Mikro ekonomia

# CENA POPYT PODAŻ

## **CENA** - wyraz dogadania się między sprzedającym i kupującym

Rodzaje cen:

* **Producenta** - to cena, po której można nabyć towar bezpośrednio od wytwórcy,
* **Hurtowa** - czyli cena pośrednia (bez marży),
* **Detaliczna** - obejmuje wszystkie koszty produkcji, marketingu i dystrybucji (cena hurtowa + marża detaliczna),
* **Urzędowe** - inaczej regulowane, ustalane przez organy państwa,
* **Maksymalne** - pozbawiają strony możliwości umownego ustalenia ceny ponad określoną wartość,
* **Minimalne** - pozbawiają strony możliwości umownego ustalenia ceny poniżej określonej wartości,
* **Wynikowe** - stosowane są wówczas, gdy uprawniony organ wiążąco ustalił, w jaki sposób sprzedawca ma ustalić cenę, przy odpowiednim stosowaniu przepisów o cenie sztywnej lub maksymalnej,
* **Sztywne** - ceny sztywne sprawiają, że produkt sprzedawany jest po takiej samej cenie wszystkim nabywcą kupującym go na takich samych warunkach i w takich samych ilościach,
* **Wolnorynkowe** - kształtują się swobodnie w oparciu o prawo popytu i podaży,
* **Równowagi** - cena, przy której popyt na dane dobro jest równy jego podaży.

## **POPYT** - ilość dobra na którego zapotrzebowanie zgłaszają kupujący (przy danej cenie i ilości) (efektywny - mam pieniądze i kupuje) (potencjalny - chce ale nie zawsze mogę)

Rodzaje popytu:

* Funkcjonalny - nabywam, bo jest dla mnie użyteczny, ma wartość użytkową
* Niefunkcjonalny - nie wynika z cech jakościowych, ale na bazie efektów zewnętrznych np. innych konsumentów (efekt owczego pędu, mimetyzmu, naśladownictwa, snobizmu)
* Spekulacyjny - oczekiwania, co do kreowania się ceny danego produktu w przyszłości

**wzrost ceny - spadek popytu spadek ceny - wzrost popytu**



**CENA↑ POPYT↓ CENA↓ POPYT↑**



Jeżeli na popyt wpływają czynniki nie cenowe krzywa popytu przemieszcza się:

* w **prawo** - gdy popyt **rośnie**
* w **lewo** - kiedy popyt **maleje**

Nietypowe zachowanie się popytu- nietypowe krzywe popytu:



* **nieelastyczny** (popyt sztywny) - linia pionowa równoległa do osi ceny



* + Podstawowe dobra bez substytutu np. sól, leki



* **doskonale elastyczny** - linia pozioma równoległa do osi popytu
  + Sytuacja konkurencji doskonałej



* **Paradoksy** - cena i popyt rosną jednocześnie (jednokierunkowe???)
  + Rośnie cena i popyt na produkty podstawowe



Determinanty popytu:

1. dochód nabywcy
2. ceny dóbr substytucyjnych (masło i margaryna)
3. ceny dóbr komplementarnych (wódka i ogórki kiszone)
4. gusty i preferencje nabywców
5. liczbę ludności i jej strukturę według płci i wieku
6. sytuację gospodarczą i polityczną kraju
7. oczekiwania co do zmiany ceny i dochodów w przyszłości.

## **PODAŻ** - Ilość dobra zaoferowana przez producentów w danym czasie po danej cenie

Czynnik główny - czynnik cenowy, wprost proporcjonalnie do ceny (cena(podaż)), ma zwrot dodatni



Rodzaje podaży

* indywidualna - dotyczy indywidualnego producenta,
* rynkowa - odnosi się do wszystkich producentów danego dobra,
* globalna - podaż wszystkich dóbr ze strony wszystkich producentów.

Wpływ ceny na podaż:

**wzrost ceny – wzrost podaży spadek ceny – spadek podaży**

**CENA↑ PODAŻ↑ CENA↓ PODAŻ↓**

**!!! Podaż wpływa na cenę- odwrotnie proporcjonalnie !!!**

Gdy jeden z czynników produkcji drożeje, cena rośnie i wielkość sprzedaży spada, krzywa podaży przesuwa się w lewo od układu współrzędnych. Jeden z czynników produkcji "potaniał", spadek ceny danego dobra i zwiększenie produkcji, przesunięcie krzywej podaży w prawo.

