osnovni oblici trošenja sredstava za rad?

Osnovni oblici trošenja sredstava za rad su:

- Fizičko trošenje (habanje)
 - Fizičko starenje
 - Lom i kvar i
- Ekonomsko zastarevanje.

Kada se javlja fizičko trošenje?

Fizičko trošenje

(habanje)

javlja se usled korišćenja sredstava,
zavisi od vremena i intenziteta korišćenja,
a za rezultat ima određeni učinak.

Kada se javlja fizičko starenje?

Fizičko starenje

javlja se nezavisno da li se sredstvo koristi ili ne,
jer zavisi od tehničkih i prirodnih faktora.

Kada se javljaju lom i kvar?

Lom i kvar

javljaju se usled nestručnog i nepažljivog rukovanja,
ali i usled
neodgovarajućeg kvaliteta materijala.

Kada se javlja ekonomsko zastarevanje?

Ekonomsko zastarevanje

javlja se nezavisno da li se sredstvo koristi ili ne,
zavisi od razvoja nauke i tehnike,
a uslovljava
da se pri obračunu amortizacije koristi
vek korišćenja, a ne vek trajanja.

Šta spada u troškove održavanja?

U troškove održavanja spadaju:

Troškovi tekućeg održavanja

i

Troškovi investicionog održavanja.

Kako se definiše cena?

Cena

se definiše kao

novčani izraz vrednosti robe

ili kao „stopa razmene jednog dobra za drugo“

(pri čemu se podrazumeva razmena jedne robe za novac).

U koje dve grupe se može klasifikovati teorija cene?

Teorija cene se može klasifikovati u dve grupe:

Analitičkoj

(istražuje cenu kao kategoriju i traga za uzrocima njenog kretanja)

i

Normativnoj

(nastoji da odgovori, kakve bi cene trebalo uspostaviti).

Koje metode formiranja cena postoje?

Postoje sledeće metode formiranja cena:

- Metode zasnovane na troškovima,
- Metode zasnovane na tražnji i konkurenciji i
 - Nove metode formiranja cena.

Na osnovu čega se određuje cena?

Cena se određuje

na osnovu opštih ciljeva preduzeća,
potencijala preduzeća i analize mnoštva faktora
vezanih za tržište.

U koje kategorije se mogu svrstati cenovne opcije?

Cenovne opcije mogu se svrstati u pet kategorija:

1. Diferencijalne (različite) cene,
2. Konkurentske cene,
3. Cene vezane za liniju proizvoda,
4. Cene zasnovane na imidžu,
5. Strategije zasnovane na distribuciji.

Koji je najprisutniji oblik
prilagođavanja cene?

Najprisutniji oblik prilagođavanja cene

je

popust.

Kakav može biti popust?

Popust može biti:

- U gotovom,
- Anticipativni (za plaćanje pre roka),
 - Trgovinski i
 - Kvantitativni.

Šta su cenovni paradoksi?

Cenovni paradoksi

predstavljaju odstupanje od pravila

po kome važi

da rast cena smanjuje potražnju za određenim proizvodom.

Koji su najčešći cenovni paradoksi?

Najčešći cenovni paradoksi su:

- Kvalitativno dejstvo.
- Špekulativno dejstvo.
- Tzv. „Veblenov paradoks ili snobovsko dejstvo“.
 - Tzv. „Gifenov paradoks“.

Šta podrazumeva paradoks kvalitativnog dejstva?

Cenovni paradoks kvalitativnog dejstva
podrazumeva

da potrošači u nedostatku drugih informacija,
formiraju svoj sud o kvalitetu određenih dobara
isključivo na osnovu visine cena,
smatrajući da visina cene govori o kvalitetu.

Kako se ispoljava paradoks špekulativnog dejstva?

Cenovni paradoks špekulativnog dejstva

se naročito ispoljava kod dobara čiji je kvalitet postojan
(proizvodi koji se mogu dugo čuvati).

Bez obzira na povećanje cene proizvoda i obrnuto tražnja se povećava i obrnuto.

Ako potrošač proceni da će cena određenih dobara imati tendenciju porasta, on će povećati kupovinu, bez obzira na okolnost da cena datih dobara raste.

