

5

---

**FIRMA  
A SPOTŘEBITEL**



# Firmy

---

- **Zákon nabídky:**

Firmy jsou ochotny vyrábět a prodávat větší množství, když je cena jejich produkce vysoká

= rostoucí křivka S

# Cíl firem

- **Ekonomický cíl:** maximalizace zisku  
+ růst podílu na trhu  
Jiné?





# Celkový příjem, celkové náklady

---

- **Celkové příjmy** = suma toho, co firma dostane za prodej své produkce
- **Celkové náklady** = suma toho, co firma musí dát za vstupy potřebné pro vlastní výrobu

**Zisk = celkové příjmy – celkové náklady**



# Náklady

---

- Náklady firmy zahrnují všechny náklady obětované příležitosti související se zaměřením na určitou produkci
  - a) **Explicitní** – přímý peněžní výdaj
  - b) **Implicitní**
  
- **Utopené náklady** = jsou nesený bez ohledu na zvolenou možnost
- **Náklady obětované příležitosti**



# Příklad

---

- Nakoupím zralé ananasy za 40 Kč/ks
- Dlouho nevydrží
- **Mám je prodat za 15 Kč/ks - „pod náklady“?**
  
- ANO! 40 Kč = utopené náklady
  - Rozhodují se 0 vs. 15 Kč



???



- Proč výrobce raději zničí zboží, které se neprodalo, než aby je prodal za nižší cenu?

→ NERACIONÁLNÍ (viz příklad)



# Ekonomický zisk X účetní zisk

---

- **Ekonomický zisk** = celkové příjmy – celkové náklady (explicitní i implicitní)
- **Účetní zisk** = celkové příjmy – explicitní náklady

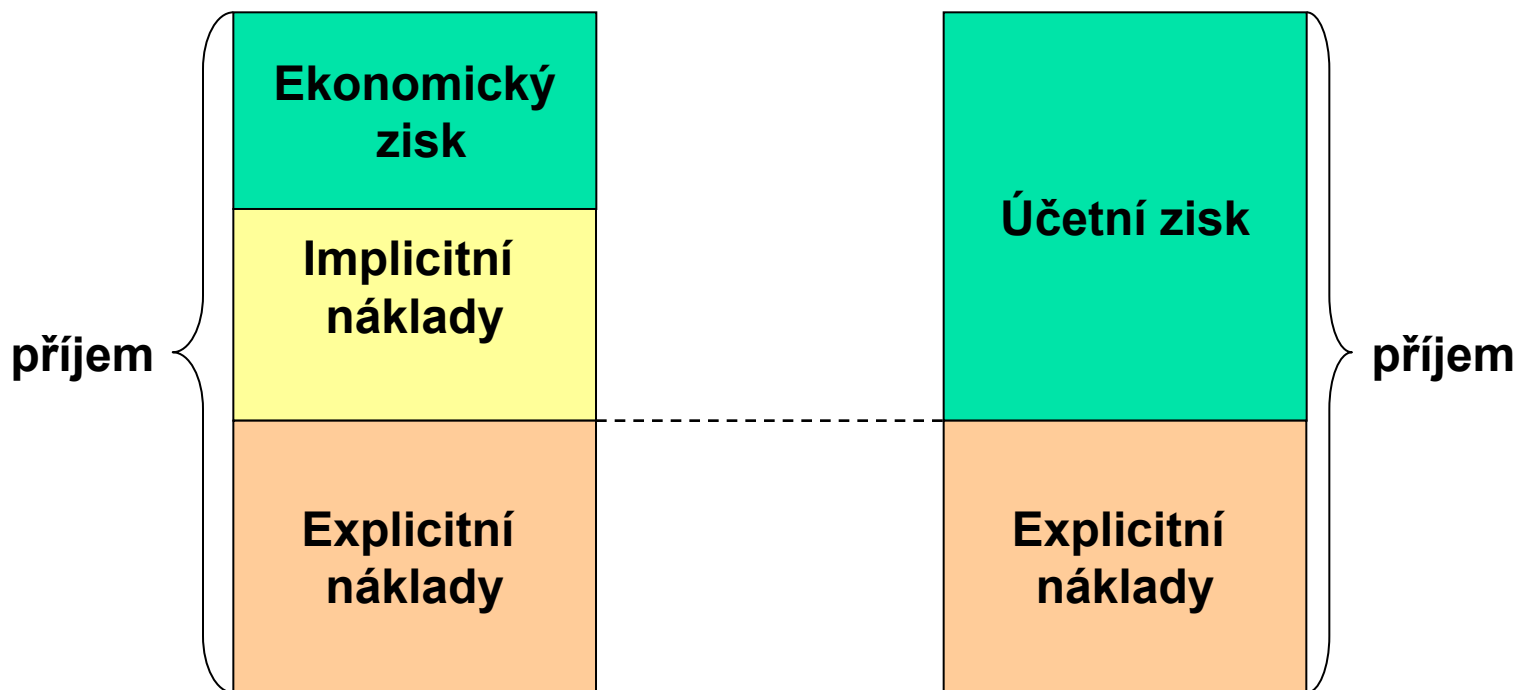
Celkové příjmy > explicitní + implicitní náklady = **ekonomický zisk**  
(je menší než účetní zisk)



