

2



Gabirel Jauregi
Batxilergorako materialak

Mikroekonomiaren oinarriak

Rosario Achalandabaso Zarraga

EUSKO JAURLARITZA



GOBIERNO VASCO

HEZKUNTZA, UNIBERTSITATE
ETA IKERKETA SAILA

DEPARTAMENTO DE EDUCACIÓN,
UNIVERSIDADES E INVESTIGACIÓN

Euskara Zerbitzua
Ikasmaterialak

Gabirel Jauregi Bilduma
Batxilergorako materialak

2

Mikroekonomiaren oinarriak

Rosario Achalandabaso Zarraga

EUSKO JAURLARITZA



GOBIERNO VASCO

HEZKUNTZA, UNIBERTSITATE
ETA IKERKETA SAILA

DEPARTAMENTO DE EDUCACIÓN,
UNIVERSIDADES E INVESTIGACIÓN

Eusko Jaurlaritzaren Argitalpen Zerbitzu Nagusia

Servicio Central de Publicaciones del Gobierno Vasco

Vitoria-Gasteiz, 2008

Lan honen bibliografia-erregistroa Eusko Jaurlaritzako Liburutegi Nagusiaren katalogoan aurki daiteke:
<http://www.euskadi.net/ejgvbiblioteca>

ARGITARATUTAKO IZENBURUAK

1. Arte klasikoa. Grezia eta Erroma (iruzkigintzarako testuak).
2. Mikroekonomiaren oinarriak.
3. Energia baliabideak. 1. Batxilergo teknologikoa.
4. Arte marrazketa.
5. Oinarrizko mekanika: mugimenduen transmisioa, makina arruntak eta mekanismoak.

Argitaraldia:	1. a, 2008ko ekainean
Ale-kopurua:	500
©	Euskal Autonomia Erkidegoko Administrazioa Hezkuntza, Unibertsitate eta Ikerketa Saila
Argitaratzailea:	Eusko Jaurlaritzaren Argitalpen Zerbitzu Nagusia Servicio Central de Publicaciones del Gobierno Vasco Donostia-San Sebastián, 1 - 01010 Vitoria-Gasteiz
Fotokonposizioa:	Eusko Printing Service, S.L. www.euskoprintingservice.net
Inprimaketa:	Gráficas Santamaría, S.A. www.graficassantamaria.com
ISBN:	978-84-457-2727-0
Lege-gordailua:	VI-111/08

AURKIBIDEA

1. EKONOMIA ETA JARDUERA EKONOMIKOAK	5
1.1. Ekonomia: beharrianak, ondasunak eta urritasuna	7
1.2. Jarduera ekonomikoak	9
1.3. Beharrianak	10
1.4. Ondasunak	12
1.5. Aukera-kostua	12
2. EKOIZPEN BALIABIDEAK ETA ERAGILE EKONOMIKOAK	19
2.1. Ekoizpen-baliabideak	21
2.2. Eragile ekonomikoak	25
2.3. Familiak edo etxeko ekonomiak: kontsumo unitate ekonomikoak	26
2.4. Enpresak: ekoizpen unitate ekonomikoak	26
2.5. Sektore publikoa edo estatua	28
2.6. Eragile ekonomikoen arteko harremanak: errentaren fluxu zirkularra	29
3. SISTEMA EKONOMIKOAK	31
3.1. Sistema ekonomikoak: kontzeptua eta eginkizunak	33
3.2. Sistema ekonomikoak historian	34
3.3. Sistema kapitalista edo merkatu-sistema	35
3.4. Ekonomia mistoko sistemak	36
3.5. Sistema sozialistak edo planifikazio zentralako sistemak	37
4. ETXEKO EKONOMIAK ETA KONTSUMO ERABAKIAK	41
4.1. Sarrera	43
4.2. Familien edo etxeko ekonomien jokaera	43
4.3. Ondasunen kontsumo-erabakiak	44
4.4. Kontsumitzailearen lehentasunak	45
4.5. Indiferentzia kurbak	47
4.6. Aurrekontu-murriztapena eta aurrekontu-lerroa	51
4.7. Kontsumitzailearen erabakia	53
5. ENPRESAK ETA EKOIZPEN ERABAKIAK	57
5.1. Enpresa	59
5.2. Ekoizpen-prozesuaren elementuak	61

5.3. Lanaren banaketa	63
5.4. Ekoizpen-funtzioa, produktibitatea eta errendimenduak	64
6. EKOIZPEN KOSTUAK, DIRU SARRERAK ETA MOZKINAK.	73
6.1. Enpresen helburua: mozkinen maximizazioa	75
6.2. Enpresaren diru-sarrerak.	76
6.3. Enpresaren kostuak.	78
6.4. Enpresaren ekoizpen-erabakia	84
6.5. Enpresen erantzukizun soziala	84
7. BANAKETA JARDUERAK ETA SEKTORE EKONOMIKOEN ARTEKO MENPEKOTASUNAK	89
7.1. Banaketa-jarduerak	91
7.2. Sektoe ekonomikoak	93
7.3. Input-output taulak	93
8. MERKATUAREN FUNTZIONAMENDUA: ESKARIA ETA ESKAINTZA.	99
8.1. Merkatura eta trukea	101
8.2. Eskaria	101
8.3. Eskari-kurbaren lekualdatzeak eta kurbaren barruko mugimenduak	103
8.4. Eskaintza.	107
8.5. Eskaintza-kurbaren lekualdatzeak eta kurbaren barruko mugimenduak	109
8.6. Merkatuaren oreka	112
8.7. Eskari-kurbaren eta eskaintza-kurbaren lekualdatzeak.	115
8.8. Eskariaren prezio-elastikotasuna	121
9. MERKATU EREDUAK	131
9.1. Merkatu ereduak	133
9.2. Lehia perfektua	133
9.3. Lehia ez-perfektuko merkatuak	136
9.4. Monopolioa.	137
9.5. Oligopolioak	139
9.6. Monopolio-lehia edo lehia monopolistikoa	141
10. ERANSKINA. BIBLIOGRAFIA	143

*Ekonomia eta
jarduera ekonomikoak*

1

1.1. EKONOMIA: BEHARRIZANAK, ONDASUNAK ETA URRITASUNA

1.1.1. Beharrizanak eta urritasuna

Pertsonok jantziak, janaria, etxea eta abar behar ditugu, eta beharrizan horiek asetzeko diru-sarrerak edota ondasunak erabiltzen ditugu. Baina baliabide horiek ez dira inoiz nahikoak pertsonok nahi dugun guztia lortzeko. Horretan datza gizakion kezka nagusia: baliabide urriak kudeatzean, ahalik eta probetxu gehien ateratzeko.

Dena den, gaur egun hainbat egoera bizi dira: herrialde garatueta sorturiko beharrak oso desberdinak dira garapen bidean dauden herrialdeetakoekin konparatuz. Herrialde garatueta produktu ugari daude eskura dendetan eta ez da nabaritzen urritasunik. Bestalde, garapen bidean dauden herrialdeetan, urritasuna nabaria da.

Ikuspegi ekonomikotik, herrialde guztietan sortzen da **urritasuna**: norbanakoen baliabideak beti eskasak dira beren beharrizanen aldean. Eta urritasuna kontzeptu **erlatiboa** da, pertsona orok nabaritzen duelako gabeziaren bat (aberatsei zein pobreei falta zaie zerbait...).

ADIBIDEA

Lagun bik astebururako plana egin dute: afaltzera joango dira eta horren ondoren musika kontzertu batera. Baina egun berean bi kontzertu interesgarri daude, zein hautatuko dute?

Kasu horretan, lagunek erabakiko dute zein kontzertutara joango diren, baina nahiz eta kontzertu biak gogoak izan, denbora mugatua dutenez, kontzertu bakar batera joan daitezke..., denbora baliabide urria baita.

Urritasuna da analisi ekonomikoaren oinarria. Gizarteak baliabideak kudeatu behar ditu bere beharrizanak ahalik eta egokien asetzeko. Kudeaketa horri zientzia bihurtzean ekonomia deitzen diogu.

Aurreko lerroetan aipaturiko hainbat hitz ezagunak izan arren, ekonomian duten esanahia zehaztu behar da:

- **Beharrak (edo beharrizanak).** Zerbaiten falta izan eta, era berean, gabezia hori estaltzeko gogo izatea (Ekonomian ez da bereizten zerbaiten beharra edo zerbaiten nahia izatea, nahiz eta ekonomiatik kanpo oso bereiztuta egon kontzeptu biak.).
- **Baliabideak.** Beharrizanak asetzeko erabilitako tresnak.

1.1.2. Zer da ekonomia?

Gizartearen baliabideak mugagabeak izango balira, airea bezala, ekonomia ez litzateke beharrezkoa izango, baina tamalez, hori ez da errealitatea. Baliabideak mugatuak dira. Hori dela eta, gizarteak, bizimodua eroso bihurtu nahian, hainbat galdera erantzun behar ditu. Esaterako:

- Zer ondasun ekoitzi behar dira?
- Nola finkatzen dira prezioak?
- Nola banatu behar da aberastasuna?
- Zergatik dago langabezia?
- Etab.

Kezka horiek guztiak ekonomiak aztertzen ditu.

Ekonomiak aztertzen du ekoizpen-baliabideak nola kudeatu, eta ekoitzitako ondasunak eta zerbitzuak nola banatu kontsumitzaileen artean.

Ekonomiak jokabide ekonomikoen azalpena du helburu nagusitzat, eta horretarako erabilitako prozedurak Ekonomia zientzia bihurtzen du.

- Ekonomia **zientzia da**: helburu zehatza, metodo zientifikoa eta azalpenetarako teoria ekonomikoak ditu.
- Ekonomia **zientzia enpirikoa da**: sorturiko teoria ekonomikoak errealitatean baieztatu ditzake.
- Ekonomia **gizarte-zientzia da**: gizartearen jokabide ekonomikoak aztertzen ditu.
- Ekonomia **ez da zientzia zehatza**: giza jokabideak ezin dira aurreikusi ziurtasun osoz.

Gizabanakoen jokabide ekonomikoak ezin dira isolatu analisirako, errealitatean beste hainbatekin batera aztergai baitira. Horren ondorioz, **Ekonomia beste zientzia batzuekin erlazionaturik dago**, adibidez:

- **Filosofiarekin**: ekonomiak arrazoibide logikoa erabiltzen du.
- **Historiarekin**: ekonomiak hainbat gertaera historiko azaltzen laguntzen du.
- **Zuzenbidearekin**: zuzenbideak zenbait eragiketa ekonomiko arautzen ditu.
- **Matematikarekin**: analisi ekonomikorako eragiketa matematikoak derrigorrezkoak dira.
- **Geografiarekin**: klima, komunikabideak, garraioak eta abar, eragileak dira jarduera ekonomikoetan.
- **Psikologiarekin eta Soziologiarekin**: gizabanakoaren jokabidea ezagutu behar da analisi ekonomikoak egiteko.

ARIKETAK

1. Arropa berria erosiz gero, nola hautatuko zenuke zer erosi? Zertan nabarituko zenuke urritasuna?
2. Jar ezazu adibideren bat Ekonomia beste zientziekin dituen harremanak adierazteko.

1.1.3. Ekonomiaren metodo zientifikoa

Ekonomiak, zientzia denez, metodo zientifikoa erabiltzen du analisi ekonomikoak egiteko, arau ekonomikoak ezartzeko eta politika ekonomikoak sustatzeko. Metodori erabilgarrienak hauek dira:

- **Metodo induktiboa**. Lehendabizi, errealitatearen egoera zehatzei behatu, eta gero jokabide ekonomiko buri buruzko hipotesiak osatuz aplikatzen da. Hau da, egoera partikularretik ondorio orokorretara joaten da.

Adibidea: inkesta batzuk egin ondoren, hiritarren kezka ekonomiko nagusia zein den ezagutzen du Gobernuak. Horrela, hiritar batzuei galdetuz, ondorio orokorra ateratu ahal izango du.

- **Metodo deduktiboa.** Fenomeno orokorreari behatu eta, hortik abiatuta, hipotesiak edo teoriak sortzen dira. Egoera orokorretik partikularrera doa analisia.
Adibidea: zergak igotzean familiek gutxiago kontsumitzen dutela ikusiz gero, horren ondorioz, lege ekonomiko orokorra atera daiteke. Zergak igoz gero, kontsumo-maila jaitsiko da.

1.1.4. Ekonomiaren atalak

Ekonomia, zientzia guztiak bezala, ataletan banatuta dago. Atalok honako hauek izan daitezke:

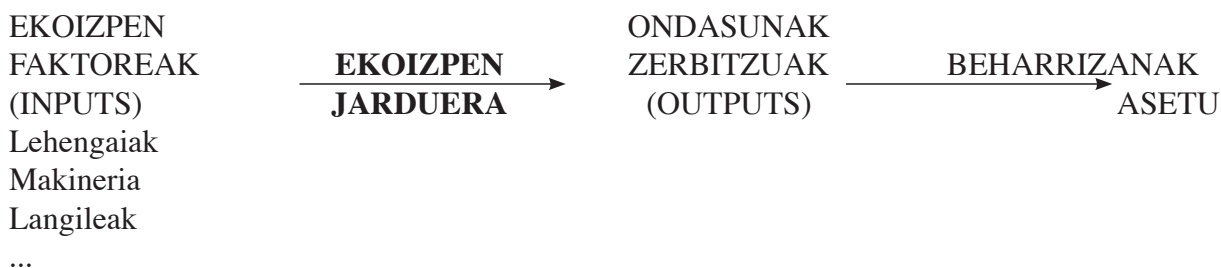
- **Analisiaren helburuaren arabera** bereiz daitezke:
 - **Ekonomia positiboa (edo Teoria ekonomikoak).** Iraganeko, oraingo eta etorkizuneko jokabide ekonomikoak aztertu ondoren, teoriak sortzen ditu. Ikuspegi horretatik, ekonomiaren bi adar dira:
 1. **Mikroekonomia.** Familien edo kontsumitzaileen eta enpresen jokabidea ikertzen duen arloa.
 2. **Makroekonomia.** Ekonomiaren funtzionamendu orokorra ikertzen duen arloa (Gizarte edo nazio esparruan).
 - **Ekonomia arautzailea (edo Politika ekonomikoak).** Teoria ekonomikoetan oinarrituz, errealitate ekonomikoa hobesteko arauak ezartzen ditu (Gobernuen zeregina izaten da).
- **Objektuaren arabera** ere bereiz daitezke, eta horien artean :
 - **Enpresaren ekonomia:** enpresen jarduerak ikertzen ditu.
 - **Nazioarteko ekonomia:** nazioarteko merkataritzako eragiketak aztertzen ditu.
 - **Ogasun publikoa:** erakunde publikoen jokabide ekonomikoez arduratzen da.
 - **Nazio-ekonomia, eta abar.**
- **Izaeraren arabera** bereiz daitezke:
 - **Teoria ekonomikoa**
 - **Historia ekonomikoa:** jokabide ekonomikoak aztertzen ditu historian zehar.
 - **Ekonomia-egitura:** egoera ekonomikoa deskribatzen du.

1.2. JARDUERA EKONOMIKOAK

Gizabanakoen beharrianak asetzeko, ondasunak edo zerbitzuak ekoiztea, banatzea eta kontsumitzea jarduera ekonomikoa da. Eta premiak, teknologiak eta naturak zein giza giroak baldintzatzen dituzte jarduera ekonomikoak. Jarduera ekonomikoak hiru multzotan sailkatzen dira:

- **Ekoizpen-jarduerak**

Enpresek erabakitzen dute zer ondasun ekoitziko duten eta zein baliabiderekin.



Ekoizpen-jarduera hainbat prozeduraz osatzen da:

1. **Eraldaketa fisikoa.** Material edo osagai batzuk hartu eta beste material batzuk bihurtu. Adibidez: irina, gatza eta abar hartuta, ogia sortu.
2. **Garraioa.** Produktua edo ekoizkina kontsumitzaileengana hurbiltzeko prozesua da.
3. **Biltegiatze-lana.** Askotan produktua biltegi egokian eduki behar da egoera onean izateko. Adibidez, janari izoztuak.
4. **Zerbitzuak eskaini.** Hainbat enpresak ez dute ondasunik ekoizten, baizik eta ondasun batzuk erabiliz balio erantsia duen zerbitzua ematen dute. Adibidez, ostalaritza-zerbitzuak.

– Banaketa-jarduerak

Ekoizkinak edo produktuak banatu egin behar dira gizabanakoen artean eta horretarako badaude enpresa espezializatuak: merkatariak. Enpresa horiek ez dute produktua eraldatzen, kontsumitzaileei erosketa errazten diete.

– Kontsumo-jarduerak

Familiek edo gizabanakoek beren beharrianak asetzeko produktuak kontsumitzen edo erabiltzen dituzte. Hori bai, produktuak eskuratzeko diru-sarrerak mugatuak dituztenez, hainbat erosketari lehenetasuna eman behar diete.

ADIBIDEA

Ikasleak liburu-dendan testu-liburua erosiz gero, kontsumo-jarduera egin du. Ekoizpen- prozesua edo -jarduera argialetxeak egin du, eta liburu-dendak, banaketa-jarduera.

ARIKETAK

1. Aipa itzazu astean zehar egindako 7 jarduera, eta adierazi horietatik zein diren jarduera ekonomikoak.
2. Auto bat erostea kontsumo-jarduera ala ekoizpen-jarduera izan daiteke. Zein kasutan izango da bata ala bestea?

1.3. BEHARRIZANAK

Aurreko orrialdeetan adierazi dugu beharrianaren esanahi ekonomikoa. Kontzeptu hori gogoan izanda, beharrianak mugagabeak direnez gizabanakoentzat, derrigorrezkoa egingo zaigu behar horiek hierarkizatzea, hau da, beharrian batzuei lehenetasuna ematea beste batzuen aurrean. Lehenetasunak finkatzeko beharrian motak aztertuko ditugu.

1.3.1. Beharrian motak

– **Garrantziaren** arabera izango dira:

- **Lehen mailako beharrianak:** bizirik irauteko ase beharrekoak (jan, edan...).
- **Bigarren mailako beharrianak:** pertsonaren ongizatea hobetzen dutenak. Adibidez: bi-daiak egin, telebista ikusi...

– **Jatorriaren arabera:**

- **Gizabanakoaren beharrak:**

1. **Beharrizan naturalak:** naturak agindutakoak (lo egin, arnasa hartu...).
2. **Giza beharrizanak:** gizartean bizitzeagatik norberak dituen beharrak (modako arropa jantzi, lagunekin egon...).

- **Gizartearen beharrizanak:**

1. **Beharrizan kolektiboak:** pertsona askok dute behar bera eta gizartean taldeka asetzen dute (garraioak, supermerkatuak...).
2. **Beharrizan publikoak:** gizartearengandik sortzen dira; ordena publikoa, hezkuntza- eta osasun-zerbitzu publikoak.

– **Maslow-en hierarkiaren teoria:**

Maslowek bost maila hierarkizatuta banatu zituen giza beharrak:



Maslowek piramide itxura emanez hierarkizatu zituen beharrak, piramidearen oinarrian lehentasunezko beharrak adieraziz eta piramidearen erpinean, berriz, garrantzi gutxien duten beharrak. Hori dela eta, norberak maila bateko beharrak ase ikustean, hurrengo mailako beharrak asetzen saiatuko da.

ADIBIDEA

Honako beharrizan hauek sailkatuko ditugu:

Gosari orekatua egin: lehen mailako beharra, naturala edo fisiologikoa izango da.

Frantsesa ikasi: bigarren mailako beharra, giza beharra eta estimua lortzekoa.

Koadroa margotu: bigarren mailako beharra, giza beharra eta autorrealizaziorakoa.

1.4. ONDASUNAK

Ondasuna da, era zuzenean nahiz zeharka, gizakion beharrianak asetzen dituen elementu materiala. Elementu materialak izan beharrean, elementu immaterialak badira, zerbitzuak dira.

Ondasunak ekonomian balioa izan dezan, hau da, ondasun ekonomikoa izan dadin, urria izan behar du. Hori dela eta, bereiziko ditugu:

- **Ondasun ekonomikoak:** urriak dira eta jabea eduki dezakete (liburua, etxea...).
- **Ondasun libreak:** mugagabeak edo oso ugariak dira eta ez dute jaberik, ezta balio ekonomikorik ere (airea, eguzkia...). Ekonomiaren ikuspuntutik ez ditugu aztertuko, ez baitute baliorik.

Ondasun ekonomikoak sailkatuko ditugu :

- *Erabileraren arabera:*
 1. **Kontsumo-ondasunak.** Beharrianak zuzenean asetzen dituzte kontsumitzean; hori bai, kontsumoaren iraupenari dagokionez, bereiziko ditugu **kontsumo iraunkorreko ondasunak** (erabilera asko onartzen dituztenak agortu gabe) eta **erabilera bakarreko ondasunak** (behin erabiliz gero, guztiz kontsumiturik gelditzen direnak).
 2. **Kapital-ondasunak edo inbertsio-ondasunak.** Ekoizpen-prozesuan parte hartzen dutenak. Ondasun horiek erabili behar ditugu beste ondasun batzuk sortzeko, horregatik, gure beharrianak etorkizunean asetzen dituztela esan ohi da.
- *Funtzioaren arabera:*
 1. **Bitarteko ondasunak.** Eraldatu behar direnak erabiliak izateko (eraldaketa guztiz bukatu gabekoak).
 2. **Amaierako ondasunak.** Guztiz eraldatuak direnak, kontsumorako prest daudenak.
- *Jabegoaren arabera:*
 1. **Ondasun pribatuak.** Pertsona batenak edo talde batenak dira, eta jabeek dute ondasun hori erabiltzeko eskubidea. Adibidez: autoa.
 2. **Ondasun publikoak.** Ondasun horien jabea erakunde publiko bat da, eta hiritar guztiek erabil ditzakete. Adibidez: Bilboko metroa.

ARIKETAK

1. Zergatik ez dute garrantzi ekonomikorik ondasun libreak? Aipa ezazu adibideren bat.
2. Aipa itzazu zure ikaskideen 3 beharrian kolektibo.
3. Sailka itzazu honako ondasun hauek: ogia, autoa, eguzkia, paper-orria, altzairua, freskagarria, udalgarabia eta hozkailua.

1.5. AUKERA KOSTUA

Gizartearen arazo ekonomikoa erraz zehazten da: ekoizpen-baliabideak mugatuak dira, eta horren ondorioz, ondasunak eta zerbitzuak ere bai; baina, bestalde, gizakion beharrianak mugagabeak dira. Egoera horrek behartzen gaitu lehentasunak finkatzera, eta zer behar ase aukeratzera.

Aukera bat egitean, beste aukera bati uko egiten diogu, eta horrek zerbait galtzea dakar (ondasunen bat, irabaziren bat...). Hori da **ondasun edo zerbitzu baten aukera-kostua: zerbait lortzeko baztertutako aukerari deritzogu** aukera-kostu. Gizartearen eragile ekonomiko guztiek aukera-kostua jasaten dute.

1.5.1. Gizabanakoen aukera-kostua

Gizabanakoek edo familiek beren diru-sarrerak zertan gastatu erabaki behar dute. Hilabeteko diru-sarrerak mugatuak direnez, familiek edo gizabanakoek kontsumorako ondasunak edota zerbitzuak hautatu behar dituzte.

Esate baterako, familia batek hilero 1.500 € irabazten du eta hileko gastuak horrela banatu ditu: 400 € etxebizitzarako, 350 € janarirako, 300 € arropa erosteko, 350 € autorako eta 100 € aisialdirako. Kasu horretan, familiak aisialdirako diru gehiago nahi badu, beste gastuak murriztu behar ditu, eta horrela, etxebizitzarako, janarirako, arroparako edo autorako diru gutxiago izango du. Hori bai, aukera-kostuak beti ez du zertan ekonomikoa izan.

ADIBIDEA

Arratsaldean lagunekin gelditu zara zinemara joateko; saioak 5 € balio du. Azken mementoan zinemara joan ordez, kiroldegira joatea erabaki duzue. Zein da erabakiaren aukera-kostua?

Banan-banan aztertuz, zinemarako 5 € aurreztu dituzue, baina pelikula ikusi gabe gelditu zarete kirola egite-agatik. Badaude moneta-kostua (5 €) eta ekonomikoki neurtzen ez den kostua (pelikula ikusi ez izana). Zuen aukera biak aldaratzean, kostu mota guztiak edukiko dituzue kontuan erabaki zuzena hartu ahal izateko.

1.5.2. Enpresen aukera-kostua

Enpresek ere hainbat alternatibaren artean aukeratu behar dute, eta horien aukera bikoitza izango da:

- alde batetik, zer produktu ekoitziko duten erabaki beharko dute, eta, horretarako, merkatuko eskariaren jokabidea izango dute irizpide.
- bestetik, ekoizpen-prozesuaren oinarriak zehaztu beharko dituzte, erabiliko duten teknologia, lana eta kapitala hautatuz.

1.5.3. Estatuaren aukera-kostua

Estatuak, ondasunak eta zerbitzuak merkaturatzen dituenek, enpresek bezala funtzionatuko du eta antzeko erabakiak hartuko ditu. Hau da, hiritarrei eskainitako zerbitzuak (garraioa, hezkuntza, osasuna...) teknologian eta ekoizpen-kostuetan oinarriturik egongo dira.

Bestalde, Estatuak gizartearen beharrei aurre egitera zuzenduriko doako laguntzak edota zerbitzuak zentzuz hautatuko ditu, hots, ahalik eta baliabide gutxienak erabiliko ditu ahalik eta beharrian gehienak asetzeko.

1.5.4. Ekoizpen-aukeren muga edo kurba (EAM)

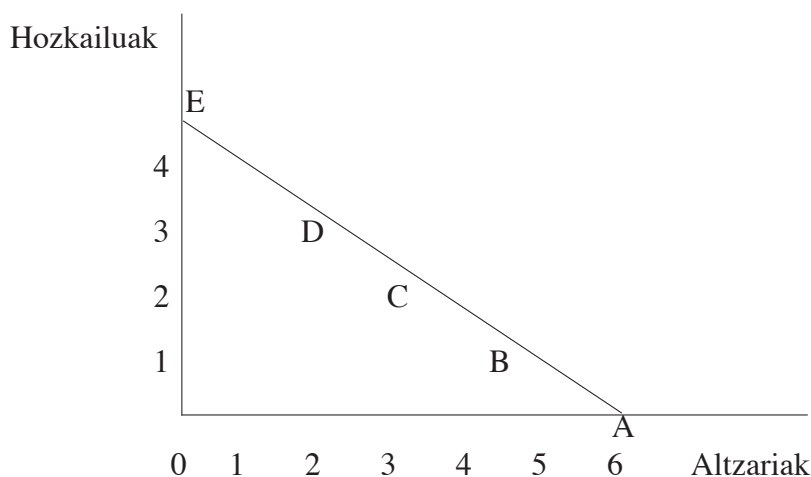
Gizarteak, baliabide urriak erabiliz, ondasun eta zerbitzuak sortu behar ditu hiritarren beharrianak asetzeko, eta, horretarako, hainbat ondasun edota zerbitzu ekoitz ditzake. Ekoizpen-aukerak aztertze-ko, ekonomiak ekoizpen-aukeren muga-kontzeptua sortu du.

- **Ekoizpen-aukeren mugak adierazten du** gizarteak (edo enpresa batek), bere **baliabide guz-
tiak ezin hobeto erabiliz** (eraginkortasunez¹), **lor ditzakeen gehieneko aukerak** eta haien artean hautatu beharra.
- **Ekoizpen-aukeren mugaren adierazpen grafikoa** egiteko, adibide batez baliatuko gara:

Herrialde batek produktu bi ekoitz ditzake: zurezko altzariak eta hozkailuak. Beheko taulan adie-razten dira ekoizpen-aukera guztiak:

AUKERAK	HOZKAILUAK (mila unitate)	ALTZARIAK (mila unitate)
A	0	6
B	1	4.5
C	2	3
D	3	2
E	4	0

Herrialde horren ekoizpen-aukeren muga irudikatuz:



Bost aukera horiek irudikatu eta gero, puntu horien arteko lerroa osatu, eta hor izango dugu **ekoiz-
pen-aukeren muga irudikaturik**.

- Kurba edo lerro horren barnean dauden puntuak eskuragarriak dira, hau da, gizarteak ekoitz ditzake; baita hori baino gehiago ere; horregatik esaten da barnealdeko puntuak ez direla era-ginkorrak.
- Aldiz, kurba edo lerro horretatik kanpora dauden puntuak eskuraezinak dira, gizarteak dituen baliabideekin ezinezkoa baita horreraino ailegatzea.

Bestela esanda, ekonomiaren ekoizpen potentziala zein den adierazten du. Mugaren gehie-neko aukera horietatik gora ezin du ekoitzi, baliabide guztiak jadanik erabili dituelako; eta mugaren barnealdeko aukerak ez dira eraginkorrak baliabide guztiak erabiltzen ez direlako.

¹ eraginkortasuna: ondasun baten ekoizpena handitzeko beste batena murriztu beharra dago.

Hori dela eta, gizarteak mugan dauden puntuen artean hautatu behar du, mugan dagoen edozein puntu onargarria baita, eta ez baitago besteak baino hoberik. Horregatik, gustuen edo nahien arabera hautatuko du.

EAMa ezagutu ondoren, falta da aztertzea zein den aukera horien aukera-kostua. Kalkulua taulan bertan egin daiteke:

AUKERAK	HOZKAILUAK	ALTZARIAK	Aukera-kostua
A	0	6	—
B	1	4.5	1.5 (6-4.5)
C	2	3	1.5 (4.5-3)
D	3	2	1 (3-2)
E	4	0	2 (2-0)

Hau da, ekoizpena A aukeratik B aukerara aldatzen badugu, hozkailu unitate bat gehiago egingo da (1-0), baina horren truke 1.5 altzari unitate gutxiago ekoiztuko da; hozkailu baten aukera-kostua, kasu honetan, 1,5 altzari izango da.

Beste puntuak aztertuta, hurrengo ondorio hauetara heldu gara:

- B-tik C-ra aldatzean: hozkailu bat gehiago 1,5 altzari gutxiagoren truke.
- C-tik D-ra aldatzean: hozkailu bat gehiago altzari bat gutxiagoren truke.
- D-tik E-ra aldatzean: hozkailu bat gehiago bi altzari gutxiagoren truke.

Kontuak kontu, gizarteak zer erabakiko du? Mugan dagoen edozein aukera, A, B, C, D, E, edo horien arteko edozein puntu. Erabaki zuzena hartzeko, ezagutu behar du hozkailuen eta altzarien ekoizpen-beharrak zenbatekoak diren, eta horren arabera erabaki.

- **Ekoizpen-aukeren muga, nola alda daiteke herrialde batean?**
 - Herrialdeak ekoizpen-baliabideak gehituz gero (adibidez, teknologia handitzean), ekoizpen potentziala handiagoa izango da, eta horren ondorioz, ekoizpen-aukeren muga edo kurba eskuinerantz joango da.
 - Aldiz, herrialdeak bere baliabideak alferrik galduz gero (adibidez, langabezia, teknologia zaharkituta...), ekoizpen-aukerak murriztuko dira; hori dela eta, ekoizpen-aukeren muga ezkererantz aldatuko da.

ARIKETAK

Herrialde batek bi ondasun ekoizten ditu, artoa eta sagarrak, eta ekoizpen-aukera guztiak beheko taulan agertzen dira:

AUKERAK	KG ARTO	KG SAGAR
A	0	25
B	1	22
C	2	15
D	3	9
E	4	3
G	5	0

- a. Irudika ezazu ekonomiaren ekoizpen-aukeren muga eta zer den adierazi.
- b. Zer adierazten du ekonomia horren aukera-kostuak? Zenbatekoa da kostua aukera batetik bestera pasatzean?
- c. Herrialde horrek 4 kg sagar eta 4 kg arto ekoitz ditzake? Zergatik? Eta lortu nahi badu 23 kg sagar eta 2 kg arto, ekoitz ditzake? Zergatik?
- d. Non finkatuko da ekoizpen-aukeren muga gizarteak 4 unitate sagar gehiago ekoitziz gero (aukera guztietan)? Adierazi grafikoki.
- e. Nola lor dezake gizarteak sagar gehiago ekoiztea artoaren ekoizpenari eutsita?

ARIKETAK

1. Erantzun hurrengo galdera hauei arrazoiak adieraziz:
 - Hezkuntzarako gastuak, zein zentzutan dira inbertsioa?
 - Zein da Estatuaren finantza-iturri nagusia?
 - Aisialdi-arratsalde bat pasatzeko, bi plan egiten dituzu. Bata, lagunekin futboleko jokatzeko, eta bestea, telebistan zure gogoko film bat ikusteko. Bi aukerak dituzu oso gogokoak, baina azkenean telebista ikustea erabaki duzu. Zein da erabaki horren aukera-kostua?
 - Zure lagunekin etxean zaude lan bat egiten, eta, afaltzeko, amak ogitartekoak prestatu dizkizue. Jarduera horretan parte hartu duzue amak eta zuek. Ekonomiaren oinarritzko jardueretatik, zein egin du bakoitzak?
2. Definitu zer den *ekonomia*, ematen diren kontzeptuak erabiliz:
produkzioa / kontsumoa / beharrak / baliabideak / ondasunak / urritasuna
3. Zer erlazio dago ekonomian beharren, ondasunen eta aukera-kostuaren artean?
4. Zertan desberdintzen dira metodo deduktiboa eta induktiboa?
5. Autoak saltzen dituen enpresa batek bezeroen gustuak ezagutzeko inkesta bat prestatu du. Inkesta 200 pertsonari egin ondoren, ondorio hauek ateratu ditu: kontsumitzaileak nahi du tamaina ertaineko autoa, bost ate dituen eta kolore bizikoa.

Ondorioak ateratzeko, zer metodo zientifiko erabili du enpresak? Deduktiboa ala induktiboa? Zergatik?
6. Hurrengo arazo ekonomiko hauek ekonomiaren zein atalek aztertuko ditu? Mikroekonomiak ala Makroekonomiak? Zergatik?
 - langabezia
 - inflazioa (prezioen igoera orokorra)
 - Fagor enpresaren ekoizpen-kostuak
 - Iberdrolak izandako etekinak
 - Nazio Errenta

7. Zer esan nahi du esaldi honek?: “Urritasuna kontzeptu erlatiboa da”.
8. Zure familiak, zer motatako jarduera ekonomikoa egiten du? Jar ezazu adibideren bat.
9. Eman 10 ondasun eta zerbitzuren adibideak, eta zehaztu zein motatakoak diren.
10. Adieraz itzazu jarduera ekonomikoetan gizakion lankidetzak dakartzan abantailak eta eragozpenak.
11. Aukera ezazu ondasun bat, eta adierazi horren ekoizpen-jarduera osatzen duten prozedurak.
12. Zergatik esaten da gure beharrianak mugagabeak direla? Aberats batek ere beharrian mugagabeak izango ditu?
13. Herrialde batean hiritarren % 10 langabezian badago, ekoizpen-baliabideak eraginkortasunez erabiltzen ari dira? Herrialdea ekoizpen-aukeren mugaraino heldu da? Zergatik?
14. Ekoizpen-baliabideak eraginkortasunez erabili dituen herrialde batek ekoizpen hau lortu du:

AUKERAK	JANARIA (kg)	OHIALAK (kg)	Aukera-kostua
A	0	12	
B	1	7	
C	2	4	
D	3	2	
E	4	0	

- a) Irudika ezazu herrialdearen ekoizpen-aukeren muga.
- b) Kalkula ezazu janari kilo bakoitzak dakarren aukera-kostua (taulan).
- c) Herrialdeak 3 kg janari eta 5 kg oihal ekoitz ditzake? Zergatik?
- d) Herrialdeak 1 kg janari eta 4 kg oihal ekoitz ditzake? Egokia da? Zergatik?

***Ekoizpen-baliabideak
eta eragile ekonomikoak*** **2**

2.1. EKOIZPEN BALIABIDEAK (EDO FAKTOREAK)

Ekoizpen-jarduerak hainbat elementu behar ditu aurrera egiteko:

- langileen ezagupen teknikoak
- eraikuntzak edo instalazioak (biltegiak, tailerrak...)
- garraio-elementuak (autoak, garabiak, kamioiak...)
- makineria eta lanabesak
- lehengaiak, erregaiak, eta abar.

Laburbilduz, esan genezake ondasunen eta zerbitzuen **ekoizpena giza baliabideen eta baliabide materialen konbinazioa** dela. Enpresek horien konbinaziorik egokiena hautatuko dute, etekinak eta eraginkortasuna irizpide dituztelarik.

Ekoizpen-baliabideak (edo ekoizpen-faktoreak), ondasun eta zerbitzuen ekoizpen-jarduerarako oinarritzko elementuak dira.

Ekoizpen-baliabideak hiru maila nagusitan sailkatu ohi dira: **lurra, lana** eta **kapitala**. Hala ere, sailkapen hori antzinakoa izanik, gaur egungo zenbait ekonomialarik **enpresa-ekimena** ere ekoizpen-baliabidez hartzen dute. Hurrengo lerroetan ekoizpen-baliabide horiek banan-banan aztertuko ditugu:

2.1.1. Lurra edo baliabide naturalak.

Ekoizpen-jardueretarako beharrezkoak ditugun hainbat baliabide naturan topa ditzakegu; esate baterako, petrolioak, ura, eguzkia, mineralak... Ikuspegi ekonomikotik, baliabide horiei guztiei (**lurrazaleko zein itsasoko baliabide naturalei**) lurra deitzen diegu. Lurra da baliabide naturaletatik garrantzitsuena, eta zenbait **ezaugarri** berezi ditu:

- Lur hitza *lur mota guztiak* aipatzeko erabiltzen dugu ekonomian: landa-lurra (landu daitekeen lurra), hiri-lurra (eraikitzeko balio duena)...
- Lur zatiak izan dezakeen *balio ekonomikoa, lurraren kokapenean, ekoizpen-gaitasunean eta haren ezaugarrien eskasian oinarritzen da*. Batetik, hiri-lurra landa-lurra baino garestiagoa izan ohi da, hiri-lurraren eskaria oso handia baita eskaintzarekin alderatuz. Bestetik, landa-lur batzuk askoz emankorragoak dira, eta horren ondorioz, baliotsuagoak. Eta azkenik, lur zati batek ezaugarri urriak eta baliotsuak izan ditzake: meak, basoak, bistak....
- Lurra *baliabide finkoa eta higiezia* da. Hau da, ez dago lurrazala handitzerik, ezta lekuz aldatzerik ere; lur zatien erabilera alda daiteke, baina lurra baliabide mugatua eta finkoa da.
- Baliabide naturalak *berriztagarriak edo ez berriztagarriak* izan daitezke; berriztagarriak (basoak, eguzki-argia...) ustiatu arren, gizarteak ez ditu agortzen, baina berriztagarriak ez direnak (ikatzak, petrolioak, gas naturalak...) agor ditzake, edo agortuak daude dagoeneko. Dena den, baliabide berriztagarriak ere agor ditzake gehiegi ustiatuz gero, eta horren adibide argia arrantzaren munduan daukagu.

2.1.2. Lana

Lan faktorea ekoizpen-prozesuan baliabiderik garrantzitsuena da, lana baita *beste baliabide guztien koordinatzailea*. Lanik gabe ez litzateke egongo eraldaketa-prozesurik, ezta ekoiztutako ondasun edo zerbitzurik ere.

Ekonomian, **ekoizpen-jardueran parte hartzen duten pertsonen ahalegin fisikoei eta intelektualei** lan deitzen zaie.

Zein da orduan, biztanleriak duen lan-indarra? Hori jakiteko biztanleriaren egitura aztertu behar da, biztanle guztiek ezin baitute parte hartu ekoizpen-jardueretan, adina edo osasun-egoera direla medio. Ikuspegi ekonomikotik, biztanleria honela banatzen da:

BIZTANLERIA OSOA		
BIZTANLERIA AKTIBOA		BIZTANLERIA EZ-AKTIBOA
Lanerako legezko adina duten pertsonak, lana badute edo lan egin nahi badute (gutxieneko adina, 16 urte; erretirako adina, 65 urte, baina ez beti).		- Lanerako legezko adina ez duten pertsonak - Legezko adina izanda, lan egin nahi ez dutenak edota ezin dutenak.
LANDUNAK	LANGABETUAK	Etxeko andreak, ikasleak, ezinduek, erretiratuak.
Lan ordaindua dutenak.	Lana bilatzen ari direnak.	

Gogoratu behar da edozein langilek, ofizialki langabetua izateko, enplegu-bulego ofizialetan izena eman behar duela.

Estatistikako Nazio Institutuak biztanleriaren egitura aztertzen du; hori dela eta, hiruhilabetero Populazio Aktiboaren Inkesta argitaratzen du, eta bertan biztanleriaren zenbaki osoak eta **ehunekotasak** adierazten dira. Azterketarako erabiliak diren tasak ezagunak dira:

- Jarduera-tasa.** Biztanleria osoari dagokion biztanleria aktiboaren ehunekoa adierazten du (hots, 100 pertsonatik zenbat diren aktiboak).

Honela kalkulatzen da:

$$JT = (\text{Biztanleria aktiboa} / \text{Biztanleria osoa}) \times 100$$

- Okupazio-tasa.** Biztanleria aktiboari dagokion biztanleria landunaren ehunekoa adierazten du (hots, 100 pertsona aktibotik zenbatek duten lana).

Honela kalkulatzen da:

$$OT = (\text{Landunak} / \text{Biztanleria aktiboa}) \times 100$$

- Langabezia-tasa.** Biztanleria aktiboari dagokion biztanleria langabetuaren ehunekoa adierazten du. (hots, 100 pertsona aktibotik zenbatek bilatzen duten lana)

Honela kalkulatzen da:

$$LT = (\text{Langabetuak} / \text{Biztanleria aktiboa}) \times 100$$

Hiru tasa horiek erabiliz, biztanleriaren lan-egoera ezagutuko du gizarteak. Horrek lan-munduan sumaturiko gabeziak konpontzen lagun dezake; adibidez, langabezia-tasa altua bada, argi da Gobernuak enplegua sustatzen ahalegindu behar duela; edota jarduera-tasa baxua bada, biztanleria zaharkitua edo oso gaztetua dagoen seinale izango da.

ADIBIDEA

- Herrialde baten populazioa honela banatuta dago:
 - Biztanleria osoa: 45.000.000 pertsona
 - Biztanleria aktiboa: 32.500.000 pertsona
 - Landunak: 26.350.000 pertsona
- Kalkula itzazu herri horren jarduera-tasa, okupazio-tasa eta langabezia-tasa
 - Jarduera-tasa = $(\text{Aktiboak} / \text{Biztanleria osoa}) \times 100 = (32.500.000 / 45.000.000) \times 100 = \% 72,2$. Hau da, 100 pertsonatik 72.2 dira aktiboak (lan ordaindua dute edo horren bila ari dira).
 - Okupazio-tasa = $(\text{Landunak} / \text{Aktiboak}) \times 100 = (26.350.000 / 32.500.000) \times 100 = \% 81,07$. Hau da, 100 pertsona aktibotik 81ek dute lan ordaindua.
 - Langabezia-tasa = $(\text{Langabetuak} / \text{Aktiboak}) \times 100 = (6.150.000 / 32.500.000) \times 100 = \% 18,93$. Hau da, 100 pertsona aktibotik 19 lan bila dabilta.

Baina, nondik atera dugu langabetuen kopurua? Aurreko taulan oinarrituta. Aktiboak (32.500.000) izan daitezke: landunak edo langabetuak. Kasu horretan landunak 26.350.000 badira, orduan langabetuak:

- $\text{Langabetuak} = \text{Aktiboak} - \text{Landunak} = 32.500.000 - 26.350.000$
- $\text{Langabetuak} = 6.150.000$ pertsona.

Lan oso desberdinak egon daitezke, batzuk fisikoagoak, beste batzuk intelektualagoak, baina denak beharrezkoak ekoizpen-prozesuetan. Horrela **lan mota** ugari aurki dezakegu:

- *Zuzentze-lana*. Ekoizpen-elementu guztiak zuzentzean eta koordinatzean datza.
- *Ikerketa-lana*. Ekoizpen-teknika berriak aurkitzeko ahaleginak dira, era berean, produktu hobeak eta lehiakorragoak lortzeko.
- *Gauzatzeko-lana*. Eraldaketa-prozesuan datza. Horretan ari diren langile batzuek ezagutzen tekniko kualifikatuak badituzte ere, beste lanpostu batzuetan ezagutzen kualifikatuak ez dira beharrezkoak. Ondasunen ekoizpen-lanak ez dute elkarren antzik; adibidez, lan-prozedurak zurgintzan eta joskintzan berezkoak dira, eta ezagutzen desberdinak behar dituzte.
- *Kontrol-lana*. Enpresaren jarduerak zuzen egin diren egiaztatze-lanak dira.
- *Lan osagarriak*. Ekoizpen-prozesuak ondo gauzatzeko beharrezkoak dira hainbat lan osagarri; esaterako, biltegiatze-lana edota garraiatze-lana...

2.1.3. Kapitala

Kapitala zer den edonori galdetuz gero, dirua aipatuko luke, baina ekonomiaren ikuspegitik kapitala eta dirua ez dira sinonimoak. Ekonomian **kapital ondasun eta zerbitzuen ekoizpenean erabilitako ondasun multzoari deritzogu**.