Kod kojih dobara se manifestuje paradoks Veblenovog dejstva?

Veblenovo dejstvo ili tzv. „snobovsko ili demonstraciono“, manifestuje se kod dobara čije posedovanje

Simbolizuje ulogu, društveni položaj i status njihovih vlasnika.

Povećavanjem cene ovih proizvoda
ne smanjuje se njihova potražnja
(kratkoročni efekat).

Za šta je karakterističan Gifenov paradoks?

Gifenov paradoks

je karakterističan za formiranje tražnje inferiornih dobara.

Povećavanjem cene inferiornih dobara (npr. hleb)

smanjuje se ukupna potrošnja,

ali se povećava kupovina inferiornih dobara

jer potrošači ograničeni budžetom manje kupuju skuplje proizvode

(meso, mlečni proizvodi).

Mikroekonomija

GLAVA 4

Ponašanje potrošača i proizvodne mogućnosti

GLAVA 5

Troškovi proizvodnje

Koja su tri nivoa na kojima se odvija potrošnja?

Potrošnja se odvija na tri nivoa i tu razlikujemo:

- **Opštu potrošnju**
na nivou države, odnosno za potrebe državnih organa i institucija,
- **Reprodukcionu potrošnju**
potrošnja resursa (na nivou preduzeća) radi ostvarivanja procesa reprodukcije i
- **Ličnu potrošnju**
korišćenje proizvoda i usluga od strane pojedinaca (fizičkih lica) radi obezbeđenja opstanka i njihovog fizičkog i društvenog razvoja.

Šta predstavlja potrošačka korpa?

Potrošačka korpa

predstavlja

izbor potrošača,

odnosno skup svih proizvoda koje potrošač (domaćinstvo)

kupuje da bi zadovoljio svoje lične potrebe.

Kako se definiše korist potrošača?

Korist potrošača

se definiše kao obezbeđenje zadovoljstva na osnovu upotrebe proizvoda i usluga lične potrošnje.

Kako se može iskazati ukupna korisnost potrošačke korpe?

Ukupna korisnost potrošačke korpe
se može iskazati kao
novčani iznos koga se potrošač odrekao radi njenog obezbeđenja.

Šta predstavlja ukupna korisnost?

Ukupna korisnost

predstavlja

celokupno zadovoljstvo koje potrošač ostvari
konzumiranjem određene količine nekog proizvoda ili usluge.

Šta je granična ili marginalna korisnost?

Granična ili marginalna korisnost

je promena ukupne korisnosti
koja nastaje zbog konzumiranja dodatne
jedinice nekog proizvoda ili usluge.

Kako glasi zakon opadajuće granične korisnosti?

Zakon opadajuće granične korisnosti glasi:

Nakon određene tačke,
granična korisnost svake dodatne jedinice proizvoda
se smanjuje sa povećanjem potrošnje tog proizvoda.

Čime je uslovljena potrošnja pojedinaca?

Potrošnja pojedinaca uslovljena je:

- Potrebama potrošača,
- Raspoloživim dohodkom potrošača,
- Cenama proizvoda i usluga na tržištu i
- Raspoloživosti proizvoda i usluga lične potrošnje.

Kakve mogu biti potrebe potrošača?

Potrebe potrošača mogu biti:

- **Efektivne** (one kojih je potrošač svestan i koje namerava da zadovolji kupovinom u kratkom roku)
- **Potencijalne** (izražene ili poznate, ali se u datom periodu ne zadovoljavaju jer postoje izvesne prepreke)
- **Latentne** (one kojih ni sami potrošači nisu svesni. Zato se mogu nazvati i skrivene potrebe potrošača).

Šta je raspoloživi dohodak potrošača?

Raspoloživi dohodak potrošača

je novčani iznos

koji se može koristiti za obezbeđenje proizvoda i usluga

radi zadovoljenja potreba potrošača,

odnosno

radi obezbeđenja proizvoda lične potrošnje.

Šta je efekat supstitucije?

Efekat supstitucije
je situacija u kojoj
potrošači menjaju proizvode koje su koristili
za zadovoljenje potreba lične potrošnje
za slične proizvode.
(najčešće ukoliko dođe do promene u njihovoj ceni,
odnosno ukoliko se cena poveća)

Šta predstavlja raspoloživost proizvoda i usluga?