# Ekonomický zisk X účetní zisk

Pohled ekonoma:

účetního:





# Náklady

---

- **Fixní** = náklady, které se s rozsahem vyprodukované produkce **nemění**
- **Variabilní** = náklady, které se s rozsahem vyprodukované produkce **mění**

**Celkové náklady = celkové fixní + celkové variabilní náklady**



# Průměrné a mezní náklady

---

- **Průměrné náklady** = celkové náklady / množství vyprodukované produkce
- **Mezní náklady** = měří přírůstek celkových nákladů vzniklý vyprodukováním dodatečného 1 kusu produkce
  - = kolik nás stojí vyprodukovat další jednotku výrobku?
- Mezní náklady rostou, protože se projevuje zákon klesajícího mezního produktu

# Náklady



Počet upečených rohlíků	Fixní náklady	Variabilní náklady	Celkové náklady	Mezní náklady	Průměrné náklady
0	1000		1000	100	
1	1000	100	1100	20	1100
2	1000	120	1120	20	560
3	1000	140	1140		380

# Zákon klesajícího mezního produktu



---

- Přírůstek produktu klesá s tím, jak roste množství zapojeného výrobního faktoru
- Příklad: jak firma najímá stále více nových dělníků, každý z nich vyprodukuje čím dál méně, protože firma má omezené výrobní zařízení

# Zákon klesajícího mezního produktu

	<b>Celkový produkt</b>	<b>Mezní produkt</b>
■ Počet pekařů	■ Počet upečených rohlíků	■ Přírůstek počtu upečených rohlíků
0	0	
1	100	100
2	160	60
3	180	20





# Spotřebitel

---

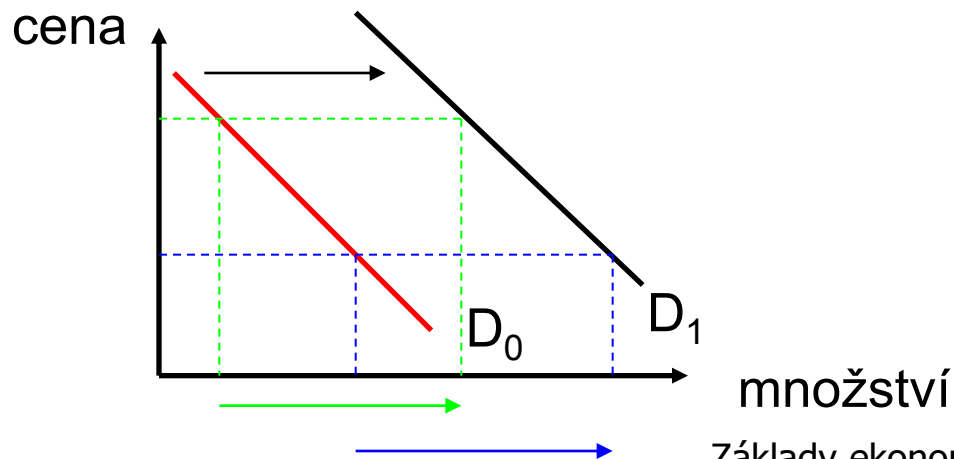
- Zákon poptávky

**? Cena benzínu začne růst – lidé začnou nakupovat víc, když budou očekávat další růst ceny – je to proti zákonu poptávky?**