**WIELKOŚĆ SPRZEDAŻY↓ PODAŻ ß WIELKOŚĆ PRODUKCJI↑ PODAŻ à**

Determinanty podaży:

1. **koszty produkcji** - przy ustalonej cenie danego produktu na rynku, niższe koszty produkcji równają się z większymi zyskami dla producentów, z kolei wysokie koszty produkcji wiążą się z małą opłacalnością,
2. **ceny czynników wytwórczych (surowce, energia, paliwa)** - spadek tych cen powoduje obniżenie kosztów produkcji, a to zachęca producentów do powiększania podaży,
3. **oczekiwania producentów** - ich oczekiwania dotyczące kształtowania się cen w przyszłości, mogą mieć duży wpływ na decyzje producentów odnośnie ilości oferowanych przez nich produktów,
4. **polityka interwencyjna** **rządu** - wpływa na kształtowanie się podaży przez określanie administracyjnych cen, subsydiów, podatków i ceł,
5. **warunki naturalne, sezonowość** - odnosi się głównie do rolnictwa, budownictwa, górnictwa czy leśnictwa,
6. **czynniki losowe** - powódź, pożar, susza - mają duży wpływ na zmniejszenie podaży,
7. **realizowane inwestycje (czas)** - w długim czasie podaż może wzrosnąć poprzez nowe inwestycje czy zmiany w technologii produkcji, z kolei w krótkim okresie podaż można zwiększyć np. poprzez uruchomienie nowej zmiany.

# struktur rynku: Monopol, oligopol, konkurencja

## Monopol – jeden producent decyduje o wszystkim

Monopol to struktura rynkowa polegająca na tym, że jedna firma dostarcza całą produkcję dóbr i usług w naszym kraju lub na danym obszarze (poczta, gazociągi miejskie). Może przybierać formę związków producentów (kartel, trust, koncern). Związki te dają przewagę ekonomiczną nad konkurentami, poprzez osiąganie wyższych zysków, dzięki korzystnemu kształtowaniu cen sprzedaży. Przesłanką istnienia monopolu może być posiadanie patentu, praw autorskich lub prawo wyłączności na sprzedaż danego produktu na danym rynku.

Produkt monopolu jest unikatowy, czyli nie posiada bliskiego substytutu. Jednocześnie, kupujący nie mają aż takiego wpływu na podaż by kształtować ceny. Monopolista zatem kontroluje cenę i ustala ją według własnego uznania.

## Oligopol – Grupa producentów

Oligopol jest to struktura rynku, skupiająca od dwóch do kilkunastu przedsiębiorców lub usługodawców dostarczając zdecydowaną większość produktów pokrywające zapotrzebowanie popytu. Członkowie oligopolu sami decydują o wielkości podaży na rynek oraz ustalają ceny produktów i usług.

Oligopol możemy podzielić na:

**Czysty** - charakteryzuje się małą ilością członków, maksymalnie kilkunastu, którzy mają całkowity wpływ na produkcję określonego dobra lub usługi. Ten typ produkuje głównie jeden rodzaj wyrobów np. stal. Cena wyrobu jednak nie może być wyższa od ceny rynkowej. Może jedynie to zrobić gdy ma możliwość zróżnicować jakość swoich usług. Jeśli jednak nie może tego dokonać, jedynym wyjściem jest obniżenie ceny kosztów produkcji, obniżając tym samym cenę ostateczną by stać się bardziej konkurencyjny na rynku.

**Zróżnicowany** - posiada kilkunastu członków w swoim składzie, lecz produkty/ usługi przez nich są zróżnicowane między sobą np. samochody. Towar może być zróżnicowany pod względem poziomu jakości, stylu, cech szczególnych. Firma planując bycie liderem przedstawionych powyżej elementów zachęcają klientów dużym wyborem jednego produktu, którego wartość jest odpowiednio wysoka, przez to producent osiąga określone zyski.

## Konkurencja – proces rynkowy (Totalny kox)

Konkurencja to proces, w którym uczestnicy rynku konkurują ze sobą w podejmowaniu transakcji rynkowych, tworząc korzystniejsze od innych oferty dla podmiotów w celu zrealizowania swoich interesów.

Konkurowanie zazwyczaj opiera się na ustaleniu korzystniejszej oferty na cenę, jakość, formę płatności i wiele innych. W zależności od struktury rynku, na którym zachodzi proces konkurencji, występują różne modele konkurencji.

## Porównanie Monopolu, oligopolu i wolnej konkurencji

Obraz zawierający tekst

Opis wygenerowany automatycznie

# KOnsumet VS producent

## Konsument

**„Celem konsumenta jest zaspokajanie potrzeb.”**

**Konsument** - użytkownik dóbr, nabywca czegoś na własny użytek, inaczej klient. Konsument jest końcowym ogniwem procesu ekonomicznego, który przebiega od wyprodukowania towaru przez producenta (profesjonalistę, przedsiębiorcę). Konsumentem jest również podmiot gospodarczy zgłaszający popyt na dobra zaspokajające jego potrzeby. Konsument działa w ramach szczególnej jednostki organizacyjnej, jaką jest gospodarstwo domowe. Tam dokonują się różnorodne procesy gospodarcze.