Definizio horren arabera, dirua ez ezik, beste hainbat gauza ere kapitala izan daiteke, adibidez, makinak, lehengaiak, lanabesak... elementu horiek guztiak kapitala dira. Jatorri anitzetako elementuak direnez, **kapital motak** bereiziko ditugu:

- **Finantza-kapitala.** Dirua, baloreak, maileguak eta kredituak dira. Nahiz eta kapital deitu, ez dira ekoizpen-baliabideak, ez baitute era zuzenean parte hartzen ekoizpenean (hori bai, erabiliak dira zenbait ekoizpen-baliabide erosteko.)
- **Kapital fisikoa.** Enpresak ekoizpen-jardueran erabiltzen dituen ondasunak dira; horiek badira kapital-baliabidea. Ondasun horiek izango duten erabilera oinarriturik, bereiziko ditugu:
 1. *Kapital zirkulatzailea.* Behin erabili ondoren agortzen diren ekoizpen-elementuak, edota urtebete baino gutxiago irauten dutenak. Ekoizkinari erantsita daude. Adibidez: lehengaiak, energia, erregaiak...
 2. *Kapital finkoa.* Ekoizpen-prozesuan behin eta berriz erabiliak izan daitezkeen ondasunak; hau da, urteetako erabilera eduki dezaketenak. Adibidez: eraikuntzak, makineria, garraio-elementuak...

Enpresak ondasun horien kostua erabilera-bizitzaren arabera kalkulatu du, denbora eta erabilera aurrera joan ahala, ondasunaren balio-galera nabarmenagoa dela kontuan izanik. *Balio-galeraren* arrazoiak izan daitezke fisikoak (denborak eraginda), funtzionalak (oso erabiliak izateagatik) edota ekonomikoak (zaharkitzeagatik).

- **Giza kapitala.** Enpresaren langileak, edo hobeto esanda, langile horien lan-eskarmentua, lanbide-heziketa, ikasketak eta abar dira giza kapitala. Pertsona orok, urteetan, hainbat ezagupen gehigarri ikasten ditu, eta elementu horiek inbertsioa dira, etorkizunean lan-aukera hobeak eskuratzeko baliagarriak direlako.

2.1.4. Enpresa-ekimena

Ekonomialari klasikoek ekoizpen-baliabideak hiru multzotan sailkatzen bazituzten ere, azken markadetako zenbait ekonomialarik laugarren baliabide mota adierazi dute: **enpresa-ekimena**. Zeri deritzogu enpresa-ekimen?

Enpresa sortzeko interesa izateari eta horretan ahalegintzeari. Nahiz eta ekoizpen-baliabideak eskura izan, ekimenik egon ezean, ez da ekoizpen-jarduerarik garatuko. Norbaitek jarri behar du indarra eta grina ekoizpen-jarduerari hasiera emateko.

ARIKETAK

1. Datu hauek ezagututa, adierazi nazio baten lan-egoera:

- ◊ biztanleria osoa 40.000.000 biztanle
- ◊ ez-aktiboak 5.500.000 biztanle
- ◊ landunak 27.500.000 biztanle

1. Zenbatekoa da jarduera-tasa nazioan ?
2. Zenbatekoa da langabezia-tasa? Eta okupazio-tasa?

Eragile ekonomikoak jarduera ekonomikoetan parte hartzen duten pertsonak dira; hots, ekoizpen-jardueretan, banaketa-jardueretan zein kontsumo-jardueretan aritzen direnak.

Eragile ekonomikoaren kontzeptua ezagututa, erraz zehatz genezake nor diren:

- familiak (edo etxeko ekonomiak)
- enpresak
- Estatua (edo sektore publikoa)

Eragile bakoitzak zeregin desberdina du ekonomian, baina era berean, beraien arteko funtzionamendu-lokarriak oso sendoak dira; esaterako, enpresek, ekoizpen-prozesuetarako, familiak behar-beharrezkoak dituzte. Eragile horien funtzio edo zeregin ekonomiko nagusiak aztertuko ditugu hurrengo ataletan.

2.3. FAMILIAK EDO ETXEKO EKONOMIAK: KONTSUMO UNITATE EKONOMIKOAK

Familiei edo etxeko ekonomiei *kontsumo unitate ekonomiko* esaten zaie, familien ekintza ekonomiko nagusia kontsumitzea baita.

Familiek ondasunak edota zerbitzuak erosten dituzte merkatuetan, haien beharrianak asetzeko. Ondasunak edo zerbitzuak erosteko baliabideak mugatuak dira, eta horien jatorri nagusia lanaren truke irabazitako soldata izaten da. Honela finkatzen da enpresen eta familien arteko lotura:

- Familiek **enpresei erosten dizkiete** ondasunak eta zerbitzuak
- Familiek **enpresentzat egiten dute lan** dirua lortzeko, eta irabazi horiekin ondasunak eta zerbitzuak eskuratuko dituzte.

Hori dela eta, familiak eta enpresak behar dute elkar.

2.4. ENPRESAK: EKOIZPEN UNITATE EKONOMIKOAK

Enpresek gizarteak beharrezko dituen **ondasunak edota zerbitzuak ekoizten eta merkaturatzen dituzte**. Haiek arduratuko dira ekoizkinen kantitatea eta kalitatea egokiak izateaz. Gizartearen baliabideak mugatuak direnez, enpresei dagokie ekoizpen-baliabideen erabilera eraginkorra.

Enpresak hainbat elementuz osaturiko ekoizpen unitatea da:

- *Enpresaria*. Enpresaren erantzukizuna duen eta kudeaketaren kargu dagoen pertsona fisikoa edo juridikoa.
- *Ekoizpen-baliabideak*. Enpresako langileak (lana), makineria, instalazioak, lehengaiak, lanabesak... (kapitala).
- *Enpresaren helburuak*. Gizarte-sistemak edota sistema ekonomikoak zehazten ditu. Gaur egun, gure sistema kapitalistan, helburu nagusia **irabaziak maximizatzea** da.

Enpresa: ekoizpenerako behar dituen lana eta gainerako faktoreak erosi ondoren, ondasunak eta zerbitzuak sortu eta saltzen dituen erakundea da.

Arestian aipatutako definizioari kasu eginez, enpresa mota asko daude, baita enpresak sailkatzeko irizpide ugari ere. Sailkapen honetan aipatzen dira ezagunenak:

2.4.1. Enpresa motak

- *Jardueraren arabera:*
 - **Industriakoak.** Eraldaketan aritzen direnak. Lehengaiak erosi, eta produktu bukatuak bihurtzen dituzte; adibidez: burdindegia, erauzketako enpresak...
 - **Merkataritzakoak.** Merkatuan produktuak erosi, eta gero, eraldatu barik, garestiago saltzen dituztenak. Salerosketa-prozesu horretan etekinak lortzen dituzte. Gehienetan kontsumitzaileei produktua hurbiltzen diete.
 - **Zerbitzuetoakoak.** Ez dute ekoizten edo saltzen ondasun materialik, kontsumitzaileari jarduera batez gozamina eskaintzen diote.
- *Sektorearen arabera:*
 - **Lehen sektorekoak.** Nekazaritzako, basogintzako, abeltzaintzako eta arrantzako jardueretan aritzen diren enpresak dira.
 - **Bigarren sektorekoak.** Industriari, meatzaritzari, energiari eta eraikuntzari lotutako jardueretan aritzen direnak.
 - **Hirugarren sektorekoak.** Materialak ez diren ondasunak sortzen dituzten enpresak; esaterako, turismoa, garraioa, hezkuntza, finantza-zerbitzuak...dira hirugarren sektoreko enpresak.
- *Jabegoaren arabera:*
 - **Enpresa publikoak.** Enpresaren jabea erakunde publikoa da (jabe bakarra edo jabegoaren gehiengoa duenean). Enpresa hauen helburu nagusia giza intereserako ondasunak eta zerbitzuak ekoiztea da, etekinak bigarren mailan utziz.
 - **Enpresa pribatuak.** Enpresaren jabea pertsona fisikoa edo juridiko pribatua da, eta jabearen helburua irabaziak dira.
- *Tamainaren arabera:*
 - **Enpresa handiak.** 250 langile baino gehiago dutenak dira. Enpresarik handienak **multinazionalak** dira, jatorrizko herrialdeetatik kanpo beste zenbait herrialdetan lantegiak (eskumeneko enpresak) baitituzte.
 - **Enpresa txikiak eta ertainak (ETE).** 250 langile baino gutxiago dituzten enpresak. Askok eta asko dira, botere gutxi dute merkatuan, eta erakunde publikoen laguntza izaten dute.
- *Izaera juridikoaren arabera:*
 - **Norbanakoarenak.** Pertsona batek sorturiko enpresak dira. Pertsona hori da jabe bakarra eta enpresaren zuzendaria. Enpresa sortzeko erarik errazena da, baina oztopo larria dakar: jabeak du enpresaren erantzukizun osoa eta bere ondasun guztiekin erantzungo du enpresaren zorren aurrean.
 - **Sozialak.** Pertsona juridikoa edo bazkide-taldea da enpresa horien jabea. Hainbat sozietate mota daude. Gaur egun, erabilienak erantzukizun mugatua duten sozietateak dira; hau da, enpresaren jabeak negozioan ezarritakoa soilik gal dezake, enpresak zorrak izanez gero. Sozietate horien artean ezagunenak: Sozietate Anonimoa (S.A.), Erantzukizun Mugatuko Sozietatea (E.M.S.), Lan Sozietateak edota Sozietate Kooperatibak (S. Koop.). Sozietate horien guztien bereizketa gutxieneko bazkide kopuruan, ezarritako gutxieneko kapitalean eta kudeaketa-arauetan datza.

2.5. SEKTORE PUBLIKOA EDO ESTATUA

Sektore publikoak kontsumo-jardueretan eta ekoizpen-jardueretan parte hartzen du; batetik, hainbat **ondasun eta zerbitzuren kontsumitzailea** delako; bestetik, zenbait **ondasun eta zerbitzuren ekoizlea** delako.

Eginkizun publikoak zabaldu eta aniztu egin dira azken hamarkadetan, hiritarrek osasun alorrean, hezkuntzan, garraioan, etxebizitza kontuetan, eta abarretan, gero eta ardura gehiago eskatzen diotelako sektore publikoari.

Arlo horietan ahalegintzeko diru-sarrera publikoak ugaritu dira, zergen igoera dela medio, eta neurri berean gastu publikoen kudeaketa neketsuago bihurtu da.

Gaur egungo sektore publikoak, jarduera ekonomikoaren esparru juridiko-instituzionala ezartzeaz gain (**politika ekonomikoak finkatuz, arauak ezarriz...**), zenbait ondasun edo zerbitzu publiko eskaintzen ditu; hau da, benetako eragile ekonomikoa bihurtu da, ez da jarduera ekonomikoen zaintzailea soilik.

Sektore publikoaren egitura:

SEKTORE PUBLIKOA		
ESTATUKO ADMINISTRAZIO OROKORRA (Gobernua) • Gizarte Segurantza • erakunde autonomoak • enpresa publikoak	AUTONOMIA ERKIDEGOAK (Euskal Herriko Autonomi Erkidegoa)	TOKIKO ERAKUNDEAK (Diputazioak, Udalak...)

2.5.1. Sektore publikoaren funtzioak

- **Zergak ezarri.** Estatuak, edo hobeto esanda, ogasun publikoak, hiritarrei zergak ezartzeko gaitasuna du. Zergen bitartez estatuak bere gastuetarako behar dituen fondoak lortzen ditu, edo fondo horien gehiengoa.
- **Arauk finkatu.** Eragile ekonomiko guztiek errespetatu beharreko arauak ezartzen ditu. Gobernuak arlo askotan arautzen du; esaterako, lan-kontratuak, kutsadura, enpresarien zein langileen eskubide eta betebeharrak, enpresen lehia... Arauek funtzionamendu ekonomikoa baldintzatzen dute, eta gobernuan dagoen alderdi politikoak bere gogoko arauak ezartzen ditu, hori bai, erreallitate ekonomikoa kontuan izanik.
- **Egoera ekonomikoa egonkortu.** Ekonomia zikloka aldatzen da, krisialdiak eta goraldiak egoten dira, eta horren ondorioz, hiritarrek desoreka ekonomikoak jasaten dituzte. Gobernuak krisialdien ondorio latzak pairatzen lagundu behar dute, langabezia-tasak, inflazioa eta abar murriztuz.
- **Errenta banatu.** Gobernuak errentaren eta aberastasunaren banaketan eragiten du, diru-sarreen bidez eta gastu publikoaren bidez. Hau da, errentaren aldeak murrizteko estatuak aberatsei pobreei baino zerga handiagoak ordainarazten dizkie, eta fondo horiekin pobreei diru-laguntzak ematen dizkie.
- **Ondasun publikoak eskaini.** Sektore publikoak, enpresa pribatuentzat errentagarriak ez diren ondasun eta zerbitzuak eskaintzen ditu; ondasun horiei ondasun publikoak esaten zaie, eta horien ezaugarri nagusia hau da: pertsona askok era berean ondasun edo zerbitzu bera erabil dezakete. Ondasun publikoak dira errepideak, eskolak, ospitaleak, kiroldegia...

1. Adieraz itzazu familien, enpresen eta sektore publikoaren zeregin ekonomikoak.
2. Adierazi enpresa ezagun hauek zein motakoak diren: BBVA, Eroski S. Koop, Irizar, Iberdrola, Iberia, Metro Bilbao eta Gamesa.
3. Enpresen helburu nagusia etekinak lortzea da, baina helburu horretatik aparte, badituzte beste helburu batzuk. Zein izan daitezke helburu horiek?
4. Sektore publikoaren funtzioak ezagututa, zure ustez, ondo betetzen ditu bere funtzioak? Zergatik?
5. Gaur egun enpresa bat sortzekotan, zein izaera juridikoko enpresa sortuko zenuke? Zergatik?

Beheko irudian adierazten dira **eragile ekonomikoen arteko** harremanak eta errentak esku batetik bestera duen etengabeko mugimendua. **Errentaren eskualdaketa etengabe horri errentaren fluxu zirkularra** esaten zaio ekonomia munduan.



ARIKETAK

1. Derrigorrezko hezkuntza bi urte gehiago luzatuz gero, zer ondorio ekarriko lioke biztanleria aktiboari? Zergatik?
2. Eta erretiratzeko adina 70 urtetara luzatuz gero, zer gertatuko litzateke biztanleriaren egituran?
3. Zein ekoizpen-baliabide erabiltzen dira institutuan eskolak emateko?
4. Gaur egungo enpresa guztiek lurra erabiltzen dute ekoizpen-baliabideen artean? Zergatik?
5. Aulma enpresak ekipo informatiko berria erosi zuen iaz 1.300 €-tan; ekipo horren erabilera-bizitza 5 urtekoa da, eta bere hondar-balioa 100 € dira bosgarren urtearen amaieran. Zein da ekipoaren urteko balio-galera?
6. Herrialde baten biztanleriari buruzko datuak honako hauek badira:
 - biztanleria osoa: 1.500.000 biztanle
 - ez-aktiboak: 450.000 biztanle
 - landunak: 640.000 biztanle
 - a) Zein da jarduera-tasa? Zer adierazten du?
 - b) Zein da langabezia-tasa? Zer adierazten du?
 - c) Zein da okupazio-tasa? Zer adierazten du?
7. Zure ustez, gaur egun enpresa batek erantzukizun sozial mugagabea izatea komeni da? Zergatik? Zer esan nahi du “erantzukizun mugagabea” izateak?
8. Datuok aztertu ondoren:

Urteak	Landunak (giz)	Landunak (emak)	Aktiboak (giz)	Aktiboak (emak)
2004	7900	3100	9400	3950
2005	7200	2950	9100	3850

- Azal itzazu aktibo, landun eta langabetu kontzeptuak
- Kalkula itzazu 2004ko eta 2005eko langabezia orokorraren tasak.
- Kalkula itzazu 2004ko eta 2005eko emakumezkoen langabezia-tasak.
- Badago jarduera-tasak kalkulatzetik? Zergatik?

Sistema ekonomikoak

3

3.1. SISTEMA EKONOMIKOAK: KONTZEPTUA ETA EGINKIZUNAK

Gizarte guztietan, bai gaur egun, bai historian zehar, arazo ekonomikoak izan dira. Funtsezko arazoari, hau da, baliabideen urritasunari, irtenbide asko bilatu zaizkio, eta garai bakoitzak egitura ekonomiko eta juridikoak sortu ditu, giza funtzionamendu egokia lortzeko.

Giza funtzionamendu ekonomikoari sistema ekonomiko deitzen diogu. Hau da, sistema ekonomikoa da gizarteak bere arazo ekonomikoak konpontzeko hautatutako antolaketa.

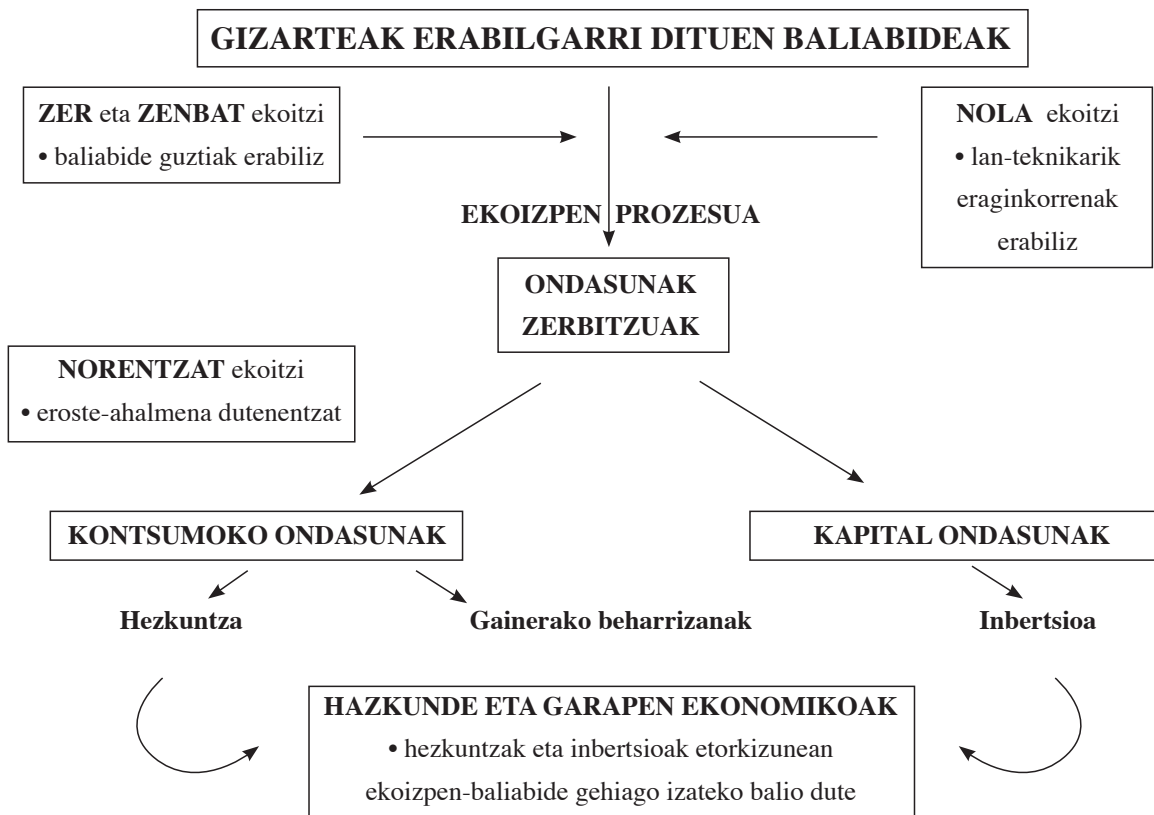
Zein dira konpondu beharreko arazo ekonomikoak?

- **Zer ekoitzi.** Gizabanakoen beharrianak asetzeko ekoitzi behar da, hori bai, ekoizpen-baliabide mugatuetan oinarriturik. Horregatik, *zein ondasun edota zerbitzu* ekoitzi eta zein kantitatetan erabaki ondoren, gizarteak ekoizpena antolatuko du, eta horrela, baliabide guztien erabilerarik onena lortuko da.
- **Nola ekoitzi.** Gizarteak *ekoizpen-baliabideei* errendimendurik handiena ateratzeko, horien *erabilera egokiena edota eraginkorrena* bilatuko du. Hori dela eta, teknologiak ahalbideratzen dituen lan-prozesuetatik ekonomikoki eraginkorrena erabiliko du ekoizpen-prozesuan.
- **Norentzat ekoitzi.** Sistema ekonomikoek ondasun eta zerbitzuen esleipena zuzendu behar dute. Ondasunak eta zerbitzuak gizabanakoen diru-sarreraren edo errenten arabera banatzen dira. Errentak (soldatak, interesak, dibidenduak...) gizabanakoen eroste-ahalmena adierazten du; errenta handiagoa izanik, ondasun eta zerbitzu gehiago edo garestiago lortzeko aukera dago. Horiek horrela, sistemak egindako esleipena ez da izango beti justua edo bidezkoa, eta errentaren banaketa doi bat gauzatzeko, agintariek zuzentze-neurriak indarrean jarriko dituzte.

Ondoko hiru galderari erantzuna ematean, gizarteak bere sistema ekonomikoa diseinatzen du:

OINARRIZKO GALDERAK		KONPONBIDEAK	
ZER ekoitzi	→	ESLEIPENA	
NOLA ekoitzi			
NORENTZAT ekoitzi	→	BANAKETA	

Gizartearen **garapen ekonomikoa ekoizpen-baliabideen pilaketan** datza. Baliabide gehiago izanda, ondasun eta zerbitzuen ekoizpen-aukera zabalagoak lortuko dira. Horren ondorioz, beharrian gehiago edota konplexuagoak asetzeko aukera egongo da; hau da, gizartearen ongizate-maila hobetuko da. Sistema ekonomikoaren deskribapena eskematikoki adierazten da koadro honetan:



3.2. SISTEMA EKONOMIKOAK HISTORIAN

Gizartearen antolaketa ekonomikoa mendez mende aldatuz joan da. Aldaketak ez dira izan bat-batekoak inoiz; hau da, denboraldi batez gizarteak bi sistema ekonomikoren ezaugarriak mantendu ditu: sistema bat desagertzen zen bitartean, sistema berriaren oinarriak ezartzen ziren. Hala ere, noizbait, sistema ekonomikoa aldatzean, egitura, ideologia eta printzipio ekonomikoak bateragarriak ez zirelako edo, iraultza politikoak suertatu dira. Adibidez, 1917ko iraultza Errusian. **Historian** eragile izan diren sistema ekonomikoen artean, hauek dira nagusiak:

- **Esklabutza-sistema.** Greziar eta erromatar inperioen garaietan (IV. mendea arte) biztanleriaren gehiengoa esklaboak ziren, eta pribilegiatu gutxi batzuen menpean bizi ziren, ekoizpen-baliabide hartuta. Esklaboaren lanaren balioa jabearentzat zen. Gizartearen sustrai ekonomikoa nekazaritza zen.
- **Sistema feudalak.** Inperioak desagertu ondoren, hainbat mendetan Europan ez zen egon botere politiko zehatzik; jaun feudal ugari egon ziren beren lurraldeetan agintari. Antolaketa ekonomikoa oso sinplea zen: jaun feudalak (nobleak eta kleroa) lurren jabeak ziren; hau da, pribilegiatuak ziren eta biztanleriaren gehiengoa haien morroiak ziren. Europan, X. mendetik XIV. mendera, sistema feudala indarrean egon zen, baina monarkiei boterea handitzean, desagertuz joan zen. Erregeek hiriak edo burguak sortu zituzten, eta jaun feudalen boterea murriztu zen.
- **Merkatuko ekonomia.** Europan sortu, eta bertako sistema ekonomikoa izan zen XVI. mendetik aurrera. Nekazaritza-jarduerak garrantzi gutxiago zeukan ekonomian, merkataritzaren eragin ekonomikoa gero eta nabarmenagoa zelako. Hori dela eta, burgesek bereganatu zuten botere politikoa. Merkataritzaren garapenaz sistema ekonomiko hori ekonomia kapitalista bilakatu zen.
- **Sistema kapitalista.** XVIII. mendean, Frantziako iraultzaren eraginez, antolaketa ekonomiko, politiko eta sozial berriak nabarmendu ziren:

- Ekonomian: Industria-iraultzak bultzatutako teknika berriak.
- Politikan: erregimen parlamentarioak ezarri ziren (gizabanakoen eskubideak eta askatasunak babestuz).
- Gizartean: enpresariak eta proletarioak sortu ziren. Lehenengoak enpresen jabeak ziren eta bigarrenak lana saltzen zuten (lan-kontratua sortu zen).

XIX. mendeko hainbat gertaerak sistema kapitalista indartu zuten. Hona hemen horien arteko batzuk:

- Finantza-enpresak sortu ziren, eta hauek industriarako inbertsio handiak erraztu zituzten.
- Asiako, Afrikako eta Hegoamerikako koloniek ekoizpenerako lehengai merkeak eskaini zituzten europar industrietarako.
- Aurrerapen teknikoek lan-produktibitatea hobetu zuten.
- Biztanleria hiri handietan pilatu zen, enpresei langile ugari eta merke eskainiz.

Sistema kapitalista kritikatu zutenen artean, ezagunena Karl Marx da. Horra hor Marx-en **zenbait kritika**:

- Ekoizpen-baliabideen jabego pribatuak burgesen eta proletarioen artean bereizketa bultzatu zuen, eta, era berean, errentaren aldeak handitu zituen.
- Agintariak burgesen eskubideak nabarmen defendatzen zituzten, eta horren ondorioz, proletarioen bizimodua oso gogorra zen.
- Horrez gain, agintariak ez ziren ahalegintzen proletarioen beharrianak asetzen, eta biztanleriaren nahigabea handitu egin zen.

Sistema kapitalistaren emaitza ekonomiko hobezinak izan arren, biztanleriaren egoera oso desberdina zen, eta ondorioz, proletarioen iraultza gertatu zen XX. mendearen hasieran.

- XX. mendeko sistema ekonomikoak

Mundu Guda bien ostean, orden ekonomiko berria ezarri zen munduan; alde batetik, Estatu Batuak (EEBB) bihurtu ziren munduko liderra; bestetik, Sobietar Errepublikak Sozialisten Batasunak (SESBB) eta horien inguruko hainbat nazio osatu zuten sistema sozialista; hau da, bi sistema antagoniko (kapitalista eta sozialista) aritu ziren XX. mendeko azken erdian munduan arau ekonomikoak ezartzeko lehian.

Lehiaren emaitza sistema sozialistaren porrota izan zen, baina sistema kapitalistan ere zenbait aldaketa gertatu zen. Hurrengo ataletan azalduko dira sistema ekonomiko bi horien ezaugarri nagusiak.

3.3. SISTEMA KAPITALISTA EDO MERKATU SISTEMA

Merkatu-ekonomietan, esleipenerako eta banaketarako erabakiak merkatuak hartzen ditu; hau da, kontsumitzaile eta ekoizle multzo handi batek. Kontsumitzaile edota ekoizle bakoitzak bere erabaki pertsonala zuzen hartzen badu, gizabanako guztien erabakiak zuzenak izango dira, eta horren ondorioz, merkatuak adostutako ondasunen eta zerbitzuen esleipena eta banaketa hobe izango da.

Horiek horrela, merkatuak **ekoizkinak eta prezioak finkatuko ditu**, eta horretarako, **ez da beharrezkoa estatuaren edo agintaritzaren interbentzioa**.

Merkatuan gizabanakoek askatasuna dute, bai errentaren arabera ondasunak eta zerbitzuak erosteko, baita beren ekoizpen-baliabideak salerosteko ere. Merkatuaren adierazleak prezioak dira (prezioa da ondasun edo zerbitzu bat trukatzeko ordainduriko kanbio-balioa).

Nola esleitzen ditu ondasunak merkatuak?

- Enpresek, etekinak maximizatzeko asmoz, teknika eraginkorrez ekoizten dute, horretarako beharrezko dituzten ekoizpen-baliabideak familiei erosi ondoren.
- Kontsumitzaileek edota familiek, berriz, ongizatea maximizatzeko asmoz, beren ekoizpen-baliabideak saltzen dituzte, hau da, lurak (badituzte) saldu edo alokatu, lan egin, kapitala inbertitu... Eta lortutako errent(ar)ekin ondasun eta zerbitzuak erosi egiten dituzte.

Baliabide bat, ondasun bat edota zerbitzu bat eskuratzeko ordaindu beharreko prezioa eskatutako eta eskaintako kantitateen arabera zehaztuko da. Eta prezioak, baxua zein altua izateagatik, merkatutik kanpora ditzake zenbait erosle edo saltzaile (jadanik errentagarria ez izateagatik edo garestiegia izateagatik).

Laburbilduz, **merkatu-sistemaren ezaugarri** nagusiak hauexek dira:

- Merkatuaren funtzionamendu askea (ez dago estatuaren interbentziorik).
- Ekoizpen-baliabideen jabetza pribatua da, eta enpresak ere pribatuak dira.
- Merkatuak zehazten du zein ondasun edota zerbitzu ekoitzi (errentagarriak badira, kontsumitzaileek eskatzen dituztenak).
- Merkatuak zehazten du zein kantitatetan eta preziotan salerosiko diren.

Teorian, merkatu-sistemaren esleipena eraginkorra (ekonomikoki hobezina) eta justua da. Enpresek, merkatuan lehian, ondasun eta zerbitzu ugari eskaintzen dituzte, kontsumitzaileek askatasunez hauta dezakete zer erosi, eta merkatuak adierazitako ekoizpen-baliabideen prezioak justuak dira, erosleen eta saltzaileen artean adostuta daudelako. Baina hori guztia egia da? Sistema kapitalistak ez du akatsik? Gaur egun ezagun da sistema kapitalistaren **zenbait desabantaila**:

- Merkatuan errentagarri ez direlako, zenbait *ekoizpen-baliabide erabili gabe* egon daitezke (adibidez, lan-merkatuan langabezia egon daiteke), eta hori ez da eraginkorra izatea.
- *Errentaren alde handiak* sortzen dira, badaude oso aberatsak eta txiroak direnak, eta horrek ez du berdintasunik sortzen merkatuan parte hartzeko.
- Gizarteak behar dituen hainbat ondasun eta zerbitzu ez dira errentagarriak enpresentzat eta *merkatuak ez du bermatzen inolako eskaintzarik*.

Aipatutako merkatu-sistemaren ahuleziak konpondu nahian, estatuaren interbentzioa onartu da, eta horrek sistema ekonomiko berria ekarri du: **merkatu-ekonomia mistoak**. Horiek dira gaur egungo sistema ekonomiko nagusiak, nazio gehienetan onartu baita **estatuaren interbentzioa ekonomian**, nahiz eta interbentzio-mailak oso desberdinak izan.

3.4. EKONOMIA MISTOKO SISTEMAK

Lehen esan bezala, gaur egun herrialde gehienetan aplikatzen da ekonomia mistoa, baita lehenago ekonomia zentralizatua edo sozialista zuten zenbait herrialdetan ere, eta horren adibide dira Europar Batasuna, Japon, Australia...

Ekonomia mistoetan, sektore publikoak edo estatuak parte hartzen du erabakietan, baina ez du erabat kontrolatzen funtzionamendu ekonomikoa. Batetik, jarduera ekonomikoak egiteko, sektore pribatua eta sektore publikoa aritzen dira; hala ere, nazio batzuetan sektore pribatuak publikoak baino erantzukizun gehiago ditu, eta beste nazio batzuetan alderantziz.

Bestetik, merkatuak babesten ez dituen zenbait arlo daude; esaterako, zerga-sistemak, errentaren birbanaketa, osasun- eta hezkuntza-zerbitzu publikoak edota gizarte-aurreikuspenetarako programak. Arlo horien kudeatzailea edota arduraduna estatuak izan behar du.

- Nola sortu zen sistema ekonomiko mistoa?

EEBB-ean izandako krisialdiaren ondoren (1929tik aurrera), argi asko geratu zen merkatuak ez zuela konpontzen zenbait arazo ekonomiko larri; hots, langabezia, inflazio altua, eskariaren eskasia, eta abar. Une hartan estatuaren parte-hartze ekonomikoa behar-beharrezkoa ikusi zen larrialditik ateratzeko, eta horretarako, gastu publikoa handitu behar izan zuen eta inbertsiorako zerga-pizgarriak eman. Harrezkero, gutxi kritikatu zuten estatuaren interbentzioa ekonomian.

Erakunde publikoek eragiten dute ekonomian merkatuaren funtzionamenduak bermatzen ez dituen beharrianak estaltzeko eta hauexek dira **helburuak**:

1. Biztanle guztien eskubideak eta askatasunak babestea.
2. Merkatuaren funtzionamendua babesteko jarduera ekonomikoak arautzea; adibidez, gutxieneko lan-baldintzak zehaztu, enpresen arteko lehia babestu, publizitatean arauak zehaztu...
3. Garapen ekonomikoa, enplegu betea, prezioen egonkortasuna eta nazioarteko merkataritza-harreman orekatuak bultzatzea.
4. Interes publikoko ondasun eta zerbitzuen eskaintza bermatzea (garraio-, hezkuntza-, edota osasun-zerbitzuak, justizia eta abar).
5. Biztanle guztien ongizatea bermatzeko, premian daudenei diru-laguntza zuzenak eskaintzea, eta horretarako, fondoak lortuko dira, errenta eta aberastasuna birbanatzeko.

Bost helburu horiek betetzeko, erakunde publikoek familiei edota enpresei zergak ezartzen dizkiete, eta zergekin ez badute nahikorik, zor publikoko tituluak jaulki ditzakete finantza-merkatuetan (orain dirua izateko, estatua etorkizunean zordun bihurtuko da).

Sistema mistoetan, **jabetza pribatua eta publikoa konbinatu** behar dira (enpresa publikoak zein pribatuak), eta, era berean, **zenbait ekoizpen-jardueretan estatuak arduradun zuzena** izan behar du.

Halaber, merkatu-ekonomiak dira, merkatuak zuzentzen baititu jarduera ekonomiko gehienak, eta, era berean, merkatuak eragin egiten du baliabideen esleipenean, errentaren banaketan, ekoizpen-teknikak hautatzean eta etekinen pilaketan.

3.5. SISTEMA SOZIALISTAK EDO PLANIFIKAZIO ZENTRALEKO SISTEMAK

Sistema sozialistek (edo komunistak deiturikoak ere) Karl Marx-en XIX. mendearen amaierako teorietan eta horien garapenetan daukate euskarria. Sistema horiek Lehenengo Mundu Gudaren ostean sortu ziren Ekialdeko Europan, memento horretako desoreka sozialei, ekonomikoei eta politikoei konponbidea eman nahian. Desoreka horiek hauexek ziren:

- Atzerakuntza ekonomikoa, eta horren ondorioz, gizarte-maila oso pobrea
- Erregimen politiko autoritarioak (Errusian, orduan ere, bazegoen monarkia absolutista, Errusiako tsarrak).

Gizarteak borroka hautatu zuen egoera latz horrekin bukatzeko: 1917an Errusiako Iraultza izan zen, eta hortik aurrera, errusiar gizarteak teoria marxistak praktikan jarri zituen. Bigarren Mundu Guda amaitu ondoren, beste herri batzuetara hedatu zen sozialismoa.

Sistema sozialistetan, eragile ekonomiko nagusia dago: sektore publikoa edo estatua. Sistema horien helburua da gizartean errentaren berdintasunezko banaketa lortzea.

Hori dela eta, hauexek dira sistema sozialisten ezaugarri nagusiak:

- Sektore publikoa da ekoizpen-baliabideen jabea.
- Sektore publikoak koordinatzen du gizartearen funtzionamendu ekonomikoa.
- Sektore publikoak jarduera ekonomikoak antolatzen eta zuzentzen ditu.
- Agintariek plan ekonomikoak prestatzen dituzte, horietan ekoizpen-teknikak, hornidurako bideak, langileen errentak, egin beharreko inbertsioak eta abar zehaztuz.

Sistema sozialistaren **eguneroko funtzionamenduan eragozpenak** daude, teorian azaldu ez arren:

- *Sektore publikoaren boterea absolutua* da ekonomian eta gizartean, den-dena menperatzen duelako. Horrek burokrazia bultzatzen du; hau da, estatuaren funtzionamendu astuna eta geldoa.
- Jarduera ekonomikoan *ez dago enpresa-ekimen pribaturik*; baliabideen jabego pribaturik ez dagoenez eta enpresak publikoak direnez, ez dago zertan izan lehiakorra. *Enpresen helburua ezarritako plan ekonomikoak betetzea* da, eta horretarako ez da behar eraginkortasunik.
- *Enpresa guztiek* gizartean zeregina dute, lanpostuak bermatzea, alegia; horregatik, nahiz eta errentagarriak ez izan, *irekita egongo dira*, sektore publikoari galerak sortu arren.
- *Merkatuak ez du koordinatzen jarduera ekonomikoa*, merkatuan prezioak sektore publikoak finkatzen ditu, eta berak erabakitzen du zer ondasun eta zerbitzu ekoitzi eta zein kantitatetan. Merkatuaren funtzionamendu horrek ez ditu enpresak bultzatzen kostuak aurrezten.

Lehenago aipatutako eragozpenen ondorioz, sistema sozialisten funtzionamendua okertuz joan zen XX. mendeko azken hamarkadetan, eta sistemaren porrota onartu ondoren, hainbat erreforma egin ziren. 1980ko hamarkadan SESB-ko lehendakariak sustatutako erreformaren ondorioz (*perestroika* deiturikoa), Sobietar Batasuna desagertu egin zen, eta hainbat errepublika independente sortu ziren.

Hauexek izan ziren **sozialismoaren porrotarako arrazoiak**:

- *Langileen motibaziorik* eza nagusia zen. Nahiz eta langile arduratsu eta eraginkorrak izan, ez zegoen lan-egoera hobetzeko aukerarik. Motibaziorik eza dela eta, *enpresak ez ziren lehiakorrak*, eta haien ekoizkinek ez zuten kalitate nahikorik produktuak nazioarteko merkatuetan saltzeko.
- *Funtzionarioen burokraziak ekoizpen-baliabideen erabilera eraginkorra oztopatzen zuen*; hau da, erabakitze-prozedurak oso luzeak izanda, agintariek erabakia hartzen zutenerako, egoera oso bestelakoa zen. Horrez gain, erabakitze-organoek informazio hurbilik edota zehatzik ez zuten, baliabideen esleipena eta inbertsioen plangintza ez ziren oso egokiak.
- Gainera, sektore publikoko *agintarien eta gizartearen interes ekonomikoak ez zetozen bat*. Agintarientzat inbertsio- edo kapital-ondasunen ekoizpenak lehentasuna zuen, eta horren arabera es-

leitzen zituzten baliabideak; gizabanakoentzat, berriz, kontsumo-ondasunak ziren premiazkoenak, beren beharrianak asetzeko. Hori dela eta, herrialde sozialisten industria-sektorea (siderometalurgia, meatzaritza, erauzketa...) pisu handikoa zen bitartean, kontsumo-ondasunen ekoizpena ez zen lehiakorra nazioartean. Herrialde kapitalistetako gizarteak kontsumo-ondasunen eskaintza ugari zituen, eta herrialde sozialistetako biztanleriak eroste-aukera horiek gutiziatzen zituen.

Sistema sozialistek beren **ahuleziak konpontzeko hiru irtenbide** topatu zituzten:

- *Sistema sozialistaren sustraiei eutsi*, eta derrigorrezko erreformak egin. Kubak hautatu zuen irtenbide hori.
- *Sistema sozialista eta sistema kapitalistaren arteko erdibidea* topatu. Txinako Herri Errepublikak horretarako neurriak ezarri zituen.
- *Merkatu-sistema bilakatu*. Bilakaera horrek oztopo asko zituen, gehienbat enpresa sozialisten ekoizpen-irizpideak guztiz aldatu behar zirelako, errentagarriak eta lehiakorrak bihurtzeko. Nahiz eta oso gogorra izan, Ekialdeko Europako herri sozialista gehienek bide hori egin zuten.

Gaur egun herrialde gehienek ez dute defendatzen sistema kapitalista edo sozialista hutsak, era bateko edo besteko sistema ekonomiko mistoak eratu baitituzte. Estatua beharrezko eragile ekonomikoa da, baina ez bakarra.

ARIKETAK

1. Zer da sistema ekonomikoa?
2. Sistema ekonomikoa nolakoa den azaltzean, zein galderei erantzuten diegu?
3. Azal itzazu hitz hauen esanahia: esleipena, enplegu betea eta baliabideen erabilera eraginkorra.
4. Zergatik aldatzen du gizarteak sistema ekonomikoa? Sistema ekonomikoen aldaketak azkar egiten dira?
5. Zein kritika egin zion Marx-ek sistema kapitalistari?
6. Gaur egun, zer sistema ekonomiko da nagusi munduan?
7. Zer adierazten du termino honek merkatu-sisteman?
 - Merkatuaren legea.
8. Sistema kapitalistetan, zer erlazio dago lehiakortasunaren eta bizitza-mailaren artean?
9. Merkatuak egindako ekoizpen-baliabideen esleipena justua da? Eta eraginkorra?
10. Aipa itzazu sistema kapitalistak edo merkatu-sistemak dituen desabantailak. Bestalde, zure ustez, zein dira sistema horren abantailak?
11. Zer da sistema ekonomiko mistoa?
12. Zein helburu dauzka estatuak sistema mistoetan? Zure ustez, betetzen ditu?
13. Sistema sozialistetan, estatuaren edo agintarien plan ekonomikoak arrakastatsuak izan dira? Zergatik?
14. Zein izan ziren sistema sozialistaren porrotarako arrazoiak?

15. Osatu taula:

	Merkatu-ekonomia	S. Mistoa	S. Sozialista
Nor da baliabideen jabea?			
Norenak dira enpresak?			
Nork finkatzen ditu prezioak?			
Nork esaten du zer ekoitzi?			
Ekoizpen-prozedura eraginkorra da?			
Nork bultzatzen du garapena?			
Langabezia egon daiteke?			
Errenta berdintasunez banatuta dago?			
Zein da enpresen helburua?			

16. Euskal Autonomia Erkidegoan sistema ekonomiko mistoa daukagunez, aipa itzazu sektore publikoak eskainitako ondasun eta zerbitzu publikoak.

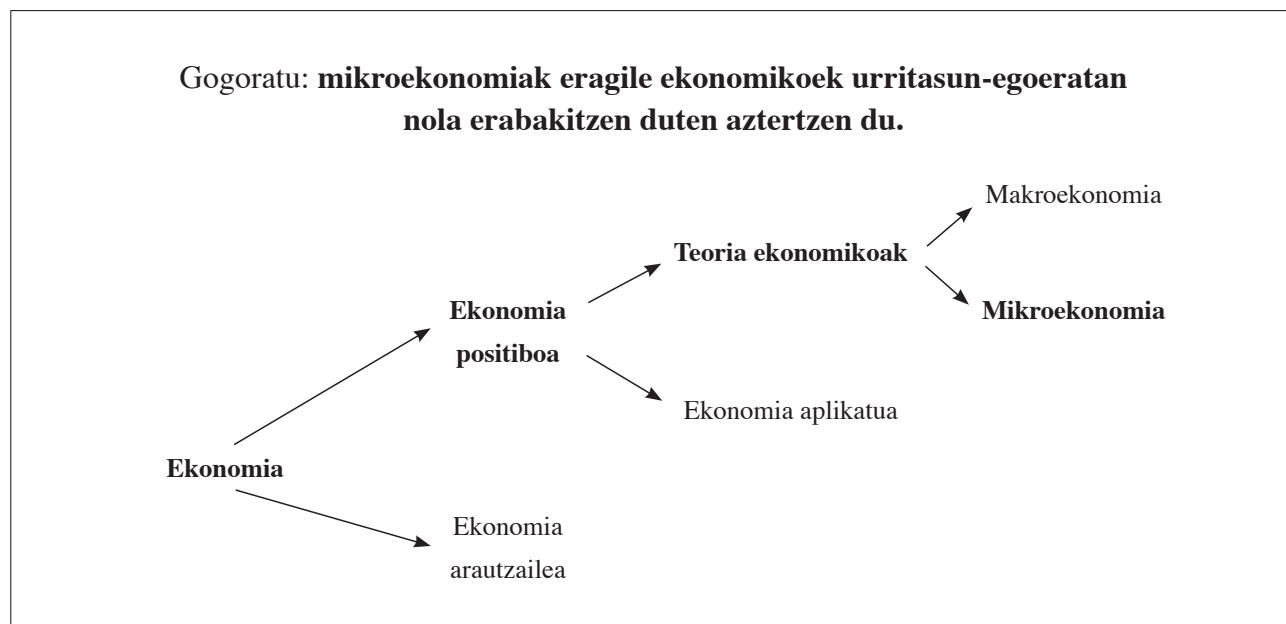
*Etxeko ekonomiak eta
kontsumo-erabakiak*

4

4.1. SARRERA

Lehenengo unitatean adierazi zen bezala, ekonomia-zientzia ataletan banatuta dago: ekonomia positiboa eta ekonomia arautzailea. Eta ekonomia positiboaren barruan bi azpiatal zehazten dira: alde teorikoa edo teoria ekonomikoak (mikroekonomia zein makroekonomia) eta ekonomia aplikatua (praktikoa).

Hurrengo unitateetan jorratuko diren arloek teoria mikroekonomikoen oinarriak adierazten dituzte.



Mikroekonomiaren helburua eragile ekonomien erabakiak aztertzea denez, etxeko ekonomiek (familiak) eta enpresek hartutako erabaki ekonomikoak arretaz aztertuko ditugu hurrengo ikasgaietan.

Enpresek eta kontsumitzaileek, behar dituzten ondasun edota zerbitzuak eskuratzeko, trukea erabiltzen dute. Trukea gauzatzeko, merkatua behar da; hots, eragile ekonomikoen interesak adosteko elkargunea. Enpresak edota familiak banaka jardun dezakete merkatuan, edo batzuek interes berberak izanda, taldeka. Beren interesak babesteko, elkarteak sortzen dituzte; adibidez: kontsumitzaileen elkarteak edo enpresa-taldeak.