= lidé nakupují víc kvůli tomu, že se změnilo očekávání, ne ceny!

# Poptávka X poptávané množství

- Zvýšení poptávky:
    - Faktory vedoucí k tomu, že lidé kupují více při **KAŽDÉ** jednotlivé ceně
- = posun křivky doprava nahoru







# Zákon klesající poptávky

---

- **Důchodový efekt**

= při vyšší ceně kupuji méně, protože mi původní důchod nestačí na nákup stejného množství

- **Substituční efekt**

= při zvýšení ceny nakupuji méně určitého statku, protože jej nahrazuji (substituuji) jiným



# Spotřebitelská volba

---

- Většina statků není zdarma a může být získána pouze tak, že se člověk vzdá něčeho jiného (jiného statku)
- Ke všemu lze najít substitut (náhradu)
- Rozumný výběr mezi substituty spočívá v porovnání dodatečných nákladů a dodatečného přínosu
- ? kolik určitého produkt koupit a jak rozdělit svůj důchod mezi různé statky



# Spotřebitelská volba

---

- **Rozpočtové omezení** – co si spotřebitel může dovolit?
- Lidí spotřebovávají méně, než by chtěli, protože jsou omezeni výší svého příjmu
- **Přínos** – míra uspokojení = užitek

= lidé se snaží maximalizovat své uspokojení v rámci svého příjmu



# Celkový a mezní užitek

---

- Celkový užitek = uspokojení z celkového množství statků
- Mezní užitek = přírůstek uspokojení z další jednotky statku
  - Klesá s rostoucí spotřebou

# Zákon klesajícího mezního užitku



- Počet piv





# Kolik statku koupit?

---

- Záleží na ceně
- Racionální spotřebitel není ochoten platit vyšší cenu než jaká odpovídá jeho meznímu užitku
  - tj. nakupuje, dokud  $MU \geq P$

# Kolik koupit?



- Počet piv
- Mezní užitek
- Cena piva = 6

0

1

10

$MU > P$

2

6

$MU = P$

3

2

$MU < P$



# Příklad spotřebitelské volby

---

- Koupě minerálky: PET (10 Kč) X sklo (8 Kč + 3 Kč záloha)
- **Co si vybrat? Co je levnější?**
- Záleží na nákladech: náklad = cena + „náklady“ na skladování a vrácení
- Co ekologické cítění? = změna nákladů („náklady“ špatného svědomí)





# Elasticita (citlivost) poptávky

---

- Cenová = změna  $Q$ /změna  $P$ 
  - Nepružná (nezbytné) X pružná (luxusní)
  - Determinanty: nezbytnost, dostupnost substitutů, časové období ...
- Důchodová = změna  $Q$ /změna důchodu
  - Nepružná X pružná
- Důležitá pro firmy a jejich cenovou politiku!!
- „lidé nebudou kupovat víc, i když dojde ke snížení ceny“ – pak nemá smysl cenu snižovat

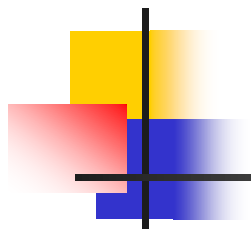


# Příklad ze života

---

## CENA VSTUPNÉHO DO MUZEA

Jste ředitelem uměleckého muzea. Váš finanční poradce Vám oznámí, že muzeum má málo peněz a měl byste zvážit cenu vstupného, abyste zvýšil celkový příjem. Co uděláte? Zvýšíte cenu vstupenek nebo naopak snížíte?



■ Konec 😊