**Użyteczność (satysfakcja, zadowolenie)** - subiektywna przyjemność, satysfakcja czy zadowolenie wynikające z konsumowania dóbr

Użyteczność dzielimy na:

* **Użyteczność całkowita** - suma satysfakcji osiągniętej dzięki zakupowi n jednostek dobra yi. Kupując pierwszą jednostkę dobra (lub usługi) yi otrzymujemy określoną ilość użyteczności, podobnie jak przy zakupie drugiej trzeciej czy n-tej jednostki dobra yi. Sumując ilości użyteczności otrzymanych przy zakupie n jednostek dobra yi, otrzymamy użyteczność całkowitą, wynikającą z zakupu dobra yi.
* **Użyteczność krańcowa** - Użyteczność krańcowa dobra jest to przyrost całkowitej użyteczności uzyskiwany dzięki zwiększeniu konsumpcji tego dobra o jednostkę, przy danym poziomie konsumpcji pozostałych dóbr, czyli inaczej - wzrost satysfakcji konsumenta wynikający ze zwiększenia konsumpcji danego dobra o kolejną, dodatkową jednostkę.

Użyteczność całkowita zwiększa się wraz ze wzrostem ilości konsumowanego dobra, ale rośnie ona w tempie malejącym. Wynika to z faktu, że użyteczność krańcowa, jako efekt konsumpcji dodatkowej jednostki tego samego dobra, maleje.

**I Prawo Gossena (malejącej użyteczności krańcowej)** - wraz ze wzrostem konsumowanej ilości dobra jego krańcowa użyteczność ma tendencję do zmniejszania się. Z reguły konsumpcja pierwszej jednostki danego dobra dostarcza największej satysfakcji. Użyteczność określonego dobra dla danego konsumenta będzie zależała od stanu zaspokojenia jego potrzeb i od stopnia rzadkości danego dobra. Im większy jest zapas danego dobra, tym mniejsza jest jego użyteczność krańcowa. Można nawet przyjąć, że po przekroczeniu pewnej wielkości konsumpcji dalsze zwiększanie konsumowania danego dobra zacznie przynosić konsumentowi zadowolenie negatywne.

**Popyt konsumpcyjny** - Popyt konsumpcyjny jest relacją między ceną dobra a jego ilością, którą konsumenci są skłonni i są w stanie nabyć w danym czasie przy założeniu, że inne czynniki wpływające na popyt pozostają bez zmian (ceteris paribus). Dotyczy dóbr ostatecznych (dobra nabyte przez ostatecznego użytkownika). Popyt konsumpcyjny oznacza przede wszystkim zapotrzebowanie ludności na usługi oraz towary, które znajdują pokrycie w posiadanych przez ludzi zasobach pieniężnych.

**Efekt Rygla (zapadki)** - zjawisko ekonomiczne polegające na tym, że pomimo spadku poziomu dochodu gospodarstwa domowego nie zmniejsza się wielkość jego konsumpcji. Następuje zablokowanie konsumpcji na niezmienionym poziomie. Odbywa się to kosztem zmniejszania oszczędności, zaciągania kredytów lub pożyczek.

**Efekt substytucyjny** - spowodowany jest zmianą ceny jednego z dóbr należących do koszyka dóbr konsumenta i polega na dostosowaniu popytu do tej zmiany: konsumenci odchodzą od dobra X, którego względna cena wzrosła, zastępując je innymi dobrami, których cena w porównaniu do ceny dobra X pozostała stała lub spadła. Jest to tzw. zastępowanie jednego dobra drugim.

**Efekt dochodowy** - związany jest ze wzrostem lub spadkiem dochodu. Wzrost/spadek ten może się wiązać zarówno ze zwykłym zmniejszeniem/zwiększeniem dochodu do dyspozycji, jak i ze wzrostem/spadkiem cen (y). Gdy rozważamy dobra zwykłe (normalne), każdy spadek dochodu spowoduje spadek popytu na oba dobra. W przypadku dóbr niższego rzędu, efekt dochodowy działa w odwrotnym kierunku. Generalnie wzrost dochodu spowoduje wzrost ogólnego popytu zgłaszanego przez konsumenta, a spadek dochodu - spadek popytu.