Unitate honetan familien edo etxeko ekonomien erabakiak aztertuko ditugu, kontsumo-erabakietan arreta jarritz.

4.2. FAMILIEN EDO ETXEKO EKONOMIEN JOKAERA

Egunean zehar, gizabanakook kontsumo-erabaki ugari hartzen ditugu, kontsumitzaileak baikara: zer gosaldur, zer arropa erosi... Erabaki horiek gehienak asko pentsatu gabe hartzen ditugu; hau da, ohikoak direnez, automatikoki edo inkontzienteki hartzen ditugu. Egunero, minutu gutxitan hainbat kontsumo-aukera berriren artean hautatu behar dugu.

Familiak edo etxeko ekonomiek hartu beharreko kontsumo-erabakiak hiru motatakoak izan daitezke:

- **Ondasunen kontsumoa zehazteko erabakiak.** Familiak *zer ondasun erosi* eta *zer kantitatetan* erabaki behar dute; adibidez, supermerkatuan egindako erosketak.

- **Kontsumoaren eta aurrezkiaren arteko erabakiak.** Familiek beren errentatik *zenbat gastatu eta zenbat aurreztuko* duten erabaki behar dute; hala ere, derrigorrezko kontsumoak daudenez, familien aurrezki-maila mugaturik egongo da. Familia batek ezin du aurreztu bere errenta osoa, zenbait ondasun derrigor erosi behar dituelako; adibidez, oporretako bidaia egin edo bidaiaren kostua inbertitu.
- **Aisialdiaren eta errentaren arteko erabakiak.** Familia gehienek lanordu gehiago egin behar dute errenta handiagoa izateko, baina *lanordu gehiago eginez gero, ordu gutxiago dute aisialdirako*. Hori dela eta, familiek lanorduen eta aisialdiaren artean hautatu beharko dute; adibidez, asteburuan lan egin edo lagunekin irten.

ARIKETAK

Zer motatako erabakiak dira hauek?

Gogoko duzun musika-taldearen azken CDa erosi.

Trena edo autobusa hartu.

Zure asterokoarekin, zinemara joan edo dirua aurreztu.

Kafea edo kakaoa hartu.

Ikasten egon edo lagunekin irten.

Kamiseta berria erosi edo dirua gorde.

Larunbatetan lan egin edo mendira joan.

Hiru motatako erabaki horietatik, **ondasunen kontsumoa aztergai** izango dugu hurrengo atale-tan, hori baita, azken finean, oinarrizko kontsumo-erabakia. Zer ondasun erosi erabakitzean, **merka-tuaren eskaria** zehazten ari gara, gaur egungo sistema ekonomikoaren ezaugarri eta sustrai dena.

4.3. ONDASUNEN KONTSUMO ERABAKIAK

Familiek egunero ondasun eta zerbitzu ugari kontsumitu aurretik erabaki edo hautaketa bat egin behar izaten dute. Ikuspegi ekonomikotik, oso garrantzitsuak dira hautaketaren arrazoiak; hau da, kontsumitzaileak zergatik aukeratu duen ondasun hori, besteak hautatu beharrean.

Adibidez: ikasleak, eskolara joan baino lehenago, hainbat kontsumo-erabaki hartzen ditu: ohetik jaiki, dutxa hartu, gosaldutik, arropak jantzi, motxila hartu, etxetik irten eta eskolara abiatu ...

- Dutxan: markako xaboia eta xanpua erabili ditu.
- Gosaltzean: esnea, kakaoa, gailetak, arto-malutak... Eta horiek ere beste askoren artean aukeratuak izan dira.
- Arropak jantzeko ere, beste marka bateko edo beste prezio batzuetako arropak jantz zitzakeen.
- Eskolara joateko garraioa erabili behar izan badu ere, hautaketa egin du: trenean, autobusean...

Adibide horrek erakusten digu kontsumitzaileok hobesten ditugula ondasun batzuk gustuen arabera. Zergatik?

Familiek edo kontsumitzaileek hainbat *ondasun eta zerbitzu behar-beharrezkoak* dituzte bizitzeko: janaria, hotzetik babesteko arropa, etxea, edota garraio-elementuak. Elementu horiek guztiak *bizirik irauteko gutxienekoak* dira.

Lehentasunezko beharrianak ase ondoren, beste ondasun eta zerbitzu batzuk kontsumitzen dituzte: arropa gehiago, bigarren etxea, beste garraio-elementuren bat...

Beharrezko ez diren ondasunen kontsumoa arrazoi psikologikoetan eta soziologikoetan oinarritzen da:

- **Arrazoi psikologikoak.** Hainbat kontsumo-jarduera, kontsumitzailearen autoestimua, segurantzaren edota norberaren izaera indartzeko tresnak dira. Adibidez: arropa berriak erosi edo janari ekologikoak...
- **Arrazoi soziologikoak.** Beste kontsumo-jarduera batzuek giza taldearen onarpenera bilatzen dute, kontsumitzaileak giza taldean duen maila hobetsi nahi du. Adibidez: luxuzko autoa izan, txaleta erosi...

Arestian aipaturiko arrazoiek *balio dute* lehentasunezkoak ez diren kontsumo-jardueren *zergatiak azaltzeko*, baina era berean, ez dute balio kontsumo-ondasunen hautaketa nola egin den azaltzeko.

Kontsumitzaileen jokaera aztergai izango dugu hurrengo atalean, eta horretan eragile diren kontzeptu bi: *kontsumitzailearen lehentasunak eta aurrekontu-murritzapena*.

4.4. KONTSUMITZAILEAREN LEHENTASUNAK

Kontsumitzaileak, arropa, liburuak, etxea, eta abar erostean, aukeraketa bat egiten du ondasun horien artean; adibidez, arropa modernoa eros dezake arropa klasikoa erosi beharrean, edo kafe hutsa edan kafesnea barik... Kontsumo-jarduera bakoitzean kontsumitzaileak bere lehentasunak edo zaletasunak erakusten ditu.

Hori egia izanik, argi da kontsumitzaileek hartutako kontsumo-erabakiak oso desberdinak izango direla. Pertsona bakoitzaren zaletasunak edota lehentasunak oso bestelakoak dira.

Kontsumitzaileen jokaera aztertzeko, ekonomialariak lehentasunei buruzko bi ustetan oinarritzen dira: **arrazionaltasuna eta maximizazioa**.

- Lehenengo usteak, arrazonaltasunak, kontsumitzailea aukerarik egokiena hautatzen saiatuko dela adierazten du.
- Bigarrenak, maximizazioak, kontsumitzaileak aukeren onurarik edo baliagarritasunik handiena nahi duela adierazten du.

Bi uste horietatik abiatuta, zera ondorioztatzen da: *kontsumitzaileek hautatutako ondasun-otzararen kantitatea maximizatu nahi dute; baina, era berean, diru-aurrekontuak murrizten die lor dezaketen ondasun kopurua*.

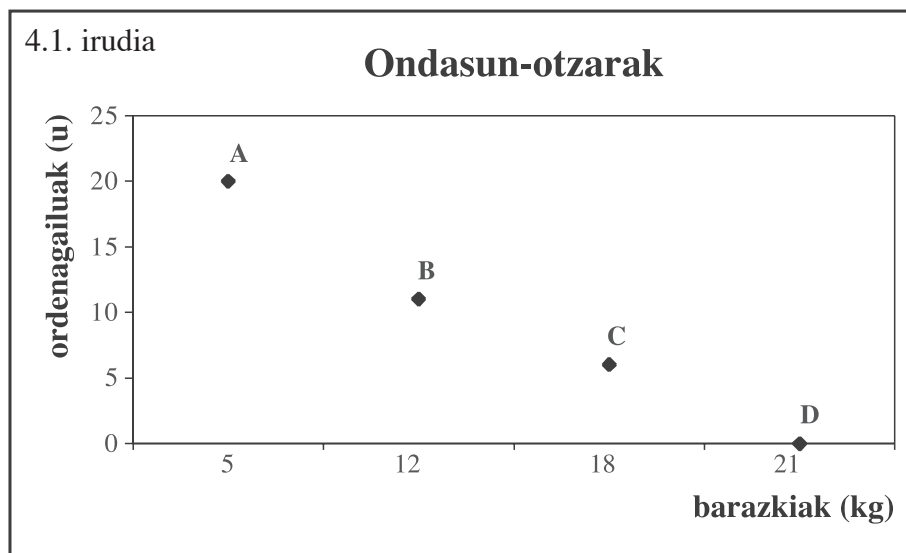
Eskuragarri dauden ondasunekin konbinaketa ugari egin ditzake kontsumitzaileak. Hainbat ondasun konbinaketa sor daitezke, kontsumitzaileen lehentasunak ere desberdinak direlako. Eta *ondasun-konbinaketa bakoitzari ondasun-otzara* esaten zaio.

- Nola sortzen da ondasun-otzara?

Demagun munduan soilik bi ondasun daudela: barazkiak eta ordenagailuak (suposizio hori egin behar da egoera irudikatu ahal izateko). Kasu horretan, kontsumitzaileen ondasun-otzara bi ondasun horien konbinaketa da. Kontsumitzaile batek barazki asko eta ordenagailurik ez izatea hauta dezake;

beste batek, aldiz, barazkirik ez eta ordenagailu gehiago izatea hauta dezake. Hirugarren batek oso erdibideko konbinaketa hauta dezake. Ondasun-konbinaketa ugari daude.

Konbinaketa guztiak irudikatu ahal izateko koordinatu-ardatzak erabiltzen dira.



Abzisa-ardatzean barazkien kopurua adierazten da, eta ordenatu-ardatzean, berriz, ordenagailuen kopurua. Planoaren edozein puntuk ondasun-otzara bat irudikatzen du (A, B, C zein D puntuak).

Ondasun-otzara horiek sailkatzeko irizpidea guztiz pertsonala da, kontsumitzaile bakoitzak baititu bere lehentasunak edota zaletasunak. Dena den, kontsumitzaileen lehentasunak hiru ezaugarri betetzen ditu beti, eta horrek ahalbideratzen du lehentasunen analisia. Hauexek dira **lehentasunen ezaugarriak**:

Osotasuna. Bi ondasun-otzaren artean beti zehaztu ahal da lehentasuna; hots, kontsumitzaileak beti daki bi otzaretatik zein duen gustuko. Kontsumitzaileak gai dira beti beren gustuak eza-gutarazteko, kontsumitzaileak ez dira zalantziatiak.

Trantsitibotasuna. Kontsumitzaileak koherenteak dira ondasun-otzarak hautatzean; hau da, beti errespetatzen dituzte beren lehentasunak ondasunen artean. Adibidez, A aukera eta B aukera berdin bazaizkio kontsumitzaileari, eta B aukera nahiago badu C aukera baino, ondorio hau atera daiteke: A aukera nahiago du, C baino.

Saturaziorik eza. Kontsumitzaileak nahiago izaten du ondasun kopuru handia, edo bestela esanda, hobetsi egiten du asko izatea, gutxi baino. Horiek horrela, kontsumitzaileak, bi otzaren artean, biek ondasun baten kopuru bera izanik, beste ondasunaren kopuruari begiratuko dio, gehien duena aukeratzeko. Adibidez, hasieran egindako suposizioan bi ondasun erabili dira: barazkiak eta ordenagailuak. Kasu horretan, barazkien kopuru bera duten bi otzaren artean, kontsumitzaileak ordenagailu gehien eskaintzen dion aukera hautatuko du.

ADIBIDEA

Aurreko orrialdean adierazitako ondasun-otzarak kontuan izanik, kontsumitzaileen lehentasunak adieraziko ditugu:

- Barazkijale sutsuaren lehentasunak. Kontsumitzaile honek nahiago du barazkien kopuru handia izan, nahiz eta ordenagailu bakarra egon (D aukera hobetsiko zuen A, B eta C aukeren aurrean).
- Informatikari porrokatuaren lehentasunak. Honek nahiago ditu ordenagailuak barazkiak baino (A aukera hobetsiko zuen B, C eta D aukeren aurrean).

ARIKETAK

1. Irudika itzazu ondasun-otzara hauek koordinatu-ardatzean:

Gozokiak (kg)	Arropak (unitate)	Aukerak
20	20	A
15	25	B
30	5	C
25	20	D

2. Irudia aztertu ondoren, erantzun:

- Zein aukera nahiago du kontsumitzaile gozozaleak? Zergatik?
- Zein aukera nahiago du kontsumitzaile pinpirinak? Zergatik?
- A eta D aukeren artean zein nahiago dute kontsumitzaile biek?

4.5. INDIFERENTZIA KURBAK

Kontsumitzaileen lehentasunak nola eraten diren ezagutu ondoren, lehentasun horiek deskribatzeko tresna aztertuko dugu: indiferentzia-kurbak.

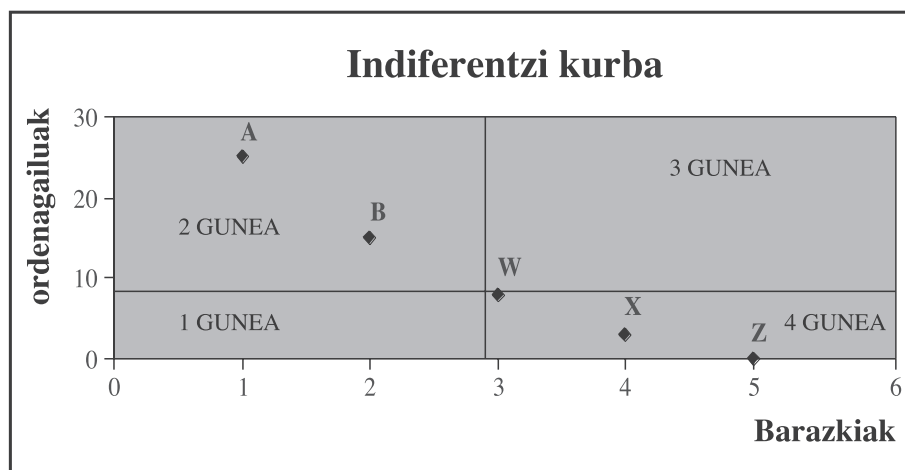
Indiferentzia-kurba zera da: **lehentasunen arabera, kontsumitzailearentzat balio bera duten ondasun-otzarek osaturiko esparru geometrikoa.**

4.5.1. Nola osatzen da indiferentzia-kurba bat?

Pausoz pauso azaltzeko, aurreko atalean egindako sinplifikazio bera egingo dugu; hots, bi ondasun soilik eskuragarri daudela suposatuko dugu: barazkiak eta ordenagailuak.

Bi ondasun horien ondasun-otzarak irudikatzeko, koordinatu-ardatza erabili genuen (berrikusi 4.1. irudia). Grafikoaren edozein puntuk ordenagailu eta barazkien arteko konbinaketa bat irudikatzen du, ondasun-otzara, alegia. Gure analisirako edozein puntu hautatuko dugu; adibidez, W puntua.

W puntutik lerro bertikala egingo dugu, ordenatu-ardatzaren paraleloan; eta horren ondoren, W puntutik lerro horizontala egingo dugu, azken hori abzisa-ardatzaren paraleloan. Bi lerroak egin ondoren grafikoa lau gunetan banandurik dago (1, 2, 3 eta 4 gune deituko diegu).



Lau gune horietako ondasun-otzarak W puntuarekin edo otzararekin alderatzen baditugu, kontsumitzailearen lehentasunak hierarkiza genitzake:

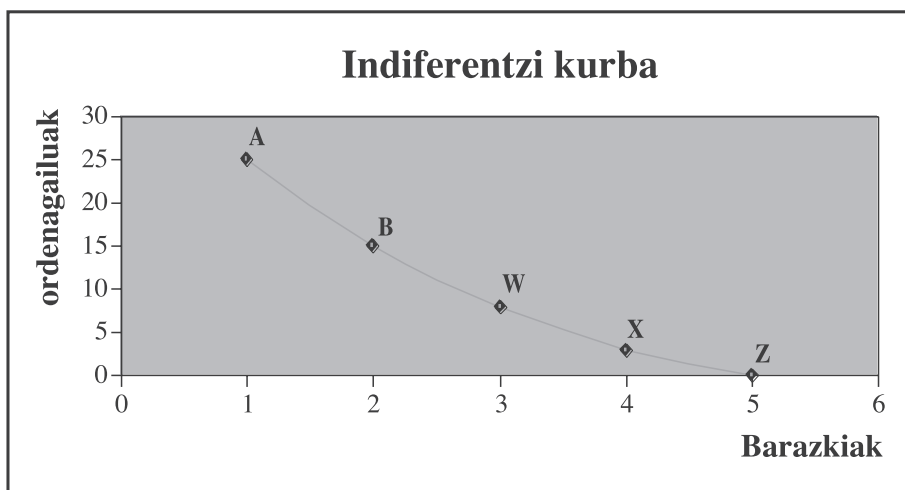
- **3 gune** **otzarak:** gune horretako otzara guztiek, W-ko otzararekin alderatuta, bi ondasunetik (barazki eta ordenagailuetatik) kopuru gehiago daukate. Hori dela eta, kontsumitzaileak beti hobetsiko du gune horretako edozein otzara W otzararen aldean.
- **1 gune** **otzarak:** gune horretako otzara guztiek, W-ko otzararekin alderatuta, bi ondasunetik kopuru gutxiago dute. Horren ondorioz, kontsumitzaileak beti hobetsiko du W-ko otzara 1 gune
- **2 eta 4 gune** **otzarak:** bi gune horietako otzarek, W-ko otzararekin alderatuta, ondasun batek kopuru gehiago dute, baina bestetik, aldiz, kopuru gutxiago. Horiek horrela, kontsumitzaileak ezin ditu alderatu otzarak, ezin baititu hobetsi argi eta garbi gune horietakoen edota W-koaren artekoak.

Bestela esanda, kontsumitzaileak W-ko lehentasun bereko otzarak 2 eta 4 guneetan dauzka eta W otzararekin alderatuz, prest egongo litzateke barazki kopuru eskasagoa, baina ordenagailu kopuru handiagoa eskuratzeko, edo alderantziz.

W-ren balio bera duten otzarak irudikatuz eta horien puntuak lotuz, indiferentzia-kurba adierazten da, W otzararen indiferenteak diren otzarak adieraziz.

Irudikapen grafikoa azterturik, indiferentzia-kurbei buruzko hainbat zehaztasun egin daitezke:

- Indiferentzia-kurbak forma askotakoak izan daitezke, baina ondasunen artean dagoen ordeztzerlazioa dela medio, **indiferentzia-kurba gehienak ganbilak dira.**



Ganbeltasunaren arrazoia zera da:

- Kontsumitzaileari berdin zaio indiferentzia-kurbaren ondasun-otzara bat zein besteren bat hautatzea, otzara horiek emandako asetaren-maila berdina delako.
- Dena den, indiferentzia-kurbaren muturreko puntuetan, kontsumitzaileak eskasago duen ondasunaren kopuru handiagoa eskuratu ahal izateko, ugari duen ondasuna erraz sakrifikatuko du. Adibidez, A puntutik B puntura aldatzeko, kontsumitzailea, barazki gehiago lortzeko, ordenagailu asko sakrifikatzeko prest dago. Baina, indiferentzia-kurbaren erdialdeko puntuetan, ondasun-otzara orekatuagoa denez, kontsumitzaileak ez du ondasun batetik kopuru handirik sakrifikatuko, beste ondasunetik gehiago eskuratzeko, ondasun bietatik antzeko ko-

purua duelako. B puntutik W puntura aldatzean, kontsumitzaileak onarturiko ordenagailuen galera txikiagoa da.

- Ekonomian, **kontsumitzaileak ondasun bien artean hautatzeko duen irizpideari ordezte-erlazio marjinala** esaten zaio. Hau da, bi ondasun soilik eskuragarri izanda, kontsumitzaileak ondasun batetik gehiago eskuratu ahal izateko, bestetik gutxiago eskuratu beharko du; hau da, ondasun baten eskuragarritasunak bestearena ordezkaturiko du.
- **Ordezte-erlazio marjinala beherakorra da.** Kontsumitzaileak, *ondasun baten eskasia badauka, apur bat gehiago eskuratu ahal izateko, beste ondasunaren galera handia onartuko luke*. Baina bi ondasunen kopurua antzekoa bada, kontsumitzaileak ez luke sakrifikatuko gauza handirik, ondasun batetik pixka bat gehiago izateko.
- **Marjinala** esaten zaio, *ordezkaturiko azken produktu unitatean neurtzen delako* ordezte-erlazioa.

ADIBIDEA

Kontsumitzaile batek bi ondasun ditu eskuragarri: gozokiak eta arropa. Bere aurrekontuarekin eskuragarri dituen konbinazioak hauexek dira:

- A aukera: 10 unitate gozoki eta 0 unitate arropa
- B aukera: 6 unitate gozoki eta 1 unitate arropa
- C aukera: 4 unitate gozoki eta 2 unitate arropa
- D aukera: 0 unitate gozoki eta 3 unitate arropa

Aukera hauek guztiak indiferenteak badira kontsumitzaile horrentzat; hau da, indiferentzia-kurba osatzen badute, zein da ordezte-erlazio marjinala kasu bakoitzean?

- A aukeratik B aukerara pasatzeak arropa unitate bat gehiago izatea eta 4 unitate gutxiago gozoki izatea dakar ($OEM = 4$ gozoki unitate).
- B aukeratik C aukerara pasatzeak arropa unitate bat gehiago izatea eta 2 unitate gutxiago gozoki izatea dakar ($OEM = 2$ gozoki unitate).
- C aukeratik D aukerara pasatzeak arropa unitate bat gehiago izatea eta 4 unitate gutxiago gozoki izatea dakar ($OEM = 4$ gozoki unitate).

Lehenago adierazi denez, muturreko ordezte-erlazioak altuagoak dira, kontsumitzailea sakrifikatzeko pres-tago baitago.

4.5.2. Indiferentzia-kurben analisisa eta indiferentzia-kurben mapa

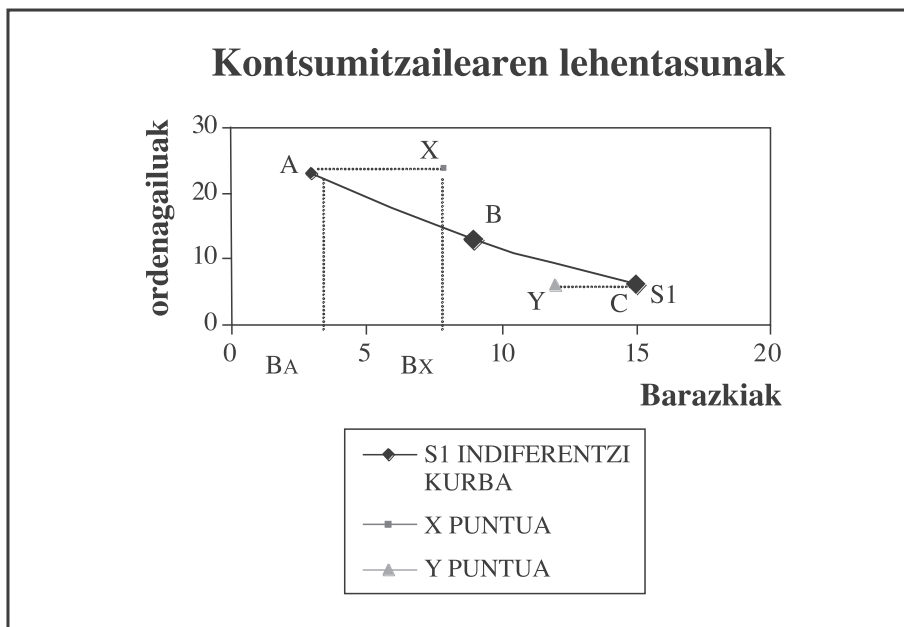
Aurreko atalean indiferentzia-kurba irudikatu ahal izateko, kontsumitzailearen lehentasunek zituz-ten ezaugarriak (osotasuna, saturaziorik eza eta trantsitibotasuna) kontuan hartu behar izan dira; hau da, kontsumitzailearen lehentasun-maila razionaltasunez adierazita dago.

Hori dela eta, **indiferentzia-kurba bakoitzak kontsumitzaileari asetahun bera eskaintzen dio-ten ondasun-otzarek osatuta dago.**

- **Indiferentzia-kurbaren gainetiko puntuek** asetahun handiagoa bermatzen duten ondasun-otza-rak adierazten dituzte. Ondasunen batetik kopuru handiagoa dutenez eta kontsumitzailearen lehentasunetan saturaziorik eza dagoenez, kontsumitzaileak ondasunik gehien bermatzen dion aukera nahiago du.

- **Indiferentzia-kurbaren azpiko puntuek**, aldiz, asetasun eskasagoa bermatzen duten ondasun-otzarak adierazten dituzte. Ondasunen batetik kopuru txikiagoa dutenez eta lehentasunetan saturazio-rik eza dagoenez, kontsumitzaileak beti nahiago du ondasunik gehien bermatzen dion aukera.

Hori guztia argiago ikusteko 4.4. irudia erabiliko dugu.



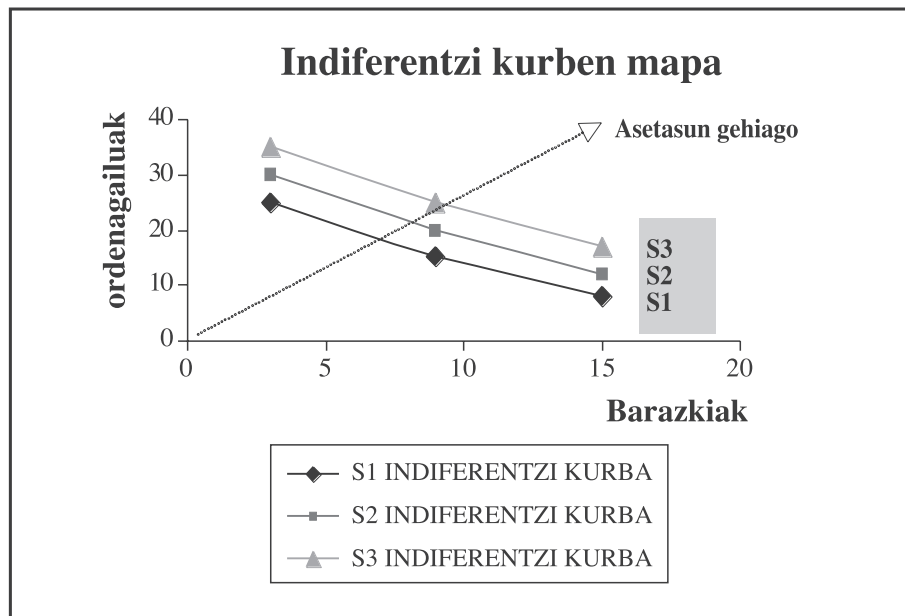
Koordenatu-ardatzean kontsumitzailearen edozein indiferentzia-kurba irudikatzen da (adibidez, S1), eta kurbaren puntu guztiek asetasun bera bermatzen duten otzarak adierazten dituzte. Hau da, A, B, eta C puntuen artean, kontsumitzaileari zein hautatu berdin zaio.

Horiek horrela, indiferentzia-kurbaren gainetiko edozein puntutan, adibidez X puntuan, kontsumitzailearen asetasuna handiagoa izango da, S1-ekin konparatuz, barazkien kopuru handiagoa eta ordenagailu kopuru bera eskaintzen dituelako. Kontsumitzaileak, A eta X aukeren artean, beti X aukera hobetsiko du.

Bestalde, indiferentzia-kurbaren azpiko edozein puntuk, adibidez Y puntuak, kontsumitzaileari aietasun txikiagoa eskaintzen dio, kurbarekin alderatuta, ordenagailuen kopuru bera, baina barazkien kopuru txikiagoa eskuratzen dituelako. Kontsumitzaileak, C eta Y aukeren artean, beti C aukera hobetsiko du.

Horren ondorioz, bi indiferentzia-kurba ezin dira puntu beretik pasa. Indiferentzia-kurba bakoitzak asetasun zehatza irudikatzen du, eta era berean, ondasun-otzara batek ezin ditu eskaini bi asetasun desberdin. Hori dela eta, bi indiferentzia-kurba ezin dira elkartu.

Kontsumitzaileak, aetasunik altuena eskuratu nahi izango du erabilgarri dituen baliabideekin, eta horretarako, **asetasun desberdinak adierazten dituzten indiferentzia- kurba guztiak** ezagutu behar ditu. Indiferentzia-kurba horiek guztiak irudikatuz, **indiferentzia-kurben mapa** lortzen da, eta mapa horrek ondasunen arteko lehentasunak ezagutarazteko balio du.



Aurreko irudian, asetahun desberdinak bermatzen dituzten ondasun-otzarak zenbait indiferentzia-kurbatan adierazi dira, S1, S2, S3...

S1 indiferentzia-kurba osatzen duten otzarek, S3 kurbakoek baino asetahun gutxiago bermatzen diote kontsumitzaileari, kontsumitzaileak, lehenengo kasuan, ondasun kopuru txikiagoa lor dezakeelako.

Kontsumitzaileak, indiferentzia-kurba guztien artean, beti hobetsiko du asetahunik altuena bermatzen dion aukera.

4.6. AURREKONTU MURRIZTAPENA ETA AURREKONTU LERROA

Aurreko ataletan, kontsumitzailearen kontsumo-lehentasanak aztertu ditugu, baina, lehentasanak erabakiaren oinarri izanda ere, badago kontsumo-erabakia zehazteko beste elementu garrantzitsu bat: aurrekontu-murriztapena.

Kontsumitzaile orok, txiroa nahiz aberatsa izan, kontsumorako errenta mugatua dauka. Lehentasanak aztertu ondoren, kontsumitzaileak gustuko ondasun-otzara hautatuko du, baina horretarako diru nahikorik ote duen begiratu beharko du. Hori dela eta, kontsumorako aurrekontua beti mugatua da.

Kontsumitzailearen arazo ekonomiko horri, hau da, **kontsumorako dituen diru-sarrerak mugatuak izateari, aurrekontu-murriztapen deitzen diogu.**

Gehienetan, kontsumitzaileak ezin ditu eskuratu nahi dituen ondasun edota zerbitzuak, ez baitu horretarako diru nahikorik. Horren ondorioz, **kontsumo-erabaketan bi mugatzaile daude:**

- **kontsumitzailearen errenta**
- **ondasunen erosketa-prezioak**

Analisi mikroekonomikoan, kontsumitzaileak bere errenta guztia kontsumoan gastatzen duela suposatzen da, hots, ez duela ezer aurrezten (kontsumo-erabakiak aztertzen ari garelako). Bestalde, errentak eskaintzen dizkion kontsumo-aukerak irudikatu ahal izateko, ondasunen prezioak finkoak direla suposatzen da.

Bi suposizio horiek egin ondoren, kontsumitzaileak **eros ditzakeen ondasun-otzara guztiak irudikatzen baditugu, aurrekontu-lerroa** osatuko dugu.

Kontzeptu biak argiago izateko, adibide hau erabiliko dugu:

ADIBIDEA

Demagun kontsumitzaile batek hilean 800 €-ko errenta duela eta diru horrekin bi ondasun erosteko aukera duela: gozokiak eta liburuak. Gozokien unitateko prezioa 4 € dira, eta liburuena, 20.

Egoera horretan, kontsumitzaileak aurrekontu-murritzapena du, hots, 800 € baino gehiago ezin du gastatu. Bestalde, 800 €-rekin eskura ditzakeen ondasunen kopurua prezioek mugatuta dago. Zenbateko ondasun kopurua eskura dezake?

GOGORATU: kontsumo-erabakiak aztertu ahal izateko, suposatuko dugu kontsumitzaileak ez duela ezer aurrezten. Beraz,

Errenta = Gozokietan egindako gastua + Liburuetan egindako gastua

$800 = \text{gozokien prezioa} \times \text{gozokien kopurua} + \text{liburuen prezioa} \times \text{liburuen kopurua}$

$800 = 4 \times G_k + 20 \times L_k$ (**Hauxe da aurrekontu-lerroa**)

- Kontsumitzaileak, bere errenta guztia gozokietan gastatu nahi badu, gehienez 200 gozoki unitate eros ditzake (eta 0 liburu).

$$800 = 4 \times G_k + 20 \times 0$$

$$800 = 4 \times G_k$$

$$G_k = 800 / 4 = 200 \text{ unitate}$$

Ondasun-otzara horri A aukera esango diogu (200,0).

- Kontsumitzaileak, aldiz, bere errenta guztia liburuetan gastatu nahi badu, gehienez 40 liburu eros ditzake (baina 0 gozoki).

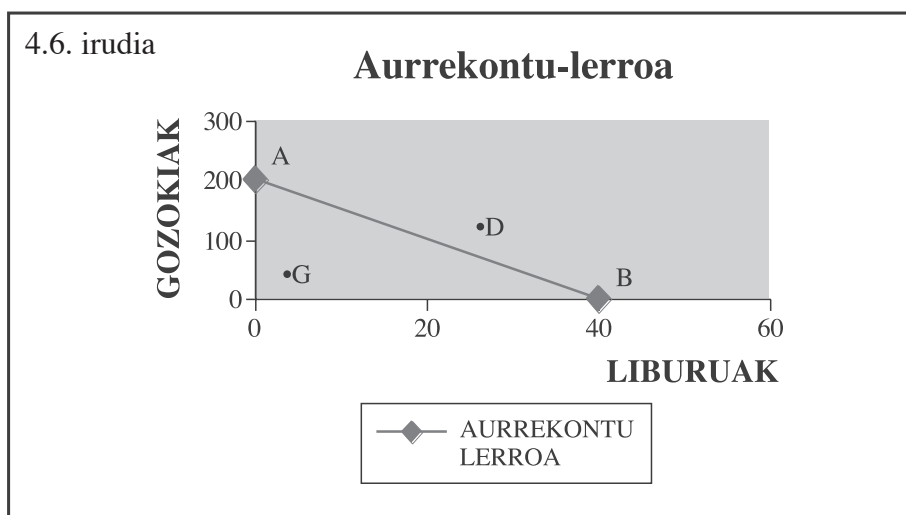
$$800 = 4 \times 0 + 20 \times L_k$$

$$800 = 20 \times L_k$$

$$L_k = 800 / 20 = 40 \text{ unitate}$$

Ondasun-otzara horri B aukera esango diogu. (0, 40)

Ondasun-otzara bi horiek irudikatu ondoren, bien arteko lotura-marra batez adieraziko dugu kontsumitzailearen aurrekontu-lerroa, gozokiak eta liburuak arestian aipaturiko prezioan daudenean. Beheko irudian aurrekontu-lerroa adierazten dugu:



Aurrekontu-lerroak kontsumo-aukerak adierazten ditu, errenta-maila eta ondasunen prezioak eza-gunak izanik. Aurrekontu-lerroaren azpiko puntuek **eroste-aukerak** adierazten dituzte.

- **Eroste-aukeretatik kanpoko** ondasun-otzarak eskuraezinak dira kontsumitzailearentzat, ezin baititu lortu daukan errentarekin eta ordaindu beharreko prezioekin. (Ikusi D aukera 4.6. irudian.)
- **Aurrekontu-lerroaren azpitik** dauden eroste-aukerak eskuragarriak dira, baina kasu horietan, kontsumitzaileak ez du bere errenta osoa gastatzen. (Ikusi G aukera 4.6. irudian.)
- **Aurrekontu-lerroan** adierazitako eroste-aukerak eskuragarriak dira eta horretarako kontsumitzaileak bere errenta osoa gastatu behar du. (Ikusi A, B aukerak 4.6. irudian.)

Aukera horiek izango dira zentzuzkoenak ikuspegi ekonomikotik.

Kontsumo-aukera desberdinak izateko, kontsumitzailearen aurrekontu-lerroak bestelakoa izan behar du. Baina, **noiz aldatzen da kontsumitzailearen aurrekontu-lerroa?**

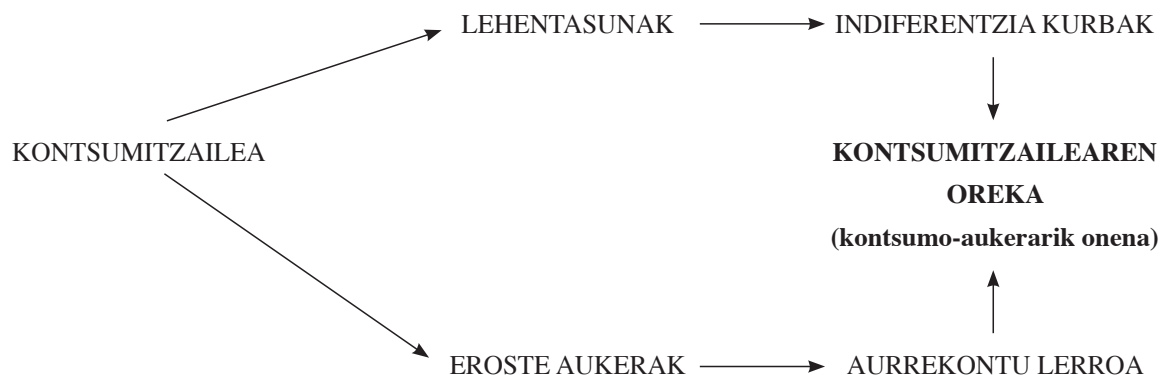
- **Errenta aldatzean** kontsumitzaileak diru-sarrera gehiago izanda, beste aurrekontu-lerroa izango du, eroste-aukera gehiago bermatzen dizkiona. Eta aldiz, diru-sarrerak txikiagoak badira, aurrekontu-lerroa ere aldatuko da; kasu horretan, ezkererantz mugituz, eroste-aukera gutxiago izango ditu.
- **Ondasunen prezioak aldatzean** bestelako eroste-aukerak izango ditu kontsumitzaileak; hau da, aurrekontu-lerroa mugitu egingo da. Prezioak jaisten badira, eroste-aukera zabalagoak izango dira, eta, prezioak igoz gero, alderantziz, eroste aukerak murriztu egingo dira.

ARIKETA

1. Jone Agirrek hilero 1.000 € irabazten ditu. Kontsumorako bi ondasun soilik eskura ditzake: elikagaiak eta arropak. Elikagaien unitateko prezioa 5 €-koa bada eta arropen unitateko prezioa 50 € bada,
 - Zein da Joneren aurrekontu-lerroa?
 - Osa ezazu aurrekontu-lerro horren irudikapena.
2. Aurreko ariketan oinarriturik, erantzun galderari:
 - Joneren errenta 1.200 €-koa bada, zein da Joneren aurrekontu-lerro berria? Zein aldaketa egon da hasierakoarekin konparatuz?
 - Osa ezazu aurrekontu-lerro horren irudikapena.
3. Lehenengo ariketan oinarriturik, erantzun galderari:
 - Elikagaien prezioa igotzen bada, prezio berria 10 €/unitatekoa izanik, zein da Joneren aurrekontu-lerro berria? Zein aldaketa egon da hasierakoarekin konparatuz?
 - Osa ezazu aurrekontu-lerro horren irudikapena.

4.7. KONTSUMITZAILEAREN ERABAKIA

Aurreko ataletan kontsumitzaileak lehentasunak nola hierarkizatzen dituen aztertu dugu, eta era berean, lehentasun horiei aurre egiteko duen aurrekontu-murriztapena. Hori dela eta, kontsumo-erabakiak lehentasunetan eta aurrekontuan oinarritzen dira. **Kontsumo-erabaki zuzenari kontsumitzailearen oreka** deitzen diogu. Laburbilduz:



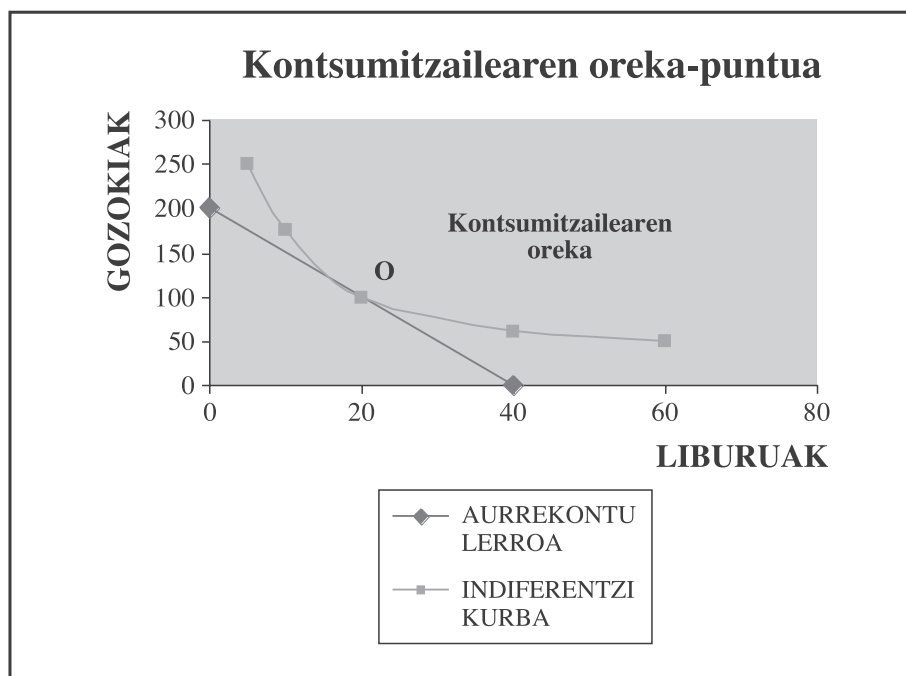
Nola lortzen da kontsumitzailearen oreka?

Aurreko eskeman adierazten den bezala, kontsumitzailea, dituen baliabideekin, bere asetasun-maila maximizatzen saiatzen da. Horretarako:

- Errentak eskaintako eroste-aukerak ezagutu behar ditu, hots, bere aurrekontu-lerroa zehaztu behar du.
- Lehentasunen arabera indiferentzia-kurbak osatu behar ditu, zein eroste-aukera nahiago dituen ezagutu ahal izateko.

Aurrekontu-lerroa eta indiferentzia-kurbak irudikatu ondoren, argi izango dugu zein den **kontsumitzailearen oreka**; hots, **aurrekontu-lerroan asetasunik altuena bermatzen dion eroste-aukera**. **Eroste-aukera horrek ezaugarri hau dauka: aurrekontu-lerroaren eta indiferentzia-kurbarik gorenaren ukitze-puntua da.**

Aurrekontu-lerroaren azpiko puntuak eskuragarriak dira kontsumitzailearentzat, baina ez du errenta osoa gastatzen horiek erosteko. Hori dela eta, asetasun altuagoa eskura dezake aurrekontu-lerroan dagoen edozein ondasun-otzara erosten badu. Horiek horrela, kontsumitzaileak beti hautatuko du aurrekontu-lerroan bertan dagoen ondasun-otzararen bat. Baina zehazki, zein otzara? Hori zehazteko, kontsumitzailea bere indiferentzia-kurban oinarrituko da.



Aurrekontu-lerroko puntuetatik asetahunik altuena zeinek duen jakiteko, indiferentzia-kurbak irudikatuko ditugu, eta ukitze-puntua sortzen duen otzara izango da aukerarik onena, kontsumitzaileak, bere aurrekontu-murritzapenarekin, ezin baitu eskuratu ahetahun handiagorik.

Lehen esan dugunez, kontsumitzailearen oreka, hots, kontsumo-erabaki zuzena, errenta eta ondasunen prezio jakin baterako kalkulatzten da. Ondasunen prezioa aldatzean, aurrekontu-lerroa ere aldatu egiten da, eta hori dela medio, indiferentzia-kurbekiko ukitze-puntua. Horren ondorioz, ondasunen prezio desberdinetarako kontsumitzailearen oreka-puntu desberdinak izango ditugu (gure kontsumo-erabakiak bestelakoak bihurtzen dira ondasunen prezioak aldatzean).

Prezio desberdinetarako, kontsumitzaileak harturiko ondasun horren kontsumo-erabakiek ondasunaren eskari-kurba osatzen dute (eskari-kurbaren kontzeptua 8. ikasgaian arretaz aztertuko dugu).

ARIKETA

1. Aipa itzazu zure familiak hartutako 5 kontsumo-erabaki.
2. Zertan oinarritzen duzu honako ondasun hauen kontsumo-erabakia? Bideo-jokoa, kamiseta berria, freskagarria, musikako CDa eta bainujantzia.
3. Azal ezazu ondasun-otzararen kontzeptua eta jar ezazu adibideren bat.
4. Azal ezazu esaldi hau: “Kontsumitzaileak erabaki ekonomikoak arrazionaltasunez hartzen ditu”.
5. Zer da indiferentzia-kurba? Nolako forma dauka gehienetan? Zergatik?
6. Zeri deitzen diogu “ordezte-erlazio marjinala”?
7. Indiferentzia-kurba bi puntu beretik pasa daitezke? Zergatik?
8. Kontsumitzaile baten hileko errenta 700 €-koa da, eta errenta horrekin barazkiak eta gozokiak erosteko aukera du soilik. Kalkula eta irudika ezazu kontsumitzaile horren aurrekontu-lerroa barazkien prezioa 7 €/unitatekoa eta gozokien prezioa 10 €/unitatekoa izanik.
9. Aurreko ariketaren aurrekontu-lerroan, 3 aukeren artean, kontsumitzailearen lehentasunak honako hauek izanik:
 - C aukera (10 unitate barazki eta 63 unitate gozoki)
 - D aukera (50 unitate barazki eta 35 unitate gozoki)
 - E aukera (80 unitate barazki eta 14 unitate gozoki)C eta E aukerak indiferentzia-kurba berean dauden puntuak badira, hau da, C eta E aukeren artean kontsumitzailea indiferentea bada, zein izango da hobetsitako kontsumo-aukera? Zergatik? **Oharra:** erantzuna emateko, aurrekontu-lerroa eta indiferentzia-kurbak irudikatzea komeni da.
10. Kontsumitzailearen oreka aurrekontu-lerroaren eta indiferentzia-kurbarik gorenaren ukitze-puntua da. Zergatik?
11. 8. ariketan osaturiko aurrekontu-lerroa, nola aldatuko da kasuotan?
 - Kontsumitzailearen errenta 300 € igoz gero, hau da, 700 € izan beharrean, 1.000 €-ko errenta izango balu (gozokien eta barazkien prezioak aldatu barik).
 - Gozokien prezioa 10 € igo bada, hau da, gozokien prezio berria 20 €-koa bada (eta errenta 700 €-koa bada).

