

5

Henry Ford

**FIRMA
A SPOTŘEBITEL**

5.1 FIRMA

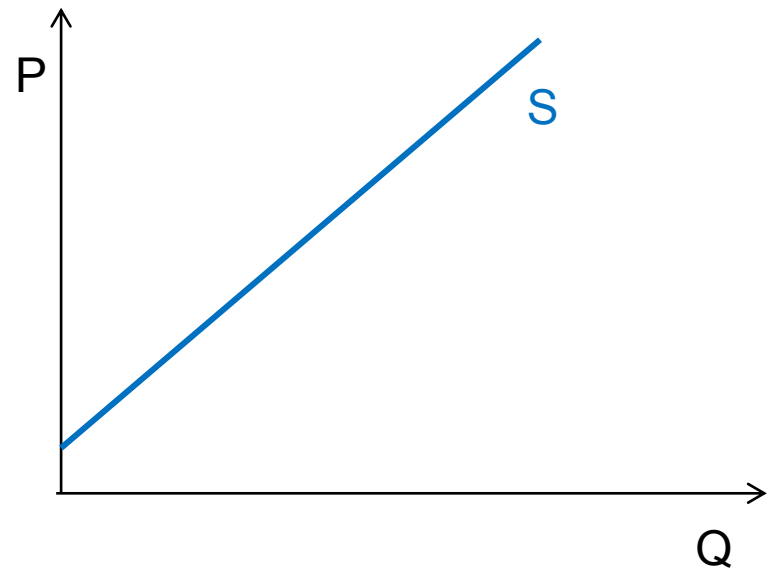


FIRMY

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

Alternativní cíle

- dlouhodobé přežití
- růst a expanze firmy
- zaměstnanost



CELKOVÝ PŘÍJEM

suma toho, co firma dostane za prodej své produkce

Typ letu	Cena letu	Počet letů
Velký balón	3 190 Kč	8
Malý balón	3 990 Kč	15
Privátní let	14 000 Kč	7
Privátní let 2 hodiny	19 900 Kč	5
		282 870 Kč



CELKOVÉ NÁKLADY

Suma toho, co firma musí dát za vstupy potřebné pro vlastní výrobu

Typ letu	Cena letu	Počet letů
Velký balón	2 000 Kč	8
Malý balón	3 000 Kč	15
Privátní let	9 000 Kč	7
Privátní let 2 hodiny	14 000 Kč	5
		194 000 Kč



ZISK

Zisk = celkové příjmy – celkové náklady

Celkové příjmy = 282 870 Kč

Celkové náklady = 194 000 Kč

Zisk = 88 870 Kč



NÁKLADY

Náklady firmy zahrnují všechny náklady obětované příležitosti související se zaměřením na určitou produkci

Explicitní – přímý peněžní výdaj

Implicitní


Utopené náklady = neseme je bez ohledu na zvolenou možnost, nemáme je brát v úvahu! ×

Náklady obětované příležitosti = náklady druhé nejlepší příležitosti, nesmíme na ně zapomínat!

Vysokoškoláci přijdou během studií o milión, dohánějí to jedenáct let

Vysokoškoláci přicházejí na trh práce až po pěti letech studia. Za tu dobu si středoškoláci, kteří nastoupili do zaměstnání hned po maturitě, vydělají něco přes milión korun.



 [Zvětšit obrázek](#)

ZNIČIT NEBO ZLEVNIT?



**Nakoupím zralé ananasy za 40 Kč/ks
dlouho nevydrží**

Mám je prodat za 15 Kč/ks - „pod náklady“ - nebo je vyhodit?

Prodat: 40 Kč = utopené náklady

- Rozhodují se 0 vs. 15 Kč

EKONOMICKÝ NEBO ÚČETNÍ ZISK?

celkové příjmy

– explicitní náklady

= účetní zisk

Účetní zisk společnosti provozující balo

= 88 870 Kč



EKONOMICKÝ NEBO ÚČETNÍ ZISK

celkové příjmy

– explicitní náklady

– implicitní náklady

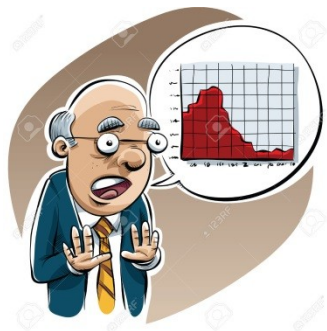
= ekonomický zisk

Implicitní náklady = plat provozovatele, který by získal jako pilot u letecké společnosti + renta z pronájmu hangárů a plochy = 88 870 Kč.