**koszyk dóbr i usług** - dobra i usługi kupowane przez konsumentów w danym czasie, niezbędne do zaspokojenia ich potrzeb związanych z: dostatecznym pod względem wartości odżywczych wyżywieniem; wykonywaniem pracy zawodowej; uczestnictwem w życiu społecznym w zakresie zwyczajowym dla danego kraju (minimum socjalne);

## **Konsumpcja** - proces zaspokajania ludzkich potrzeb poprzez użytkowanie posiadanych dóbr.

Konsumpcja dzieli się ze względu na:

* Główny z nich, dotyczący przedmiotu konsumpcji, dzieli ją na konsumpcję:
  + dóbr materialnych – w której skład wchodzi konsumpcja żywności oraz artykułów przemysłowych
  + usług – zawierająca konsumpcję usług materialnych i niematerialnych.
* Biorąc pod uwagę źródło pochodzenia dóbr konsumpcyjnych, wyróżnia się konsumpcję:
  + rynkową (towarową) – występującą w przypadku gdy spożywane dobra pochodzą z rynku, czyli zostały zakupione przez konsumenta
  + naturalną – oznaczającą konsumpcję artykułów, które zostały wytworzone przez konsumenta w jego gospodarstwie domowym
  + społeczną – rozumianą jako konsumpcja dóbr finansowanych ze środków publicznych
* Ze względu na źródło finansowania konsumpcję dzieli się na:
  + prywatną – rozumianą jako konsumowanie dóbr i usług opłaconych lub wytworzonych przez daną jednostkę (np. zakup książki)
  + publiczną – uznawaną jako konsumowanie dóbr i usług finansowanych ze środków publicznych (np. korzystanie ze zbiorów biblioteki publicznej)
* Inny istotny podział klasyfikuje konsumpcję na:
  + bezpośrednią – uznawaną jako analiza struktury rozkładów spożycia dóbr materialnych i usług (kryterium przedmiotowe).
  + pośrednią – traktowaną jako wskaźnik zmian społecznych (np. poziomu i jakości życia)
* Warty odnotowania jest także terminologiczny podział na konsumpcję:
  + bieżącą – rozumianą jako przeznaczenie środków przez jednostkę na zakup określonego dobra lub usługi w danym momencie
  + przyszłą – uznawaną jako powiększenie oszczędności i skonsumowanie ich dopiero po upływie pewnego czasu

## Producent

**„Celem funkcjonowania przedsiębiorstw jest osiągnięcie korzyści z działalności, a miarą jest zysk.”**

**Producent** - osoba fizyczna lub prawna, która produkuje towar lub świadczy usługi mając na celu zwiększenie zysku, ponosząc koszty związane z wytworzeniem i realizacją towarów lub usług.

**Przedsiębiorstwo** - wyodrębniony podmiot pod względem ekonomicznym, który prowadzi działalność produkcyjna, usługową bądź handlową

**Zakład** - wyodrębniona jednostka pod względem technicznym organizacyjnym i terytorialnym

**Kartel** - zmowa (umowa) państw lub przedsiębiorstw posiadających decydujący wpływ w tej samej lub podobnej gałęzi gospodarki, której celem jest całkowita kontrola nad rynkiem oraz jego regulacja cen, podaży i popytu. Tworzenie karteli pomiędzy przedsiębiorcami jest nielegalne w wielu państwach.

**„Odrębność ekonomiczna** przedsiębiorstwa polega na dysponowaniu przez nie posiadanymi zasobami na własne ryzyko oraz na pokrywaniu swoich wydatków z własnych przychodów uzyskiwanych ze sprzedaży wytwarzanych produktów lub usług.” – cytat z książki (did not bother to read the title)

**Wielkość produkcji** - Całkowita ilość wyprodukowanych (lub zaplanowanych do wyprodukowania) wyrobów i/lub świadczonych usług w danym okresie, wyrażana w miarach ilościowych lub wartościowych.

### ZYSK

**Zysk** - dodatni wynik finansowy przedsiębiorstwa, oznacza, że ma ono wyższe przychody niż koszty ich uzyskania. Inaczej, zysk jest to "nadwyżka wartości sprzedaży nad ogólnymi wydatkami; wynagrodzenie dla firm za angażowanie jej zasobów w warunkach ryzyka w celu zaspokojenia potrzeb odbiorców. Zysk jest podstawą do inwestowania i rozwoju firmy." W potocznym rozumieniu zysk jest nadwyżką przychodów ze sprzedaży nad kosztami jakie zostały poniesione przy danej transakcji.

**Zysk całkowity** - szeroka definicja zysku, obejmująca zyski nie tylko z transakcji operacyjnych, lecz także niezliczone ilości innych zmian w wysokości kapitału własnego (wyjąwszy jednak transakcje czysto kapitałowe, jak wkłady wnoszone przez właścicieli na poczet kapitału, czy wypłaty dywidend).