Kasu bietarako KALKULA ETA IRUDIKA itzazu aurrekontu-lerro berriak.

*Enpresak eta
ekoizpen-erabakiak*

5

5.1. ENPRESA

5.1.1. Enpresa-kontzeptua

4. ikasgaian familien edo kontsumitzaileen kontsumo-erabakiak nola gauzatzen diren aztertu dugu. Erabiltzen ditugun ondasun edota zerbitzu guztiek ekoizpen-prozesua izan dute aurretik, eta horren egileak enpresak dira.

Enpresa, ondasun edota zerbitzuen ekoizpenerako, hainbat baliabide (lurra, lana eta kapitala) koordinatzen dituen erakundea da.

Enpresa eragile ekonomikoa da, berak hartzen baititu **ekoizpen-erabakiak**:

- Zein ondasun edota zerbitzu ekoitzi (kontsumitzaileek nahi dutena).
- Zenbat ekoitzi.
- Nolako kalitatea eta zein ezaugarri izan behar dituen produktuak.
- Nola ekoitzi (ahalik eta kostu txikienekin).
- Non, nola eta noiz saldu...

Ekoizpen-jarduera ez da soilik eraldaketa-prozesua; eraldaketa ez ezik, ondasunak garraiatzea, biltegiatzea eta merkaturatzea ere ekoizpen-jardueraren atalak dira.

Jarduera ekonomikoak ugaritu diren neurrian, enpresen garrantzi ekonomikoa nabarmenago bihurtzen da; XX. mendean enpresek lorturiko botere ekonomikoa gero eta handiagoa izan da, eta era berean, enpresen tamaina eta gizartean duten eragina asko hazi da (gaur egungo enpresa askok zenbait gobernu baino botere politiko eta ekonomiko gehiago dute).

– Zergatik sortzen dira enpresak?

Hiru arrazoi nagusirengatik dira enpresak beharrezkoak gaur egungo ekoizpen-prozesuetan.

- *Produktuen ekoizpenak* (bereziki kopuru handietan) *kontrolaturik* egon behar du, ondo kudeatuta eta ikuskatuta, ekoizpen-helburuetan desbideraziorik ez izateko. Horretarako, zuzendaritza-taldea beharrezkoa da eta zuzendariak hartzen dituzte erabakiak.
- *Enpresak ekoizpenerako baliabide ugari behar ditu. Inbertsio handiak* behar dira ekoizpen-jarduerarako, eta horretarako, fondoak ezarri. Gaur egun, enpresa gehienek, etekinen zati bat berrinbertitzen dute eta maileguen bitartez lortzen dituzte fondo gehiago, behar izanez gero.
- *Enpresak sortzen dira ekoizpen-kostuak murrizten* dituztelako. Ekoizpena handitzen denean, errentagarriago bihurtzen da ekoizpenaren antolaketa. Lan-banaketa teknikoak eta eskalako etekinek² enpresa errentagarriak bultzatzen dituzte.

5.1.2. Enpresaren helburua

Enpresariak, hau da, kapitala ezarri duenak edota enpresa zuzentzen duenak, **helburu nagusi** bat du: egindako diru-ekarpenei ahalik eta errendimendu handiena ateratzea. Helburu horri **mozkinak maximizatze** deitzen zaio.

² **Eskalako etekinak edo eskalako ekonomiak**: ekoizpena handitzean, ekoizpen-kostuak proportzio txikiagoan handitzen dira, ekoizpen kopurua-ren proportzioarekin konparatuz. Hots, unitateko ekoizpen-kostua txikiagoa bihurtzen da ekoizpena handitzean.

Mozkinak, etekinak edo irabaziak sinonimoak dira enpresentzat. Produktuak edota zerbitzuak merkaturatu eta saldu ondoren jasotzen dituen diru-sarreraren eta jasandako ekoizpen-kostuen arteko aldea da.

$$\text{Mozkinak} = \text{Diru-sarrerak} - \text{Kostuak}$$

Mozkinaren kontzeptuak argi adierazten digu zein izan behar duen enpresaren jokaerak, irabaziak ahalik eta handienak izateko. Diru-sarrerak lortutako salmenten arabera izango dira, eta enpresak ezin du kontrolatu guztiz salmenta kopurua.

Bestalde, enpresak ekoizpen-kostuak zehaztasunez kontrola ditzake. Horiek horrela, enpresak, bere esku dagoenez, **kostuak ahalik eta txikienak** izaten ahaleginduko dira (kostuak minimizatzen), kostuak gutxitzean mozkinak handitzen dituztelako.

Mozkinak maximizatzearaz gain, enpresek beste hainbat helburu ere izan ditzakete; besteak beste:

- Merkatuan salmentak bultzatzea (bezero gehiago bereganatzea).
- Gizarteak behar dituen hainbat ondasun ekoiztea.
- Kalitatezko lanpostuak sortzea.
- Merkatuan liderra bihurtzea.
- ...

Helburu horiek guztiak kontrajarriak dira askotan; esaterako, merkatuan hazteko inbertsio handiak behar dira eta kostu horiek ez dute laguntzen une horretako etekinak handitzen. Interes kontrajarriak agertzen direnean, enpresa-helburuetan lehentasunak adostu behar dira.

5.1.3. Enpresa, planta, industria eta sektorea

Lau hitz horiek oso erlazionaturik egon arren, enpresa-munduan kontzeptu desberdinak dira:

- **Enpresa.** Ekoizpen-jarduera garatzen duen erakundea da, hots, plangintzaz, ekoizpenaz, antolaketaz eta salmentaz arduratzen den erakundea.
- **Planta.** Instalazio industrial da, ondasun baten ekoizpena egiten duen egitura fisikoa. Enpresa batek planta asko izan ditzake eta planta bakoitzean, gutxienez, ondasun mota bat ekoitzi. Planta izan daiteke: lantegia, biltegia, denda edota tailerra.
- **Industria:** Ondasun mota bera ekoizten duten enpresen multzoa da.
- **Sektorea:** Baterako ezaugarriak dituzten industriaren multzoa.

ADIBIDEA

- Fagor Etxetresnak, S. Koop. enpresa ezaguna da.
- Gipuzkoan hainbat planta ditu, baita atzerrian ere (Frantzia eta Polonian).
- Ilara zuriko etxetresnak ekoizten ditu (industria mota).
- Etxetresnaren sektoreko enpresa da.

5.2. EKOIZPEN PROZESUAREN ELEMENTUAK

Ekoizpen-prozesuan, baliabideak elkarren artean konbinatzen dira, teknologia erabiliz, balio erantsia duen ondasun edota zerbitzua sortzeko.

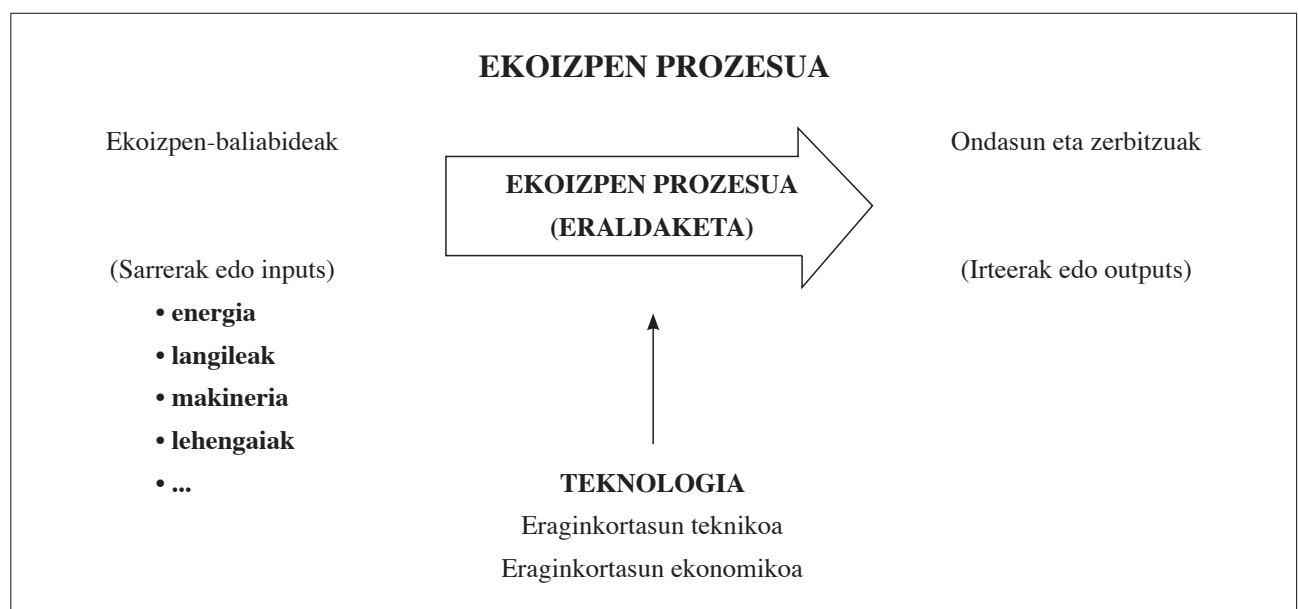
Mendetik mendera, ekoizpen-prozesuek aldaketak izan dituzte, eta aurrerakuntza teknologikoen ondorioz, gaur egun prozesu gehienak mekanikoak bihurtu dira. Aurrerakuntzek ondasunen eta zerbitzuen ekoizpenaren gorakada ekarri dute, eta era berean, kontsumitzaileentzat eroste-aukera zabalagoak.

Ez dago azaltzerik ekoizpen-prozesua nola gauzatzen den orokorrean, ondasun edota zerbitzu bakoitzaren eraldaketa-, merkaturatze- eta salmenta-prozesuak berezkoak direlako. Ondasunek, elementu materialak izanik, eraldaketa fisikoa jasaten dute, biltegian gorde, eta gero garraia daitezke. Zerbitzuak, aldiz, elementu ez-materialak dira eta ezin dira garraiatu edota biltegitatu. Zerbitzuak sortzen diren momentuan kontsumitzen ditugu.

Ikuspegi ekonomikotik, ekoizpen-prozesuaren elementuak eta irizpideak aztergai izango dira.

Ekoizpen-prozesuaren elementuak hauexek dira:

- **Ekoizpen-baliabideak (lurra, lana eta kapitala)**
- **Teknologia**



Ekoizpen-baliabideak aztertu genituen 2. ikasgaian, baina orain beste elementu bat edukiko dugu aztergai: teknologia.

5.2.1. Teknologia

Historian, gizarteak, bere bizimodua erosoago bihurtu nahian, lan egiteko prozedura berriak sortu ditu. Garai bakoitzeko ezagupen teknikoak erabili ohi dira ekoizpen-prozesuak hobetzeko. Ezagupe-nak aurreratu diren neurrian, ekoizpena ere aurreratu joan da, enpresek hainbat teknologiaren edo ekoizpen-prozeduraren artean eraginkorra dena hautatzen dutelako.

Teknologia gizabanakoek ekoizpenean erabilitako ezagupen teknikoen multzoari deitzen zaio, esan nahi duena ere ondasunak edota zerbitzuak ekoizteko ekoizpen-baliabideen antolaketarik egokiena dela.

Ekonomiatik kanpo, teknologia hitzak makineria adierazten du, baina ekonomian, teknologiak, makinez gain, giza baliabideak eta baliabide materialak konbinatzeko modua ere adierazten du. Teknologia mota nagusiak hauek dira:

Teknologia	Nork egiten du indarra?	Nork kontrolatzen du?
Eskuz egindakoa	Langileak	Langileak
Mekanizatua	Makinak	Langileak
Automatizatua	Makinak	Makinak

Hiru metodo horietatik, sinpleena eskuzkoa da, baina berriena eta konplexuena automatizatua, makinaren erabilera areagotzen den neurrian ekoizpena ere handitzen delako.

Horrela, enpresa batek ondasunak ekoizteko hainbat teknologia erabil ditzake, eta teknologia bakoitzak ekoizpen-baliabideen erabilera desberdina eskatuko du. Baina, **nola erabakiko du enpresak zer teknologia erabili?**

Enpresaren helburuetariko bat kostuak ahalik eta txikienak izatea denez, horretan ahaleginduko da. Hori dela eta, ekoizpen-prozesuan eraginkortasun teknikoa eta eraginkortasun ekonomikoa bilatuko ditu.

- **Eraginkortasun teknikoa.** Ekoizpen-prozedura teknikoki eraginkorra izango da baliabide kopuru jakinekin gehieneko ekoizpena lortzen badu; hots, *ekoizpen bera lortzen duten teknologien artean, baliabide kopuru gutxien erabiltzen dutenak teknikoki eraginkorrak izango dira.*
- **Eraginkortasun ekonomikoa.** *Teknologia ekonomikoki eraginkorra izango da beste teknologiekiko konparatuz, kosturik merkeena badu ekoizpen bera lortzeko.*

Eraginkortasun ekonomikoa ekoizpen-baliabideen prezioen menpe dago, baliabideen kostua aldatzen bada, aukeratutako ekoizpen-prozedurarena ere aldatuko baita. **Lehenik**, enpresak, **teknologia guztien artean, teknikoki eraginkorrak zein diren** aztertuko du, eta horren **ondoren**, teknologia horietatik merkeena hautatuko du, hau da, ekonomikoki eraginkorra.

ADIBIDEA

Ontziola batek 5 itsasontzi egin behar ditu. Ekoizpen-prozedura 3 metodoren artean aukeratu behar du:

- A metodoa: 50 langile kontratatu eta 12 makina erosi.
- B metodoa: 36 langile kontratatu eta 21 makina erosi.
- C metodoa: 36 langile kontratatu eta 19 makina erosi.

- **Zein teknika dira teknikoki eraginkorrak?**

Enpresak teknikak edo *teknologiak alderatu* behar ditu:

- A metodoak B eta C metodoek baino langile gehiago erabiltzen ditu, baina makina gutxiago behar ditu.
- B metodoak C metodoak baino makina gehiago behar ditu eta langile kopuru bera; horren ondorioz, C metodoa B metodoa baino eraginkorragoa da. B metodoa ez du aukeratuko.
- A eta C metodoak teknikoki eraginkorrak dira, ezin dugu hobetsi biotako bat bestearen aurrean.

- Enpresak langile bakoitzari 1.000 € ordaintzen badizkio eta makina bakoitzak 900 € balio badu, zein ekoizpen-teknika aukeratuko du ontziolak?

A eta C metodoen artean *merkeena aukeratuko du, ekonomikoki eraginkorra.*

– A aukeraren ekoizpen-kostua = Lanaren kostua + Kapitalaren kostua

A-ren ekoizpen-kostua = $50 \times 1.000 + 12 \times 900 = 60.800 \text{ €}$

– C aukeraren ekoizpen-kostua = Lanaren kostua + Kapitalaren kostua

C-ren ekoizpen-kostua = $36 \times 1.000 + 19 \times 900 = 53.100 \text{ €}$

– Enpresak metodorik merkeena aukeratuko du ontziak egiteko: **C metodoa erabiliko du.**

- Baina, langileei 750 € ordaintzen badizkie eta makina bakoitzak 1.000 € balio badu, orduan, zein ekoizpen-teknika aukeratuko du ontziolak?

Oraingoan ere, A eta C metodoen artean *merkeena aukeratuko du*, kostuetan izandako aldaketak ezagutu eta gero.

– A aukeraren ekoizpen-kostua = Lanaren kostua + Kapitalaren kostua

A-ren ekoizpen-kostua = $50 \times 750 + 12 \times 1.000 = 49.500 \text{ €}$

– C aukeraren ekoizpen-kostua = Lanaren kostua + Kapitalaren kostua

C-ren ekoizpen-kostua = $36 \times 750 + 19 \times 1.000 = 46.000 \text{ €}$

– Enpresak metodorik merkeena aukeratuko du ontziak egiteko: **C metodoa erabiltzen jarraituko du.**

5.3. LANAREN BANAKETA

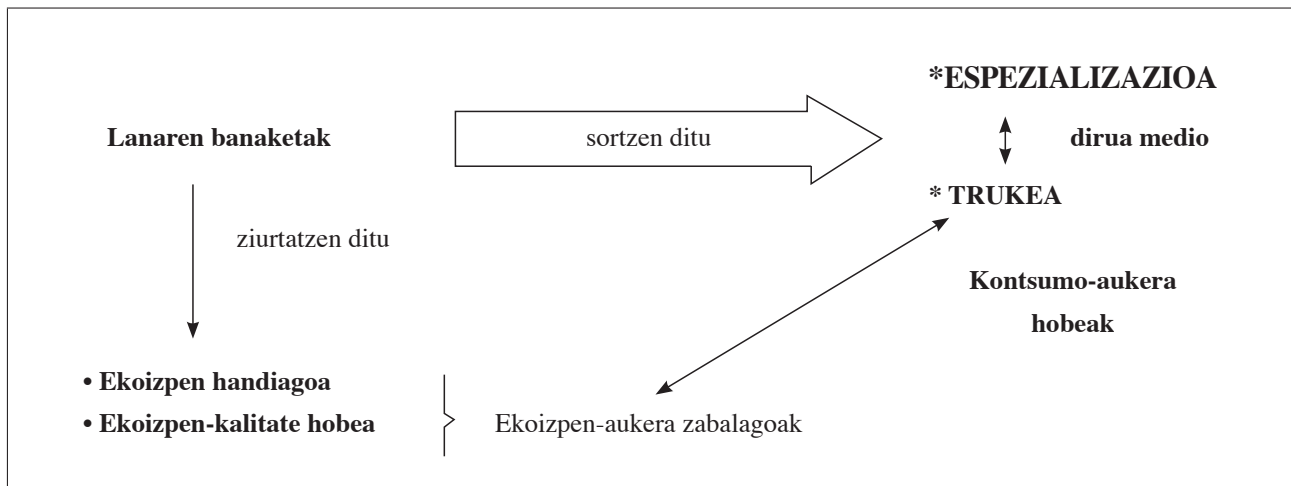
Antzinako gizarteak nomada izatetik nekazari izatera pasatu ziren, beharrezko janariak ziur lortu ahal izateko. Familia bakoitza, bere beharrianak asetzeko, nekazaritzan, ehizan, etxegintzan, joskintzan eta abar aritzen zen. *Autokontsumoa* zen nagusi.

Baina, nekazaritzaren iraultzarekin, nekazariak beharrezkoa baino ekoizpen handiagoa lortzen zuten; hots, ekoizpen-soberakinak zeuden, eta horiei esker gizabanakoek beste mota bateko lanak egiteko aukera sortu zen. *Lanbide berriak* sortu ziren eta, era berean, **langileen espezializazioa**.

Gaur egungo gizartearen egitura ekonomikoa **lanaren banaketan** edota espezializazioan oinarritzen da. Ondasunen edota zerbitzuen ekoizpen-prozedurak nahiko konplexuak dira eta prozeduraren lan edo pauso bakoitzak lan-trebezia edo ezagupen tekniko bereiziak beharrezko ditu. Hori dela eta, zereginak banatu egin dira eta langile bakoitzak lan konkretua edo mugatua dauka, gero eta mugatuagoa. **Ekoizpen-lanaren banaketaren ondorioz, langileen espezializazioa indartu da.**

Gizartearen funtzionamendu ekonomikoa ziurtatzeko, trukea beharrezko bihurtu da. Lanaren banaketaren ondorioz, gizabanakoek ez dituzte ekoizten beraientzako ondasun edota zerbitzuak. Zerbaiten faltan badaude, merkatuetan eskuratu behar dute, eta dirua trukerako erabili.

Lanaren banaketak ekoizpen kopuru handiagoa eta kalitate hobekoa bermatzen du, eta familien edota gizartearen beharrianak ase ahal izateko kontsumo-aukera zabalagoak eskaintzen. Laburbilduz:



Lanaren banaketak baditu alde onak eta txarrak: onak enpresentzat gehien bat; txarrak, aldiz, langileentzat bereziki.

- **Lanaren banaketaren alde onak:**

- Denbora aurrezten du, lana oso konkretua izanik, langileak ez duelako zertan astirik eman hainbat arazotan: konponketetan, tresneriarekin joan-etorrietan...
- Ekoizpen kopurua handiagotu egiten du; langile bakoitzak trebetasunen edo ezagupenen arabera lanpostua badu, enpresak ondasun eta zerbitzu gehiago eta errazago ekoiztuko ditu.
- Inbertsioak edo kapital-ondasunak aurrezten ditu. Lanak ondo banatuta egonda, enpresak ekoizpen-prozesurako baliabide gutxiago beharko ditu.

- **Lanaren banaketaren alde txarrak:**

- Langilearen zereginak oso espezializatuak, eta era berean oso mekanikoak badira, ohikerian erorita, langilearen motibaziorik eza edota arazo psikologikoak sor daitezke, lan egitean kontzentrazioa eta autoestimua galtzeko arriskua dagoelako. Adibidez, muntaketa-katean 8 ordu jarraian diharduen langilearen kasua.
- Lanak fisikoki ere mekanikoak badira, behin eta berriz mugimendu berak egitearen ondorioz, langileak arazo fisikoak izan ditzake.
- Lanbideak oso espezializatuak izanik, langileak, langabezian geldituz gero, lanpostu berria eskuratzeko aukerak mugaturik izango ditu. Lan-eskarmentua ez da baliagarria izango desberdinak diren lanpostuetarako, eta era berean, oso zaila izango da lanbidez aldatzea.

5.4. EKOIZPEN FUNTZIOA, PRODUKTIBITATEA ETA ERRENDIMENDUAK

Enpresa orok ahalik eta ekoizpen handiena lortu nahi du ahalik eta ekoizpen-baliabide gutxien erabiliz. Beharrezko dituen baliabide kopurua erabakitzean, kontuan izan behar du denbora.

Enpresarentzat, **epe laburrean**, zenbait ekoizpen-baliabide *finkoak* dira, hau da, nahiz eta ekoizpena handitu, erabili behar dituen baliabide horien kantitatea ez da aldatzen.

Bestalde, enpresak zenbait ekoizpen-baliabide *aldakor* ditu, ekoizpenak gora edo behera egitean, erabili behar dituen baliabide horien kopurua aldatu egiten baita.

Epe luzera, berriz, enpresarentzat ekoizpen-baliabide guztiak *aldakorrak* dira, denbora nahikoarekin baliabide finkoen kopurua ere alda dezakeelako.

ADIBIDEA

Nekarazi batek, garia lantzeko, 16.000 m²-ko lur saila, bi uzta-makina eta bere eskulana erabiltzen ditu.

Ekoizpena handitu nahi badu:

- Epe laburrean, baliabide batzuk ezingo ditu aldatu, lur saila baliabide finkoa baita berarentzat. Denbora beharko du lur saila handiagoa bilatzeko eta erosteko.
- Epe laburrean, lanordu gehiago eginez edota makina gehiago eskuratuz handi dezake ekoizpena, lanordu eta makina kopurua baliabide aldakorrek baitira.
- Epe luzean, lur saila ere aldakor bihurtuko da. Hau da, ekoizpen-baliabide guztiak aldakorrek izango dira.

Enpresak lorturiko ekoizpenaren eta erabilitako baliabideen arteko erlazioa adierazteko, ekoizpen-funtzioaren kontzeptua erabiltzen da.

5.4.1. Ekoizpen-funtzioa

Ekoizpen-funtzioak teknologia eta ekoizpen-baliabide jakinekin lor daitekeen gehieneko ekoizpena adierazten du.

Matematikoki horrela adierazten da:

$$X = f(T, L, K)$$

X = lortutako gehieneko ekoizpena

f = erabilitako teknologia edo baliabideen konbinaketa-mota

T = erabilitako lur unitateak

L = erabilitako lan unitateak

K = erabilitako kapital unitateak

Ekoizpen-funtzioak irudikatu ahal izateko, bi ekoizpen-baliabide finkoak direla suposatuko dugu, eta beste baliabidea aldakor edukiko dugu, horren arabera ekoizpenak adierazi ahal izateko. Adibide batekin ikus genezake zer den eta nola irudikatzen den ekoizpen-funtzioa; hona hemen:

Zurgindegi baten ekoizpen-funtzioa honako hau da:

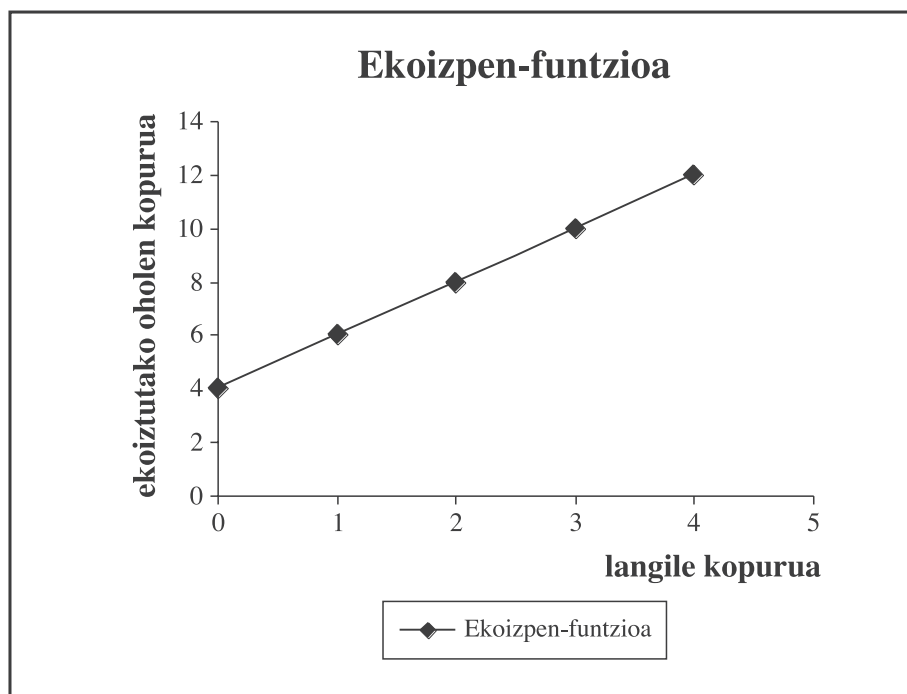
$$X = 1 T + 2 L + 3 K$$

Kasu honetan, X = ekoiztutako oholen kopurua, T = lur saila, L = kontratatutako langile kopurua eta K = erabilitako zerra-makinak.

Ekoizpen-funtzio horrek erabilitako baliabideen arabera ekoizpena adierazten digu. Irudikapen grafikoa egin ahal izateko, T eta K aldagaiak, lur- eta kapital-baliabideak finkoak direla suposatuko dugu (T = 1 eta K = 1), eta L aldagaiari balioak emanez, lortutako ekoizpena (oholen kopurua) ezagutuko dugu:

L (langile kopurua)	X (lorturiko oholen kopurua)
0	4 (1 x 1 + 2 x 0 + 3 x 1)
1	6 (1 x 1 + 2 x 1 + 3 x 1)
2	8 (1 x 1 + 2 x 2 + 3 x 1)
3	10 (1 x 1 + 2 x 3 + 3 x 1)
4	12 (1 x 1 + 2 x 4 + 3 x 1)

Ekoizpen-funtzio horren irudikapen grafikoa 5.1. irudian agertzen da. Hor adierazten ditugu abzisa-ardatzean aldakorra den ekoizpen-baliabidea, eta ordenatu-ardatzean, lortutako ekoizpenak.



Erabilitako ekoizpen-baliabideen kopurua handituz, gero, ekoizpena ere handitu egiten da, baina proportzio edo erritmo desberdinetan. Batzutan ekoizpenaren igoera baliabideena baino handiagoa izan daiteke; besteetan, ordea, ekoizpenak izandako gehikuntza baliabideena baino motelagoa izan daiteke.

Hori dela eta, ekoizpen-prozesuaren bilakaera aztertzeko, hau da, **baliabideen errendimendua zenbatekoa den ezagutzeko, produktibitatea erabiltzen dugu.**

5.4.2. Produktibitatea

Produktibitate hitzak (ekoizkortasun ere deiturikoa) baliabide mota baten errendimendua adierazten du. Lanaren, kapitalaren edo lurraren produktibitatea neurtzen da.

Hiru era daude errendimendu hori neurtzeko, eta era bakoitzak esangura desberdina dauka:

- **Guztizko produktibitatea (GP).** Ekoizpen-funtzioak adierazitako ekoizpen kopurua adierazten digu. Aurreko adibidean, bi langilek 8 ohol ekoitzi dituzte guztira. Bi langileen produktibitate osoa 8 oholekoa izan da (hau da, $GP = X$).

- **Batez besteko produktibitatea (BBP).** Baliabide unitate bakoitzeko lorturiko ekoizpena zenbatekoa den adierazten digu. Horretarako, lorturiko ekoizpen osoa erabilitako baliabide kopuruaren artean zatituko dugu (kontzeptu hau da gehien erabilia).

$$\text{BBP} = \frac{\text{Lortutako ekoizpena (unitateak)}}{\text{Erabilitako baliabide kopurua}}$$

Lanaren batez besteko produktibitatea neurtuz gero, lan unitate bakoitzak lorturiko ekoizpen unitateak adierazten ditugu; aldiz, **kapitalaren batez besteko produktibitatea** neurtuz gero, kapital unitate bakoitzeko lorturiko ekoizpen unitateak adierazten ditugu.

- **Produktibitate marjinala (PMj).** Ekoizpen-baliabide aldakorraren unitate bat gehitzean ekoizpenak izandako igoera adierazten du.

$$\text{PMjL} = \frac{\text{GP}_2 - \text{GP}_1}{\text{L}_2 - \text{L}_1}$$

ADIBIDEA

Jatetxe baten ekoizpen-funtzioa ezagututa (lana baliabide aldakorra izanik), kalkula itzazu *guztizko produktibitatea, lanaren batez besteko produktibitatea eta lan unitateko produktibitate marjinala*. Ekoizpen-funtzioa:

Lan unitateak (L) (zerbitzariak)	Guztizko ekoizpena (X) (menu-kopurua)	Guztizko Produktib. (GP)	Batez besteko Produktib. (BBPL)	Produktib. Marjinala (PMjL)
1	10	10	10 (10/ 1)	—
2	36	36	18 (36/ 2)	26 (36-10)/ (2-1)
3	52	52	17.3 (52/ 3)	16 (52-36)/ (3-2)
4	60	60	15 (60/ 4)	8 (60- 52)/ (4-3)

Hona hemen, zer adierazten duten kontzeptu hauek. Adibidez, L =3 izanik,

- GP = 52 menu dira. 3 zerbitzarik 52 menu guztira emango dituzte.
- BBPL = 17.3 menu/unitatekoa da. Hau da, 3 zerbitzari izanik, bakoitzak 17,3 menu emango ditu batez beste.
- PMjL = 16 menukoa da. 2 zerbitzari izanda, beste bat kontratatuz gero, azken horrek 16 menu gehiago emateko aukera emango digu.

Enpresa ahalik eta produktibitatearik altuena izaten saiatuko da, ekoizpen-baliabideei errendimendua ateratzeko. Hori dela eta, enpresek, eraginkorrak izateko, produktibitatea handitu behar dute.

Lanaren kostuak zenbat eta handiagoak izan, beharrezkoa izango da lan gutxiago eta kapital gehiago sartzea enpresan, ekoizpen-prozesua eraginkorra izateko. Beraz, lanaren kostua igotzean, lanaren produktibitateak handiagoa izan behar du, enpresak ez ordezkatzeko lana kapitalaren truke.

Europako eta Iparramerikako enpresek soldata altuak ordaintzen dituzte beste herrialde batzuekin konparatuz, lan kantitate txikiagoa eta produktibitate handiagoa duten ekoizpen-teknikak erabiltzen baitituzte. Horregatik, soldata altu horiek eduki ditzakete.

Produktibitate handiagoa lortzeko, lanaren banaketa eta espezializazioa beharrezkoak dira. Horrexegatik, gaur egun, enpresek, ondasunen ekoizpen-fase guztiez arduratu beharrean, beste enpresa batzuei zenbait osagai erosten dizkiete, ekoizpen-elkarmen pektasunak indartuz.

Enpresak, **produktibitatea handiagotzen badu**, baliabideen kostuak handiagotu barik, **aukera zabalagoak** izango ditu **mozkinak pilatzeko**, hots, bere helburu nagusia lortzeko.

- *Produktuaren merkatu-prezioari eusten* badio, produktibitatearen igoerak unitateko kostua jaitsarazi duenez, saldutako unitate bakoitzeko lehen baino gehiago irabaziko du.
- Produktibitate-igoeraren ondorioz unitateko kostua jaisten denez, enpresak, gehiago saltzeko, *merkatu-prezioa jaits dezake*. Eskaria handiagotuko da, produktuaren salmentak ere bai, eta era berean, baita etekinak ere.

Enpresaren mozkinak handiagoak badira, teknologian inbertsio hobeak egiteko aukera izango du eta inbertsio horiek produktibitatea berriro ere hazteko baliagarriak izango dira. Horretan datza ikerkuntzaren eta garapen teknologikoaren garrantzia.

5.4.3. Errendimendu beherakorren legea

Enpresak, ekoizpen-funtzioaren egitura aztertzeko, produktibitatea erabiliko du, eta horren emaitzak interpretatuta, baliabide kopururik egokiena hautatuko du. Aurreko orrialdeko adibidearen analisia:

- Jatetxeak zerbitzari bakarra kontratatuz gero, ($L = 1$), zerbitzari horrek egin beharko ditu lan guztiak, mahaiak prestatu, bezero guztien ardura izan, sukaldetik platerak atera... Lan guztiak eginez, 10 menu zerbitzatzeko aukera izango du.
- Enpresak beste eskulan unitate bat, hots, beste zerbitzari bat, kontratatuz gero ($L = 2$), menu gehiago zerbitzatzeko ditu. Bi zerbitzariak haien artean lanak banatuko dituzte eta ekoizpena gero eta handiagoa izango da. Bi zerbitzariak 36 menu emango dituzte, eta kontraturiko azken zerbitzariari esker 26 menu gehiago emango ditu enpresak ($PMJL = 26$).
- Ekoizpen-prozesuan, baliabide unitate gehiago erabiliz, hots, zerbitzari gehiago kontratatuz, lorturiko errendimenduak gero eta txikiagoak bihurtuko dira enpresarentzat, lanak banatzeko aukerak, enpresaren ikuspuntutik, gero eta urriagoak direlako. Adibidean, 3 zerbitzari izanda, enpresak 52 menu eskainiko lituzke, hau da, hirugarren zerbitzariak 16 menu gehiago emateko balio du, baina enpresarentzat batez besteko produktibitatea jaitsi egingo da.
- Zerbitzari gehiegi kontratatuz gero, ekoizpen-prozesua oztopa daiteke, batek besteari enbarazu eginez eta ekoizpena jaitsaraziz. Horrelako kasuetan, produktibitate marjinalak negatiboak izan daitezke. Hori dela eta, enpresak erraz asko zehatz dezake *zenbat zerbitzari kontratatu: zerbitzaria kontratatuko du, lanaren produktibitate marjinala igotzen bada*.

Egindako analisisian, ekoizpen-baliabide aldakor bakarra lana da, eta beste ekoizpen-baliabideak finkoak dira (gogoratu horixe izan zela ekoizpen-funtzioa irudikatu ahal izateko baldintza). Baliabide finkoek ekoizpenaren hazkundera murrizten dute, eta baliabide aldakorrek, nahiz eta oso ugaria izan, ezin du bultzatu ekoizpena berak bakarrik.

Epe laburrean, edozein ekoizpen-funtziotan, baliabide aldakorraren kantitateak gora eginez gero, une jakinetik aurrerako ekoizpenak gero eta hazkunde txikiagoa lortzen du. Horri, ekonomian, **errendimendu beherakorren legea** esaten zaio.

Errendimendu beherakorren legea:

Ekoizpen jakinetik aurrera, baliabide aldakorraren kantitateak gora eginez eta beste baliabideak finkoak edukiz gero, baliabide horren produktibitate marjinala gero eta txikiagoa izango da.

ARIKETA

Autoak konpontzeko tailer baten ekoizpen-funtzioa honako hau izanik:

Mekanikari kopurua (L)	1	2	3	4	5	6
Egunean konpondutako autoak (X)	10	22	35	45	45	47

- A. Kalkula itzazu guztizko produktibitateak, lanaren batez besteko produktibitateak eta lanaren produktibitate marjinalak.
- B. Irudika ezazu ekoizpen-funtzioa.
- C. Produktibitateko datuen arabera, zenbat mekanikari kontratatu beharko lituzke enpresak? Zergatik?
- D. Mekanikari kopururik egokiena hautatuz gero, badago puntu horretako produktibitate marjinalaren eta batez besteko produktibitatearen arteko erlazioa?

5.4.4. Eskalako etekinak edo errendimenduak

Enpresak ekoizpena etengabe handiagotu nahi badu, ekoizpen-baliabide guztietatik gero eta kopuru handiagoak erabili beharko ditu. Hori epe luzera bakarrik gerta daiteke, epe luzean baliabide guztiak aldakorrek direlako. Enpresaren tamaina epe luzean alda daiteke soilik.

Produktibitateak, epe laburrean, ekoizpen kopurua neurtzen du, baina epe luzean, ekoizpenaren bilakaera neurtzeko, eskalako etekinak edo eskalako ekonomiak erabiltzen dira.

Ekoizpen-baliabide guztiak aldakorrek izanik, baliabide kopurua aldatzean lortutako ekoizpen kopurua neurtzen dute eskalako ekonomiek. Hiru motatako eskalako etekinak sor daitezke:

- **Goranzko eskalako etekinak:** baliabide kopurua handitzean, ekoizpena proportzio handiagoan igo egiten da. Adibidez:

Kapitala (unitateak)	Lana (unitateak)	Ekoizpena (unitateak)
4	12	200
8	24	340

Ekoizpen-baliabideak bikoiztuz, ekoizpena bikoitza baino handiagoa izan da.

- **Eskalako etekin konstanteak:** baliabide kopurua handitzean, ekoizpena proportzio berean igo egiten da. Adibidez:

Kapitala (unitateak)	Lana (unitateak)	Ekoizpena (unitateak)
4	12	200
8	24	400

Ekoizpen-baliabideak bikoiztuz, ekoizpen bikoitza lortu egin da.

- **Beheranzko eskalako etekinak:** baliabide kopurua handitzean, ekoizpena proportzio txikiagoan igo egiten da. Adibidez:

Kapitala (unitateak)	Lana (unitateak)	Ekoizpena (unitateak)
4	12	200
8	24	340

Ekoizpen-baliabideak bikoiztuta, ekoizpena ez da bikoiztu, proportzio txikiagoan igo egin da.

ARIKETAK

1. Zergatik sortzen dira enpresak?
2. Azaldu planta, industria, enpresa eta sektore kontzeptuak. Jar itzazu horien adibide bi.
3. Zein da enpresen helburu nagusia? Zer erlazio du ekoizpen-kostuekin?
4. Zer adierazten du ondoko esaldiak? “Epe luzean ekoizpen-baliabide guztiak aldakorrak bilakatzen dira”.
5. Azal itzazu ondoko kontzeptuak: enpresa, eskalako ekonomia, ekoizpen-funtzioa, batez besteko produktibitatea eta teknologia.
6. Lanaren banaketa teknikoak: kontzeptua, abantailak eta desabantailak.
7. Enpresa batek ondoko ekoizpen-funtzioa dauka:

Kapitala	Lana	Produktzioa
3	24	1.500
6	48	3.000

Datuokin, zer motatako eskalako ekonomiak dauzka?

8. Langileen produktibitatea handitzeak zer eragina dauka lanaren eskarian?
9. Zertan bereizten dira eraginkortasun teknikoa eta ekonomikoa?
10. Enpresa batek bi metodo ditu produktua ekoizteko, eta prozesu biak teknikoki emankorrak dira:

Teknika	Kapital unitateak	Lan unitateak
A	3	24
B	6	12

 - a) Kapitalaren prezioa 1.500 €-koa bada makina bakoitzeko, eta lanarena 900 €-koa langile bakoitzeko, hauetako zein izango da ekonomikoki eraginkorra?
 - b) Baliabideen prezioak aldatzen badira; hau da, soldatak %33,3 igotzen badira eta kapitalaren prezioa igotzen ez bada, aurreko teknika, ekonomikoki eraginkorra izango da? Zergatik?
11. Adieraz ezazu autobusa ekoizteko beharrezko zenbait elementu.
12. Zer adierazten du errendimendu beherakorren legeak? Noiz sortzen da, epe luzean ala epe laburrean? Jar ezazu adibideren bat.
13. Aztertu langile bakoitzaren orduko produktibitatearen bilakaera Bilboko epaitegian:
 - iaz: 15 langilek lan egiten zuten. Bakoitzak 1300 ordu egin zituen urtean, eta 90.000 epaiketa egin zituzten
 - Aurrean, oposizio baten ondoren, 40 langile daude. Bakoitzak 1300 ordu egin ditu urtean, eta 180.000 epaiketa egin dituzte.
14. Zergatik hobetu nahi du produktibitatea enpresak?

15. Tailer baten ekoizpen-funtzioa honako hau bada:

Langile kopurua (L)	1	2	3	4	5	6
Ekoizpen unitateak (X)	8	17	24	29	31	32

a) Kalkula itzazu guztizko produktibitateak, lanaren batez besteko produktibitateak eta lanaren produktibitate marjinalak.

b) Irudika ezazu ekoizpen-funtzioa.

c) Produktibitateko datuen arabera, zenbat langile kontratatu beharko lituzke enpresak? Zergatik?

16. Zertan bereizten dira teknologia mekanizatua eta automatizatua?

17. Enpresa batek hainbat teknologiaren artean hautatu behar du ekoizpen-prozesua. Hona hemen egin daitezkeen hainbat aukera:

Teknologia	Kapital unitateak	Lan unitateak
A	2	4
B	3	4
C	1	5
D	4	3
E	3	3

a) Zein teknika dira teknikoki eraginkorrak?

b) Kapital unitateko 10 € eta lan unitateko 5 € ordaindu behar baditu, zein da teknika eraginkorra ekonomikoki?

*Ekoizpen-kostuak,
diru-sarrerak eta mozkinak*

6

6.1. ENPRESEN HELBURUA: MOZKINEN MAXIMIZAZIOA

Enpresa orok ahalik eta gehiena irabaztea du helburu. Salmenten diru-sarrerak eta ekoizpenean izandako kostuak alderatuz kalkulatzen da irabazia edo mozkina.

$$\text{Mozkinak} = \text{Diru-sarrerak} - \text{Kostuak}$$

Mozkina maximizatzeko, enpresariak jakin behar du zein ekoizpenetarako lortuko duen **diru-sarreraren eta kostuen arteko alderik handiena**. Horretarako, ekoizpen-kostuak eta salmenta-prezioa ezagututa, enpresarako lokagunea edo errentagarritasun-ataria zehaztu beharko du.

Lokaguneak ekoizpen-kostuak estaltzeko saldu behar dituen gutxieneko ekoizpena adierazten du. Edo bestela esanda, gutxienez zenbat produktu ekoitzi eta saldu behar dituen, irabaziak lortu ahal izateko. Lokaguneak adierazitakoa baino produktu gutxiago salduz, galerak izango ditu enpresak, eta produktu gehiago salduz, ordea, irabaziak.

Lokaguneak gutxieneko salmenta-bolumena ezagutzeko balio du, baina, horrez gain, enpresak komeni zaion **gehieneko salmenta-bolumena** ere erabaki behar du. Nola hartuko du erabakia?

- Produktu unitate bat gehiago salduz jasotzen duen dirua unitate horren kostua baino handiagoa izan bada, etekina atera dio salmenta horri. Horrela, enpresak ekoizpena handitu egingo du.
- Aldiz, produktu unitate bat gehiago salduz jasotzen duen dirua unitate horren kostua baino txikiagoa izan bada, salmenta horrek galerak sortzen ditu. Horrela, enpresari ez zaio komeni saltzea eta ekoizpena murriztu egingo du.
- Azkenik, produktu unitate bat gehiago salduz jasotzen duen dirua eta unitate horren kostua berdinak badira, salmenta horri ez dio etekinik aterako ezta galerarik ere. Ekoizpen-maila horretan, enpresak ekoizpena egonkortu egingo du.

Ikuspuntu horiek argiago izateko, adibide hau erabiliko dugu:

ADIBIDEA

Sukaldeko altzariak ekoizten dituen enpresak ekoizpen-funtzio hau du:

Lan unitateak (L)	1	2	3	4	5	6
Ekoizpen kopurua (unitate)	10	25	45	65	80	90
Ekoizpen-kostu osoak (€)	22.000 €	24.000 €	27.000 €	34.000 €	39.000 €	45.000 €
Diru-sarrerak (€) (salmenta-prezioa= 600 €)	6.000 €	15.000 €	27.000 €	39.000 €	48.000 €	54.000 €

- Enpresa honen **lokagunea** kalkulatzeko, diru-sarrerak eta ekoizpen-kostuak berdindu behar ditugu, eta berdinketa horri dagokion ekoizpena lokagunea edo errentagarritasun-ataria da. Kasu horretan, kostu osoak eta diru-sarrerak balio berekoak dira ekoizpena 45 unitatekoa denean; hots, enpresak 45 unitate ekoitzi eta saltzen baditu, ez du galerarik izango, ezta irabazirik ere. **Enpresak, irabaziak lortzen hasteko, 45 unitate baino gehiago saldu behar ditu.**
- Zenbat unitate saldu behar ditu enpresak mozkinak maximizatzeko?