Raspoloživost proizvoda i usluga predstavlja

gornju granicu lične potrošnje i određuje vrstu i količinu proizvoda dostupnih potrošačima za zadovoljenje potreba.

Šta je osnov za obezbeđenje proizvoda i usluga lične potrošnje?

Osnov za obezbeđenje proizvoda i usluga lične potrošnje je:

- Ponuda (na tržištu)

i

- Imovina potrošača, odnosno domaćinstva (raspoloživi dohodak).

Šta predstavlja budžet potrošača?

Budžet potrošača

predstavlja

ograničenje

njegove mogućnosti da kupuje proizvode.

Šta predstavlja kriva indiferencije?

Kriva indiferencije

predstavlja

mapiranje ili prikazivanje koristi za potrošače,

koja proističe iz potrošnje dva proizvoda.

U kojim vidovima se javljaju proizvodi lične potrošnje?

Proizvodi lične potrošnje se mogu javiti kao:

- Formalni (osnovni),
 - Suštinski
- Produženi.

Kakvi mogu biti proizvodi sa aspekta međusobnog odnosa?

Proizvodi sa aspekta njihovog međusobnog odnosa mogu biti:

- Supstitutarni proizvodi (supstituti)
- Komplementarni proizvodi (komplementi).

U zavisnosti da li je reč o postojećem ili novom proizvodu razlikuju se?

- Potpuno novi proizvod
- Supstitut – drugi proizvod iste namene
- Usavršeni proizvod.

Kakvi mogu biti proizvodi prema kvalitetu?

(sa aspekta onog ko ga proizvodi)

Proizvodi prema kvalitetu mogu biti:

- Standardni proizvodi
- i
- Proizvodi sa manama.

Kako se mogu podeliti proizvodi sa aspekta proizvodnje?

Proizvodi se sa aspekta proizvodnje mogu podeliti na:

- Željene proizvode

(koji se proizvode sa namerom da se ponude tržištu)

- Neželjene proizvode

(kada se kao rezultat proizvodnje javlja više proizvoda, odnosno osim željenog javlja se još jedan proizvod ili više proizvoda koji se smatraju neželjenim).

Šta predstavlja proizvodna funkcija?

Proizvodna funkcija

predstavlja

odnos između količine upotrebljenih faktora proizvodnje

i

količine proizvedenih proizvoda.

Čime je uslovljena proizvodna funkcija?

Proizvodna funkcija uslovljena je:

Količinom rada (L), kapitala (K),
Efikasnošću njihovog kombinovanja, tj.
preduzetničkom funkcijom (y),
ali i zakonom o prinosu na obim (v):

$$Q = f(L, K, y, v)$$

Šta predstavlja prinos na obim?

Prinos na obim

predstavlja

intenzitet kojim se menja

obim proizvodnje zbog promene količine inputa.

Kakav može biti prinos na obim?

Prinos na obim može biti:

1. Rastući,
2. Opadajući
3. Konstantni.

Šta predstavlja ukupan proizvod?

Ukupan proizvod

predstavlja

ukupan broj jedinica

proizvodnje dobijen upotrebom resursa.

Šta predstavlja marginalni proizvod?

Marginalni proizvod

predstavlja

promenu u ukupnom proizvodu

povezanu sa promenom jedinice resursa varijabilnog karaktera.

Šta je prosečni proizvod?

Prosečni proizvod

je količnik

ukupnog proizvoda

i

broja jedinica resursa varijabilnog karaktera.

Šta je granična stopa tehničke supstitucije?

Granična stopa tehničke supstitucije

je iznos u kome

jedan input može biti zamenjen za drugi,

a da se to ne odrazi na količinu outputa.

Šta je trošenje?

Trošenje

je proces prenošenja vrednosti na novi upotrebnii kvalitet, dodavanja nove vrednosti i stvaranja upotrebne vrednosti, pa je shodno tome i uslov funkcionisanja preduzeća.

Šta su troškovi?

Troškovi

predstavljaju

novčani izraz utrošaka elemenata ulaganja u reprodukciju:

sredstava za proizvodnju

(sredstva za rad i predmeta rada)

i

radne snage.