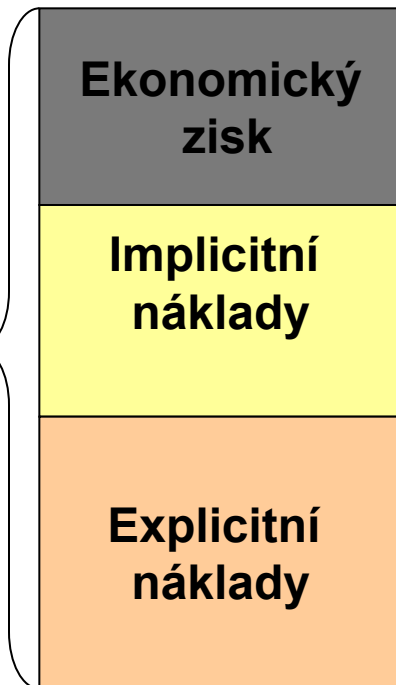
EKONOMICKÝ ZISK X ÚČETNÍ ZISK

Pohled ekonoma

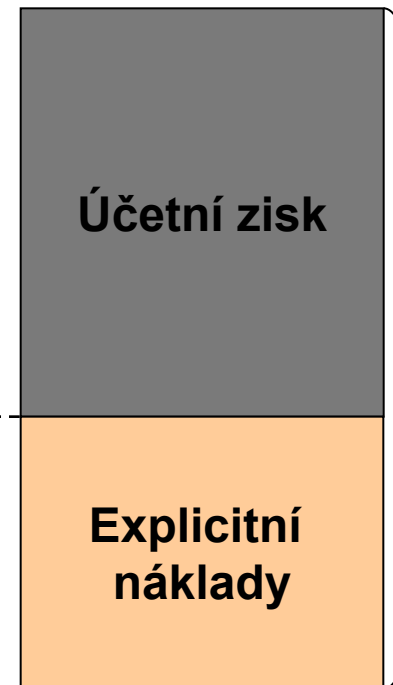
Pohled účetního

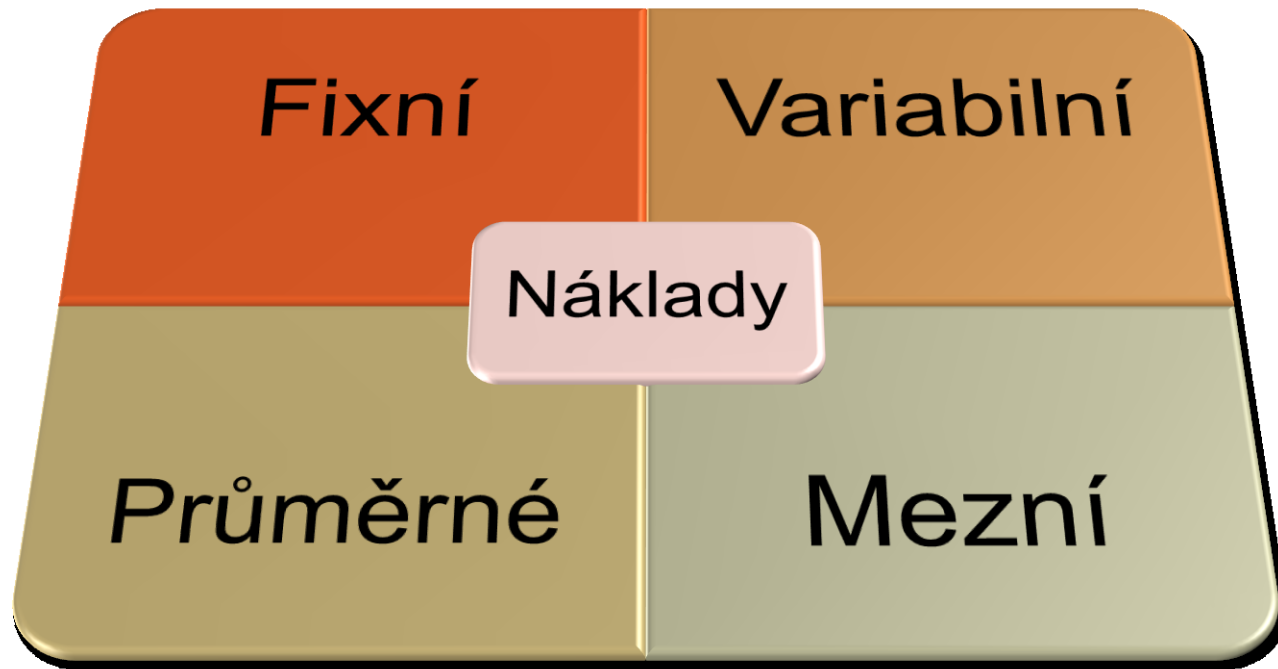


příjem



příjem





CUKRÁRNA



Za jeden pracovní den vyrobíte **300** větrníků. Na výrobu větrníků potřebujete mouku, cukr, vejíčka a další suroviny za **600 Kč**. Účet za energii za měsíc listopad je **2 500 Kč**, pronájem provozovny za měsíc stojí **6 000 Kč**. Kdybyste nepodnikali a nechali se zaměstnat v jiné cukrárně, měli byste hodinovou mzdu **150 Kč**. Jeden větrník prodáváte za **15 Kč**.

ÚČETNÍ ZISK



Vstupy: suroviny + energie + provozovna =

$$600 + 2500 \div 30 + 6\ 000 \div 30 = 883 \text{ Kč (p. d.)}$$

Výstup: 300 větrníků =

$$300 \text{ ks} \times 15 \text{ Kč} = 4\ 500 \text{ Kč (p. d.)}$$

Účetní zisk = celkové příjmy – celkové náklady =

$$4\ 500 \text{ Kč} - 883 \text{ Kč} = \underline{3\ 617 \text{ Kč.}}$$



EKONOMICKÝ ZISK

Ekonomický zisk = účetní zisk – **implicitní náklady**.

Implicitní zisk = mzda, kterou bychom si vydělali, pokud bychom celý pracovní den pracovali pro jinou cukrárnu. Předpokládejme, že bychom pracovali 8 hodin při mzdě 150 Kč za hodinu. Implicitní náklady by pak byly $150 \times 8 = 1\,200$ Kč.

Ekonomický zisk je tedy $4\,500$ Kč – 883 Kč – $1\,200$ Kč = $2\,417$ Kč.