- 65 unitate ekoizten baditu, azken 20 unitate horiengatik 7.000 € gehiago (34.000 –27.000); hau da, 350 € unitateko gastatzen ditu, baina saltzean, 600 € unitateko jasoko du, orduan, enpresarentzat hobe da 65 unitate ekoiztea eta saltzea, 45 unitate baino. Irabaziak handitu egingo dira.
- 80 unitate ekoizten baditu, 65 unitaterekin konparatuz, 15 unitate gehiago ekoizteagatik 5.000 € gehiago gastatuko du; hau da, 333,33 € unitateko, baina saltzean, 600 € unitateko jasoko du, orduan, enpresarentzat hobe da 80 unitate ekoiztea, horrela **irabaziak handitu egingo dira**.
- 90 unitate ekoiztuz gero, 80 unitaterekin konparatuz, 6.000 € gehiagoko kostua izan beharko du enpresak, 600 € unitateko kostua, eta salmenta-prezioa 600 € unitateko denez, enpresari ez zaio komeni ekoizpena handitzea; bestela, kostuetan izandako unitateko igoera kobratuko duen prezioa baino altuagoa izango da. Adibidez, unitateko 700 €-koa izanda, ez du motibaziorik ekoizpena handitzeko.

Ekonomian, **mozkina** edo mozkin ekonomikoaren kontzeptua erabiltzen da ez-ohiko edo **aparteko irabaziak adierazteko**; hau da, mozkin arruntez besteko irabaziak **adierazteko**.

- **Mozkin arruntak.** Enpresek, ez ixteko, hots, ekoizpen-jardueran segitu ahal izateko, mozkin arruntak edo gutxieneko irabaziak lortu behar dituzte.
Mozkin arruntetan barneraturik daude enpresa-ekimenari zor zaion ordaina eta egindako inbertsioei ordaindu beharreko arrisku-saria.
- **Aparteko edo ez-ohiko mozkinak.** Enpresa berriak merkatu horretara erakartzen dituen irabazi kopurua da; hau da, merkatuan lehiakide berrien sarrera pizteko motibazioa sortzen duen irabazia. Ez-ohiko mozkinak negatiboak badira, hau da, galera iraunkorrak edo epe luzerakoak izanda, **enpresek ekoizpen-jarduerari utziko diote**.
Mozkina, enpresaren ustiapen-zikloan sortzen da:

Enpresak lehengaiak, erosi ondoren, eraldatu egiten ditu prozesuari dagozkion ekoizpen-baliabideen bitartez, eta eraldaketak produktu bukatua sortzen du, baliotsuagoa den produktu bukatua.

Enpresak, eraldaketan sorturiko gainbalioa edo kapital-irabazia, berrinberti dezake lehengai gehiago edota makineria berria erosita; horrela, enpresak bere tamaina edo ekoizpen-gaitasuna handitu egingo du, baita merkatuan indartsuago bihurtuko ere.

Gehienetan, mozkinaren banaketa urtean behin egiten da, ekitaldi ekonomikoaren amaieran. Mozkinaren zati bat bazkideen artean banatuko da, betiere ezarritako ekarpenen arabera; beste zati bat zergak ordaintzeko izango da; beste zati bat berrinbertituko da enpresan...

Banaketaren erabakia enpresaren egoera ekonomikoan oinarritzen da bereziki, baina ekitaldian zehar harturiko zenbait erabakik baldintza dezakete azken erabakia.

6.2. ENPRESAREN DIRU SARRERAK

Diru-sarrerak dira enpresak ekoiztutako ondasun edota zerbitzuen truke merkatuan jasotzen dituen ordainak.

Diru-sarreraren zenbateko osoa ondasun eta zerbitzuen salmenta-prezioaren eta salmenta kopurua-ren arabera izango da, saldutako unitate kopurua eta salmenta-prezioa biderkatzen lortzen baita.

$$\text{Diru-sarrerak} = \text{Prezioa} \times \text{Saldutako unitateak}$$

$$Ds = P \times K$$

Diru-sarrerak hiru maila edo modutan neur ditzakegu:

- **Gutzizko diru-sarrerak (GDs).** Enpresak ondasun edota zerbitzuen truke merkatuan jasotzen dituen guztizko ordainak dira. Kalkuluak errazagoak izateko, kontuan hartuko dugu salmenta-prezioa ez dela aldatzen produktuen kantitate desberdinetarako. Horiek horrela, guztizko diru-sarrerak kalkulatu dira, saldutako unitate-kopurua eta salmenta-prezioa biderkatzen.
- **Batez besteko diru-sarrerak (BBDs).** Saldutako unitate bakoitzeko lorturiko diru-sarrera da. Hauek kalkulatzeko:

$$\text{BBDs} = \frac{\text{Gutzizko diru-sarrerak (GDs)}}{\text{Saldutako unitate kopurua (K)}}$$

Enpresak unitate guztiak prezio berean saltzen baditu, batez besteko diru-sarrera eta salmenta-prezioa bera izango da.

- **Diru-sarrera marjinalak (Dsmj).** Enpresak unitate gehiago saltzean lortzen dituen gainontzeko diru-sarrerak dira. Horrela kalkulatu da:

$$\text{Dsmj} = \frac{\text{Gutzizko diru-sarreren igoera}}{\text{Saldutako kopuruaren igoera}} = \frac{\text{GDs2} - \text{GDs1}}{\text{K2} - \text{K1}}$$

Enpresak salmentak produktu unitate batean handituz gero, diru-sarrerak zenbatean handituko dituen adierazten du.

Kontzeptu horiek argitzeko, adibide hau erabiliko dugu:

ADIBIDEA

Enpresaren ekoizpen-funtzioa honako hau izanik:

Lan unitateak (L)	1	2	3	4	5	6
Ekoizpen kopurua (unitate)	10	25	45	65	80	90

Produktuak saltzen baditu unitateko 600 € jasoz,

- **Gutzizko diru-sarrerak** unitateko prezioa eta saldutako kopurua biderkatzen kalkulatu ditugu.
- **Batez besteko diru-sarrera** unitate bakoitzeko lorturiko dirua da, eta adibide honetan produktu guztiak prezio berean erosten direnez, batez besteko diru-sarrera eta unitateko prezioa bera izango da.
- **Diru-sarrera marjinala** saldutako azken unitateak lorturiko dirua da. Adibide honetan produktu guztiak prezio berean erosten direnez, diru-sarrera marjinala eta unitateko prezioa bera izango da.

Ekoizpen kopurua (unitate)	10	25	45	65	80	90
Guztizko Diru-sarrerak GDs = P X K	6.000 € (600 x 10)	15.000 € (600 x 25)	27.000 € (600 x 45)	39.000 € (600 x 65)	48.000 € (600 x 80)	54.000 € (600 x 90)
Batez besteko diru-sarrerak BBDs = GDs/ K	600 (6.000/ 10)	600 (15.000 /25)	600 (27.000/ 45)	600 (39.000/ 65)	600 (48.000 / 80)	600 (54.000/ 90)
Diru-sarrera marjinalak	-----	600	600	600	600	600
Dsmj = $\frac{GD2-GD1}{K2-K1}$		$\frac{15.000-6.000}{25-10}$	$\frac{27.000-15.000}{45-25}$	$\frac{39.000-27.000}{65-45}$	$\frac{48.000-39.000}{80-65}$	$\frac{54.000-48.000}{90-80}$

6.3. ENPRESAREN EKOIZPEN KOSTUAK

Ondasunen edota zerbitzuen ekoizpen-prozesuetan, enpresak lehengaiak, bitarteko ondasunak, makineria, hornidurak eta abar erabiltzen ditu, baita langileak kontratatu ere. Horiek guztiak ordaindu egin behar izaten ditu, eta gastu horiei ekoizpen-kostu deitzen diegu.

- **Ekoizpen-kostuak enpresaren jardueran erabilitako baliabideei loturiko gastuak dira.**
Kostuek, ekonomiaren ikuspegitik eta kontabilitatearen ikuspegitik, bestelako esanahia daukate. Kontabilitatearen ikuspegitik, kostuek egindako diru-transakzioak adierazten dituzte; ekoizpen-baliabideak edota bitarteko ondasunak eskuratzeko enpresak egindako ordainketak dira. Ikuspegi ekonomikotik, aldiz, kostuen barruan moneta-transakzioak eta aukera-kostua ere sartu behar dira, baliabideei beste erabilera bat emanda lorturiko errendimendua ere kontuan hartzekoa baita. (Dena den, gure analisirako aukera-kostuak ezagutzea zail samarra denez, diru-transakzioak soilik baloratuko ditugu.)
- **Kostu motak**
Enpresa-kostuak hainbat motatakoak izan daitezke. Kostuak epearen arabera sailkatzen dira nagusiki: epe luzean eta epe laburrean.

EPE LUZEA Enpresaren ekoizpen-baliabide guztiak aldakorrek dira, ez dago epe luzerako konpromisorik.	EPE LABURRA Enpresarentzat, hainbat ekoizpen-erabaki finkoak dira, ezin ditu aldatu, aldaketarako denbora behar du.
Ekoizpen-kostu guztiak aldakorrek dira	Guztiko kostuak ezagutzeko, une horretako kostu finkoak eta kostu aldakorrek batu behar dira. Guztiko Kostuak : Kostu finkoak + Kostu aldakorrek

6.3.1. Epe laburreko kostuak

Enpresak, epe laburrean aldagaitzak diren zenbait ekoizpen-baliabiderekin jardun behar du. Enpresa-erabaki asko denbora luzerako hartzen dira, eta egunetik egunera ezin dira aldatu; esaterako, enpresaren tamaina edota erabilitako teknologia.

Lantegi berria eraikitzeko, makineria erosteko, ekoizpen-produktuak aldatzeko eta inbertsio berriak egiteko, enpresak denbora behar du, fondoak bereganatzeko edota aldaketa horiek gauzatzeko. **Epe laburrean aldagai finkoek sorturiko kostuei kostu finko (KF)** deitzen diegu.

Era berean, enpresak, ekoizpen-jarduera hobetzeko, epe laburrean hainbat neurri har ditzake; adibidez, behin-behineko kontratuak egin langile gehiago izateko, lehengai edo osagai gehiago erosi, lantegietan ekoizpen-ekipoak intentsitate handiz erabili...

Ekoizpen-bolumenaren arabera alda daitezkeen baliabideen kostuei kostu aldakor (KA) deitzen diegu.

Beraz, enpresak epe laburrean guztizko ekoizpen-kostuak neurtzen dituenean, horrelako bereizketa egingo du:

- Alde batetik, ezagutu egin behar du zenbatekoak diren kostu finkoak, doikuntzarik gabe, horiei derrigor aurre egin behar dielako. Hori dela eta, erabakiak hartzeko zama bihurtzen dira.
- Bestetik, jakin egin behar du zenbatekoak diren kostu aldakorak, ekoizpenaren arabera diru gehiago edo gutxiago den. **Kostu aldakorak (KA) kalkulatzeko, enpresak unitateko kostu aldakorra (u.k.a.) eta ekoizpen-kopurua (k) biderkatu egingo ditu. Hau da,**

$$KA = u.k.a. \times k$$

- Hori dela eta, epe laburrerako ekoizpen-kostu guztiak horrela adieraziko dira:

$$GK = KF + u.k.a. \times k$$

ADIBIDEA

Torlojuak ekoizten dituen enpresa baten honako ekoizpen-funtzioa dauka:

Ekoizpen kopurua	Lan unitateak	Makineria unitateak
0	0	2
1.000	10	2
2.000	15	2
3.000	17	2
4.000	19	2
5.000	21	2

Enpresak makineria unitate bakoitzeko 2.000 € eta lan unitate bakoitzeko 1.200 € ordaintzen baditu, **zenbatekoak izango dira enpresaren guztizko kostuak, kostu finkoak eta kostu aldakorak ekoizpen kopuru bakoitzeko?**

Lehenengo eta behin, ezagutu egin behar da zein aldagai diren finkoak eta zein aldakorak. Ekoizpen-funtzioaren arabera, epe laburrean makineria aldagai finkoa da, ekoizpena zero zein 5.000 unitatekoa izanda, enpresak bi makinekin egiten baitu lan.

Era berean, lan unitateak aldakorak direla erraz asko egiaztatzen da. Ekoizpena zero denean, enpresak ez du lan unitaterik erabiltzen, eta 5.000 unitate ekoizteko, aldiz, 21 lan unitate erabiltzen ditu ekoizpen-prozesuan. Kostuak beheko taulan irudikatuko ditugu ekoizpen kopuru bakoitzeko.

Ekoizpen kopurua	Lan unitateak	Makineria unitateak	Kostu finkoak ³	Kostu aldakorrak ⁴	Guztizko kostuak ⁵
0	0	2	4.000 € 2 unit. x 2.000 €	0 0 unit. x 1.200 €	4.000 €
1.000	10	2	4.000 € 2 unit. x 2.000 €	12.000 € 10 unit. x 1.200 €	16.000 €
2.000	15	2	4.000 € 2 unit. x 2.000 €	18.000 € 15 unit. x 1.200 €	22.000 €
3.000	17	2	4.000 € 2 unit. x 2.000 €	20.400 € 17 unit. x 1.200 €	24.400 €
4.000	19	2	4.000 € 2 unit. x 2.000 €	22.800 € 19 unit. x 1.200 €	26.800 €
5.000	21	2	4.000 € 2 unit. x 2.000 €	25.200 € 21 unit. x 1.200 €	29.200 €

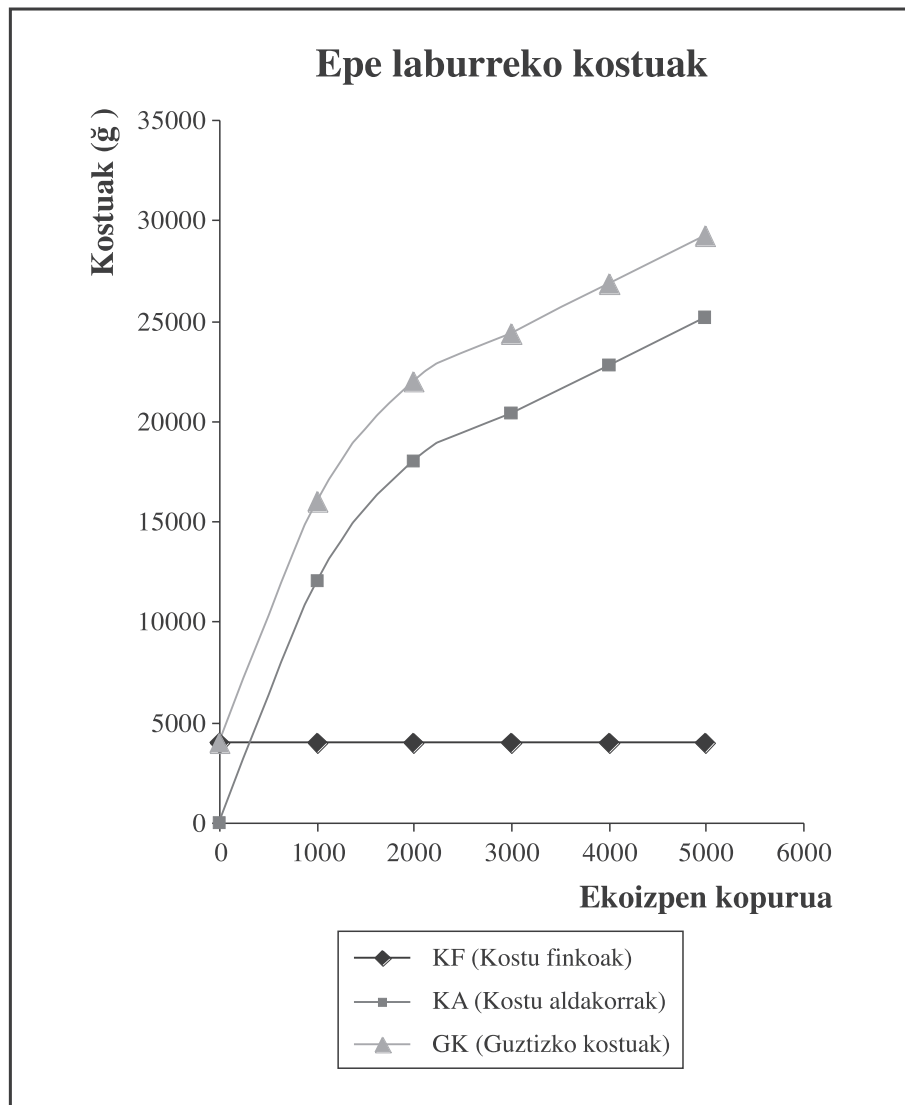
Adibide honek balio du ezagutzeko **zer-nolako egitura duen kostu mota bakoitzak**:

- *Kostu finkoak konstanteak* dira ekoizpen-bolumenarekin, eta, grafikoki adieraziz, lerro horizontala osatzen dute.
- *Kostu aldakorrak, berriaz, ekoizpen-bolumenarekin gorakorrak* dira, ekoizpen-bolumena handitzean, baliabide aldakorren erabilera eta horien gastua handiagoa baita.
- *Guztizko kostuak ere ekoizpenarekin gorakorrak* dira, ekoizpen-bolumen bakoitzeko kostu finkoak eta aldakorrak batu eta gero lortzen baitira; kostu finkoak konstanteak eta kostu aldakorrak beti gorakorrak direlako.

³ Kostu finkoak kalkulatzeko, biderkatu egingo ditugu erabilitako baliabide kopurua (2 unitate ekoizpen kopuru guztietarako) eta baliabide horren moneta-kostua, 2.000 € unitateko.

⁴ Kostu aldakorrak kalkulatzeko, unitateko kostu aldakorra eta erabilitako baliabide kopurua biderkatuko ditugu.

⁵ Guztizko kostuak kalkulatzeko: GK = Kostu finkoak (KF) + Kostu aldakorrak (KA) batuko ditugu.



6.3.2. Batez besteko kostuak

Enpresarentzat, guztizko kostuak ezagutzeak ez du adierazten informazio erabilgaririk. Salmenta-prezioak zehazteko enpresak unitateko kostua ezagutu behar du, horrela, salmenta-prezioarekin lortzen duen marjina edo irabazien proportzioa ezagutuko du.

Unitateko kostu horiek ezagutzeko batez besteko kostuak kalkulatu behar ditu; hauexek dira enpresak kalkula ditzakeen batez besteko kostuak:

- **Gutzizko batez besteko kostua (BBGK).** Batez besteko kostu deitzen zaio baita ere. Gutzizko ekoizpen-kostuen eta ekoizpen kopuruaren arteko zatidura da.

$$\text{BBGK} = \frac{\text{Gutzizko kostuak}}{\text{Ekoizitako unitateak}} = \frac{\text{GK}}{\text{K}}$$

BBGK-k adierazten du ekoizitako unitate bakoitzeko enpresak, guztira, zenbateko kostua izan duen.

- **Batez besteko kostu finkoak (BBKF).** Kostu finkoen eta ekoizpen kopuruaren arteko zatidura da.

$$\text{BBKF} = \frac{\text{Kostu finkoak}}{\text{Ekoizitako unitateak}} = \frac{\text{KF}}{\text{K}}$$

BBKF-k adierazten du ekoiztako unitate bakoitzari zenbateko kostu finkoa dagokion. Ekoizpen-bolumenari dagokionez, batez besteko kostu finkoak beti beherakorrak dira, zeren ekoizpena handitzean unitate gehiagoren artean banatu behar baita kostu finko bera.

- **Batez besteko kostu aldakorrak (BBKA).** Kostu aldakorren eta ekoizpen-kopuruaren arteko zatidura da.

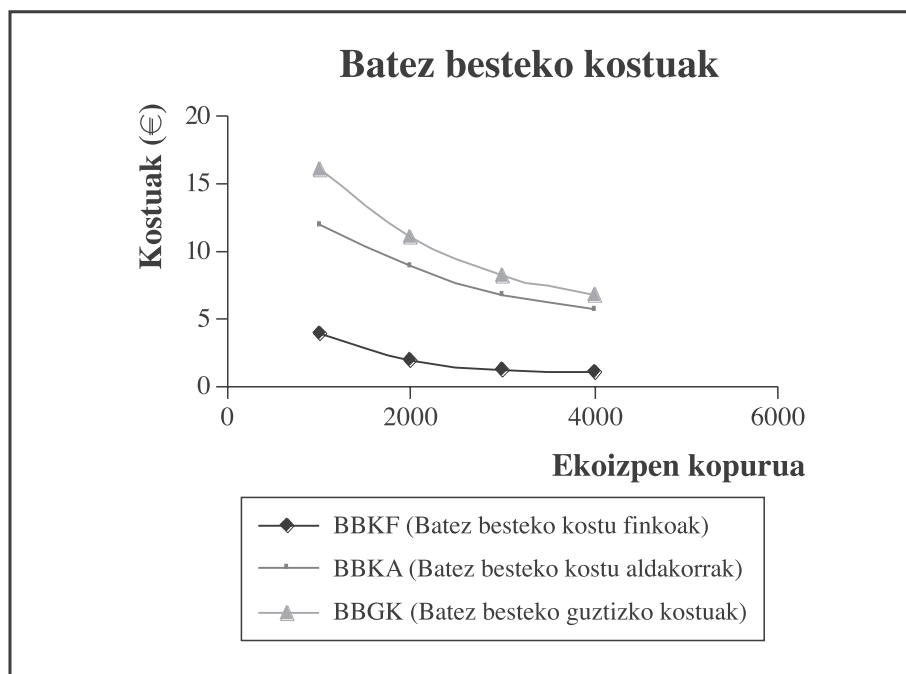
$$BBKA = \frac{\text{Kostu aldakorrak}}{\text{Ekoiztako unitateak}} = \frac{KA}{K}$$

BBKA-k adierazten du ekoiztako unitate bakoitzeko, enpresak zenbateko kostu aldakorra izan behar duen. Batez besteko kostu aldakorrak, hainbat kasutan, konstanteak dira; bestetan, aldiz, ekoizpen kopurua handitzean, beherakorrak dira errendimendu gorakorrek direla medio, eta kopuru jakin batetik aurrera gorakor bihurtzen dira.

Aurreko adibidearen batez besteko kostuak kalkulatu ditugu:

Ekoizpenkopurua	Kostu finkoak	Kostu aldakorrak	Guztizko kostuak	Batez best. Kostu finkoak	Batez best. Kostu aldakorrak	Batez best. Guztizko kostuak
0	4.000 € 2 unit. x 2.000 €	0 0 unit. x1.200 €	4.000 €	----	----	----
1.000	4.000 € 2 unit. x 2.000 €	12.000 € 10 unit. x1.200 €	16.000 €	4 €/ u. 4.000/ 1.000	12 €/ u. 12.000/ 1.000	16 €/ u. 16.000/ 1.000
2.000	4.000 € 2 unit. x 2.000 €	18.000 € 15 unit. x1.200 €	22.000 €	2 €/ u. 4.000 / 2.000	9 €/ u. 18.000/ 2.000	11 €/ u. 22.000/ 2.000
3.000	4.000 € 2 unit. x 2.000 €	20.400 € 17 unit. x1.200 €	24.400 €	1.33 €/ u. 4.000/ 3.000	6.8 €/ u. 20.400/ 3.000	8.13 €/ u. 24.400/ 3.000
4.000	4.000 € 2 unit. x 2.000 €	22.800 € 19 unit. x1.200 €	26.800 €	1 €/ u. 4.000/ 4.000	5.7 €/ u. 22.800/ 4.000	6.7 €/ u. 26.800/ 4.000

Adibide horien batez besteko kostuak 6.2 irudian irudikatu ditugu.



6.3.3. Kostu marjinalak (KMj).

Enpresariak, ekoizpen-erabaki zuzena hartzeko, diru-sarrerak eta kostuak alderatzen ditu. Ekoizpen unitate bakoitzeko jasotako dirua unitate bakoitzeko kostua baino handiagoa bada, azken unitate hori ekoiztea komeni da.

Adibidez, enpresak ekoizpen unitate batengatik 10 € jasotzen badu, eta unitate horren ekoizpen-kostuak 8 € badira guztira, enpresak unitate hori ekoizti eta salduz gero, 2 €-ko irabazia izango du.

Ekoizpen-erabakia hartu ahal izateko enpresak kostu marjinala ezagutu behar du.

Kostu marjinalak adierazten du beste ekoizpen unitate batek guztizko kostuetan sortarazitako gehikuntza, edo bestela esanda, zenbat igo diren guztizko kostuak beste unitate bat ekoiztean.

Horrela kalkulatzen da:

$$KMj = \frac{GK2 - GK1}{K2 - K1}$$

Kostu marjinala guztizko kostuen gehikuntzaren eta ekoiztutako unitateen gehikuntzaren arteko zatidura da.

- Adibidez, enpresa batek 20 altzari ekoizteko 18.000 €-ko kostua izan du guztira. Beste altzari bat ekoiztuz gero, guztira 19.000 € ordaindu beharko du. *Zenbatekoa da altzari horren kostu marjinala?*

Azken altzari horrengatik guztiko kostuak 1.000 € igoko dira; hori izango da hogeita batgarren altzariaren kostu marjinala.

$$KMj = \frac{19.000 - 18.000}{21 - 20} = \frac{1.000}{1} = 1.000 \text{ €/unitateko}$$

Kostu marjinala ezagututa, enpresak hogeita batgarren unitatearen ekoizpenari ekingo dio unitate horrengatik 1.000 € baino gehiagoko diru-sarrera jasotzen badu. Diru-sarrera txikiagoa bada, enpresari ez zaio interesatzen ekoiztea.

ARIKETA

Larruzko arropak ekoizten dituen enpresa batek honako ekoizpen-funtzio hau dauka:

Makina unitateak	Langile kopurua	Ekoiztutako arropak	Makinen alokairua (€/u.)	Langileen soldatak (€/langileko)
15	1	100	100	2000
15	2	220	100	2000
15	3	360	100	2000
15	4	520	100	2000
15	5	650	100	2000
15	6	740	100	2000
15	7	820	100	2000
15	8	870	100	2000

- a) Kalkula itzazu ekoizpen kopuru bakoitzeko Kostu finkoak (KF), Kostu aldakorrak (KA), Guztizko kostuak (GK), Batez besteko guztizko kostuak (BBGK), Batez besteko kostu finkoak (BBKF), Batez besteko kostu aldakorrak (BBKA) eta Kostu marjinalak (KMj).
- b) Osa ezazu kostu horien guztien irudikapen grafikoa.
- c) Kalkula ezazu lanaren produktibitatea (edo ekoizkortasuna), langile bakoitzaren produktibitatea adieraziz ekoizpen kopuru guztietarako. Zer erlazio ikusten duzu Batez besteko kostu aldakorren eta lanaren produktibitatearen artean?

6.4. ENPRESAREN EKOIZPEN ERABAKIA

Ekoizpen-prozesua aztertu ondoren, badakigu nolakoa den enpresaren **erabakitze-prozesua**:

- Nolako teknika (edo teknologia) erabili?

Teknikoki eraginkorrak

- Teknikoki eraginkorrak diren tekniketatik zein hautatu?

Ekonomikoki eraginkorra dena

- Zenbat ekoitzi?

Kostu marjinala eta salmenta-prezioa berdintzen dituen ekoizpen kopurua

- Noiz utzi behar dio enpresak ekoizpenari?

Epe luzean, guztizko kostuak diru-sarrerak baino handiagoak direnean (galerak dituenean).

Epe laburrean, salmenta-prezioarekin unitateko kostu aldakorrak ordaintzeko ere nahikorik ez duenean⁶

6.5. ENPRESEN ERANTZUKIZUN SOZIALA

Enpresak eragile ekonomikoak dira, eta irizpide ekonomikoen arabera jarduten dute, errentagarritasunaren, produktibitatearen edota eraginkortasunaren arabera, esaterako.

Baina neurri berean, enpresak giza eragileak ere badira, enpresen ekoizpen-baliabideak gizarteak eskaintzen dituelako, eta era berean, ekoiztiko produktuak gizarteak eskuratzen dituelako. Ekonomia eta gizartea estu lotuta daude.

Gizarteak, garai bakoitzean, garrantzi handiagoa edo txikiagoa ematen die gizarte-baloreei, eta garrantzia ematean, gizarte-helburu bihurtzen ditu. Gizarte-helburuak eta enpresa-helburuak bat etortzeko ahaleginak egin behar dira.

Gaur egun, gizarteak dituen helburuetariko batzuk oso ezagunak dira:

⁶ Epe laburrean, enpresak ekoizpenarekin jarrai dezake kostu finkoak guztiz estali ez arren. Une jakin batean ekoizpena errentagarria izateko arazoak sor daitezke, baina handik laburrera egoera oso bestelakoa izan daiteke, eta enpresak mozkinak lortu ahal izango ditu.

Epe laburrean ekoizpenari utziko dio, unitate bakoitzeko diru-sarrera unitateko kostu aldakorra baino txikiagoa denean, ekoiztiko unitate bakoitzarekin galerak handituz doazelako. Horrelakoetan, hobe da enpresa ixtea.

- *Laneko segurtasuna*. Lan-istripuak ekiditeko neurriak hobetu egin behar dira (langileen segurtasunerako eta biztanleriaren segurtasunerako).
- *Gutxiengo taldeen diskriminaziorik eza*. Hainbat langilek lan-merkatuan sartzeko arazoak dituzte; esaterako, emakumezkoak, etorkinak, denbora luzeko langabetuak...Langile horiek kontratatzekeo sustapen-neurriak sortu dira.
- *Ingurumenaren kontserbazioa*. Enpresek narriatzen dute ingurumena, kutsadura sortzen dutelako ekoizpen-prozesuetan. Gizarteak jasan egiten ditu bai ingurumenean bai herritarren osasunean sorturiko kalteak.
Kalte horiek enpresen jarduerak sortzen dituzte, eta enpresei dagokie kalte-ordaina gizarteari eskaintzea. Tamalez, gaur egun enpresa gehienak gizartearekiko erantzukizuna ekiditen saiatzen dira.

Herrialde garatuetao gobernuak giza helburu berriak eta legeak ezarri dituzte ingurumena errespetatzeko, lan-segurtasuna indartzeko eta diskriminaziorik eza bultzatzeko.

Baina legea betetzea enpresen eta enpresaburuen lana da, eta horien gizartearekiko erantzukizuna indartu egin behar da etorkizunean gizartearen ongizate-mailari eusteko. Gaur egun enpresa-irabaziak lortzeagatik ezin dugu zapuztu etorkizuna.

ARIKETAK

1. Zeri deritzogu mozkin? Zertan bereizten dira aparteko mozkinak eta mozkin arruntak?
2. Zer motatako mozkinak erakartzen ditu lehiakide berriak? Apartekoak ala arruntak?
3. Zer da lokagunea? Nola kalkulatzen du enpresak?
4. Zer dira enpresaren diru-sarrerak?
5. Zertan bereizten dira batez besteko diru-sarrerak eta diru-sarrera marjinalak? Jar ezazu adibideren bat.
6. ELEKTRA,S.A. enpresak osagai elektronikoak ekoizten ditu. Urteko kostu finkoak 1.000.000 € izan badira, urtean 8.000 osagai ekoitzi baditu eta osagai bakoitzeko kostu aldakorra 5 € badira, zenbatekoa da enpresaren guztizko kostua?
7. Zein da ELEKTRA, S.A. enpresaren lokagunea?
8. ELEKTRA, S.A. enpresak osagaiak 150 €-tan saltzen baditu, zenbateko mozkina jasoko du?
9. Zer desberdintasun dago epe luzean eta epe laburrean ekoizpen-kostuetan?
10. Nola banatzen da mozkina?
11. Zeri deritzogu enpresen erantzukizun sozial? Zure ustez, enpresa gehienek izaten dute gizartearekiko erantzukizuna? Arrazoi ezazu zure erantzuna.
12. Enpresa baten hilabeteroko kostuak honako hauek dira:
 - alokairua: 300 €
 - mailegua: 400 €
 - telefonoa eta abar: 200 €

Enpresa horrek ogia saltzen du. Ogi bakoitzeko kostu aldakorra 50 € da, eta ogiaren salmenta prezioa 100 €. Bete ezazu taula datu hauekin:

Ekoizpen kopurua	Kostu Finkoak	Kostu Aldakorrak	Guztizko Kostuak	Kostu Marginala	BBGK	Diru-sarreak
1.000						
5.000						
10.000						
15.000						

Zenbateko mozkinak lortuko ditu enpresak kasu bakoitzeko?

13. Enpresa baten hileroko gastuak:

- makineria 4.000 €
- eraikina 4.000 €
- lehengaiak 15 €/unitateko
- salmenta-prezioa 40 €/unitateko

Enpresaren ekoizpena 1.000 unitatekoa bada, **kalkula itzazu Guztizko kostuak, Irabaziak, Kostu marjinala eta Batez besteko kostu aldakorra.**

14. Osagai elektronikoak ekoizten dituen LUR enpresaren kostu finkoak 234.000 € badira, eta unitateko kostu aldakorrak 90 € badira, kalkula itzazu:

A. Enpresaren ekoizpena 2.000 unitate direnean: **KF, KA, GK, BBKF, BBKA, BBGK eta Kostu marjinala.**

B. **Zenbat irabaziko** zuen enpresak unitateko salmenta prezio 160 € balitz.

C. Ekoizpena lortzeko, 4 langile kontratatu baditu enpresak, eta langile bakoitzak 30 orduko lana egin badu, kalkula itzazu **lanorduko ekoizkortasuna edo produktibitatea enpresan.**

15. Enpresa baten ekoizpen-kostuak honako hauek izanik: Guztizko kostuak = 3.000 + 200 k

- Eta k bada ekoizpen kopurua: zenbatekoak dira kostu finkoak? Eta unitateko kostu aldakorrak?
- Ekoizpen-funtzio hau epe laburrekoa ala epe luzerakoa da? Zergatik?

16. Bizikletak ekoizten dituen enpresa batek honako ekoizpen-aukera hauek ditu, hilean 3.000 unitate egiteko:

Teknikak	Makineria unitateak	Langile kopurua
A teknika	2	6
B teknika	3	4
C teknika	3	3

A. Badago metodoren bat teknikoki eraginkorra ez denik? Zergatik?

B. Makina bakoitzeko kostua 2.000 €/hilean badira eta langileko hileko soldata 1.500 € badira, zein metodo da ekonomikoki eraginkorrena? Zergatik?

C. Enpresak zein teknika erabiliko duen ezagututa, erantzun galdera hauei:

- Zenbatekoa da ekoizpenaren guztizko kostua?
- Zenbatekoa da batez besteko guztizko kostua?
- Zenbateko irabaziak izango ditu enpresak bizikleta bakoitza 500 €-tan saltzen badu?
- Hautatutako teknikarekin, zenbatekoa da langileko ekoizkortasuna? Demagun langile bakoitzak hilean 120 orduz lan egin duela.

17. Nekazari batek artoa lantzeko honako ekoizpen-funtzio hau dauka:

Artoa (kg.)	Erabilitako lurra (Ha.)	Erabilitako lana (kontrataturako langileak)
0	4	0
10	4	4
20	4	7
30	4	9
40	4	13
50	4	20
60	4	43
70	4	70

Nekazariak lur-hektarea bakoitzeko 30 €-ko alokairua ordaindu behar badu, eta langile bakoitzari 10 € ordaindu behar badizkio,

- A. Kalkula itzazu ekoizpen-kopuru bakoitzeko Kostu finkoak (KF), Kostu aldakorak (KA), Guztizko kostuak (GK), Batez besteko guztizko kostuak (BBGK), Batez besteko kostu finkoak (BBKF), Batez besteko kostu aldakorak (BBKA) eta Kostu marjinalak (KMj).
- B. Osa ezazu kostu horien guztien irudikapen grafikoa. Nolako egitura dauka kostu bakoitzak? Zergatik?
- C. Batez besteko kostuak aztertuta, noiztik izango ditu enpresak errendimendu beherakorrak? Zergatik?
- D. Nekazariak kilo artoa 7 €-tan saltzen badu, zenbatekoak izango dira ekoizpen kopuru bakoitzeko guztizko diru-sarrerak? Eta mozkinak?
- E. Zein da enpresa horren lokagunea?

*Banaketa-jarduerak eta
sektore ekonomikoen
arteko menpekotasunak*

7

7.1. BANAKETA JARDUERAK

Herrialde garatuetan, iraultza teknologikoari esker, enpresen espezializazioa indartu egin da azken hamarkadetan, eta horren ondorioz, ekoizleak eta kontsumitzaileak gero eta urrutiago daude. Hori dela eta, banaketa-jarduerak oso garrantzitsuak dira, produktuak edo ekoizkinak kontsumitzaileei hurbilarazteko.

Banaketak ekoizpena eta kontsumoa lotzen ditu. Gaur egun, enpresek kokapena hautatzeko aldagai asko izaten dute kontuan: lehengaien hurbiltasuna, lurraren kostua, abantaila fiskalak... Ez dute kontsumitzaileengandik hurbil egoteko beharrik, banaketa-bide zabalak daudelako. Ekonomia garatuetan oso produktu gutxi saltzen dira zuzenean, gehienetan bitartekarien eskutik pasatu behar izaten baitira.

Enpresa ororen helburua gauzatzeko, hots, irabaziak edo mozkinak lortzeko, ekoizpen-prozesua gauzatzeaz gain, salmenta ere gauzatu egin behar da. Produktua kontsumitzaileak erosi arte, enpresak ezin du jarduera amaitutzat eman. Horretarako banaketa-jarduera beharrezkoa da, kontsumitzaileei produktuak helarazteko.

7.1.1. Banaketa-bideak

Banaketa-bideak produktua kontsumitzailearenganaino eramateko prozesua adierazten du. Prozesu horretan hainbat bitartekari egon daitezke, baina zenbat eta bitartekari gehiago egon, prezioen igoera gero eta nabarmenagoa izango da. Gehienetan, industria-produktuetan kontsumo-produktuetan baino bitartekari gutxiago egoten dira.

Bitartekariak handizkariak eta txikizkariak dira. Hona hemen zertan datzan bien arteko aldea:

- Handizkariak ez diote zuzenean saltzen kontsumitzaileari, fabrikatzaileei produktuen kopuru handiak erosten dizkiete eta gero txikizkariari saldu. Adibidez, Merkabilbao edo Makro, S.A.
- Txikizkariak, aldiz, ekoizleei edota handizkariari produktuak erosi eta gero, kontsumitzaileei zuzenean saltzen dizkiete. Adibidez, auzoko janari- edo arropa-dendak.

Lerroetan adierazten dira **banaketa-bideak**:

- **Banaketa zuzena:** ekoizleak berak saltzen dizkio produktuak kontsumitzaileari.



- **Banaketa-bide laburra:** ekoizleak txikizkariari saltzen dizkie eta hauek kontsumitzaileari.



- **Banaketa-bide luzea:** ekoizleak, txikizkaria(e)k, handizkaria(e)k eta kontsumitzaileek hartzen dute parte trukean.



- **Merkataritzako agenteen salmentak:** agenteek ekoizlearentzat saltzaile-lana egiten dute salmenten arabeko komisioaren truke.
- **Merkataritza-erakundeen bidezko salmentak:** ekoizleak merkataritza-erakundeei (saltoki handiei eta hipermerkatuei) saltzen dizkie bere produktuak, eta azken hauek kontsumitzaileei.

- **Salmenta elektronikoak:** gaur egungo teknologiak erabiliz, hainbat erosketa posta elektronikoaren edota enpresaren web gunearen bidez gauzatzen dira.

Enpresa bakoitzak aztertu egin behar du zein banaketa-bide komeni zaion, baina egokia bada, hainbat banaketa-bide erabil ditzake batera. Bidea aukeratzeko hainbat aldagai izan beharko ditu kontuan:

- Produktuaren izaera (salgaia galkorra den...)
- Lehiakideen jokabidea edo jarduera
- Banaketa-bide bakoitzaren kostua
- Ondasunaren kontsumo-ohitura
- ...

7.1.2. Banaketa-bidearen hautespena

Mota bereko bitartekariak ez dituzte funtzio berak. Handizkariak produktuen garraiatzaileak eta biltegizainak diren bitartean, txikizkariak espezializatuagoak izan daitezke. Hala ere, bitartekari orok funtzio hauek betetzen ditu:

- Truke kopurua murrizten du. Ekoizleei erostean, eta beranduago kontsumitzaileei saltzean, truke-eragiketa gutxiago egin behar dira ekonomian. Ekoizleak salmenta-eragiketa gutxiago egin behar izaten du, eta kontsumitzaileak ere erosketa-eragiketa gutxiago.
- Bitartekariak ekoizleari garraio eta joan-etorriengatikoa kostua edota denbora aurrezten laguntzen dio, batetik, baina, bestetik, zerbitzu horrek prezioen igoera ere dakar.
- Kontsumitzaileei erosketa-erabakia errazten die, kontsumitzaileak kalitate eta ezaugarri anitzeko produktuak eskura baitaizka.
- Kontsumitzaileak, behar dituenean, eskuragarri dauzka ondasunak toki, garai eta kantitate egokian.

Enpresak, banaketa-bidea hautatzerakoan, horrelako irizpideak gogoan eduki behar ditu: batetik, bidea kontrolatzeko aukerarik duen; bestetik, bide hori ekonomikoki eraginkorra den, eta azkenik, bidearen funtzio zehatzak zein diren.

Irizpide horiek gogoan izanda, enpresa txiki batek bere produktuen hedadura zabala lortu nahi badu, ezarrita dauden bideak erabiltzera beharturik egongo da, lehiakideekin parekotasuna eduki ahal izateko.

Banaketa-bidea hautatzeko planteamendu praktikoena hauxe izango da:

- Enpresak izan ditzakeen banaketa-kostuen aurrekontua zehaztu.
- Horren ondoren, enpresak bermatu nahi dituen zerbitzuak erabaki.
- Produktuaren banaketa fisikoari dagozkion atalak egokitu; hots, enbalaketak, garraiobideak, salmenta-puntuaren kokagunea, biltegien antolaketa...

7.1.3. Banaketa eta globalizazioa

Azken hamarkadan, aldaketa nabarmenak suertatu dira ekonomiaren nazioarteko funtzionamenduan, berrikuntza teknologikoek bultzatuta. Ekonomia berria deiturikoa sortu da. Komunikabideek, informazio-teknologiek eta merkataritza-harremanek ekonomia-prozesuak guztiz aldatu dituzte.

Ekonomia globala daukagu gaur egun, banaketa-bideak azkarragoak eta eraginkorragoak direlako, eta teknologiak enpresen arteko harremanak erraztu eta hurbildu egin dituelako. Sare elektronikoen

bidez, edozein naziotako enpresetan eros dezakegu, bai kontsumitzaileok bai enpresek ere, eta garraibideek epe laburrean hurbilarazten dizkigute munduko beste puntuan erositako produktuak. Adibidez, gure ohiko gosaria diren elementuak hainbat tokitatik heltzen zaizkigu: Galiziako esnea, Kolonbiako kafea, Frantziako gurina edo Belgikakoa, Suitzako txokolatea...

Gauza bera gertatzen da enpresen kasuan; adibidez, bertoko metalgintzako enpresek Polonian, Errusian, Korean edo Txinan eros ditzakete altzairuzko xaflak gaur egun, handik hona garraiatu, eta beren ekoizpen-prozesuetan erabili.

Banaketa-bide berriek enpresen nazioarteko lehiakortasuna bultzatu dute eta munduko harreman ekonomikoak elkarmenpekotasunezkoak bihurtu. Ekoizpena, kontsumoa, finantzak, lehengaiak... mundu osoari begira daude antolaturik, mundu osoa merkatu bera baita.

7.2. SEKTORE EKONOMIKOAK

Herrialde baten jarduera ekonomikoak hiru sektore ekonomikotan sailkatu ohi dira, merkaturatutako ondasun eta zerbitzuen arabera.

Hauexek dira sektore ekonomikoak:

- *Lehen sektorea.* Nekazaritza, abeltzaintza, arrantza, baso-jarduerak eta abar. Naturari lotutako jarduera ekonomikoak dira. Herrialdearen ongizatea handitzen den neurrian, sektore horren garrantzi ekonomikoa txikiago bihurtzen da.
- *Bigarren sektorea.* Industria edo eraldaketa, erauzketa eta eraikuntza sartzen dira. Ondasun materialak eraldatzeko aukera ematen duten jarduerak dira. Herrialdearen garapena aurrera joan ahala, hasiera batean sektore garrantzitsua da.
- *Hirugarren sektorea edo zerbitzu-sektorea.* Materialak ez diren ondasunak edota zerbitzuak sortzeko jarduerak dira; esaterako, garraioak, hezkuntza-, osasun-, eta finantza-zerbitzuak. *Herrialde garatuetan, pisu gehien duen sektorea da eta haren jarduerak asko aniztu dira, kontsumitzaileen beharrian berriak asetzeko.*

Sektore ekonomikoen garrantzia aldakorra da, ekonomia-jarduerak espezializaturik daudelako, eta espezializazioa denborarekin aldatzen delako. Sektorearen garrantzia neurtzeko, batetik, guztizko ekoizpenera egindako ekarpena adierazten da, eta bestetik, sektoreak erabilitako lan kantitatea.

Enpresa-jarduera oro sektore ekonomiko baten barruan sailka daiteke. Enpresak bere jarduera egiteko hainbat baliabide behar izaten ditu (lehengaiak, makineria eta abar), eta horietako baliabide batzuk beste enpresetatik eskuratzen ditu. Enpresa baten ekoizpena edo produktu burutua (irteera edo output ere deiturikoa) beste enpresentzat beharrezko osagaia edo tresna izan daiteke (sarrera edo inputa).