**Zysk normalny (zerowy)** - występuje gdy zysk ekonomiczny wynosi 0. Oznacza to, że firma nie tworzy rzeczywistej wartości dodanej,

**Zysk nadzwyczajny** - powstaje w wyniku zdarzeń trudnych do przewidzenia, poza działalnością operacyjną przedsiębiorstwa i nie związane z ogólnym ryzykiem jej prowadzenia np. skutki zdarzeń losowych (odszkodowania uzyskane od ubezpieczycieli z tytułu szkód losowych),

### utarg

**Utarg** - suma przychodów przedsiębiorstwa uzyskana w pewnym czasie ze sprzedaży określonej ilości produktów (Q) po określonej cenie (P).

**Utarg całkowity** - jest to iloczyn ilości sprzedanych produktów (Q) i ich ceny (c). Na wysokość utargu całkowitego osiąganego przez przedsiębiorstwo może mieć wpływ popyt na produkty, które wytwarza to przedsiębiorstwo oraz jego pozycja na rynku (udział firmy w rynku). Zatem zależność między rozmiarami produkcji, utargami a ceną należy rozpatrywać biorąc głównie pod uwagę to w jakim stopniu przedsiębiorstwo może wpływać na cenę.

**Utarg przeciętny** - obliczymy poprzez podzielenie utargu całkowitego przez ilość sprzedanych produktów, inaczej określając utarg przeciętny jest to cena za jaką zostały sprzedane dane produkty.

**Utarg krańcowy** - dodatkowy utarg osiągany przez przedsiębiorstwo poprzez sprzedaż dodatkowej jednostki dobra. Utarg krańcowy możemy zapisać następującym wzorem

### koszty

**Koszty** - celowe i uzasadnione zużycie czynników produkcji takich jak zasoby, materiały, maszyny oraz wartość pracy ludzkiej wyrażone w mierniku pieniężnym. Zużycie może być uznane za koszt jeżeli dotyczy określonego przedziału czasowego.

**Koszty bezpośrednie** - te koszty, które można bezpośrednio przypisać do jednostki produktu posługując się dokumentami księgowymi. Do tej grupy kosztów należą między innymi robocizna bezpośrednia oraz materiały bezpośrednie.

**Koszty pośrednie** - koszty, których nie można rozliczyć między jednostki produktu przy użyciu dokumentów księgowych. Przykłady kosztów pośrednich: amortyzacja

**Koszt całkowity** - wartość czynników produkcji zużytych w danym okresie do wytworzenia pewnej ilości dobra. W ujęciu mikroekonomicznym jest to suma wynagrodzeń wszystkich czynników wytwórczych. To także suma całkowitych kosztów stałych (eng.: total fixed cost TFC) i całkowitych kosztów zmiennych (eng.: total variable cost TVC).

**Przeciętny koszt całkowity (jednostkowy)** - jest to koszt wytworzenia jednej sztuki towaru

**Koszt krańcowy (marginalny)** - wzrost kosztów całkowitych wywołany wzrostem produkcji o jednostkę.

**Koszty niejawne** - obok kosztów jawnych jest częścią składową kosztów całkowitych i ma miejsce wówczas, gdy jednostka dokonuje wyboru bez dokonywania płatności. Przykładowo, firma może uruchomić zakład produkcyjny na swojej nieruchomości, zamiast oddać ją w wynajem. W takim przypadku "utracony" czynsz oraz ewentualny spadek wartości nieruchomości jest kosztem ukrytym firmy. Także właściciel tej firmy, który ma możliwość zarobku w innej firmie, ma do czynienia z kosztem ukrytym.

**Koszty jawne** - w przeciwieństwie do kosztu ukrytego, jest ponoszony bezpośrednio przez jednostkę. Przykładem takiej formy kosztu jest np. płaca, materiały. Koszt jawny jest kosztem alternatywnym firmy, ponieważ pieniądze przeznaczone na płace czy materiały mogą sfinansować inny cel.

**Koszt alternatywny** - (inaczej: koszt utraconych możliwości, koszt utraconych korzyści) podjętej decyzji (rozwiązania) to potencjalne możliwości utracone wskutek podjęcia tej decyzji (rozwiązania). Przekładając tę ogólną zasadę na rynek dóbr i usług, powiemy że koszt alternatywny danego dobra to ilość innego dobra, z której trzeba zrezygnować, aby możliwe było wyprodukowanie (skonsumowanie) kolejnej jednostki tego pierwszego dobra.