Kroz koja tri vremenska perioda je moguće posmatrati troškove?

Troškove je moguće posmatrati u:

- Tržišnom periodu,
- Kratkoročnom periodu i
- Dugoročnom periodu.

Koje je podela troškova u kratkom roku ?

U kratkom roku troškovi mogu biti:

Fiksni troškovi

(Ostaju isti, bez obzira da li preduzeće proizvodi ili ne,
i bez obzira na to koliko je obim proizvodnje)

Varijabilni troškovi

(Menjaju se ukoliko se menja obim proizvodnje. Ukoliko se ništa ne proizvodi, varijabilni troškovi jednaki su nuli, a svako povećanje obima proizvodnje znači i povećanje varijabilnih troškova).

Koje su ostale značajne podele troškova ?

1. Tekuće, buduće i administrativne
2. Relevantne i irelevantne
3. Sa aspekta njihovog izazivača
4. Kontrolabilne i nekontrolabilne
5. Primarne troškove i troškove konverzije
6. Očigledne i skrivene
7. Eksplicitne i implicitne troškove.

Šta su relevantni, a šta irelevantni troškovi?

Relevantni troškovi

su oni troškovi koji se mogu eliminisati, odnosno izbeći izborom jedne alternative, umesto druge prilikom donošenja odluka.

Irelevantni troškovi

predstavljaju neizbežne troškove, odnosno troškove koji će svakako nastati i koji se neće promeniti.

Kakvi mogu biti troškovi sa aspekta njihovog izazivača?

Sa aspekta njihovog izazivača, troškovi mogu biti:

- Troškovi resursa,
- Troškovi aktivnosti,
- Faktorski troškovi,
- Mešoviti troškovi.

Šta su kontrolabilni, a šta nekontrolabilni troškovi?

Kontrolabilni troškovi

su oni troškovi koje je moguće kontrolisati.

Nekontrolabilni troškovi

su oni troškovi koji se ne mogu kontrolisati.

Šta su eksplicitni troškovi?

Eksplicitni troškovi

predstavljaju novčano izražene utroške inputa,

odnosno sredstva za rad, predmeta rada i radne snage.

To su oni čije je nastajanje vezano za proces proizvodnje.

Za njihov obračun i evidentiranje odgovorno je računovodstvo.

Šta su implicitni (oportunitetni) troškovi?

Implicitni troškovi

predstavljaju deo oportunitetnih troškova,
odnosno prihod koji bi se ostvario alternativnim korišćenjem određenih inputa.

Odnosno
predstavljaju prinos vlasnika resursa,
koji oni ostvaruju ili mogu ostvariti u slučaju da
alternativno koriste resurse kojima raspolažu.

Šta su ciljni troškovi?

Ciljni troškovi

predstavljaju

kategoriju predviđenih troškova.

Kako se dolazi do visine ciljnih troškova?

Do visine ciljnih troškova dolazi se:
oduzimanjem željene kontribucione marže
od moguće prodajne cene
koju su potrošači spremni da plate.

Šta se podrazumeva pod troškovima kvaliteta?

Pod troškovima kvaliteta

podrazumevaju se

troškovi neophodni za obezbeđenje zadovoljavajućeg nivoa kvaliteta

za potrošače,

a javljaju se u različitim fazama kreiranja i isporuke

koristi (u vidu proizvoda i usluga) potrošačima.

Šta obuhvataju troškovi kvaliteta?

Troškovi kvaliteta obuhvataju:

- Troškove prevencije,
- Troškove detekcije,
- Troškove interno uočenih nedostataka i
- Troškove eksterno uočenih nedostataka .

Značaj troškova može se posmatrati sa aspekta:

- Efikasnosti poslovanja preduzeća,
 - Formiranja cene koštanja,
- Alternativnog poslovnog odlučivanja.

Koji ekonomski principi su značajni za poslovanje preduzeća?

Ekonomski principi značajni za poslovanje preduzeća su:

- Produktivnost
- Ekonomičnost
- Rentabilnost

Koji su faktori politike cena ?

Kao faktori politike cena javljaju se:

- Tražnja,
- Konkurencija na strani ponude,
- Mere ekonomske i drugih politika države.