Adibidez, autogintzan diharduen enpresa batek energia, makinak, garraio- eta finantza-zerbitzuak erabili beharko ditu. Behar dituen elementu horiek beste enpresa batzuei erosi behar dizkie, eta harentzako energia, makinak eta abar inputak/sarrerak edo bitarteko kontsumoak dira. Beste sektore ekonomikoen beharrian dago.

Enpresen arteko analisi hori gauzatzeko, input-output taulak erabili ohi dira, taula horietan sektoreen arteko menpekotasun-erlazioak islatzen dira, baita enpleguak eta sektore bakoitzaren azken eskaria.

7.3. INPUT OUTPUT TAULAK

Taula horiek eskainitako informazioa erakunde publikoek lorturikoa da. Ikerketa-prozesuan inkestak erabiltzen dituzte gehien bat. Informazioa sailkatzeko irizpideak Europako Kontu Sistemak edo “SEC-95” delakoak ezartzen ditu.

Kostu handiko inkestak direnez, aldiro osatzen dira (azkena 1996koa). Naziorako nahiz Autonomia Erkidegoetarako egiten dira.

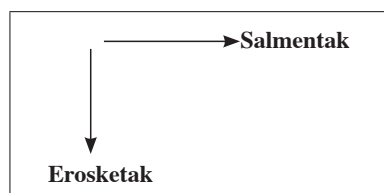
Input-output analisian, sektore ekonomikoen arteko erlazioak ez ezik, sektore horien ekoizpen osoa ere adierazten da. Alde batetik, bitarteko kontsumoak adierazten dira; hots, **sektore bakoitzak beste sektoreei egindako erosketak** bere ekoizpena aurrera ateratzeko. Bestetik, sektore horrek bere ekoizpenari emandako irteera; hots, **sektoreak nori egin dizkion salmentak**.

Input-output taulak sarrera bikoitzeko taulak dira:

- Horizontalean, sektore bakoitzeko outputak edo ondasun eta zerbitzuen salmentak adierazten dira. Sektore horrek zenbat eta nori saldu dion.
- Bertikalean, aldiz, batetik, sektore bakoitzak erabilitako inputak edo bitarteko kontsumoak adierazten dira (sektore horrek zenbat eta nori erosi dion), eta bestetik, sektore horretako enpresek ekoizpenean erabilitako beste baliabideak (lanaren eta kapitalaren kostuak).

Input-output taula baten egiturarik laburtuena honako hau da:

	Lehen sektorea	Bigarren sektorea	Hirugarren sektorea	Bitarteko eskaria (1)	Azken eskaria (2)	Enplegu guztiak (3)
Lehen sektorea						
Bigarren sektorea						
Hirugarren sektorea						
Bitarteko kontsumoa (4)						
Lana eta kapitala (5) (Balio erantsia)						
Baliabide Guztiak (6)						



Adierazten dira

- (1) *Bitarteko eskaria*. Sektore batek besteei egindako salmenten batura.
- (2) *Azken eskaria*. Sektoreak ekoiztutako kontsumorako ondasunak dira; hau da, eraldaketa prozesuetan erabiliko ez diren ondasunak. Azken eskaria, kontsumitzaileek, enpresen inbertsioek, gastu publikoek, esportazioek eta inportazioek osatzen dute.
- (3) *Enplegu guztiak*. Sektore bakoitzaren outputak edo ekoizpen osoa adierazten du. Bitarteko eskaria eta azken eskaria batuz osatzen da.
- (4) *Bitarteko kontsumoak*. Sektore batek besteei egindako erosketen batura.
- (5) *Lana eta kapitala (balio erantsia)*. Balio erantsia saldutako ondasunen balioaren eta horiek ekoizteko bitarteko kontsumoen arteko aldea da. **Balio hori langileen soldata, zeharkako zerga, interes eta mozkinen artean banatzen da.**

(6) *Baliabide guztiak*. Ilara horrek sektore bakoitzak ekoizpenerako erabilitako baliabide guztien kostua adierazten du.

• **Nola ezagutzen da sektore bakoitzaren erosketen eta salmenten balioa?**

Sektore bakoitzaren enpresa guztien datuak batuz. Horretarako, erakunde publikoek arestian aipaturiko inkestak behar dituzte.

ADIBIDEA

Datuok kontuan harturik, input-output taula osatuko dugu:

- Lehen sektoreak autokontsumorako 20 milioi € behar ditu, 100 milioi industriari saltzen dizkio eta ezer ez zerbitzuei. Kontsumitzaileei 600 milioi € saltzen dizkie.
- Lehen sektoreak, industriatik 120 milioi, zerbitzuetatik 220 milioi eta lanetatik eta kapitaletik 360 milioi kontsumitzen ditu.
- Industriak 100 milioi nekazaritzako sektoreari erosten dio, 700 milioi industriari berari eta 80 milioi zerbitzuei. Horrez gain, lanetatik eta kapitaletik 1.040 milioi kontsumitzen ditu.
- Industriak familiei 1.040 milioi saltzen dizkie.
- Hirugarren sektoreak lehen sektoreari ez dio ezer erosten, industriari 60 milioi € eta autokontsumorako 40 milioi. Sektore honek 440 milioi € kontsumitzen ditu lanetatik eta kapitaletik.
- Hirugarren sektorearen azken eskaria 200 milioi € da.

Datu horiekin honako input-output taula hau osatzen da:

	Lehen sektorea	Bigarren sektorea	Hirugarren sektorea	Bitarteko eskaria (1)	Azken eskaria (2)	Enplegu guztiak (3)
Lehen sektorea	20	100	0	120	600	720
Bigarren sektorea	120	700	60	880	1040	1920
Hirugarren sektorea	220	80	40	340	200	540
Bitarteko kontsumoa (4)	360	880	100	————	————	1340
Lana eta kapitala (5) (Balio erantsia)	360	1040	440	————	————	1840
Baliabide Guztiak (6)	720	1920	540	1340	1840	3180 (1) + (2) edo (4) + (5)

Laukitxo bakoitzean sektore batek beste bati egindako salmentak adierazten dira, eta aldi berean, azken horrek lehenengoari egindako erosketak. Hona hemen taula irakurtzeko modua:

- 2-3 laukitxoan, bigarren sektoreak hirugarren sektoreari egindako salmentak adierazten dira:
 - horizontalean: $\longrightarrow$
nork saldu
 - bertikalean: $\downarrow$
nork erosi
- Horrela, 1-3 laukitxoan, lehenengo sektoreak hirugarren sektoreari egindako salmentak adierazten dira, edo gauza bera, hirugarren sektoreak lehen sektoreari egindako erosketak

7.3.1. Sektore ekonomikoen arteko erlazioak

Input-output taulek zenbaki absolutuetan ez digute eskaintzen informazio handirik sektore ekonomikoen arteko harremanez. Menpekotasun-harreman horiek adierazteko, input-output taularen datuak ehunekotan erabiltzen dira, ehunekoek informazio esanguratsuagoa ematen digutelako.

Ehunekoak **egiturazko koefizienteak** dira. Koefiziente mota bi daude: koefiziente teknikoak eta merkatu-koefizienteak.

- **Koefiziente teknikoak** taulako laukitxo baten garrantzi erlatiboa adierazten dute, zutabearen guztizko balorearekin alderatuz; hau da, sektore bakoitzak bere ekoizpenean beste sektoreei egindako bitarteko kontsumoen balio erlatiboa adierazten du.
- **Merkatu-koefizienteak** taulako laukitxo baten garrantzi erlatiboa adierazten dute, ilararen guztizko balioarekin alderatuz; hau da, sektore bakoitzak zein ehunekotan saltzen dien beste sektoreei edota azken kontsumitzaileei.

Aurreko adibidean egiturazko koefizienteak kalkulatzen badira:

- *Koefiziente teknikoak*

	Lehen sektorea	Bigarren sektorea	Hirugarren sektorea	Bitarteko eskaria (1)	Azken eskaria (2)	Enplegu guztiak (3)
Lehen sektorea	% 2,78 (20/ 720)	% 5,21 (100/ 1920)	% 0 (0/ 540)	% 8,96 (120/ 1340)	% 32,61 (600/ 1840)	
Bigarren sektorea	% 16,67 (120/ 720)	%36,45 (700/ 1920)	% 11,12 (60/540)	% 65,67 (880/ 1340)	%56,52 (1040/ 1840)	
Hirugarren sektorea	% 30,55 (220/ 720)	% 4,17 (80/ 1920)	% 7,4 (40/ 540)	% 25,37 (340/ 1340)	% 10,87 (200/ 1840)	
Bitarteko kontsumoa (4)	% 50 (360/720)	%45,83 (880/1920)	% 18,52 (100/ 540)	————	————	
Lana eta kapitala (5) (Balio erantsia)	% 50 (360/720)	%54,17 (1040/ 1920)	% 81,48 (440/ 540)	————	————	
Baliabide Guztiak (6)	% 100 (720/ 720)	%100 (1920/ 1920)	% 100 (540/ 540)	% 100 (1340/1340)	% 100 (1840/1840)	

Zer adierazten dute koefiziente teknikoek?

- Adibidez, bigarren zutabea, industriak ekoizpenaren % 45.83 beharrezko dituen bitarteko kontsumoak agertzen dira, ekoizpenaren %5,21 lehen sektoreari egindako erosketak dira, % 36,45 bere sektorean bertan egindako erosketak dira eta ekoizpenaren %4,17 hirugarren sektoreari egindako erosketak. Horrez gain, bigarren sektoreak bere ekoizpenean % 54,17-ko balio erantsia lortu du, edo, bestela esanda, ekoizpenaren % 54,17 lana eta kapitala ordaintzera zuzenduta dago.
- *Merkatu-koefizienteak*

	Lehen sektorea	Bigarren sektorea	Hirugarren sektorea	Bitarteko eskaria (1)	Azken eskaria (2)	Enplegu guztiak (3)
Lehen sektorea	% 2,78 (20/ 720)	% 13,88 (100/ 720)	% 0 (0/ 720)	% 16,66 (120/ 720)	% 83,34 (600/ 720)	%100 (720/720)
Bigarren sektorea	% 6,25 (120/ 1920)	%36,46 (700/ 1920)	% 3,12 (60/ 1920)	% 45,83 (880/ 1920)	% 54,17 (1040/ 1920)	% 100 (1920/ 1920)
Hirugarren sektorea	% 40,74 (220/ 540)	% 14,82 (80/ 540)	% 7,4 (40/ 540)	% 62,96 (340/ 540)	% 37,04 (200/ 540)	%100 (540/ 540)
Bitarteko kontsumoa (4)	% 26,87 (360/ 1340)	% 65,67 (880/ 1340)	% 7,46 (100/ 1340)	————	————	%100 (1340/ 1340)
Lana eta kapitala (5) (Balio erantsia)	% 19,57 (360/ 1840)	%56,52 (1040/ 1840)	% 23,91 (440/ 1840)	————	————	%100 (1840/1840)
Baliabide Guztiak (6)						

Zer adierazten dute merkatu-koefizienteek?

- Lehenengo ilararen koefizienteak, esaterako, adierazten du lehen sektoreak egindako salmenten % 2,78 berari egindakoak izan direla, % 13,88 industriari egindakoak eta % 0 hirugarren sektoreari egindakoak. Bitarteko eskaria salmenten % 16,66 izan dela lehen sektorearentzat, eta sektore horrek ekoizpenaren % 83,36 azken kontsumitzaileei saldu diela.

Portzentajeak zenbaki osoak baino lagugarriagoak dira ondorioak ateratzeko. Sektoreen arteko menpekotasun-harremanak ehunekoetan adieraziz gero, sektore baten garapenak nahiz krisialdiak beste sektoreetan izan ditzakeen eraginak jakinak izango dira.

ARIKETAK

1. Zer dira banaketa-jarduerak?
2. Nor da bitartekaria?
3. Zein da handizkari eta txikizkarien arteko desberdintasuna?
4. Zer erlazio dago banaketa-bidearen eta salmenta-prezioen artean?
5. Adieraz ezazu zenbait banaketa-bide berri.
6. Zer erlazio dago banaketa-bideen eta globalizazioaren artean? Jar ezazu adibideren bat.
7. Zer dira input-output taulak? Zertarako balio dute?

8. Zein sektoretakoak dira arrantza, ikastola baten eraikuntza, meatzaritza, osasun-zerbitzuak eta autogintza?

9. Datuok kontuan izanda, osa ezazu dagokien input-output taula:

- LEHEN SEKTOREA

- Autokontsumoa milioietan: 1.600.
- Industriatik 1.200 milioi kontsumitu ditu.
- Zerbitzuak 400 milioiz hornitu ditu.
- Hirugarren sektoretik 300 milioi kontsumitu ditu.
- Lanetatik eta kapitaletik 2.900 milioi kontsumitu ditu.
- Industria 2.000 milioiz hornitu du.
- Familiei (azken eskaria) 2.000 milioi saldu dizkie.

- BIGARREN SEKTOREA

- Familiei 4.000 milioi saldu dizkie.
- Barne kontsumoa 1.000 milioikoa izan da.
- Lanaren eta kapitalaren kontsumoa 3.500 milioikoa izan da.
- Hirugarren sektoreari 1.000 milioi saldu dizkio, eta era berean, ekoizpenerako, sektore horri 700 milioi erosi dizkio.

- HIRUGARREN SEKTOREA

- Sektore horren autokontsumoa 400 milioi izan dira.
- Familiei 4.500 milioi saldu dizkie.
- Lanaren eta kapitalaren kontsumoak 4.100 milioi izan dira.

10. Datuok kontuan izanda, azal ezazu ekonomiaren sektoreen arteko erlazioa, input-output taularen bidez:

- Lehenengo sektoreak autokontsumorako 700 milioi gastatu ditu. Industriari 60 milioi eta zerbitzuei 120 milioi saldu dizkie. Azkenik, sektore honek 400 milioi saldu dizkie familiei (azken eskaria).
- Lehenengo sektoreak, bigarren sektoretik 200 milioi kontsumitu ditu, hirugarren sektoretik 180 milioi eta lanetatik eta kapitaletik 200 milioi.
- Industriak familiak 700 milioiz hornitu ditu.
- Bigarren sektoreak, 1.500 milioiko guztiko ekoizpena lortzeko, 60 milioi nekazaritzari, 400 milioi industriari berari eta 140 milioi zerbitzuei erosi dizkie. Lanetatik eta kapitaletik ere 900 milioi kontsumitu ditu.
- Hirugarren sektoreak familiei 400 milioi saldu dizkie.
- Zerbitzuek lehenengo sektoreari 120 milioi eta industriari 200 milioi erosi dizkiete. Autokontsumorako 80 milioi erabili ditu eta lanaren eta kapitalaren kontsumoa 400 milioikoa izan da.

11. Nekazari batek ehun kg. arto lantzeko bitarteko ondasunak (edo zerbitzuak) erabili behar izan ditu. Jar itza-zu bitarteko ondasun horien zenbait adibide. Zein sektoretatik eskuratu behar izan ditu ondasun horiek?

***Merkatuaren
funtzionamendua:
eskaria eta eskaintza***

8

8.1. MERKATUA ETA TRUKEA

Gizabanakook isolaturik biziz gero, norberak hartuko zituen erabaki ekonomiko guztiak; bere gaitasunen arabera antolatu beharko luke bizimodua. Baina errealtatean, gizabanakook gizartean bizi gara. Gizarteak lanaren banaketa egiten du, pertsona bakoitzaren trebeziak kontuan izanik. Ekoizpena espezializatu da, eta horren ondorioz, gure bizimodua antolatzeko, trukea beharrezkoa daukagu. Pertsona batek bere ekoizpenaren zati bat trukatu du, behar dituen hainbat ondasun eskuratu ahal izateko.

Antzina ondasunak trukutzen ziren, baina ondasunak trukatzeko adostasuna lortzea prozesu luzea eta neketsua zen. Eragozpen horiek gainditzeko dirua erabiltzen hasi zen. Diruak trukea errazten du, denok onartzen baitugu ordainbidetzat gaur egun. Diruaren truke eskuratzen ditugu ondasunak merkatuan.

Ondasun eta zerbitzuen trukea egiten den lekuari merkatu deitu ohi diogu; hor erosleak eta saltzaileak harremanetan jartzen dira. Baina gaur egun merkatua kontzeptu zabalagoa da, **merkatua ondasun edo zerbitzuen salerosketa-eragiketek sortzen dute**, ez baita beharrezkoa leku edo toki jakinik izatea trukeerako. Sare elektronikoen bidez edo telefonoaren bidez hainbat salerosketa-eragiketa gauzatzen dira gaur egun.

8.1.1. Nola gauzatzen da salerosketa-eragiketa?

- Erosleek beren erosketa-nahiak adierazten dizkiete enpresei, zer erosi nahi duten eta zein preziotan. Ondasun baten eskaria handitzean, horren salmenta-prezioa igoko da, eta saltzaileen mozkinak handituko dira.
- Eskariak eta mozkinak ekoizle berriak erakarriko dituzte, eta ondasunaren eskaintza zabalagoa izango da. Horrek salmenta-prezioen beheranzko doikuntza sortuko du.
- Merkatuaren funtzionamendu teoriko horrek, enpresen lehian oinarriturik, ondasun eta ekoizpen-baliabideen esleipen eraginkorra lortzen du.

Baina merkatuaren funtzionamendu praktikoa ez da hain eraginkorra, zenbait akats egon daitezke merkatuaren prozeduran.

8.1.2. Merkatuaren elementuak

Merkatuan, ondasunaren erosleak eta saltzaileak ados jarri behar dira trukea gauzatzeko, prezioan eta salerositako kopuruan adostasuna lortu behar baitute. Hauek dira merkatua osatzen duten elementuak:

- Ondasunaren eskaria edo erosleen multzoa.
- Ondasunaren eskaintza edo saltzaileen multzoa.
- Salerositako ondasunaren kopurua.
- Trukeerako adostutako prezioa.

Elementu horiek banan-banan aztertuko ditugu.

8.2. ESKARIA

Kontsumitzaileek, beharrianen, errentaren eta lehentasunen arabera, ondasunak eta zerbitzuak aukeratzeko dituzte merkatuan. Hautaketa hori egiteko kontsumitzaileek zentzuz jokatu dute; esaterako, ondasunaren prezioa merkeagoa denean, kontsumitzailea ondasun horren kantitate gehiago erosteko prest egongo da. Ondasunaren prezioa igotzean, aldiz, produktu unitate gutxiago nahi izango ditu.

8.2.1. Eskariaren kurba edo eskari-kurba

Hainbat eragilek baldintzatzen dituzte kontsumitzaileen erosketa-nahiak, horien artean, bereziki, kontsumitzaileen gustuak, errenta, ondasunaren prezioa eta beste ondasunen prezioak daude.

Eskariaren kurbak edo funtzioak adierazten du **kontsumitzaileek erosi nahi duten ondasun baten kopuruaren eta prezioaren arteko erlazioa**, beste eragileak aldatzen ez direla. Eragile bat baino gehiago aldatuz gero, analisia ezinezko bihurtzen da.

Hori dela eta, eskariaren kurbak ez du adierazten benetan erosiko duten ondasun-kopurua, kontsumitzaileek *erosi nahi* duten kopurua baizik.

Kontsumitzaileen jokabidea zentzuzkoa izanik, **eskariaren kurba beheranzkoa da**, ondasunaren prezioa murriztean, kontsumitzaileek produktu unitate gehiago eskuratu nahi dutelako.

Eskariaren kurba edo funtzioa bi mailatan osa daiteke:

- **Banakako eskariaren kurbak** gizabanako bakar baten erosketa-nahiak adierazten ditu. Hots, pertsona horrek erosi nahi dituen ondasun-kopuruaren eta prezioaren arteko erlazioa adierazten du.
- **Eskari erantsia edo merkatu-eskariaren kurbak** talde baten edota estatu osoaren erosketa-nahiak adierazten ditu. Hots, ondasun horren kontsumitzaile guztiek erosi nahi duten ondasun-kopuruaren eta prezioaren arteko erlazioa adierazten du. Eskari erantsia banakako eskari guztiak batuz kalkulatzeko da.

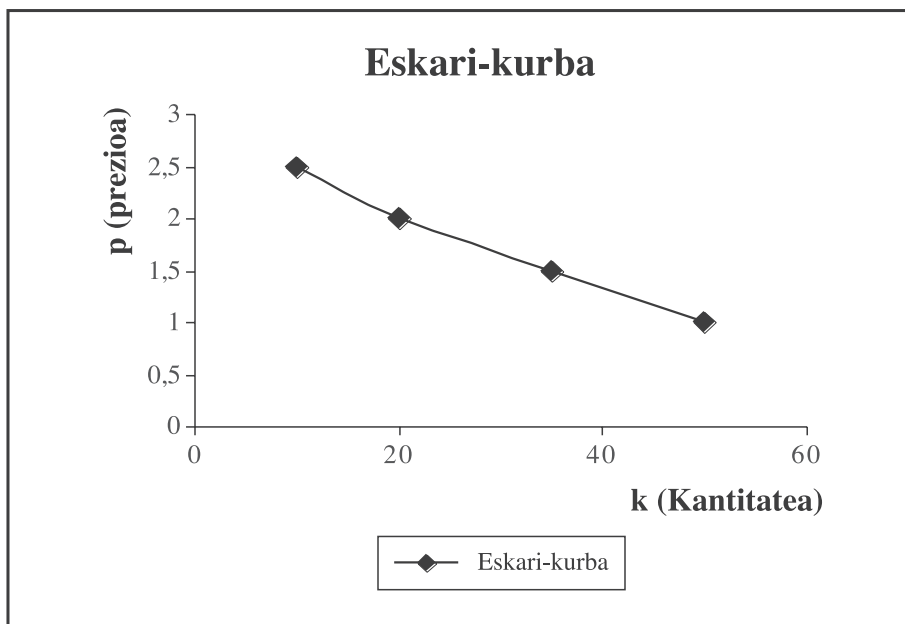
ADIBIDEA

Laranjen merkatuan horrelakoak dira kontsumitzaileen nahiak:

Prezioa (€/kg)	Eskatutako naranja kopurua (mila kg hileko)
2.5	10
2	20
1.5	35
1	50

Arestian aipatu bezala, kontsumitzaileen jokabidea zentzuzkoa bada, laranjak zenbat eta merkeagoak izan, zenbat eta laranja gehiago erosteko prest egongo dira kontsumitzaileak.

Aurreko adibideaz baliatuta **eskari-kurbaren irudikapen grafikoa** osatuko dugu:



Abzisa-ardatzean kontsumitzaileek erosi nahi duten ondasun kopurua adierazten da, eta ordenatu-ardatzean, kontsumitzaileek ordaindu beharreko prezioa. Eskariaren beste eragileak finkotzat jo behar dira.

Prezio desberdinetarako erosketa-asmoak irudikatu ondoren, puntu horiek guztiak lotzen ditugu, eta lorturiko lerroari edo kurbari eskariaren funtzio deitzen diogu.

Ikusten denez, eskariaren funtzioak malda negatiboa du; hots, funtzio beheranzkoa da. Ondasunaren prezioa zenbat eta baxuagoa izan, orduan eta ondasun kopuru gehiago eskuratu nahi izango dute kontsumitzaileak.

8.2.2. Eskariaren eragileak

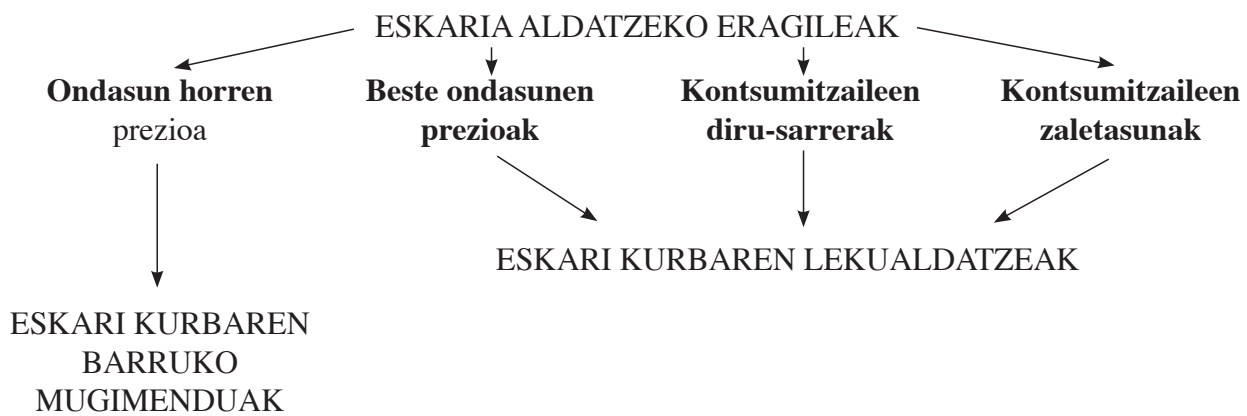
Kontsumitzaileek, eskatu nahi duten ondasun baten kopurua zehazteko, hainbat aldagai izaten dute kontuan:

1. **Ondasunaren prezioa.** Gehienetan, ondasunaren prezioa handituz gero, kontsumitzaileek ondasun horren kopuru txikiagoa erosi nahi izaten dute.
2. **Beste ondasunen prezioak.** Kontsumitzaileek, erosketa-nahiak zehazteko, ondasunaren prezioa ez ezik, beste ondasunen prezioak baloratu behar dituzte, hainbat ondasunen erosketarekin erlazionaturik baitago. Hona hemen ondasunen arteko erlazioak:
 - *Ondasun independenteak.* Bi ondasun elkarren arteko independenteak dira ondasun bien kontsumoan erlazorik ez dagoenean. Adibidez, ikasliburuak eta laranjak.
 - *Ondasun ordezkagarriak.* Bi ondasun elkarren arteko ordezkagarriak dira, baten prezioa igotzean, kontsumitzaileak beste ondasunaren kopuru handiagoa erosi nahi badu. Horretarako, ondasun biek beharrian berbera betetzeko baliagarriak izan behar dute. Adibidez, azukrea eta sakarina.
 - *Ondasun osagarriak.* Bi ondasun osagarriak dira, baten prezioa igotzean, eskatutako bestearen kopurua murrizten bada. Horretarako ondasun biek batera beharrezkoak izan behar dute beharrian bera asetzeko. Adibidez, autoa eta gasolina.
3. **Kontsumitzaileen diru-sarrerak.** Kontsumitzaileek gasta ditzaketen errentak (edo diruak) erosketa-aukerak murrizten ditu.
 - *Ondasun arruntak* kasuan, errenta handitzeak ondasun-kontsumoaren gorakada dakar, eta errenta murriztean, kontsumitzaileak kontsumoa ere murrizten egiten du.
 - Dena den, hainbat kasu berezitan, *bigarren mailako ondasunen* kasuan, kontsumitzaileen jokabidea guztiz alderantzizkoa da, hots, errenta handitzean, ondasun horien kontsumoa murriztu egiten dute, eta diru-sarrera gutxiago izatean, aldiz, ondasun horien kontsumoa ugartu egiten dute. Kontsumitzaileek, pobreago bihurtu ahala, bigarren mailako ondasunetatik kopuru handiagoa erosi nahi izango dute. Horren adibide: mortadela, ekilore-olioa...
4. **Kontsumitzaileen zaletasunak.** Ondasunaren eskarian modek, zaletasunek edota publizitate-kanpainak eragina izaten dute.

GOGORATU: eskariaren funtzioa adierazteko, ondasunaren prezioa izan ezik, gainerako eragile guztiek finko egon behar dute.

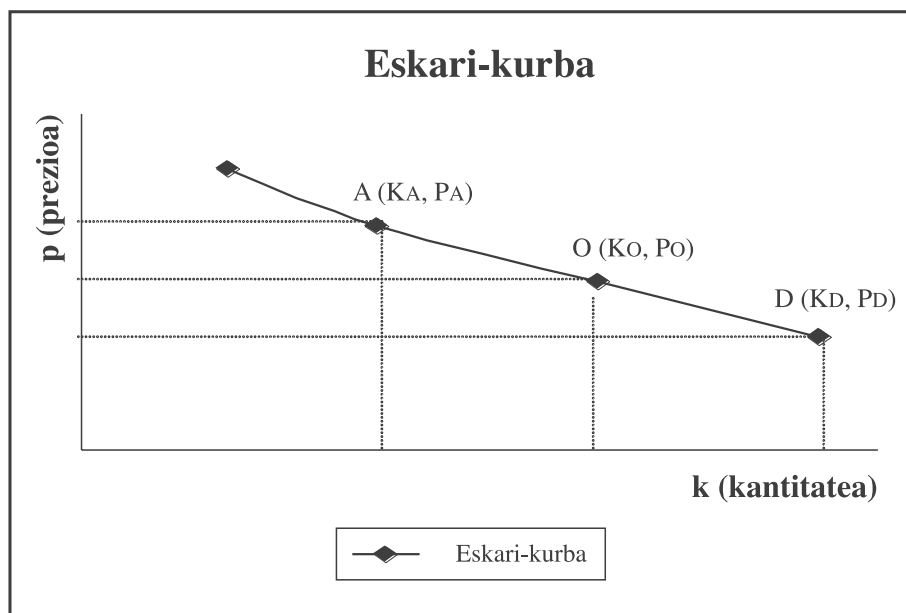
8.3. ESKARI KURBAREN LEKUALDATZEAK ETA KURBAREN BARRUKO MUGIMENDUAK

Eskari-kurbak izan ditzakeen aldaketak aztertu baino lehen, lekualdatzearen eta mugimenduaren arteko bereizketa ezagutzea komeni da.



8.3.1. Eskari-kurbaren barruko mugimenduak

Mugimenduek adierazten dute prezioaren aldaketaren eragina eskatutako ondasun kopuruan, eta horrek, eskari-kurbaren barruan, puntu batetik bestera pasatzea eskatzen du; hau da, kurban zehar mugitzea.



- Prezioa igoz gero, eskatutako kopurua txikiagoa izango da; hots, kontsumitzaileak produktu unitate gutxiago erosteko prest egongo dira. Adibidez, gure irudian, prezioaren igoerak eskatutako kopuruaren beherakada ekarri du; hots, O puntutik A puntuan egotera pasatu gara.
- Prezioa jaitsiz gero, eskatutako kopurua handiagoa izango da; hots, kontsumitzaileak lehen baino produktu unitate gehiago erosteko prest egongo dira. Adibidez, gure irudian, prezioaren jaitsierak eskatutako kopuruaren igoera ekarri du; hots, O puntutik D puntuan egotera pasatu gara.

Eskari-kurba ez da inoiz lekuz aldatzen ondasunaren prezioaren aldaketaren ondorioz, kurba irudikatu ahal izateko erabilitako aldagaia prezioa bera delako.

8.3.2. Eskari-kurbaren lekualdatzeak

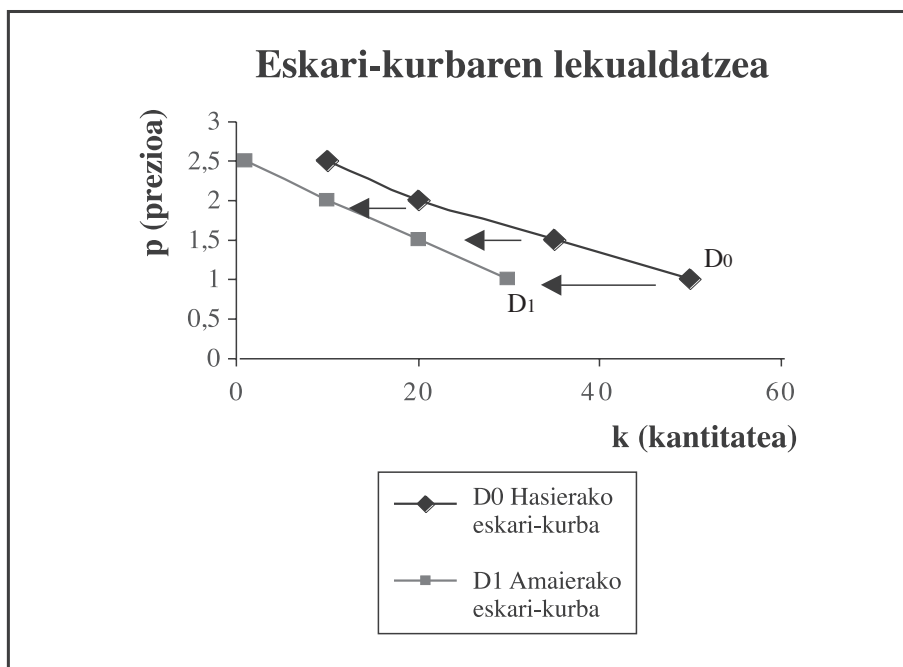
Prezioa kenduta, eskariari eragiten dion beste faktore baten aldaketak eskari-kurbaren lekualdatzea bultzatzen du. Eskari-kurba berria ezkerrerantz edo eskuinerantz mugi daiteke aldaketaren ondorioz.

Ezkerrerantz mugitzen bada, aldaketak eskaria murrizaraziko du. Eskuinerantz mugitzen bada, berriaz, aldaketak eskaria ugariatuko du.

Hauek dira lekualdaketa-arrazoiak:

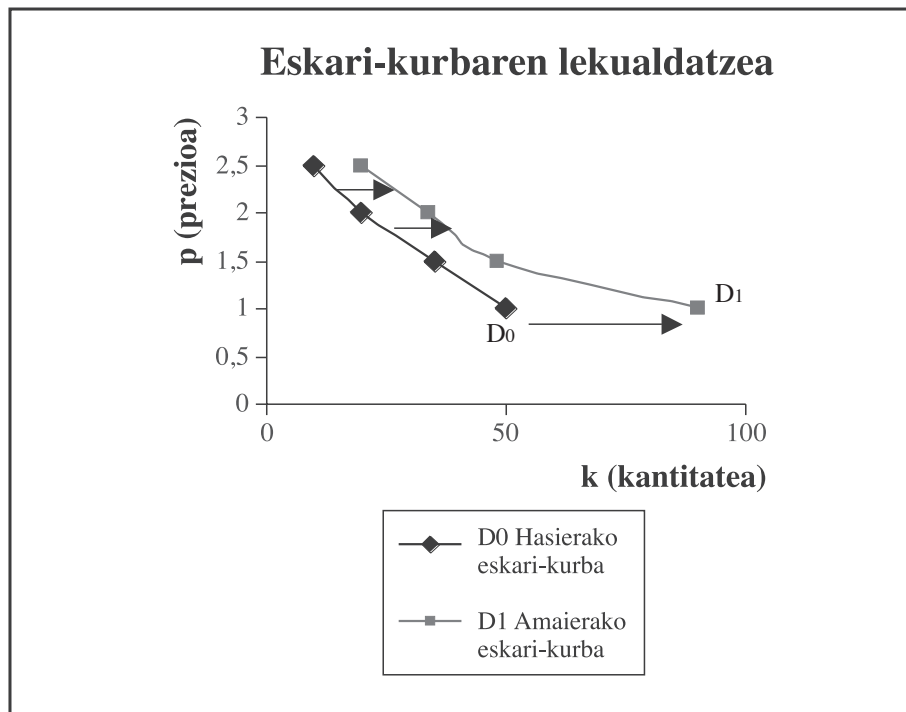
- **Eskari-kurba ezkerrerantz** mugituko da:

- *Ondasun osagarriaren prezioa handitzean.* Ondasun biak batera erabili behar direnez, bata garestitzean, bestetik eskatutako kopurua murriztu egingo da.
- *Bigarren mailako ondasunen eskarian, kontsumitzaileen diru-sarrerak ugaritzean.*
- *Kontsumitzaileen diru-sarrerak murriztean, ondasun arrunten kasuan.* Kontsumitzaileak po-breagoak badira, ondasun gutxiago erosi nahi izango dute.
- *Kontsumitzaileek beste ondasunen kontsumoa hobestean.*



- **Eskari-kurba eskuinerantz** mugituko da:

- *Kontsumitzaileen diru-sarrerak handitzean, ondasun arrunten kasuan.* Kontsumitzaileak aberatsagoak badira, ondasun gehiago erosi nahi izango dute.
- *Kontsumitzaileen zaletasunak indartzean, ondasuna moda jartzean eta abar.* Kasu horietan, ondasuna lehen baino gehiago erosi nahi izango dute kontsumitzaileak.
- *Ondasun ordezkagarrien prezioak igotzean.* Ondasun ordezkagarriaren prezioa igoz gero, errazagoa izango da kontsumitzaileek beste ondasun bat erostea.



Kontsumitzaileen jokabidea zentzuzkoa denez, eskari-kurban aldaketek izan ditzaketen eraginak erraz ezagutuko ditugu. Hainbat adibide:

ADIBIDEA

Zer gertatuko da autoen eskari-kurban aldaketa hauek gertatuta?

- *Gasolinaren prezioaren igoera.* Kasu horretan, gasolina garestitzean, kontsumitzaileek gutxiago erabiliko dute autoa, eta eskatutako autoen kopurua murriztu egingo da; hau da, autoen eskari-kurba ezkererantz mugituko da. Autoak eta gasolina ondasun osagarriak dira.
- *Kontsumitzaileen diru-sarreraren igoera.* Kontsumitzaileen errenta handiagoa izanda, diru gehiago izango dute autoak erosteko, prestage egongo dira autoz aldatzeko, eta horren ondorioz, autoen eskaria handitu egingo da. Eskari-kurba eskuinerantz mugituko da.
- *Autoen prezioaren jaitsiera.* Autoak merkeagoak badira, kontsumitzaileek eskatutako auto-kopurua handiagoa izango da, baina eskari-kurba ez da mugituko; eskari-kurbaren barruan mugituko gara puntu batetik bestera. Hasierako eta amaierako prezioek adieraziko dute eskatutako kantitatean izandako aldaketa.
- *Garraio publikoen zerbitzuen hobekuntza.* Kasu horretan, garraio publikoen zerbitzuak gero eta hobeak badira, kontsumitzaileek hobetsiko dituzte garraiobidetzat, bidai gehiago eginez eta autoak gutxiago erabiliz. Autoen erosketak ez da hain beharrezkoa izango, eta horren ondorioz, autoen eskaria murriztu egingo da. Hau da, aldaketa horrek eskari-kurba eskerrerantz mugiaraziko du.

ARIKETA

Zein aldaketa egongo da sagarren eskarian kasuotan? Erantzun eta adierazi grafikoki.

- Beste fruten prezioa garestitzen bada.
- Sagarren prezioa igotzen bada.
- Kontsumitzaileek beste frutak baino sagarrak nahiago badituzte.
- Kontsumitzaileen diru-sarrerak murrizten badira.

8.4. ESKAINTZA

Enpresek, edo ekoizpen unitateek, merkatuan eskaini beharreko ondasunen edota zerbitzuen kopurua erabakitzen dute. Erabakitze-irizpide nagusiak errentagarritasuna, eraginkortasun teknikoa eta ekonomikoa eta kontsumitzaileen beharrianak dira.

Kontsumitzaileek bezalaxe, enpresek edo ekoizleek zentzuzko jokabidea izaten dute, ondasun edota zerbitzuak prezio jakinean merkaturatzen baitituzte mozkinak lortzeko.

8.4.1. Eskaintzaren kurba edo eskaintza-kurba

Hainbat eragilek baldintzatzen ditu saltzaileen edo ekoizleen salmenta-nahiak, horien artean, bereziki, ekoizpen-kostuak, ondasunaren prezioa, merkatuan dagoen lehiakide kopurua, teknologia eta beste ondasunen prezioak.

Eskaintzaren kurbak edo funtzioak adierazten du **ekoizleek saldu nahi duten ondasun baten kopuruaren eta prezioaren arteko erlazioa**, beste eragileak finko egonda. Eragile bat baino gehiago aldatuz gero, analisia ezinezko bihurtzen da.

Hori dela eta, eskaintzaren kurbak ez du zehazten benetan salduko duten ondasun kopurua, enpresek saldu nahi duten kopurua baizik.

Saltzaileen edo eskaintzaileen jokabidea zentzuzkoa izanik, **eskaintzaren kurba goranzkoa da**, ondasunaren prezioa igotzean, saltzaileek produktu unitate gehiago eskaini edo saldu nahi dutelako.

Eskaintzaren kurba edo funtzioa bi mailatan osa daiteke:

- **Banakako eskaintzaren kurbak** enpresa edo ekoizle bakar baten salmenta-nahiak adierazten ditu, baita saldu nahi dituen ondasun-kopuruaren eta prezioaren arteko erlazioa ere.
- **Eskaintza erantsia edo merkatu-eskaintzaren kurbak** ekoizle-talde baten edo nazio osoaren salmenta-nahiak adierazten ditu; baita ondasun horren ekoizle guztiek saldu nahi duten ondasun baten kopuruaren eta prezioaren arteko erlazioa ere. Eskaintza erantsia banakako eskaintza guztiak batuz kalkulatzen da.

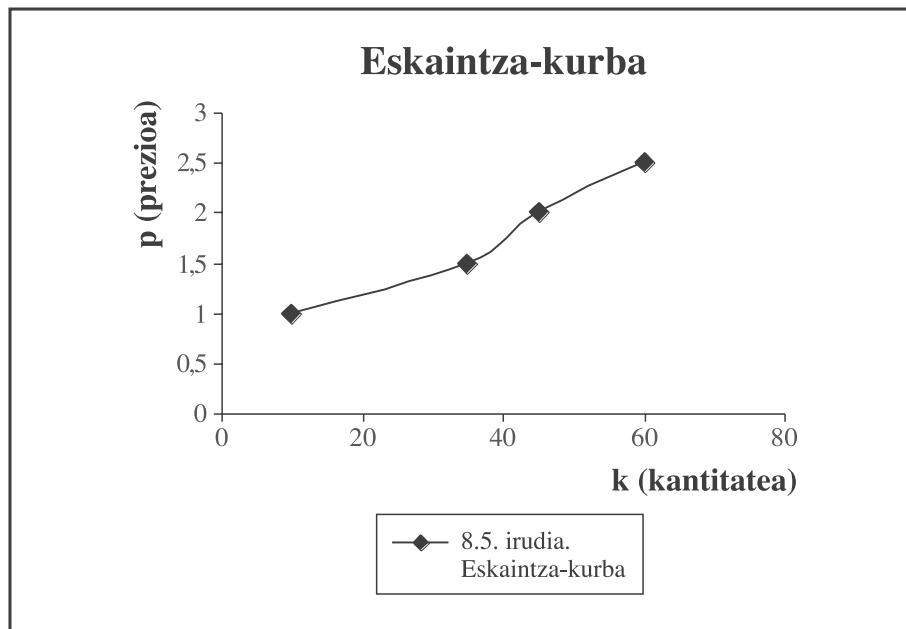
ADIBIDEA

Horrelakoak dira ekoizleen salmenta-nahiak laranjen merkatuan:

Prezioa (€/kg)	Eskaintako naranja kopurua (mila kg hileko)
2.5	60
2	45
1.5	35
1	10

Ekoizleen jokabidea zentzuzkoa denez, laranjak zenbat eta merkeagoak izan, orduan eta laranja gutxiago saltzeko prest egongo dira.

Aurreko adibidea baliatuta, **eskaintza-kurbaren irudikapen grafikoa** osatuko dugu:



Abzisa-ardatzean, ekoizleek saldu nahi duten ondasun kopurua adierazten da, eta ordenatu-ardatzean, salmenta-prezioak. Eskaintzaren gainerako eragileak finko daudela jo behar da.

Prezio desberdinetarako salmenta-asmoak irudikatu ondoren, puntu horiek guztiak lotu, eta lortu-riko lerroari edo kurbari eskaintzaren funtzio deituko diogu.

Ikusten denez, eskaintzaren funtzioak malda positiboa du; hots, goranzko funtzioa da. Zenbat eta altuagoa izan salmenta-prezioa, orduan eta ondasun kopuru handiagoa saldu nahi dute ekoizleek.

8.4.2. Eskaintzaren eragileak

Ekoizleek, ondasunaren eskaintza zehazteko, hainbat aldagai aztertu behar dute, hauek bereziki:

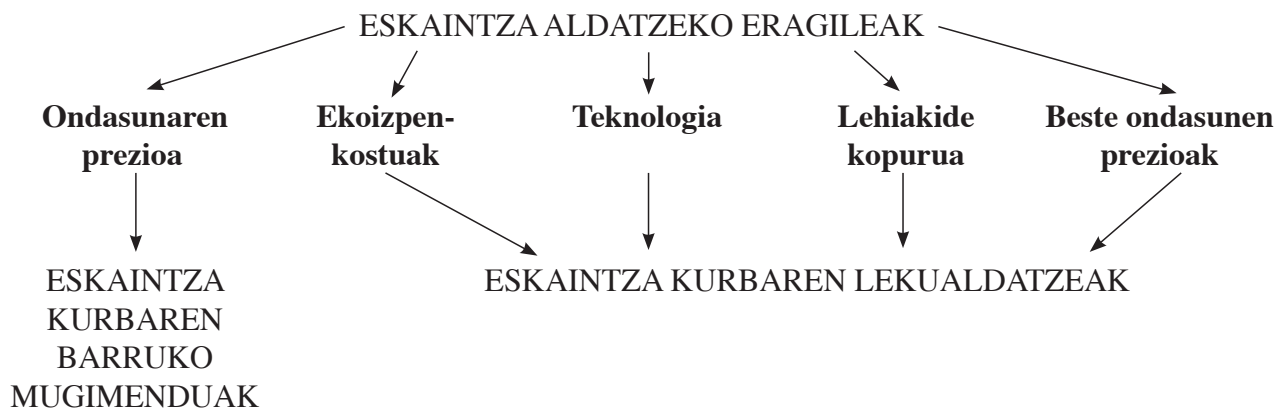
1. **Ondasunaren prezioa.** Hau da eragile nagusia. Prezioa zenbat eta altuagoa izan, orduan eta aukera gehiago izango du enpresak mozkinak ateratzeko. Hori dela eta, prezioa igotzean, enpresek eskaintako ondasun-kopurua gero eta handiagoa izango da.
2. **Ekoizpen-kostuak.** Produktuen ekoizpena garestituz gero, mozkinak murriztu egiten dira. Horren ondorioz, ekoizpen-bolumenari eusteko, enpresek prezioak igo nahi izango dituzte.
Ekoizpen-kostuak murrizten badira, aldiz, enpresek, prezioak finko edukita, mozkinak handitu egingo dituzte, eta horren ondorioz, prezio bakoitzeko eskaintako ondasun kopurua handiagoa izango da.
3. **Teknologia.** Ekoizpen-prozesuetan teknologia-aurrerapenak erabiltzen badira produktibitatea handitu egingo da, eta horrek enpresei, lehengo baliabideekin segitzen badute, ekoizpen-bolumena handitzea ahalbideratuko die. Mozkinak handitzeko tresna ezin hobe da.
4. **Merkatuan dagoen lehiakide kopurua.** Oso lehiakorak diren merkatuetan, ekoizleek ezin dute oso prezio altuak ezarri, eta eskaintako edozein produktu kantitatetarako prezioak eta ekoizpen-kostuak oso hurbil egon behar dute. Lehiakortasunak ez ditu bultzatzen prezio altuak, ezin baita lortu ez-ohiko mozkinik.
5. **Merkatuaren etorkizunerako aurreikuspenak.** Ekoizleek ekoizpena handituko dute aurreikuspenak onak badira; aldiz, krisialdia egongo dela uste badute, ekoizpena murriztu egingo dute.
6. **Beste ondasunen prezioak.** Beste ondasunen prezioak igotzen badira eta eskaintako ondasunaren prezioa aldatzen ez bada, ondasunaren ekoizleentzat interesgarriagoa izan daiteke beste

ondasun batzuk ekoiztea. Lehen ekoizten zuten ondasuna utzi, eta, garestitzean, mozkin gehiago bermatzen dieten ondasunak ekoizten hasiko dira. Hau da, beste ondasunen prezioak igotzean, ondasunaren eskaintza murriztu egingo da.