FIXNÍ NÁKLADY

náklady, které se s rozsahem vyprodukované produkce nemění

- Př. Tarif mobilního operátora 750 Kč
 - Platíme stále stejně, ať protelefonujeme 10 minut nebo 43 200 minut měsíčně
 - V první případě jsou průměrné fixní náklady 75 Kč/min., ve druhém 0,017 Kč/min.

Fixní náklady: topení, světlo, provoz továrny, mzdy...

VARIABILNÍ NÁKLADY

náklady, které se s rozsahem vyprodukované produkce mění

Mobilní data v EU: 1,60 Kč/MB

Objem dat	Variabilní náklady
20 MB	32 Kč
40 MB	64 Kč
60 MB	96 Kč
80 MB	128 Kč
100 MB	160 Kč
200 MB	320 Kč
500 MB	800 Kč



CELKOVÉ NÁKLADY

celkové fixní náklady

+ celkové variabilní náklady

celkové náklady

Objem dat	Fixní náklady	Variabilní náklady	Celkové náklady
20 MB	750 Kč	32 Kč	782 Kč
40 MB	750 Kč	64 Kč	814 Kč
60 MB	750 Kč	96 Kč	846 Kč
80 MB	750 Kč	128 Kč	878 Kč
100 MB	750 Kč	160 Kč	910 Kč
200 MB	750 Kč	320 Kč	1 070 Kč
500 MB	750 Kč	800 Kč	1 550 Kč

PRŮMĚRNÉ NÁKLADY



= celkové náklady ÷ množství vyprodukované produkce

Petra plete svetry, které pak prodává ve svém obchodě. Měsíční nájem obchodních prostor jí stojí 8 000 Kč. Protože by nestačila zároveň plést svetry a prodávat, zaměstnala prodavačku, které musí platit měsíční mzdu 10 000 Kč. Materiál na výrobu jednoho svetru stojí 100 Kč. Za měsíc uplete 75 svetrů. Kolik jsou průměrné náklady?