**„Przedsiębiorstwo powinno zwiększać produkcję tak długo, jak długo przychody krańcowe będą większe od kosztów krańcowych. Gdy natomiast koszty krańcowe są większe od utargów krańcowych, nie należy już zwiększać produkcji.”**

### Warunki

**Warunek krańcowy(wyjściowy?)** - zrównanie kosztu krańcowego z utargiem krańcowym

jeżeli występują zyski to utrzymać tę wielkość produkcji; jeżeli są straty: czasowe zaniechanie produkcji w krótkim czasie lub likwidację przedsiębiorstwa

**Jeżeli UK>KK –> zwiększyć produkcję; KK>UK –> zmniejszać produkcję**

**warunek progowy -** produkcyjność danego czynnika wytwórczego = jego cena

jeżeli ten koszt będzie większy od produkcyjności, nie ma sensu zatrudniać nowej jednostki

**Warunek przeciętny -** dla tych rozmiarów produkcji, dla których spełniony jest warunek krańcowy :

1. znaleźć na krzywej krótkookresowego kosztu przeciętnego wielkość jednostkowego kosztu i przyrównać z ceną kształtującą się na rynku (aka. Sprawdzić jak ma się cena jednostki produktu do kosztu wytworzenia go )
2. jeżeli **cena daje pokrycie przeciętnego kosztu krótkookresowego**, to przedsiębiorstwo ma zwrot wszystkich kosztów: zmiennych i stałych i osiąga zysk zerowy (normalny)--> zostaje na rynku i produkuje
3. jeżeli **cena rynkowa > przeciętnego kosztu wytworzenia** (JKW) to przedsiębiorstwo osiąga zysk nadzwyczajny: ma zwrot wszystkich poniesionych kosztów i osiąga zysk ekonomiczny, który jest nadwyżką ponad zysk normalny/zerowy
4. jeżeli **cena pomiędzy przeciętnym kosztem wytworzenia a powyżej przeciętnego kosztu zmiennego** to przedsiębiorstwo ponosi stratę, ponieważ nie ma pokrytych wszystkich kosztów (np. koszty stałe) → pozostaje na rynku bo ma pokryte koszty zmienne
5. jeżeli **cena jest poniżej przeciętnego kosztu zmiennego** , to oznacza, że nie tylko nie ma pokrytych kosztów stałych, ale nie ma też pokrytych kosztów zmiennych → ponosi tutaj stratę i podejmuje decyzję o czasowym zawieszeniu lub wyjściu z tynku

# Efekty rynkowe Czy coś takiego

## Optima

**Optimum ekonomiczne** - wielkość produkcji, która maksymalizuje zysk ekonomiczny przedsiębiorstwa lub minimalizuje jego stratę. Wyznacza się ją rozwiązując równanie MC = MR (MC – koszt krańcowy, MR – utarg krańcowy). Zysk jest osiągany w sytuacji gdy ATC (przeciętny całkowity koszt produkcji) dla danej wielkości produkcji musi być mniejsze od ceny (ATC < CENA). Analogicznie: jest to punkt przecięcia krzywych MC(Q) i MR(Q) na wykresie zależności MC i MR od Q (wielkości produkcji).

**Optimum techniczne** - Najniższy koszt jednostkowy = koszt krańcowy. Oznacza taką wielkość produkcji danego przedsiębiorstwa, przy której przeciętny koszt całkowity wyprodukowania jednostki danego dobra jest najmniejszy. Jest wyznaczane w punkcie przecięcia się krzywej kosztów krańcowych z minimum krzywej przeciętnych kosztów całkowitych.

**Optimum ekonomicznej użyteczności(równowaga?)** - osiągniecie największej możliwej satysfakcji

**Optimum/równowaga konsumenta** - gdy stosunek użyteczności krańcowych dóbr zrówna się ze stosunkiem ceny tych dóbr- to jest wtedy równowaga inaczej optimum

## Ceny

**Cena minimalna** - cena urzędowa, poniżej której zgodnie z prawem nie wolno sprzedawać danego towaru. Ustalenie ceny minimalnej następuje na wniosek producentów; jest ona wyższa od ceny równowagi.

**Cena Maksymalna** - cena urzędowa, powyżej której nie mogą być zawierane transakcje na dane dobro. Skutkiem wprowadzenia ceny maksymalnej może być niedobór rynkowy. Cena maksymalna jest na ogół niższa od ceny równowagi rynkowej.

## Dochody

**Dochód nominalny** - dochód osiągany przez daną osobę lub gospodarstwo domowe.

**Dochód realny** - Jest to dochód nominalny skorygowany o poziom inflacji, w ten sposób, że od jego wysokości zależy wolumen (ilość dóbr i usług, które można nabyć). Dochód realny określa, jaka ilość towarów może zostać zakupiona za dany dochód wyrażony w jednostkach pieniężnych. Dochód ten jest uzależniony od:

* dochodów nominalnych, czyli dochodów osiąganych przez daną osobę lub gospodarstwo domowe,
* aktualnego poziomu cen,
* Inflacji.