8.5. ESKAINTZA KURBAREN LEKUALDATZEAK ETA KURBAREN BARRUKO MUGIMENDUAK

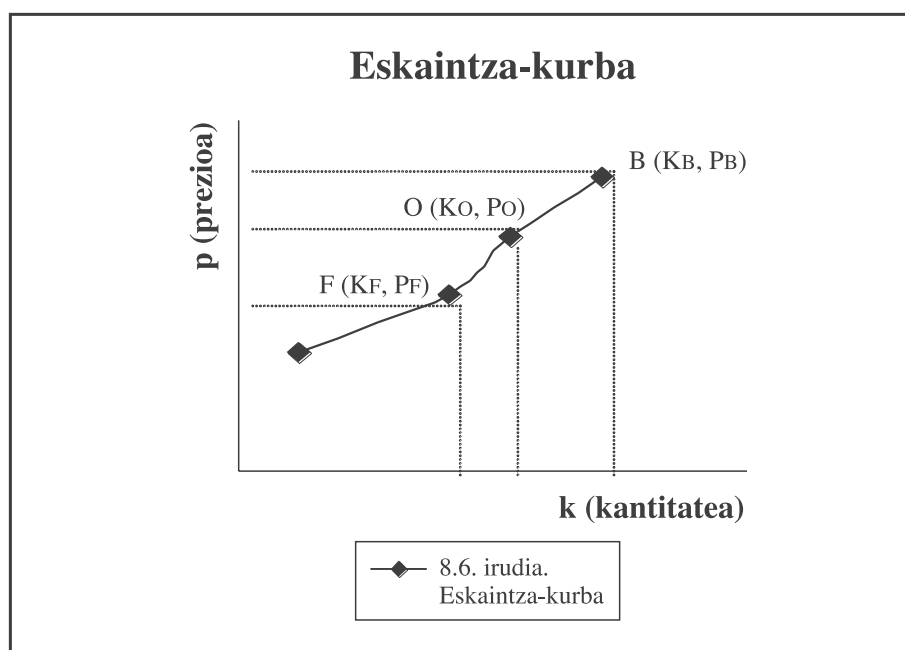
Eskari-kurbaren kasurako adierazi genituen kurbaren lekualdatzeen eta kurbaren barruko mugimenduen arteko aldeak ditugu. Laburbilduz,

- **Eskaintza-kurba lekuz aldatuko da** eskaintzaileentzat *prezioa ez den beste eragileren bat aldatzen denean*. Horrelako egoeratan eskaintza-kurba ezkerrerantz edo eskuinerantz mugituko da.
- **Eskaintza-kurbaren barruko mugimenduak** *ondasunaren prezioa aldatzean* suertatzen dira. Prezioa aldatzean, ekoizleek eskaintitako produktu kopurua ere aldatu egingo da, eta horren ondorioz, ekoizleak kurbaren puntu batean egotetik (salmenta-nahi batetik) beste puntuan egotera (salmenta-nahi berria) mugituko dira.



8.5.1. Eskaintza-kurbaren barruko mugimenduak

Mugimenduok adierazten dute ondasunaren prezio-aldaketaren eragina ondasun horretatik eskaintitako kopuruan. Mugimenduak, eskaintza-kurbaren barruan, puntu batetik bestera pasatzea eskatzen du; hau da, kurban zehar mugitzea.



- Prezioa igotzean, eskaintako kopurua handiagoa izango da; hots, ekoizleak produktu unitate gehiago saltzeko prest egongo dira. Adibidez, gure irudian, prezioaren igoerak eskaintako kopuruaren gorakada ekarri du; hots, O puntuan egotetik B puntuan egotera pasatu da.
- Prezioa jaitsiz gero, eskaintako kopurua txikiagoa izango da; hots, ekoizleak lehen baino produktu unitate gutxiago saltzeko prest egongo dira, irabaziak lortzeko aukera gutxiago dutelako. Adibidez, gure irudian, prezioaren jaitsierak eskaintako kopuruaren beherakada ekarri du, hots, O puntuan egotetik F puntuan egotera pasatu da.

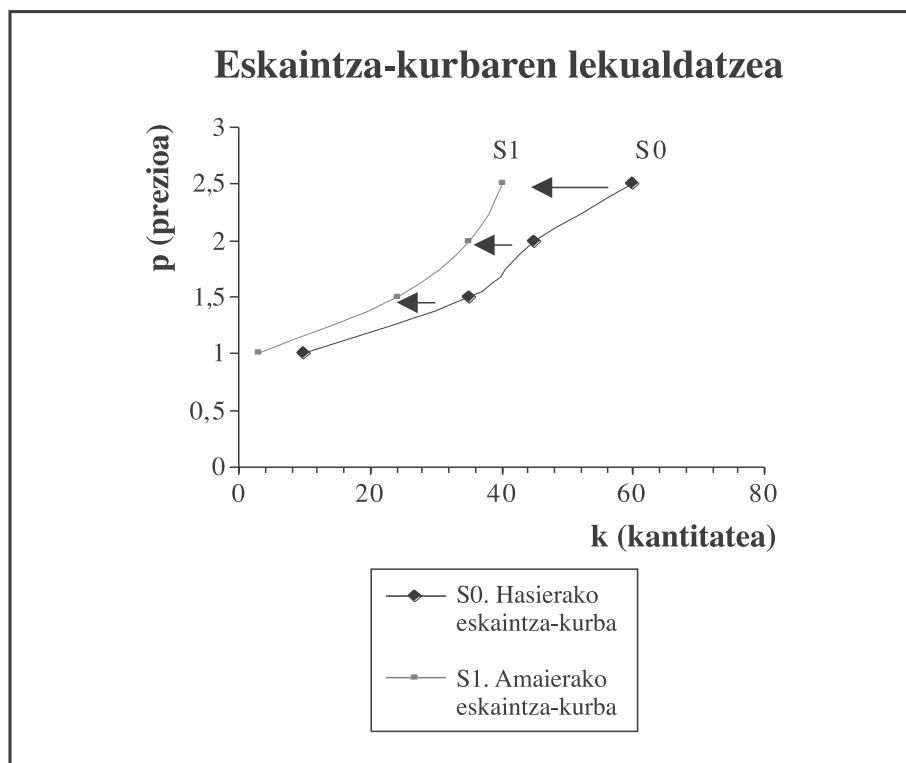
Eskaintza-kurba ez da inoiz lekuz aldatzen ondasunaren prezioaren aldaketan ondorioz, kurba irudikatu ahal izateko erabilitako aldagaia prezioa bera delako.

8.5.2. Eskaintza-kurbaren lekualdatzeak

Eskaintzari eragiten dioten prezioa ez den beste faktore baten aldaketak eskaintza-kurbaren lekualdatzea bultzatzen du. Eskaintza-kurba berria ezkererantz edo eskuinerantz mugi daiteke aldaketaren ondorioz. Ezkererantz mugitzen bada, aldaketak eskaintza murrizaraziko du. Eskuinerantz mugitzen bada, berriz, aldaketak eskaintza ugariaraziko du.

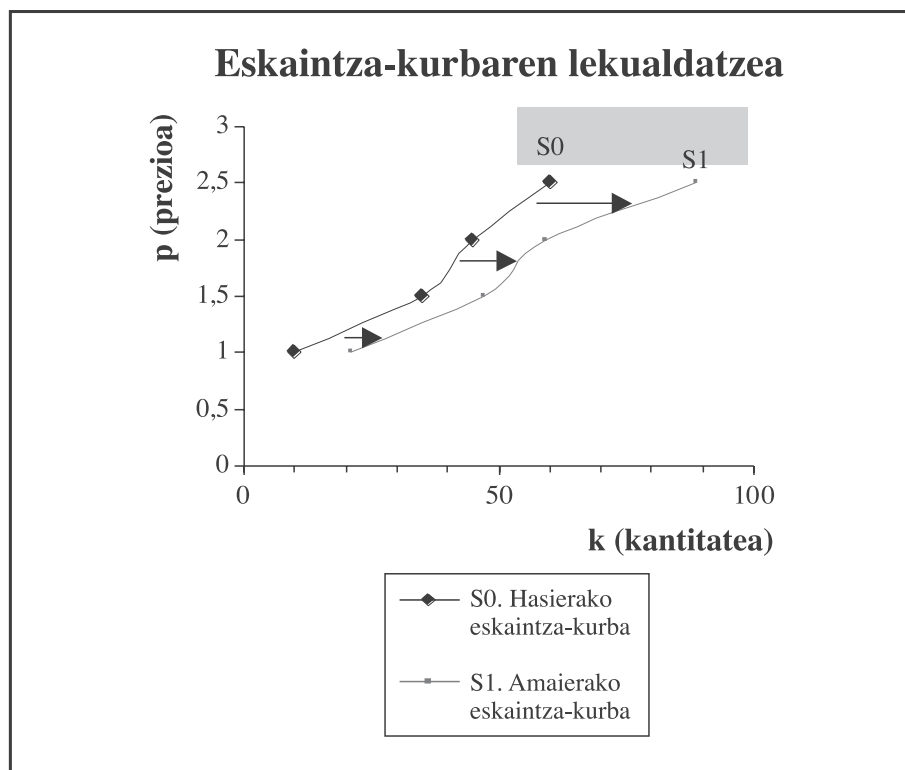
Hauek dira lekualdaketarako arrazoiak:

- **Eskaintza-kurba ezkererantz** mugituko da:
 - *Beste ondasunen prezioak igotzen badira.* Enpresek beste ondasun horiek ekoizten mozkin gehiago atera ditzakete. Hori dela eta, zenbait enpresak ondasunaren ekoizpena utziko dute, eta horren eskaintza murriztu egingo da.
 - *Ekoizpen-kostuak handitzean.* Ekoizpen-baliabideren baten kostua handitzean, irabaziek behera egiten dute, prezioak garestitu ezean. Horren ondorioz, ekoizleek ondasun kopuru txikiagoa merkaturako dute prezio berean.



- **Eskaintza-kurba eskuinerantz mugituko da:**

- *Hobekuntza teknologikoen ondorioz.* Teknologia hobetzean, ekoizleek ondasun kopuru handiagoa merkatura dezakete prezio berean, prozesuaren produktibitatea handiagotu baita. Produktibitatearen igoerak unitateko ekoizpen-kostua txikitu egingo du, eta horrela, unitateko irabaziak handitu egingo dira. Ekoizleek produktu gehiago merkaturatuko dituzte.
- *Merkatuaren etorkizunerako aurreikuspenekin.* Ekonomiaren gaineko aurreikuspenak onak badira, eskaintzaileek ekoizpena bultzatuko dute eta eskaintza-kurba eskuinerantz mugituko da. Aurreikuspenak txarrak badira, ordea, ekoizleek, galerarik ez izateko, ekoizpena murriztu egingo dute.
- *Beste ondasunen prezioak jaistean.* Hainbat enpresak ondasun horien ekoizpenari utziko diote, beste ekoizpen-alternatiba bat baloratzeko. Hori dela eta, gure ondasunaren eskaintzaile gehiago egon daiteke.
- *Ekoizpen-kostuak murriztean.* Ekoizpen-prozesua merkeagoa bada, eskaintzaileek produktu unitate gehiago saldu nahi izango dute prezio berean, unitateko irabaziak handiagoak baitira.



Eskaintzaileen jokabidea ulertarazteko, adibideok erabiliko ditugu:

ADIBIDEA

Zer gertatuko da autoen eskaintza-kurban aldaketa hauek gertatzen badira?

- *Ekoizpen-prozesuan aurrerapen teknologikoa.* Aurrerapenarekin, ekoizleek lortutako produktu kopurua handiagoa izango da; hori dela eta, lehen baino auto gehiago merkatura ditzakete prezio berean. Eskaintza-kurba berria eskuinerantz mugituko da.
- *Autogintzan ordainduriko soldaten igoera.* Soldatak igoz gero, autoen eskaintzaileentzat ekoizpen-kostuak handitu egingo dira, eta era berean, prezioak mantenduz gero, irabaziak murriztu egingo dira. Horren ondorioz, prezio berean eskaintako autoen kopurua txikiagoa izango da, hots, eskaintza-kurba berria ezkerrerantz mugituko da.
- *Autoen prezioen jaitsiera.* Autoen prezioa jaistean, eskaintzaileek edo ekoizleek auto gutxiago saldu nahi izango dute, baina eskaintza-kurba ez da mugituko, eskaintza-kurbaren barruan mugituko gara puntu batetik bestera. Hasierako eta amaierako prezioek adieraziko dute eskaintako kantitatean izandako aldaketa.

ARIKETA

Zein aldaketa suertatuko dira sagarren eskaintzan kasu hauetan? Erantzun eta adierazi grafikoki.

- Beste fruten prezioa garestitzen bada.
- Sagarren prezioa igotzen bada.
- Elurte handien ondorioz, sagarren uzta oso urria bada.
- Uzta-makinak garestitzen badira.

8.6. MERKATUAREN OREKA

Teoriak adierazten du merkaturan ondasun eta zerbitzuen prezioak oztoporik gabe ezartzen direla, merkatuaren lehia askea baita.

Praktikan edo errealitatean merkatuaren funtzionamendua lehia askearen oso urrutitik dago, horregatik komeni da kontuan izatea hurrengo ataletan aztertuko dela **merkatuaren funtzionamendu teorikoa**.

Merkatuan interes kontrajarriak dituzten bi alderdi daude: erosleak eta saltzaileak (eskatzaileak eta eskaintzaileak). **Trukea gauzatzeko**, alderdi biek adostasun-puntu batera heldu behar dute; hots, **eskatzaileak eta eskaintzaileak prezioan eta salerositako ondasun kopuruan ados jarri behar dira**. Adostasun-puntu horri merkatuaren **oreka-puntu** deitzen diogu.

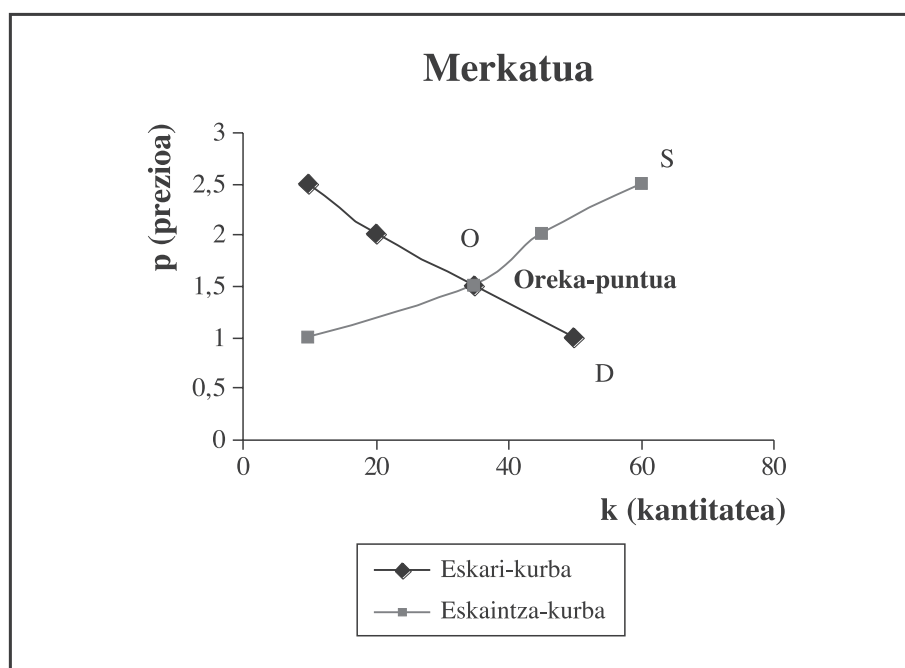
Aurreko ataletan, eskaria eta horren adierazpen grafikoa aztertu da, batetik, eta, bestetik, eskaintza eta horren adierazpen grafikoa. Merkatuaren funtzionamenduaren ikuspegi osoa lortzeko, bi kurbak batera aztertu beharko da.

Hori dela eta, *merkatuaren analisirako, kurba biak adierazi* beharko dira eta *horien lokagunea bilatu*, lokagunea izango baita merkatuaren oreka.

Adibidez, demagun laranjen merkatuaren egoera honako hau dela:

Prezioa (€/kg)	Eskatutako laranja kopurua (mila kg hileko)	Eskainitako laranja kopurua (mila kg hileko)
2.5	10	60
2	20	45
1.5	35	35
1	50	10

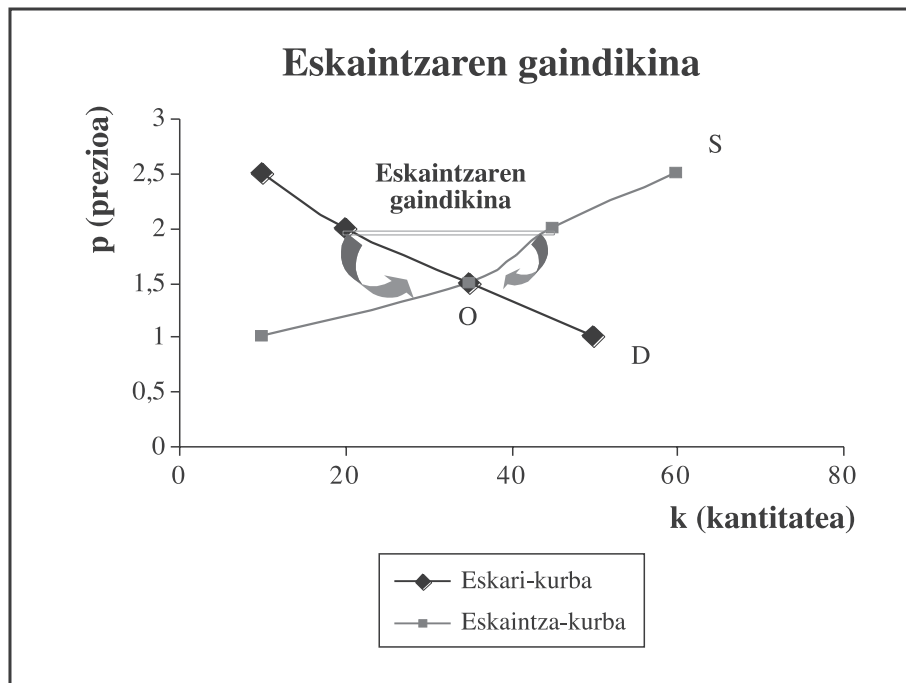
Datu horiekin, lehendabizi eskari-kurba eta eskaintza-kurba irudikatuko ditugu.



- **Zein da merkatuaren oreka-puntua?** Eskatzaileen eta eskaintzaileen arteko adostasun-puntua. Grafikoki erraz ikusiko da laranjen prezioa 1,5 €/kg denean, eskatutako kopurua eta eskainitako kopurua bat datozela. Horixe izango da oreka-puntua ($p = 1,5$; $k = 35$ mila kg)
- Zer gertatzen da **merkatuan ezarritako prezioa orekakoa baino altuagoa** denean?

Kasu horretan, eskainitako kantitatea eskatutakoa baino handiagoa izango da. Adibidean, prezioa 2 € denean, eskatzaileek 20 mila kg erosi nahi dituzte eta eskaintzaileek, berriz, 45 mila kg saldu nahi dute.

Halako kasuetan **gehiegizko eskaintza edo eskaintzaren gaindikina** dagoela esaten da.



Egoera hori ez-egonkorra da. Eskaintzaileek hainbat produktu unitate saldu gabe izango dutenez, soberakinak saldu ahal izateko, prezioak jaistea erabakiko dute, baita hurrengo ekoizpenak murriztuko ere (eskaintza-kurban zeharreko mugimenduak izango ditugu, grafikoan horrela adierazita ↺).

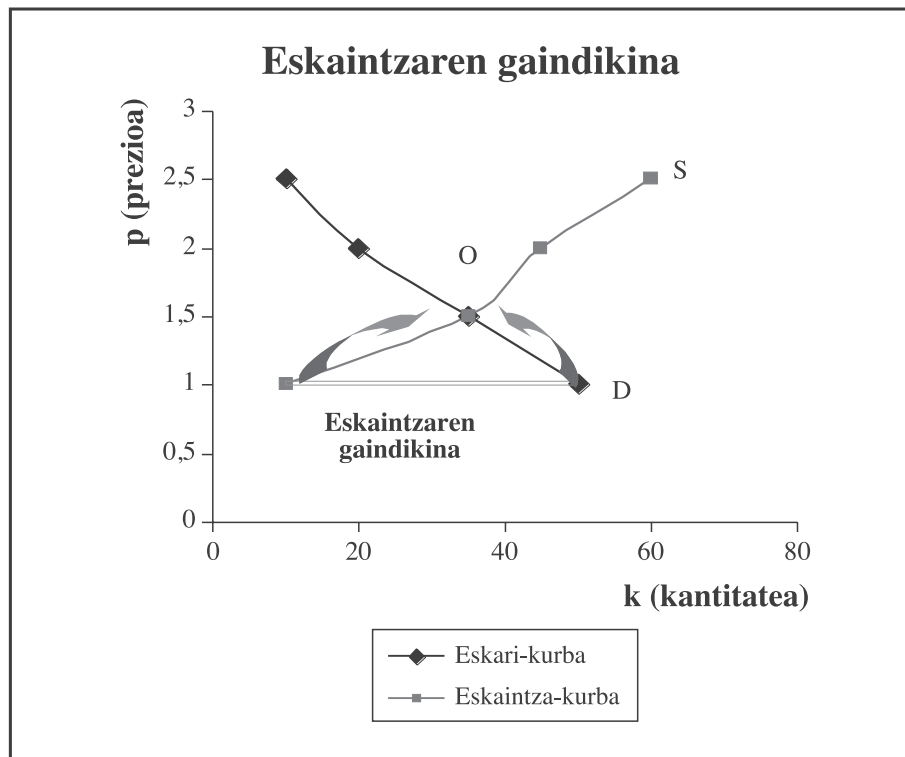
Eskatzaileek, berriz, prezioen beherakada ikusita, produktu unitate gehiago erosi nahi izango dute (eskari-kurban zeharreko mugimenduak izango ditugu, grafikoan horrela adierazita ↻).

Doikuntza-prozesuan, prezioa jaitsi egingo da merkatuan orekako prezioa izan arte.

- Zer gertatzen da **merkatuan ezarritako prezioa orekako baino baxuagoa** denean?

Kasu horretan, eskatutako kantitatea eskainitakoa baino handiagoa izango da. Adibidean, prezioa 1 € denean, eskatzaileek 50 mila kg erosi nahi izango dituzte eta eskaintzaileek, berriz, 10 mila kg saldu.

Halako kasuetan **gehiegizko eskaria edo eskariaren gairindikina** dagoela esaten da.



Egoera hori ere ez-egonkorra da. Erosleek (eskatzailleek) ezin izango dute eskuratu nahi beste produktu unitate. Eskaintzaileek, berriz, kontsumitzaile guztientzako ekoizpen nahikorik merkaturatu ez dituztenez, prezioak igoko dituzte irabazi gehiago lortu ahal izateko. Horrez gain, ekoizpena ere areagotuko dute (eskaintza-kurban zeharreko mugimenduak izango ditugu, grafikoan horrela adierazita ↷).

Bestalde, kontsumitzaileek, prezioen igoera ikusirik, produktu unitate gutxiago erosi nahi izango dute (eskari-kurban zeharreko mugimenduak izango ditugu, grafikoan horrela adierazita ↷).

Doikuntza-prozesuan prezioa igo egingo da merkatuan orekako prezioa izan arte.

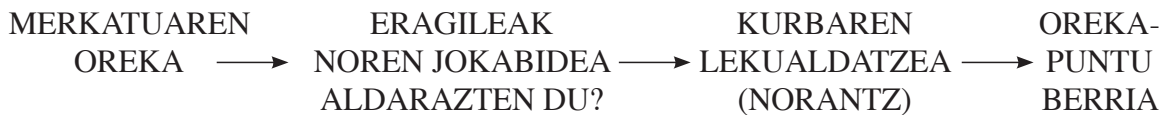
8.7. ESKARI KURBAREN ETA ESKAINTZA KURBAREN LEKUALDATZEAK

Lehenago aztertu dira eragileek eskari-kurban sorturiko lekualdatzeak, baita eskaintza-kurbaren eragileek sorturikoak ere. Baina merkatuan sorturiko ondorioak zehaztu ahal izateko, kurba edo funtzio biak kontuan izan behar dira.

Nola aztertuko da eragileren batek merkatuan sorturiko aldaketa? Honako pauso hauei jarraituz:

1. Merkatuaren oreka zein den ezagutu (eta irudikatu).
2. Aldatu den eragileak nori eragingo dion zehaztu (jokabide-aldaketa erosleei edo saltzaileei ekarriko dien).
3. Eskatzailleen jokabidea edo eskaintzaileen jokabidea zein zentzutan aldatuko den; hots, eskari-kurba edo eskaintza-kurba ezkerreantz edo eskuinerantz mugituko den
4. Adierazi zein den merkatuan sorturiko oreka-puntu berria, dagokion kurbaren lekualdatzearen ondorioz.

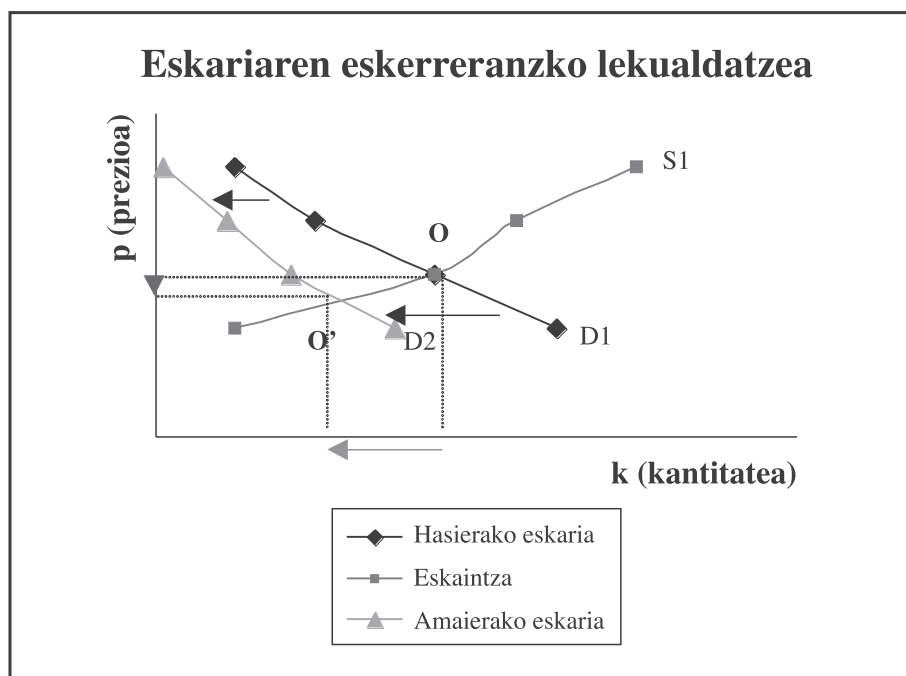
Laburbilduz, **analisiaren pausuak:**



8.7.1. Eskari-kurbaren ezkerrean zko lekualdatzea

Eskari-kurba ezkerrean zko mugituko da kasu hauetan:

- Ondasun osagarriaren prezioa handitzean.
- Bigarren mailako ondasunen eskarian, kontsumitzaileen diru-sarrerak ugaritzean.
- Ondasun arrunten kasuan, kontsumitzaileen diru-sarrerak murriztean.
- Kontsumitzaileek beste ondasunen kontsumoa hobestean.

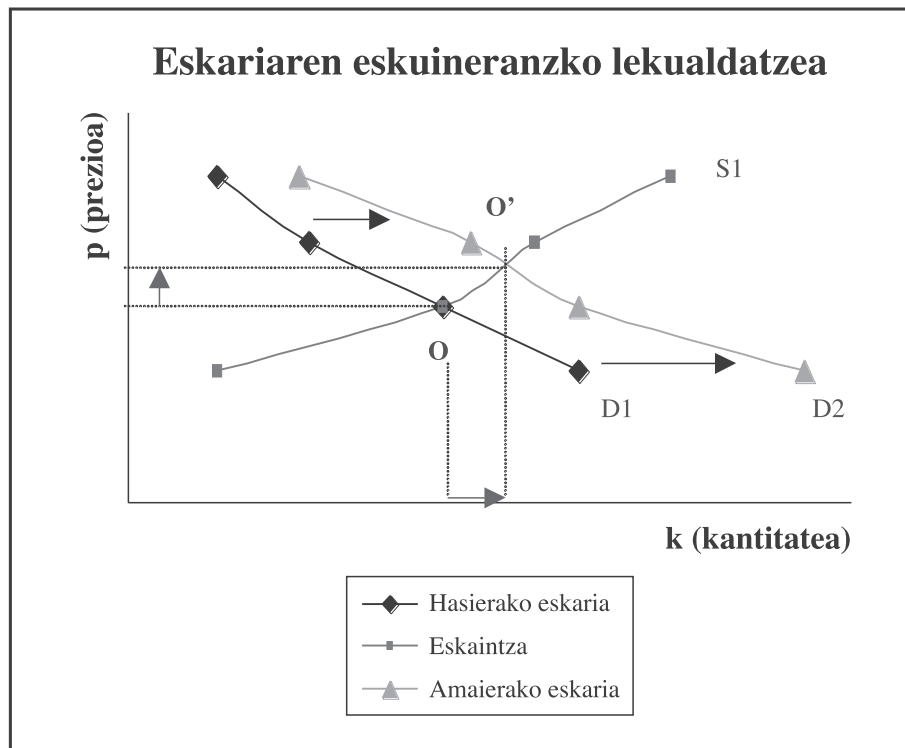


Adierazpen grafikoan ikus daiteke zein den merkatuaren hasierako oreka (O puntua). Lehen aipaturiko aldaketaren bat gertatzean, ondasun horren kontsumitzaileek prezio berean eskatutako produktu kopurua murriztu egingo dute. Eskari-kurba ezkerrean zko mugituko da (adibidez, D1 kurbatik D2 kurbarara), eta kurbaren lekualdatzeak oreka-puntu berria eragingo du (O' puntua.). Eskaintzaileek ekoizpena doitu egingo dute, salerositako ondasun kopurua txikiagoa izango da eta horren prezioa ere jaitsi egingo da.

8.7.2. Eskari-kurbaren eskuinean zko lekualdatzea

Eskari-kurba eskuinean zko mugituko da kasu hauetan:

- Ondasun ordezkagarrien prezioak igotzean.
- Bigarren mailako ondasunen eskarian, kontsumitzaileen diru-sarrerak murriztean.
- Ondasun arrunten kasuan, kontsumitzaileen diru-sarrerak ugaritzean.
- Kontsumitzaileen zaletasunak areagotzean; ondasuna modan jartzen denean, adibidez.

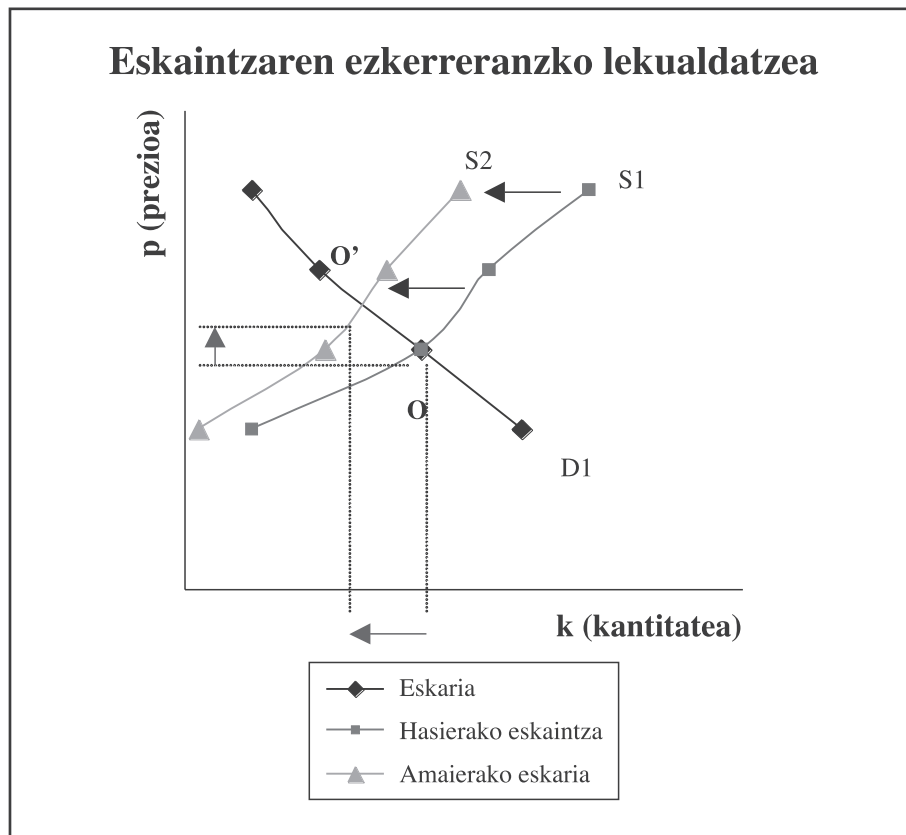


Adierazpen grafikoan ikus daiteke zein den merkatuaren hasierako oreka (O puntua). Lehen aipaturiko aldaketaren bat gertatzean, ondasun horren kontsumitzaileek prezio berean eskatuko dituzte produktu unitate gehiago. Eskari-kurba eskuinerantz mugituko da (adibidez, D1 kurbatik D2 kurbara), eta kurbaren lekualdatzeak oreka-puntu berria eragingo du (O' puntua). Eskaintzaileek ekoizpena doitu egingo dute, eta horren ondorioz, salerositako ondasun kopurua eta horren prezioa handiagoak izango dira.

8.7.3. Eskaintza-kurbaren ezkererantzko lekualdatzea

Eskaintza-kurba ezkererantz mugituko da kasu hauetan:

- Beste ondasunen prezioak igotzean.
- Ekoizpen-kostuak handitzean.

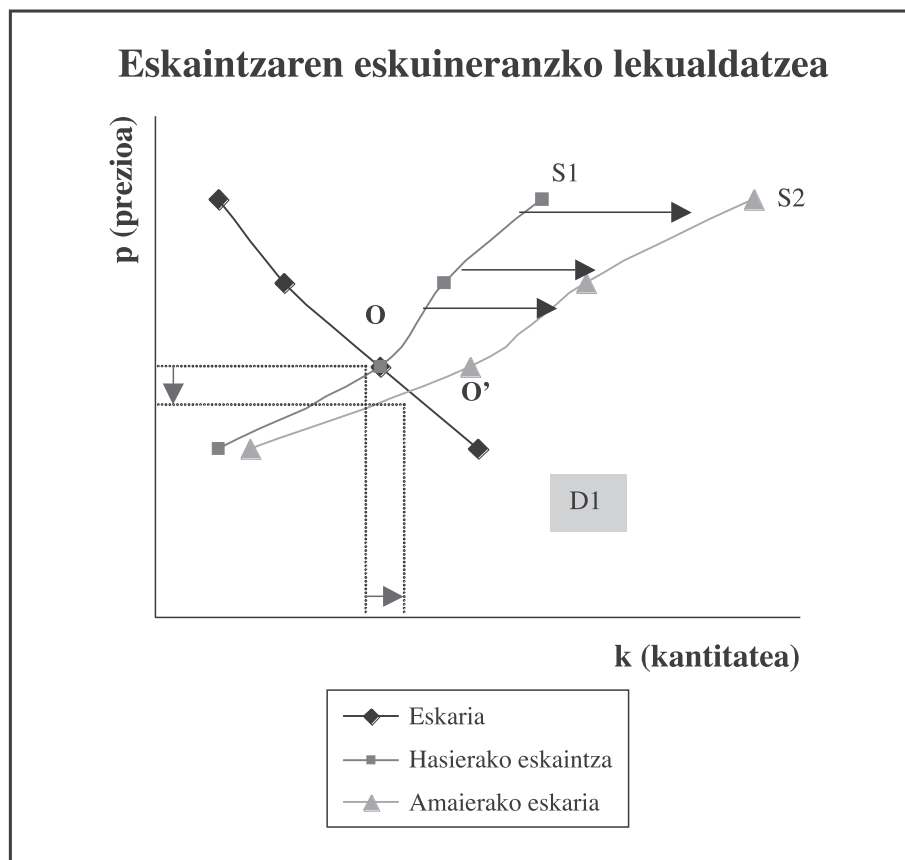


Adierazpen grafikoan ikus daiteke zein den merkatuaren hasierako oreka (O puntua). Lehen aipaturiko aldaketaren bat gertatzean, ondasun horren ekoizleek edo eskaintzaileek prezio berean produktu unitate gutxiago saldu nahi izango dute. Eskaintza-kurba ezkererantz mugituko da (adibidez, S1 kurbatik S2 kurbara), eta kurbaren lekualdatzeak oreka-puntu berria eragingo du (O' puntua). Eskatzaileek erosketa-asmoak doitu egingo dituzte, eta horren ondorioz, salerositako ondasun kopurua txikiagoa izango da, eta, aldiz, horren prezioa igo egingo da.

8.7.4. Eskaintza-kurbaren eskuinerantzko lekualdatzea

Eskaintza-kurba eskuinerantz mugituko da kasu hauetan:

- Hobekuntza teknologikoen ondorioz.
- Beste ondasunen prezioak jaisten badira.
- Ekoizpen-kostuak murrizten badira.
- Merkatuaren etorkizunerako aurreikuspenak onak badira.

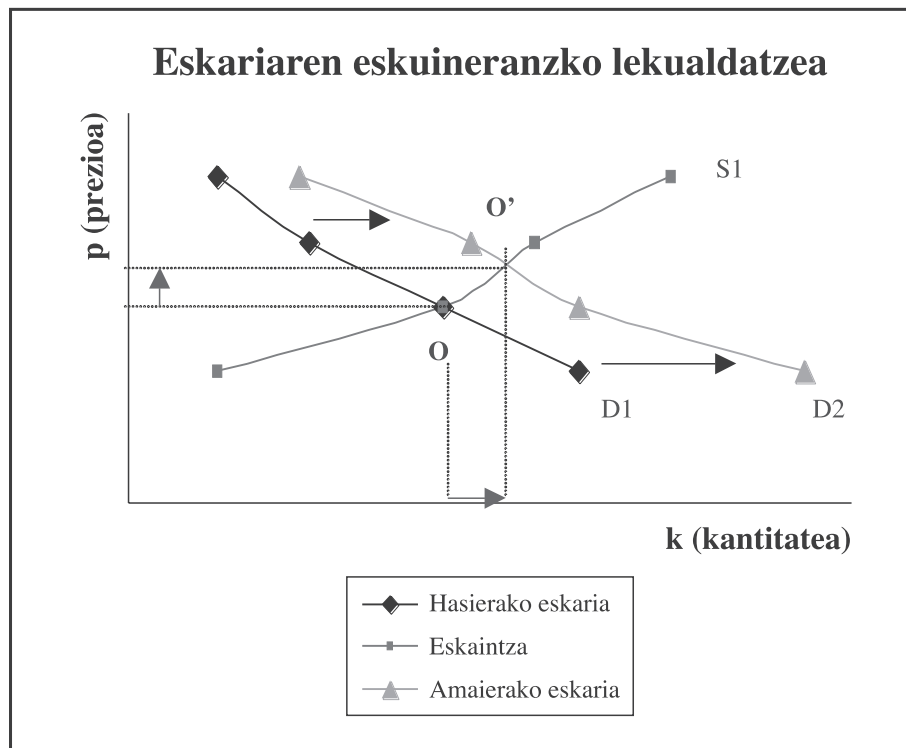


Adierazpen grafikoan ikus daiteke zein den merkatuaren hasierako oreka (O puntua). Lehen aipaturiko aldaketaren bat gertatzean, ondasun horren ekoizleek edo eskaintzaileek prezio berean produktu unitate gehiago saldu nahi izango dute, irabazi gehiago eskuratu ahal izateko. Eskaintza-kurba eskuinerantz mugituko da (adibidez, S1 kurbatik S2 kurbara), eta kurbaren lekualdatzeak oreka-puntu berria eragingo du (O' puntua). Eskatzaileek erosketa-asmoak doitu egingo dituzte; hori dela eta, salerositako ondasun kopurua handiagoa izango da, eta horren prezioa, aldiz, jaitsi egingo da.

ADIBIDEA

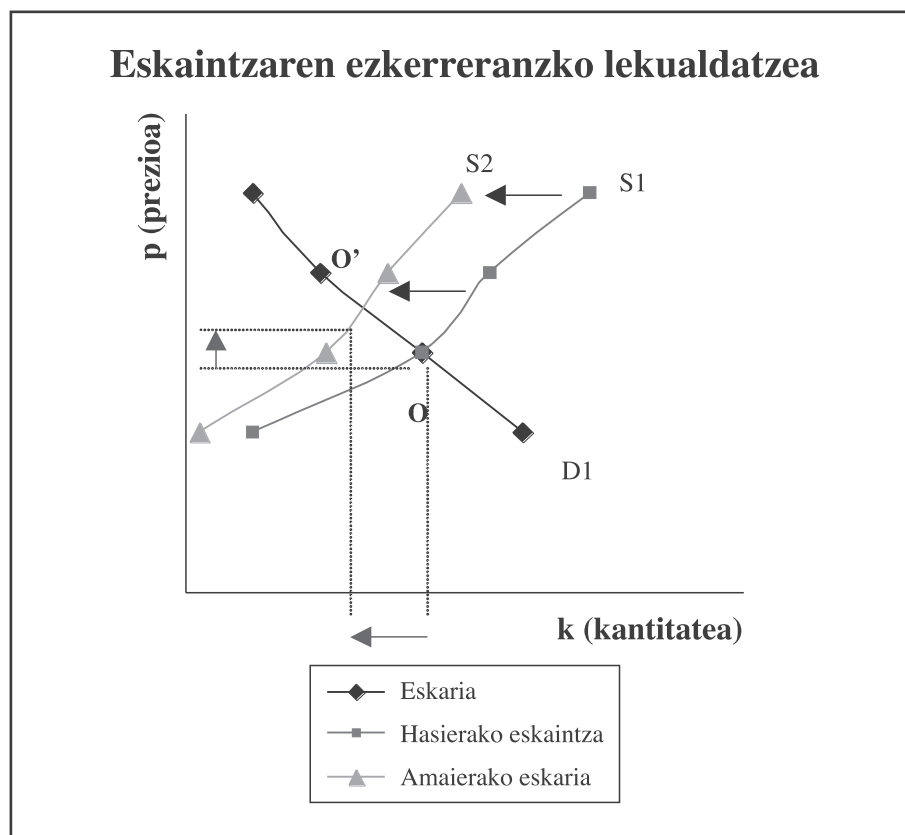
Demagun hegazkin-bidaien merkatuan oreka-egoera dagoela; zer gertatuko da aldaketak hauek gertatzen badira?

- *Kontsumitzaileen diru-sarrerak handitzen badira.* Kontsumitzaileek diru gehiago badute, prezio berean bidaia gehiago erosi nahi izango dute. Horrek eskari-kurbaren eskuinerantzko lekualdaketa eragingo du, eta oreka-puntu berria sortuko da. Horrela hegazkinez bidaia gehiago eta prezio altuagoan salerosiko dira.



Diru-sarrera Eskari-kurban Eskuinerantz Oreka-puntu
gehiago eragina mugituko da berria

- *Gasolina garestitzen bada.* Gasolina garestitzean, eskaintzaileen ekoizpen-kostuak handitu egingo dira, hegazkinak behar baitu gasolina bidaietarako. Horregatik, eskaintzaileek bidai kopuru bera egiteko, horren prezioa garestitu nahi izango dute, edo aurreko prezio berean bidaia gutxiago egin. Hau da, eskaintza-kurba ezkererantz lekualdatuko da. Mugimendu horrek merkatuan oreka-puntu berria eragingo du, eta bidaien prezioa garestitu ondoren, bidaia gutxiago kontratatuko dira.