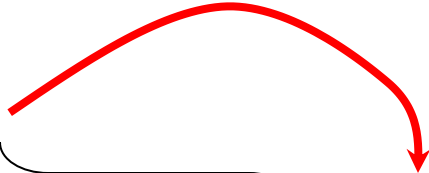
MEZNÍ NÁKLADY

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 rohlíčků	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

Když firma najímá stále více nových dělníků, každý z nich vyprodukuje čím dál méně, protože firma má omezené výrobní zařízení

ZÁKON KLESAJÍCÍHO MEZNÍHO PRODUKTU

Počet pekařů	Počet upečených rohlíků	Mezní produkt
0	0	100
1	100	60
2	160	20
3	180	

Celkový produkt (indicated by a red arrow pointing to the 'Počet upečených rohlíků' column)

Mezní produkt (indicated by a red arrow pointing to the 'Mezní produkt' column)

■ Přírůstek počtu upečených rohlíků



5.2 SPOTŘEBITEL



SPOTŘEBITEL

Zákon poptávky: $P \uparrow \Rightarrow Q \downarrow$

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

*Není! Lidé nakupují víc kvůli tomu, že se změnilo
očekávání, ne ceny!*



SPOTŘEBITELSKÁ VOLBA



Rozpočtové omezení – co si spotřebitel může dovolit?

Lidé spotřebovávají méně, než by chtěli, protože jsou omezeni výší svého příjmu

Lidé se snaží maximalizovat svůj užitek v rámci svého příjmu

***Case: Mám 50 Kč. Tatranka stojí v Lidlu 5 Kč, v Tesco 10 Kč.
Kde si ji koupím?***

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

0

1

2

3

Celkový užitek

0

10

16

18

Mezní užitek

10

6

2

KOLIK STATKU KOUPIŤ?

Záleží na ceně

Racionální spotřebitel není ochoten platit vyšší cenu než jaká odpovídá jeho meznímu užítku

- tj. nakupuje, dokud je mezní užitek vyšší (nebo roven) ceně

KOLIK KOUPIŤ?



- Počet piv
- Mezní užitek
- Cena piva = 6

0

1

2

3

10

6

2

$MU > P$

$MU = P$

$MU < P$



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?

...NENÍ TO TAK JEDNODUCHÉ

	Původní situace	Možnost 1	Možnost 2
Cena lístku	100 Kč	↑150 Kč	↑150 Kč
Počet zákazníků	800	↓750	↓450
Zisk	80 000 Kč	↑112 500 Kč	↓67 500 Kč
Dopad na zisk		+ 32 500 Kč	- 12 500 Kč

ELASTICITA (CITLIVOST) POPTÁVKY

Cenová = změna množství ÷ změna ceny

- Nezbytné statky: neelastická poptávka
- Luxusní: elastická poptávka

Záleží na

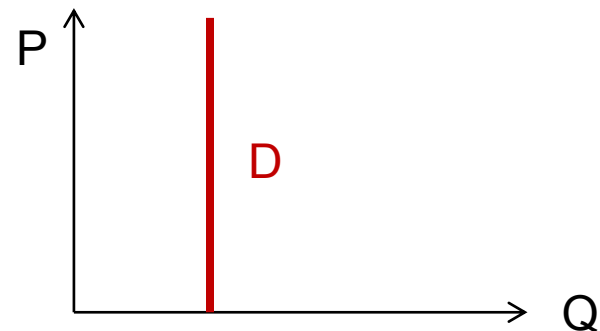
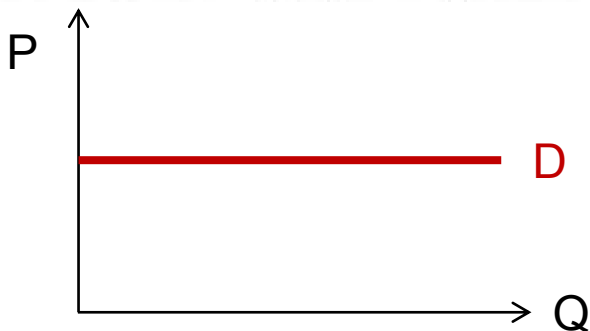
- dostupnosti blízkých substitutů (máslo vs. Rama, vejce)
- časovém období (SR vs. LR)
- vymezení trhu (sladkosti vs. jahodové želé)

CENOVÁ ELASTICITA

Elastic Demand



Inelastic Demand



ELASTICITA (CITLIVOST) POPTÁVKY

Důchodová =

změna množství ÷ změna důchodu

- **Normální statky**: pokud se zvýší náš důchod, poptáváme **více** normálních statků
- **Podřadné statky**: pokud se zvýší náš důchod, poptáváme podřadných statků **méně**

To Be Continued...

6. CHOVÁNÍ FIRMY A TRŽNÍ STRUKTURA