Albo:

Dochód realny zwiększa się, gdy następuje obniżka cen nabywanych towarów, czyli poziom płac rośnie szybciej niż ceny. Natomiast dochód realny ulega zmniejszeniu, gdy ceny, które należy zapłacić za towary rosną szybciej niż wynagrodzenia w danym okresie.

## Inne

**Rachunek ekonomiczny** - Podstawowe narzędzie służące dokonywaniu wyborów ekonomicznych przy uwzględnieniu ograniczonych zasobów (pracy, kapitału, ziemi) i możliwych alternatyw ich zastosowania. Wykorzystuje różne warianty obliczeniowe i analityczne, na podstawie których można określić celowość przeprowadzenia zamierzonego projektu gospodarczego oraz opłacalność przedsięwzięcia. Stanowi porównanie uzyskiwanych efektów i możliwość wyboru optymalnej opcji, czyli najbardziej efektywnej ekonomicznie.

**Wąskie gardło, wąski przekrój (ang. Bottleneck)** – element zasobów lub urządzenie o najniższej sprawności, ogranicza i wyznacza potencjał dla całego systemu. Według ekonomii wąski przekrój to niedostateczna podaż danego czynnika produkcji w porównaniu z podażą innych zasobów.

Makro ekonomia

**Analiza makroekonomiczna** - jak nasze indywidualne zachowania i decyzje wpływają na funkcjonowanie gospodarki jako całości

# wskaźniki Makro ekonomiczne

* **PKB** – Produkt Krajowy Brutto
* **PNB** – Produkt Narodowy Brutto
* **PNN** – Produkt Narodowy Netto (Dochód Narodowy)
* **Stopa inflacji** - procentowa zmiana ogólnego poziomu cen w kolejnych okresach, najczęściej liczona rok do roku. Poziom cen wyznaczany jest przez średnią ważoną cen towarów i usług w gospodarce. Uśrednienie jest uproszczeniem rzeczywistości, ponieważ ceny nie wszystkich dóbr czy usług rosną (maleją) w tym samym stopniu.
* **Stopa bezrobocia -** Miarą bezrobocia jest stopa bezrobocia, którą obliczamy jako procent udziału bezrobotnych w ilości ludności czynnej zawodowo. W stan osób aktywnych zawodowo wliczamy osoby pracujące oraz bezrobotne. Wzrost wskaźnika bezrobocia następuje zwykle podczas sezonowych zwolnień w kraju.
* **Deficyt budżetowy (np. w stosunku do PKB)** - definiuje się jako nadwyżkę wydatków nad dochodami danego budżetu albo jako tę część budżetu, która nie znajduje pokrycia w dochodach. Deficyt budżetowy dotyczy jednego roku fiskalnego (najczęściej roku kalendarzowego) na koniec, którego powiększa on dług publiczny.
* **Dług publiczny** - całkowite zadłużenie państwa. Całość zobowiązań rządu w formie obligacji oraz pożyczek zaciąganych na krótsze terminy. Dług publiczny nie obejmuje obligacji znajdujących się w rękach agencji quasi-rządowych, takich jak bank centralny.

## Produkt krajowy brutto

**Produkt Krajowy Brutto (PKB)** - jest to łączna wyrażona w pieniądzu wartość wszystkich dóbr i usług wytworzonych w danym kraju zazwyczaj w ciągu roku lub kwartału. W związku z tym, można powiedzieć, iż jest to suma wartości dodanej wytworzonej przez wszystkie podmioty gospodarcze danego kraju, niezależnie kto jest ich właścicielem.

PKB jest najczęściej analizowanym wskaźnikiem makroekonomicznym, ze względu na fakt, iż uchodzi za najlepszy (choć nie doskonały) miernik dobrobytu. Regularność obliczania PKB oraz fakt, iż jego wartość podaje się w USD, umożliwia porównanie wartości tego wskaźnika pomiędzy różnymi krajami. Dlatego też wykorzystuje się go jako miarę wielkości gospodarek, która umożliwia porównywanie gospodarki w różnych okresach bądź też efektywność ekonomiczną różnych gospodarek. (P. Krugman, R. Wells 2012, s. 52)

PKB = konsumpcja (C) + inwestycje (I) + wydatki rządowe (G) + eksport netto (X) - import (Z)