Fiksni i varijabilni troškovi su osnova za utvrđivanje kojih troškova?

**Fiksni i varijabilni troškovi
osnova su za utvrđivanje:**

- Ukupnih troškova,
- Prosečnih troškova,
- Marginalnih (granični) troškova.

Šta predstavlja marginalni ili granični trošak (MC)?

Marginalni ili granični trošak

predstavlja promenu
ukupnih troškova (ΔTC)
svedenu na promenu u obimu proizvodnje (ΔQ).

Šta predstavlja prosečni trošak (ATC)?

Prosečni trošak

predstavlja odnos između
ukupnih troškova,
odnosno zbira fiksnih i varijabilnih troškova
i
obima proizvodne.

'Prag rentabilnosti' je pokazatelj ?

'Prag rentabilnosti' je pokazatelj

na kom obimu proizvodnje

je

finansijski rezultat

jednak nuli.

Šta predstavlja grafikon rentabilnosti?

Grafikon rentabilnosti

predstavlja analitički instrument

koji menadžerima može pomoći pri donošenju odluke

da li proizvoditi određene proizvode ili ne i

koji je granični obim proizvodnje ispod koga

proizvodnja nije isplativa.

Kako glasi formula za računanje tačke rentabilnosti?

Formila za računanje tačke rentabilnosti glasi:

$$A = FC / (p - v),$$

pri čemu su:

- FC - ukupni fiksni troškovi,
- p - prodajna cena proizvoda,
- v - prosečni varijabilni troškovi.

Mikroekonomija

GLAVA 6

Tržišne strukture

Čime je određen uticaj preduzeća na tržištu?

Uticaj preduzeća na tržištu određen je:

➤ Tržišnom strukturom

i

➤ Tipologijom koja determiniše kontekst poslovanja.

Osim broja učesnika, šta je značajno za određivanje tržišne strukture ?

Osim broja učesnika, za određivanje tržišne strukture od velikog značaja je:

- Step en kontrole cena,
- Step en diferencijacije proizvoda,
 - Elastičnost tražnje,
- Prisutnost u granama.

Koje su osnovne tržišne strukture?

Osnovne tržišne strukture su:

- Potpuna konkurencije,
- Monopolistička konkurencija ,
 - Oligopol
 - Monopol.

Po osnovu broja učesnika na tržištu tržišne strukture mogu biti?

	T R A Ž N J A			
	Broj učesnika	Mnogo	Malo	Jedan
P O N U D A	Mnogo	Potpuna konkurencija	Oligopson	Monopson
	Malo	Oligopol	Bilateralni oligopol	Kvazimonopson
	Jedan	Monopol	Kvazimonopol	Bilateralni monopol

Prema čemu se vrši klasifikacija tržišta?

Klasifikacija tržišta se vrši:

- Prema prostornom aspektu,
 - Prema robnom aspektu,
 - Sa aspekta veza i odnosa
- Sa aspekta tržišne tehnike i institucija.

Šta obuhvata klasifikacija tržišta prema prostornom aspektu?

Klasifikacija tržišta prema prostornom aspektu obuhvata:

- Intralokalno tržište,
 - Lokalno tržište,
 - Regionalno tržište,
 - Zonalno tržište,
 - Nacionalno tržište,
- Tržište ekonomskih grupacija i asocijacija,
 - Međunarodno i svetsko tržište.

Šta obuhvata klasifikacija tržišta prema robnom aspektu?

Klasifikacija tržišta prema robnom aspektu obuhvata:

- Tržište proizvoda,
 - Tržište usluga,
 - Tržište kapitala,
 - Tržište rada,
- Tržište informacija.

Šta obuhvata klasifikacija tržišta sa aspekta veza i odnosa?

Klasifikacija tržišta sa aspekta veza i odnosa obuhvata:

- Tržište kupaca

(kada je ponuda veća od potražnje)

- Tržište prodavaca

(Kada je ponuda manja od potražnje)

- Tržište posrednika

(U situaciji velikog broja kupaca i prodavaca,
ali srazmerno malog broja posrednika).

Šta sadrži klasifikacija tržišta sa aspekta tržišne tehnike i institucija?