## Produkt narodowy Brutto

**Produkt Narodowy Brutto (PNB)** jest jednym z najważniejszych wskaźników gospodarczych o charakterze makroekonomicznym, wchodzącym w skład rachunków narodowych. Stanowi on skwantyfikowany opis i obiektywną ocenę kondycji i zachowań gospodarki narodowej, dokonaną w oparciu o dane statystyczne. Wartością informacyjną, jaką wyraża wskaźnik PNB jest łączny dochód uzyskany przez rezydentów danego kraju, bez rozróżnienia miejsca powstania dochodu, a w oparciu o własność czynników produkcji(N.Gregory Mankiw, M. P. Taylor 2016, s. 24, 37). Oznacza to, iż wskaźnik ten kumuluje produkcję, której czynniki produkcyjne są własnością gospodarki kraju, pomimo iż zlokalizowane są poza jego granicami, jednocześnie eliminując czynniki obce, a znajdujące się na terytorium.

PNB = PKB + dochody z zagranicy

## produkt narodowy netto / Dochód narodowy

**Dochód narodowy lub też Produkt Narodowy Netto (PNN)** w cenach czynników wytwórczych, to miara produkcji wytworzonej w danym czasie za pomocą czynników produkcji należących do obywateli danego kraju (niezależnie od miejsca ich użycia), wyrażona w cenach tych czynników, uwzględniająca inwestycje netto. Dochód narodowy liczony jest jako różnica Produktu Narodowego Brutto i amortyzacji.

PNN lepiej niż PNB odzwierciedla dochód, który powstaje w gospodarce, ale z powodu trudności z dokładnym oszacowaniem amortyzacji w skali makroekonomicznej jest rzadziej stosowany niż PNB.

Kategoria dochodu narodowego odnosi się do całej gospodarki; wskazuje na wielkość produkcji wytworzonej w gospodarce. "Dochód narodowy określa ilość środków, jakie gospodarka może przeznaczyć na wydatki i inwestycje po odłożeniu odpowiedniej ilości środków na sfinansowanie amortyzacji i utrzymanie istniejącego zasobu kapitału na dotychczasowym poziomie." (D. Begg 2007, s. 40)

Wskaźnikiem, który jest pomocny przy porównywaniu poziomu rozwoju i przeciętnego standardu życia jest, tzw. dochód narodowy per capita, czyli iloraz dochodu narodowego i liczby ludności. Trzeba jednak zauważyć, że wskaźnik ten nie jest idealny, ze względu na istnienie w gospodarce szarej strefy czy produkcji nielegalnej. (R. Milewski 2003, s. 346)

DN = PNB – Amortyzacja

**Amortyzacja** - w prawie bilansowym i podatkowym oznacza koszt związany ze stopniowym zużywaniem się środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych.

## Przykładowe zadanie obliczenowe

Mając poniższe dane:

- Wydatki konsumpcyjne 800

- Inwestycje 400

- Wydatki budżetowe 250

- Eksport netto 80

- Podatki pośrednie 150

- Dochody netto z tytułu za granicą 200

- Amortyzacja 100

Oblicz PKB w cenach rynkowych, PNB w cenach rynkowych, dochód narodowy.

PKB = C + I + G + X – Z

C - konsumpcja, I - inwestycje, G - wydatki rządowe, X - eksport netto, Z-import

PNB = PKB + dochody z zagranicy

DN = PNB - Amortyzacja

PKB = 800 + 400 + 250 + 80 + 150 = 1 680

PNB = 1 680 + 200 = 1880

DN = 1880 – 100 = 1780

# polityka ekonomiczna

**Ujęcie budżetowe** - jest rodzajem polityki gospodarczej, na którą składają się wydatki rządowe, podatki i transfery oddziałujące na poziom zagregowanego popytu w gospodarce. Politykę tą sprawuje rząd.

**Ujęcie fiskalne** - ogół czynności związanych z gromadzeniem i wydatkowaniem środków publicznych niezbędnych do realizacji funkcji państwa. Polityka fiskalna zajmuje się zatem kształtowaniem dochodów i wydatków państwa oraz wszelkimi posunięciami rządu w sferze zarządzania środkami publicznymi w celu uzyskania kontroli i wywarcia wpływu na podział dochodów oraz na ogólny poziom aktywności gospodarczej kraju. Zakres działań w jej obszarze jest różny, co w poszczególnych krajach zależy między innymi od historycznie kształtujących się rozwiązań instytucjonalnych. Najważniejszymi celami, a za razem funkcjami polityki fiskalnej są:

* gospodarowanie dobrami publicznymi – funkcja alokacyjna
* wyrównywanie różnic dochodowych i majątkowych między obywatelami – funkcja redystrybucyjna
* stabilizowanie gospodarki oraz pobudzanie aktywności gospodarczej – funkcja stabilizacyjna

Politykę tą sprawuje Narodowy Bank Polski.