Klasifikacija tržišta sa aspekta tržišne tehnike i institucije

u sebi sadrži

klasifikovanje tržišta prema
mogućim načinima prodaje

i

fizičke distribucije proizvoda.

Šta podrazumeva socijalni optimum?

Socijalni optimum

podrazumeva obim proizvodnje i cene
koje bi bile postignute u slučaju potpune konkurencije.

Šta je monopol?

Monopol

predstavlja tržišnu strukturu sa jednim ponuđačem, učesnikom na strani ponude i velikim brojem kupaca, učesnika na strani tražnje.

Kakvi mogu biti uzroci nastanka monopola?

Uzroci nastanka monopola mogu biti:

1. Prirodni,
2. Zakonski,
3. Ekonomski
4. Oktopodski.

Šta je oligopol?

Oligopol

je tržišna struktura

gde na strani ponude postoje dva ili mali broj preduzeća,
dok na strani tražnje imamo veliki broj učesnika.

Oligopolska preduzeća nisu u mogućnosti da sama definišu cene,
i često izbegavaju da međusobno konkurišu cenama
već nastoje da postignu dogovor oko cene.

Koji je najjednostavniji oblik oligopola i šta on podrazumeva?

Najjednostavniji oblik oligopola

je

duopol,

koji podrazumeva da se na strani ponude nalaze samo dva ponuđača – dva prodavca.

Pri tome, duopolisti mogu biti u ulozi dominantnog ponuđača ili satelita.

Koja su tri modela oligopola – duopola?

Modeli oligopola su:

- Model satelita,
- Model dominantnog preduzeća, i
- Model maksimiranja prodaje.

Kada se javlja model satelita?

Model satelita

se javlja kada se duopolisti ponašaju na isti način,
i to u smislu da ni jedan ni drugi ne ispoljavaju želju za dominacijom.

To znači da su oba učesnika na strani ponude u ulozi satelita.

Sta podrazumeva model dominantnog preduzeća?

Model dominantnog preduzeća

podrazumeva da je

jedno od dva preduzeća dominantno, a drugo satelit.

Šta podrazumeva model maksimiranja prodaje?

Model maksimiranja prodaje

podrazumeva da su oba preduzeća na tržištu duopola dominantna,
odnosno da teže da ostvare lidersku poziciju.

Šta je Kartel?

Kartel

je

tržišna struktura,

gde udruživanjem preduzeća

oligopol kao tržišna struktura prerasta u monopol.

Šta predstavlja monopolistička konkurencija?

Monopolistička konkurencija

predstavlja tržišnu strukturu koja se po broju učesnika na strani ponude nalazi između savršene konkurencije i monopola ili oligopola, dok na strani tražnje postoji veliki broj učesnika.

(Obično je reč o manjem broju učesnika na strani ponude između kojih postoji cenovna i/ili necenovna konkurencija).

Od čega zavise karakteristike monopolističke konkurencije?

Karakteristike monopolističke konkurencije zavise od:

- Broja učesnika na strani ponude,
- Stepenu diferenciranosti proizvoda,
- Slobode ulaska i izlaska iz grane,

Šta predstavlja granični proizvod rada?

Granični proizvod rada

predstavlja doprinos zaposlenog rezultatu preduzeća.

Pokazuje koliko zaposleno lice doprinosi ostvarenju prihoda preduzeća.

Šta je monopson?

Monopson

predstavlja

tržišnu strukturu

sa mnogo ponuđača i jednim kupcem.

Šta je cilj uvođenja minimalnih zarada?

Uvođenje minimalnih zarada ima za cilj

kontrolu i sprečavanje neravnopravnog preliivanja sredstava iz ruku zaposlenih u ruke poslodavaca (vlasnika preduzeća), odnosno sprečavanje nepravednog bogaćenja poslodavaca na račun zaposlenih.

Kako se deli unija sindikata na tržištu monopsona?

Unija sindikata na tržištu monopsona deli se na:

Craft uniju

(organizuje zaposlene sa istovrsnim znanjem i veštinama)

Industrijsku uniju

(organizuje zaposlene u okviru jednog preduzeća, bez obzira na to koja znanja i veštine poseduju).