8.8. ESKARIAREN PREZIO ELASTIKOTASUNA

Elastikotasunak adierazten du nolako aldaketa izaten duen aldagai batek, berarekin erlazionaturik dagoen besteren bat aldatzean.

Ekonomian, eskariaren prezio-elastikotasuna erabiltzen da gehien. Horrek neurtu egiten ditu prezioen gorabeherak eskatutako kantitatean sortarazitako aldaketak.

Eskariaren prezio-elastikotasunak adierazten du prezioaren ehuneko-aldaketak zenbateko ehuneko-aldaketa eragin duen eskatutako kantitatean. Matematikoki, eskariaren prezio-elastikotasuna horrela adierazten da:

$$EP = \frac{\text{Eskatutako kantitatearen aldaketa (ehunekotan)}}{\text{Prezioaren aldaketa (ehunekotan)}}$$

$$EP = \frac{\frac{K1 - K0}{K0} * 100}{\frac{P1 - P0}{P0} * 100}$$

Eskariaren prezio-elastikotasunak balio negatiboa du beti, prezioaren igoerak jaitsiera dakarrelako eskatutako kantitatean. Balore horrek **prezio-aldaketen aurrean kontsumitzaileen jokabidea eza-gutzeko balio du**:

- $EP > |1|$ izanik, eskaria **elastikoa** da; prezioaren aldaketa txikiak aldaketa nabarmenagoak sortzen ditu eskatutako kantitatean.
- $EP = |1|$ izanik, elastikotasuna **unitarioa** da; hau da, prezioa aldatzean, eskatutako kantitatea ehuneko berean aldatzen da.
- $EP < |1|$ izanik, eskaria **ez-elastikoa edo zurruna** da; prezioaren ehuneko-aldaketak ehuneko-aldaketa txikiagoa sortzen du eskatutako kantitatean .

ADIBIDEA

Sagarren eskariaren kurba honelakoa bada, prezioa 4,5 €/kg denean, kontsumitzaileek 105 kg erosi nahi izango dute, eta, aldiz, prezioa 5 €/kg denean, eskatutako kopurua 100 kg izango da.

Zein da prezio-elastikotasuna?

$$EP = \frac{(K1 - K0) / K0}{(P1 - P0) / P0} = \frac{(100 - 105) / 105}{(5 - 4.5) / 4.5} = \frac{-5 / 105}{0.5 / 4.5} = \frac{-0.047}{0.11}$$

$EP = -0.43$; $EP < |1|$, eskaria ez-elastikoa da.

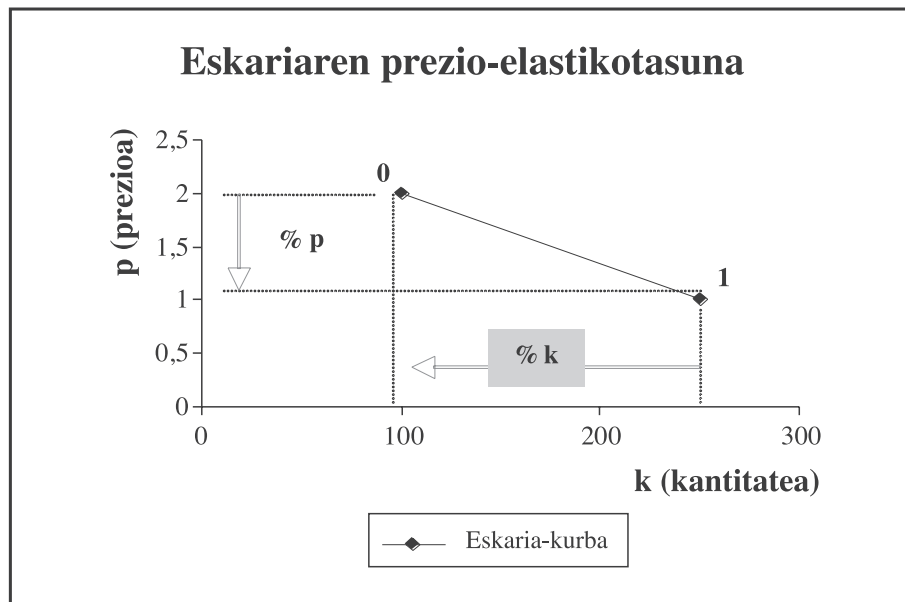
8.8.1. Eskariaren prezio-elastikotasuna eta guztizko diru-sarrerak

Ekoizleei komeni zaie beren ondasunen eskariaren prezio-elastikotasuna ezagutzea, prezio-elastikotasuna eta guztizko diru-sarrerak estu lotuta baitaude.

- Ondasunaren **eskaria elastikoa** izanik, ekoizleek prezioa jaisten badute, beraiei eskatutako kantitatea igoko da prezioaren jaitsiera baino proportzio handiagoan. Hots, prezioa jaitsita, galdutako sarrerak eskatutako kopuruaren igoerarekin soberan konpentsatuko dira. Are gehiago, **prezioa jaistean, guztizko diru-sarrerak igo egingo dira**.

Adibidez, gozokien eskaria honelakoa bada:

Prezioa (€)	Eskatutako gozokien kopurua (kg)
1	250
2	100



$$EP = \frac{(250 - 100) / 100}{(1 - 2) / 2} = \frac{1.5}{-0.5} = -3 \quad EP > 1 \text{ Elastikoa.}$$

Guztizko diru-sarrerak:

$P = 1$ izanik: guztizko diru-sarrerak $= p \times k = 1 \times 250 = 250 \text{ €}$

$P = 2$ izanik: guztizko diru-sarrerak $= p \times k = 2 \times 100 = 200 \text{ €}$

Hau da, preziorik baxuenean salduz, diru-sarrera gehiago eskuratuko dituzte eskaintzaileek.

- Ondasunaren **eskaria ez-elastikoa izanik**, ekoizleek prezioa jaisten badute, beraiei eskatutako kantitatea igoko da prezioaren jaitsiera baino proportzio txikiagoan; hots, prezioa jaitsiz, eskatutako kopuruaren igoera ez da nahikoa izango diru-sarrera berberak izateko, are gehiago, **prezioa jaistean guztizko diru-sarrerak jaitsi egingo dira**. Eskaintzaileek hobe dute prezio altuenean saltzea.

Adibidez, gozokien eskaria honelakoa bada:

Prezioa (€)	Eskatutako gozokien kopurua (kg)
1	150
2	100

$$EP = \frac{(100 - 150) / 150}{(2 - 1) / 1} = \frac{-0.33}{-1} = -0.33 \quad EP < 1 \text{ Ez-elastikoa.}$$

Guztizko diru-sarrerak:

$P = 1$ izanik: guztizko diru-sarrerak $= p \times k = 1 \times 150 = 150 \text{ €}$

$P = 2$ izanik: guztizko diru-sarrerak $= p \times k = 2 \times 100 = 200 \text{ €}$

Hau da, preziorik altuenean salduz, diru-sarrera gehiago eskuratuko dituzte eskaintzaileek.

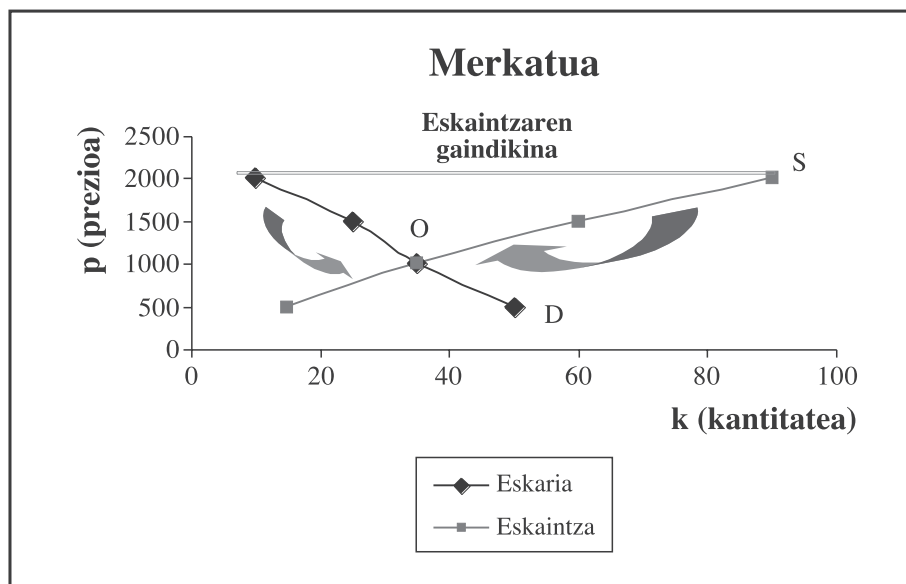
EBATZITAKO ARIKETAK

1. Ordenagailuen merkatuan, eskariaren eta eskaintzaren funtzioak honako hauek izanik:

Prezioa (€/ordenagailu)	Eskatutako ordenagailu kopurua	Eskaintako ordenagailu kopurua
2.000	10.000	90.000
1.500	17.000	58.000
1.000	35.000	35.000
500	50.000	15.000

A. Zein da merkatuaren oreka-puntua?

Merkatuaren oreka-puntua eskatzaileak eta eskaintzaileak prezioan eta salerositako kopuruan ados jartzen direnean lortzen da, hots, kasu honetan, oreka ordenagailuen *prezioa 1.000 €-koa* denean izango dugu, prezio horretan erosleek eskatutako ordenagailu kopurua eta saltzaileek eskaintakoa bat datoz ($k = 35.000$ ordenagailu).



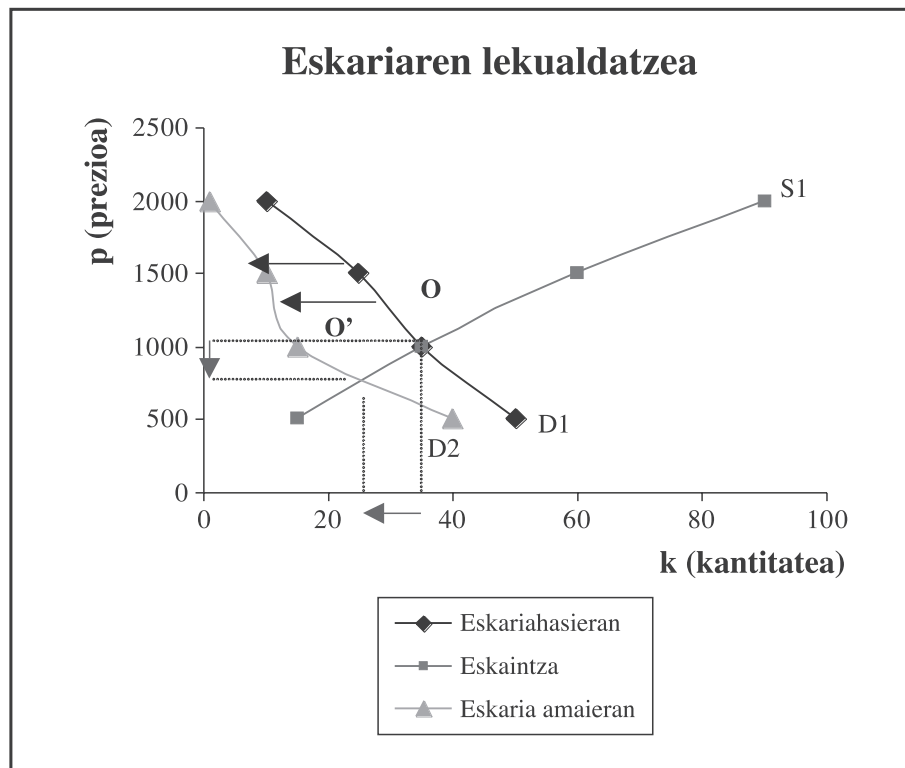
B. Zer gertatuko da merkatuan ordenagailuen salerosketa-prezioa 2.000 € bada?

Prezioa 2.000 € bada, erosleek 10.000 ordenagailu erosi nahi izango dituzte eta saltzaileek, berriz, 90.000 ordenagailu saldu nahi izango dituzte. Hori dela eta, *eskaintzaren gaindikina* egongo da, 80.000 ordenagailukoa hain zuzen, prezio horretan eskaintzaileek ezin izango dute saldu ekoiztutako 80.000 unitate.

Doikuntza-prozesua behar da:

- Ekoizpen guztia saldu ahal izateko, eskaintzaileek prezioa jaitsiko dute eta, era berean, soberakinik ez izateko ordenagailu gutxiago ekoiztiko dute.
- Prezioa jaistean, erosleek ordenagailu gehiago eskuratu nahi izango dituzte, hots, eskatutako ordenagailu kopurua handiagoa izango da.

Prezioa jaitsiko da 1.000 €-koa izan arte, hau da, eskaintzaren gaindikina desagertu arte.



C. Zer gertatuko da merkatuan kontsumitzaileen diru-sarrerak txikitzen badira?

Aipaturiko aldaketak eskari-kurbari eragiten dio eta eskari-kurbaren lekualdaketa sortuko du. Kontsumitzaileek diru gutxiago badute prezio berean eskatutako ordenagailu kopurua txikiagoa izango da, hots, eskari-kurba ezkererantz mugituko da merkatuan oreka-puntu berria sortuz. Oreka berri horretan, prezioa jaitsiko da eta salerositako ordenagailu kopurua ere txikiagoa izango da.

2. Iozkien merkatuaren funtzioak honako hauek direlarik:

$$\text{Eskaria: } k = 200 - p$$

$$\text{Eskaintza: } k = 50 + 2p$$

A. Zein da merkatuaren oreka-puntua?

Horrelako kasuetan, eskari-kurbaren eta eskaintza-kurbaren datuak **funtzio matematikoen** eran adierazten direnean, merkatuaren oreka-puntua ezagutzeko funtzio **biak berdindu behar ditugu adostasun-puntua kalkulatzeko**. Esaterako:

Oreka-puntuan: eskatutako kantitatea = eskaintako kantitatea, hots,

$$200 - p = 50 + 2p$$

$$200 - 50 = 2p + p$$

$$150 = 3p$$

$$p = 50$$

$$p = 50 \text{ izanik, } k???$$

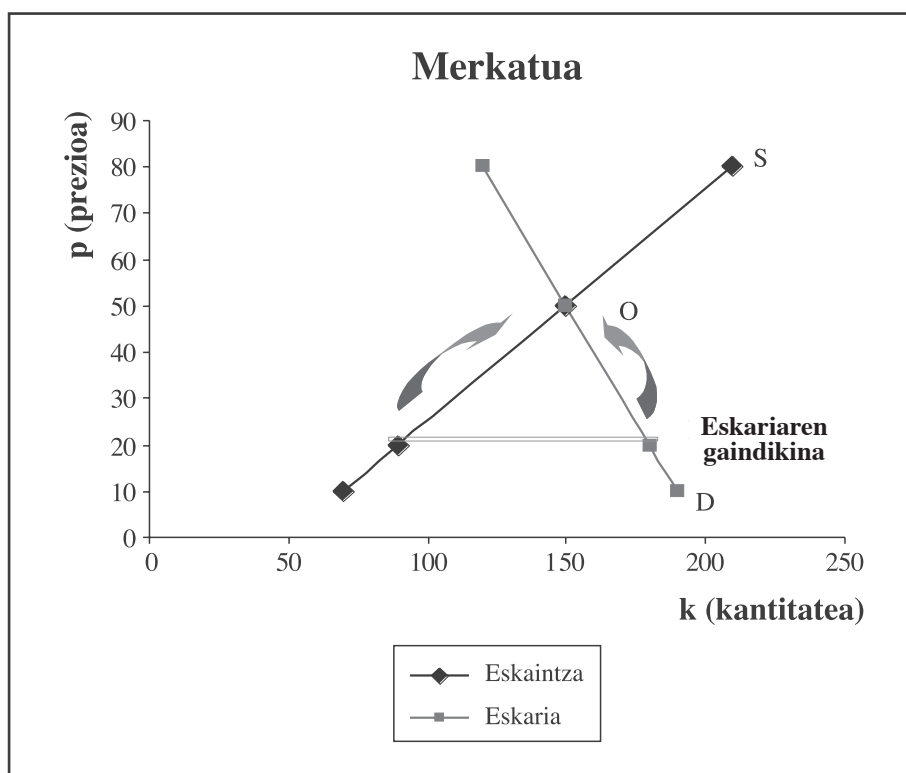
$$k = 200 - 50$$

$$k = 150$$

Oreka-puntuan, izozkien prezioa 50 €-koa izango da, eta salerositako kopurua 150 unitate ($p = 50, k = 150$).

Oreka-puntua kalkulatu ondoren, egoeraren irudikapen grafikoa osatzeko eskariaren eta eskaintzaren funtzioak erabiliko ditugu, funtzio bietan prezio desberdinetan dagozkien kantitateak ezagutu ondoren. Horretarako funtzioetan prezioa ordezkatuta kantitateak ezagutuko ditugu:

Prezioa	Eskatutako izozki-kopurua $k = 200 - p$	Eskainitako izozki-kopurua $k = 50 + 2p$
10	190	70
50	150	150
80	120	210



B. Zer gertatuko da merkatuan izozkien prezioa 20 € bada?

$p = 20$ izanik, eskatutako izozkiak 180 unitate izango dira ($k = 200 - 20$) eta eskainitako izozkiak 90 unitate izango dira ($k = 50 + 2 \times 20$). *Eskariaren gairikina* izango dugu merkatuan, erosleek ekoiztiko baino izozki gehiago nahi dute.

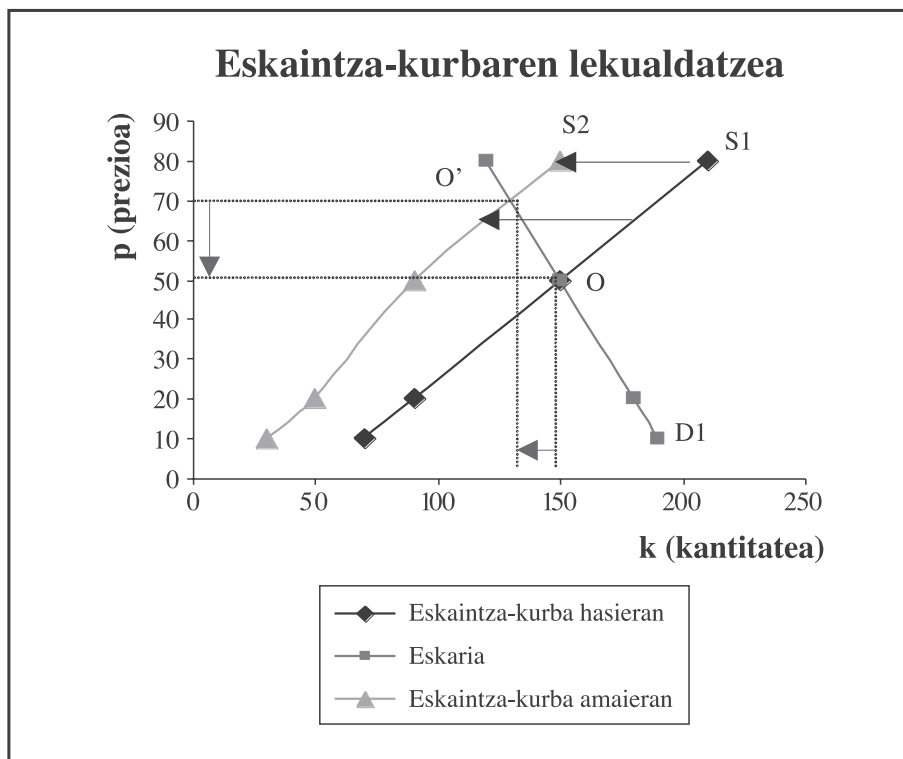
- Eskaintzaileek izozkien prezioa igoko dute, zenbait eroslek izozkia bereganatzeko gehiago ordaindu baitezake eta, era berean, eskaria asetzeko, izozki gehiago ekoiztiko dute.
- Erosleek, aldiz, prezioaren igoera dela eta, izozki gutxiago erosi nahi zango dute.

Prezioaren doikuntza-prozesua oreka-puntura ailegatu arte gertatuko da, hau da, prezioa 50 €-koa izan arte.

C. Zer gertatuko litzateke izozkien merkatuan, izozkiak egiteko beharrezkoa den esnea garestia goa bihurtuz gero? Zergatik?

Esnea garestitzen bada, ekoizleak edo eskaintzaileak izango dira kaltedunak, izozkien ekoizpen-kostuak handituko baitira (lehengaien prezioa igo da). Horregatik, eskaintza-kurba eskerrerantz lekuz aldatuko da; eskaintzaileek prezio berean lehen baino izozki gutxiago saldu nahi izango dutelako (prezioak aldatu gabe haien mozkinak txikituko baitira).

Kurbaren lekualdatzeak oreka-puntu berria sortuko du merkatuan, izozkien prezioa igoko da eta izozki gutxiago salerosiko dira.



ARIKETAK

1. Zer adierazten du eskari-kurbak? Eta eskaintza-kurbak?

2. Osa ezazu taula hau:

Eskariaren eragilea	Eskatutako kantitatean sorturiko aldaketa (+ / -)
Produktuaren prezioa igotzean Produktuaren prezioa jaistean	
Ondasun osagarrien prezioa igotzean	
Kontsumitzaileen diru-sarrerak murriztean Kontsumitzaileen diru-sarrerak handitzean	
Ondasun ordezkagarrien prezioa jaistean	

3. Zer da merkatua? Zein dira merkatuaren elementuak?

4. a. Gasolinaren, tabakoaren eta botiken eskaria nolakoa da? Elastikoa ala ez-elastikoa? Zergatik?
b. Ondasun horien prezioa igoz gero, eskatutako kopurua asko aldatuko da?

5. Zein dira bigarren mailako ondasunak?

6. Osa ezazu taula hau:

Eskaintzaren eragilea	Eskaintutako kantitatean sorturiko aldaketa (+ / -)
Produktuaren prezioa igotzean Produktuaren prezioa jaistean	
Lehengaien prezioa igotzean	
Hobekuntza teknologikoa izatean	
Etorkizunerako aurreikuspenak onak izatean	

7. Noiz sortzen dira eskari-kurbaren lekualdatzeak? Eta kurbaren barruko mugimenduak?

8. Nolako malda dauka eskaintza-kurbak? Zergatik?

9. Adieraz ezazu banakako eskariaren eta eskari erantsiaren arteko aldea.

10. Gozokien merkatuaren egoera honako hau izanik:

<i>Prezioa</i>	<i>Eskaria (K)</i>	<i>Eskaintza (K)</i>
100	15	80
75	25	55
50	45	45
25	70	20

- a) Adieraz ezazu merkatuaren oreka-puntua grafikoki.
- b) Gozokien prezioa 25 € bada, zein egoera dago merkatuan? Azal ezazu eta adierazi grafikoki.
- c) Zer gertatuko da kontsumitzaileen diru-sarrerak gutxitzen badira? Azal ezazu eta adierazi grafikoki.
- d) Gozokiak ekoizteko teknologia hobetzen bada, zer gertatuko da eskaintza-kurban? Eta merkatuan? Azal ezazu eta adierazi grafikoki.

11. Hegazkinez egindako bidaien merkatua honako hau bada:

$$\text{Eskaria (k)} = 1.000 - 2p$$

$$\text{Eskaintza (k)} = 250 + p$$

- a) Zein da merkatuaren oreka?
- b) Zein da eskaria merkatuan? Eta eskaintza?
- c) Adierazi grafikoki merkatuaren funtzioak
- d) Zer gertatuko da merkatuan $p = 500$ €-koa denean? Azal ezazu eta adierazi grafikoki.

12. Aurreko ariketan sortutako oreka-puntutik hasita, zer gertatuko da merkatuan? Azal ezazu eta adierazi grafikoki.

- a) Gasolioaren prezioa igoz gero.
- b) Kontsumitzaileek oporraldietan bidaia luzeak egiteko gogoia badute.

13. Diskoen merkatuan dagoen egoera honako hau da:

$$\text{Eskaria (K)} = 400 - 2p$$

$$\text{Eskaintza (K)} = 50 + 3p$$

- a) Zehaztu merkatu honetarako oreka-prezioa eta kantitatea (grafikoki adierazi).
- b) Zein da merkatu honen egoera, diskoen prezioa 65 €-koa denean?
- c) Zer gertatuko da merkatuan kontsumitzaileek, diskoak erosi beharrean, internet-etik jaisten badute beren musika? Azal ezazu eta adierazi grafikoki.

14. Zer adierazten du eskariaren prezio-elastikotasunak? Zer eragin dauka prezio-elastikotasunak ekoizlearen diru-sarreretan? Azaldu zure erantzuna.

15. Kalkula itzazu honako ondasun hauen eskariaren prezio-elastikotasunak:

- a) Jantziak. Prezioa 10 €-koa izanik, eskatutako jantzien kopurua 40 milakoa da, eta prezioa 15 €-koa izanik, eskatutako kopurua 20 milakoa da.
- b) Sagarrak. Prezioa 1 €/kilokoa izanik, eskatutako sagarren kopurua 100 mila kg-koa da, eta prezioa 1,2 €/kilokoa izanik, eskatutako kopurua 95 mila kg-koa da.

Merkatu-ereduak

9

9.1. MERKATU EREDUAK

Merkatuen adierazpen teorikoak ez du zerikusirik gaur egungo merkaturik gehien funtzionamenduari. Errealitatean, enpresa handiek txikiak baino ahalmen handiagoa dute mozkinak lortu ahal izateko. Era berean, zenbait kontsumitzailek herrialde batek baino diru-sarrera gehiago erabil ditzake beharrianak asetzeko.

Hori dela eta, merkatu-egitura bakoitzaren barne-funtzionamendua aztertu beharra dago, ondaren, zerbitzuen eta ekoizpen-baliabideen esleipena nola gauzatzen den ezagutu ahal izateko.

Merkatu-ereduak edo merkatu-egiturak merkatuaren barne-funtzionamenduaren ezaugarriak adierazten ditu. Horietariko hainbat ezaugarri baterakoak izango dira zenbait merkatu-motatan eta, beste batzuk oso bestelakoak.

Merkatuak sailkatzeko erabilitako ezaugarriak hauexek dira:

- *Saltzaile- eta erosle-kopurua.* Gehien erabilitako irizpidea da. Gure analisirako suposatuko dugu beti erosle asko daudela merkatuan eta saltzaile-kopuruaren arabera sailkatuko ditugu merkatuak, horrela izango ditugu *lehia perfektuko merkatuak, oligopolioak, monopolioa eta monopolio-lehia.*
- *Produktuaren homogeneousuna.* Ekoizle desberdinen produktuak diseinuan edota kalitatean bereizgarriren bat duten ala ez.
- *Merkatuaren informazioa ezagutzeko aukerak.* Merkatuaren barne-informazioa gardena den ala ez.
- *Merkatuan sartzeko oztopoak.* Ekoizle berriak merkatuan hasteko aukerarik duten ala ez. Oztopoak lehiakideek edota erakunde publikoek sortutakoak izan daitezke. Kasu horretan, *merkatu askeak eta merkatu arautuak* bereiz daitezke.

Merkatu-ereduak aztertzeko, hurrengo ataletan saltzaile-kopurua izango dugu irizpide eta merkatu-mota bakoitzaren barne-funtzionamendua azalduko dugu.

9.2. LEHIA PERFEKTUA

Lehia perfektuko merkatuek aurreko ikasgaiaren adierazitako funtzionamendu teorikoa adierazten dute. Merkatu horietan, eskaintzaren eta eskariaren arteko eraginek prezioa eta salerositako ondasun-kopurua zehazten dituzte.

9.2.1. Lehia perfektuko merkatuen ezaugarriak

Merkatu orok lehia perfektukoa izateko, hurrengo ezaugarriak izan behar ditu:

- *Saltzaile- eta erosle-kopuru handia.* Erosle asko izateaz gain, saltzaile asko ere egon behar dira merkatuan. Eskaintzaile asko daudenez, bere kabuz horietariko batek ezin du merkatuak ezarritako prezioan eraginik izan; prezioa berak bakarrik igoz gero bezeroak galduko lituzkeelako eta bere ekoizpena txikitzea edo handitzea erabakitzeak ez luke eragingo merkatuaren eskaintza erantsian.
- *Ondasunen homogeneousuna.* Merkatuan eskaintako produktuek berdin-berdinak izan behar dute, hots, kontsumitzaileek bi produktuen artean ezin izango dute bereizi.
- *Merkatuaren gardentasuna.* Erosleek eta saltzaileek salerosketei dagokien informazio osoa ezagutu behar dute, salerosketarako aukerarik hoberenak aprobetxatu ahal izateko eta, horrez gain, informazioa doan izan behar da.

- *Merkatua irekia eta askea izatea.* Saltzaileak eta erosleak aske izan behar dira merkatuan sartzeko eta hortik irteteko. Enpresa berriek ondasun hori ekoizteko eta saltzeko ez litzateke oztoporik izan behar; zeren araudiak, hasierako ekoizpen-kostu altuak eta bestelakoak merkatuan sartze-ko oztopoak baitira.

Aurreko lau ezaugarriak betetzen dituen merkatua lehia perfektukoa izango da, baina oso merkatu gutxitan betetzen dira laurak, gaur egun lehia perfektua merkatu-eredu teorikoa da, baina praktikan gutxitan gertatzen da.

Lehia perfektuko merkatuak dira burtsa (akzioak eta finantza-aktiboak salerosteko), arrain-enkanteak, baserriko produktuak (label-ik ez badute)...; azken finean, zein produktu dira homogeenak gaur egun?

9.2.2. Lehia perfektuko merkatuaren funtzionamendua

Lehia perfektuko merkatuaren funtzionamendua azaltzeko bi mailatan banatuko dugu merkatua: merkatuaren funtzionamendua eta enpresa bakoitzaren funtzionamendua.

- **Merkatuaren barne-funtzionamendua.** *Merkatuan eskaintzaileek eta eskatzaileek prezioa eta elkartrukaturako ondasun-kopurua adostu behar dituzte.* Merkatuaren eskaintza-funtzioa banakako eskaintzak batuz lortzen da, eta aurreko ikasgaian aztertu genuen eskari- eta eskaintza-funtzioak nola ailegatzen diren adostasun-puntura.
- **Lehia perfektuko enpresaren barne-funtzionamendua.** Merkatuan oreka-prezioa finkatuta, enpresek erabakiko dute zenbat ekoiztiko duten eta, ekoizle asko daudenez, enpresa bakoitzak ontzat emango du merkatuko prezioa, hots, *lehia perfektuko enpresek prezioa onartzen dute. Zergatik?*
 - Enpresak bezeroak galduko ditu prezioa igotzen badu, produktuaren eskaintzaile ugari daudelako.
 - Aldiz, produktu gehiago saltzeko prezioa jaisten badu, beste enpresa lehiakideek gauza bera egingo dute bezerorik ez galtzeko.
 - Gauzak horrela, posibleak lortzeko, lehia perfektuko enpresak eraginkorrak izaten eta ekoizpen-kostuak txikitzen saiatuko dira.

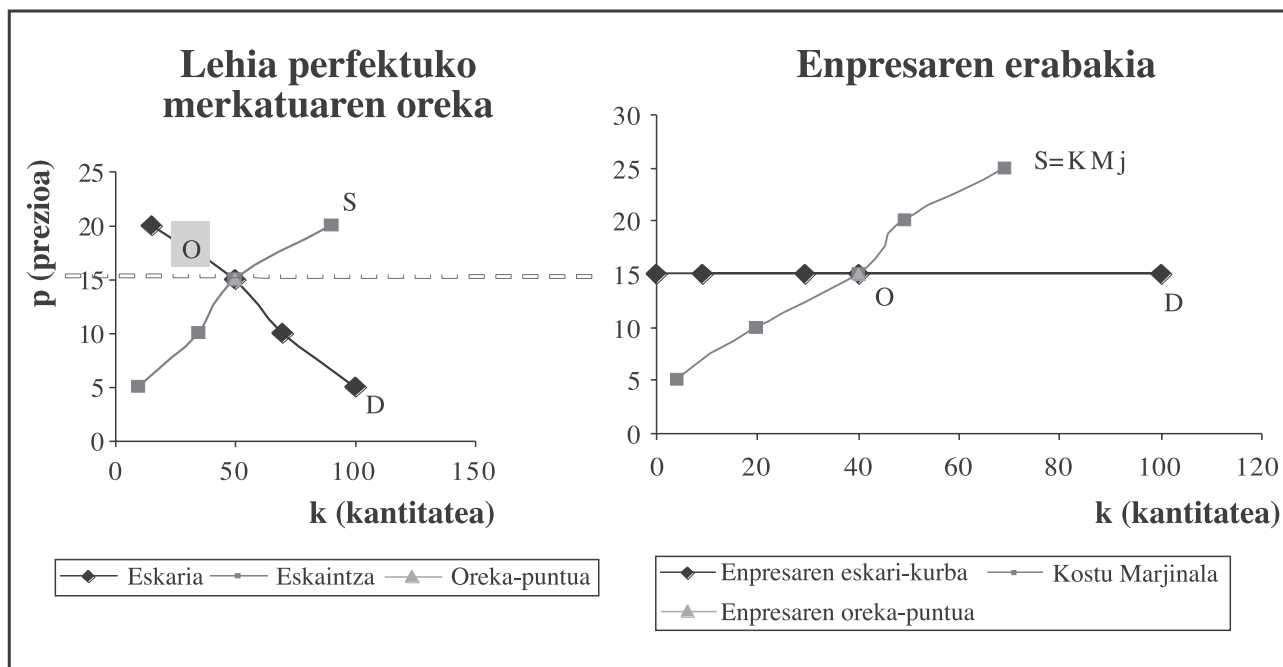
Enpresak ekoizpen-erabakia horrela zehaztuko du:

- *Enpresaren eskari-kurba guztiz horizontala* izango da, hau da, merkatuak adierazitako prezioan nahi beste sal dezake enpresak, baina prezioa igoz gero ez du bezero bakar bat ere bereganatuko.
- *Enpresaren eskaintza-kurba bere kostuen menpe* egongo da; ondasun-kopuru bakoitzean, jaso beharreko gutxieneko prezioa kostuak estaltzeko nahikoa izan behar baita.
- Lehia perfektuko enpresak, enpresa guztiek bezala, posibleak maximizatzeko asmoz, diru-sarrera marjinalak eta kostu marjinalak berdintzen dituen ekoizpen-maila eskainiko du. Nolanahi ere, enpresarentzat eskari-kurba horizontala denez, diru-sarrera marjinala eta prezioa berdinak dira, prezio berean saltzen dituelako unitate guztiak. Hori dela eta, enpresak posibleak maximizatuko ditu ekoizpena hurrengo baldintza betetzean:

$$DSM_j = KM_j$$

lehia perfektuan $DSM_j = P$ denez, orduan

$$P = KM_j$$



9.2.3. Mozkinak lehia perfektuko merkatuetan

Lehiako enpresa guztiek prezio berdinean saldu arren, haien mozkinak epe laburrean ez dira berdinak izango. Ekoizpen-prozesuak oso bestelakoak izan daitezke enpresa batetik bestera, baita ekoizpen-baliabideei emandako ordaina ere.

- **Epe laburrean:**

- Enpresa batek **ez-ohiko mozkinak lor** ditzake, kudeaketa eta antolaketa ezin hobeak izanda; baina aparteko mozkin horiek merkatura lehiakide berriak erakarriko dituzte eta lehiak ez-ohiko mozkinak desagerraraziko ditu.
- Bestalde, enpresak epe laburrean galerak jasan ditzake, baina egoera horretatik ateratzeko ekoizpen-prozesua berregokitu beharko du, gutxieneko errentagarritasuna lortu ahal izateko.

- **Epe luzean, berriz:**

- Enpresek **ez dute izango ez-ohiko mozkinik ezta galerarik** ere. Ez-ohiko mozkinak ez dute luze iraungo merkatuan eskaintzaile edo lehiakide berriak agertzen direlako. Bestalde, galerak ezin dira epe luzean eduki eta, kasu horretan, hobe da enpresa ixtea.
- Lehia perfektuko enpresek, aldiz, eskuratuko dituzte mozkin arruntak, enpresariaren ordain-saria ekoizpen-kostuen osagarrietariko bat baita. Mozkin arruntak enpresa-ekimenaren eta enpresa-arriskuaren ordainak dira.

9.2.4. Lehia perfektua egoteko eragozpenak

Lehia perfektuko merkatuak oso onuragarriak dira kontsumitzaileentzat, merkatuak finkatutako prezioa nahiko baxua baita. Lehiakide asko daudenez, salmenta-prezioa kostuetatik hurbil dago. Horrez gain, lehiak enpresak teknika eraginkorrenak erabiltzera behartzen ditu.

Hala eta guztiz ere, merkatuaren benetako funtzionamendua oso urruti dago lehia perfektuko merkatuetatik, lehia perfekturako baldintzak betetzeko hainbat eragozpen daude gaur egun. Eragozpen nagusiak hauexek dira:

- *Merkatua ez da gardena* izaten, hots, kontsumitzaileek eta ekoizleek ez dute izaten salerosketei dagokien informazio osoa. Esaterako, publizitateak, informatu beharrean, lehiakideen eskaintzak estaltzen ditu.
- Ondasun batzuen kasuan, jadanik merkatuan dauden ekoizleek *eskala-ekonomiak* izaten dituzte, hots, unitateko ekoizpen-kostu beherakorrak daukate. Horrek merkatuan lehiakide berrien sarrera oztopatzen du; heldu den berriak ezin baitu lehian aritu ezagunak diren enpresa handiekin. Adibidez, autogintzan.
- Hainbat arlotan, errealitatean *ez dago merkatuan sartzeko askatasunik*, arauak edo legeak sarre-
ra oztopatzen dutelako, hasieran inbertsio handiak behar direlako, edota ekoizpenerako tekno-
logia bereziak behar direlako. Botiken edo estankoen kasuan, adibidez, legeen menpe daude
negozioa zabaltzeko; bankua irekitzeko, berriz, inbertsio handiak behar dira.

9.3. LEHIA EZ PERFEKTUKO MERKATUAK

Aurreko atalean lehia perfektuko merkatuen egitura aztertu da, baina gaur egun merkatu gehienek ez dituzte betetzen lehia perfektuko ezaugarriak.

Ondasun gehienak ez dira homogeenak merkatuan, hots, ekoizle batek bere produktua eta lehiakideena bereiz ditzake bai kalitatean, bai diseinuan... eta kontsumitzaileentzako ere ekoizle bakoitzaren produktuek bereizgarritasun bat dute.

Bestalde, zenbait merkatutan, enpresa berriak sartzeko oztopoak daude, legalak, teknikoak, finantzarioak eta abar.

Horregatik, gaur egun merkatu gehienak lehia ez-perfektukoak dira.

Merkatuari **lehia ez-perfektuko merkatua** esaten diogu merkatu horretan, **eragile ekonomiko batek, bere kabuz, prezioari eragiteko boterea duenean**.

Lehia ez-perfektuko merkatuek hurrengo **ezaugarriak** izaten dituzte:

- Enpresa bakoitzak lehia perfektuan baino merkatu-kuota⁷ handiagoa dauka. Hori dela eta, enpresak produktuaren prezioari eragin ahal dio ekoizpen-bolumena aldatuz gero.
- Merkatuaren eskari-kurba beherakorra da, erosleek prezioaren arabera zehazten dute erosi nahi duten ondasun-kopurua, prezioa baxuagoa denean kopuru gehiago erosi nahi izango dutelarik. Kasu horretan, enpresek ekoizpena murrizten badute, prezioaren igoera sortuko dute.
- Epe laburrera ez ezik, epe luzera ere, enpresa batek ez-ohiko mozkinak eskura ditzake; merkatuan sartzeko oztopoak egonda lehiakide berriak ezin baitira ekoizpen-jarduera horretan aritu.

Lehia ez-perfektuko merkatuak dira:

- Monopolioa
- Oligopolioa
- Monopolio-lehia edo lehia monopolistikoa

⁷ Merkatu-kuota: Ondasunaren salmenta guztietatik enpresa horrek gauzaturiko salmenta-kopurua, ehunekotan adierazita. Adibidez, Coca Cola-ren merkatu-kuota freskagarrietan % 68 da. Horrek esan nahi du saldu diren 100 freskagarrietatik Coca Cola-k 68 unitate saldu dituela.

- *Enpresa berriak merkatuan sartzeko oztopoak daude.*

Oztopoak mota anitzekoak izan daitezke: legalak, teknologikoak, eskala-ekonomiek sortuak edota finantzarioak.

9.4.2. Monopolioaren zergatiak

- *Naturalak.* Ekoizle bakar batek eskuratzeko aukera du naturak eskaintzen dituen hainbat baliabide. Adibidez, diamante-meatzeak.
- *Teknikoak.* Berrikuntza teknologikoaren ondorioz, enpresak teknika patentatu eta berak bakarrik eskusiboki erabiliko du denboraldi batez.
- *Legalak.* Hainbat produktu ekoizteko, banatzeko edota saltzeko eta hainbat zerbitzu eskaintzeko, estatuko baimena behar da. Adibidez, loteria saltzeko dendak, posta-zerbitzua, estankoak...
- *Ekonomikoak.* Ondasun edo zerbitzua sortzeko kostu oso handiak egonez gero deituriko **berezko monopolioa** sor daiteke. Kasu horretan, enpresa bakar batek, bik edo gehiagok baino kostu txikiagoarekin ekoitz dezake ondasun- kopuru bera, batez besteko guztizko kostuak beheranzkoak direlako.

Gure artean, berezko monopolioak izan dira gutxi arte, argi-indarraren eta gasaren hornikuntza, telefono-zerbitzuak edo oraindik dirauten ur-hornikuntza sistemak.

9.4.3. Monopolistaren erabakia

Monopolista, beste enpresa guztiak bezalaxe, mozkinak maximizatzen saiatuko da; eta mozkinak maximizatzeko baldintza ere berdina izango da: *Monopolistak eskainiko du kostu marjinala eta diru-sarrera marjinala berdintzen dituen ekoizpen-kopurua.*

Hau da,

$$DsMj = KMj$$

Formula hori aplikatuta lehia perfektuko merkatuetan ekoizleek zehazten zuten zenbat produktu unitate eskaini behar zuten, baina lehia perfektuan prezioa eta diru-sarrera marjinalak berdinak dira eta, aldiz, monopolioaren kasuan, diru-sarrera marjinalak prezioa baino txikiagoak dira.

Unitate gehiago saldu ahal izateko prezioa jaitsi behar du monopolistak. Baina, **nola jakingo du monopolistak prezioa igotzea komeni zaion?** Ondasunaren eskariaren prezio-elastikotasunari begiratuta.

- Eskaria *elastikoa bada*, prezioaren igoerak larregi murriztuko du ondasunaren kontsumoa eta, horren ondorioz, monopolistaren diru-sarrerak txikiagoak izango dira.
- Eskaria *ez-elastikoa edo zurruna bada*, berriz, prezioaren igoerak ez du ondasunaren kontsumoa nabarmen murriztuko eta, horren ondorioz, monopolistaren diru-sarrerak handituko dira.

Monopolistarentzat beste aukera bat, gutxitan erabili daitekeena, erosle-mota bakoitzari **prezio desberdinak kobratzea** litzateke; horrela, irabaziak handiagoak izango dira. Dena den, zaila da hori gertatzea merkatuan. Gaur egun, adibidez, energiaren merkatuan industria-kontsumoa etxeko kontsumoa baino merkeagoa da, industriek prezio baxuagoa ordaintzen dutelako.

Aipaturiko baldintza errespetatuz, monopolistak lehia perfektuan baino irabazi askoz handiagoak izango ditu, **prezioak ere altuagoak izango dira, merkaturatuko duen ondasun-kopurua txikiagoa izango da eta kontsumitzaileak izango dira kaltetuak.**

9.4.4. Monopolioaren kalteak estaltzeko proposamenak

Monopolioak finkatutako prezioak altuegiak direlako, ondasunaren esleipena egokitzeko hainbat neurri erabil daitezke:

- Monopolio sozialak sor daitezke, hots, Estatuak monopolista lehia perfektuaren arauak betetzera behartzen du. Kasu horretan, monopolistak ezarritako prezioa batez besteko guztizko kostuak justu-justu estaltzeko modukoa izango da. Horrek ez dio monopolistari mozkinik emango eta hori dela eta, monopolio sozial gehienak enpresa publikoak ohi dira.
- Estatuak ez-ohiko mozkinen gaineko zerga berezia ezar dezake. Neurri horrek ez die kontsumitzaileei onurarik ekarriko prezio altua ordaintzen jarraituko dutelako eta, neurriaren onuraduna estatua izango da zergaren dirua jasoko baitu.
- Estatuak ez-ohiko mozkinik ez egoteko moduko prezioa finka dezake, hots, salmentarako gehie-nezko prezioa erabaki dezake eta, horrela, monopolistak prezio hori baino altuagorik ezin izango du kobratu. Gaur egun, adibidez, uraren eta gasaren merkatuan erabiltzen da horrelako prozedura.
- Estatuak monopolioa bi enpresatan edo gehiagotan zati dezake. Kasu horretan ekoizpen-kostuak handiagoak bihurtu daitezke (eskala-ekonomiak egonez gero) edota baliabideen esleipena ez-eraginkorra izan daiteke.

9.5. OLIGOPOLIOAK

Orain arte aztertutako monopolioa eta lehia perfektuko merkatua merkatu-ereduen bi muturrak dira, baina tarteko ereduak ere egon badaude eta horietariko bat oligopolioa da.

9.5.1. Oligopolioa: kontzeptua eta ezaugarriak

Oligopolioan saltzaile gutxi eta erosle asko daude. Saltzaile gutxi daudenez, enpresa bakoitzak prezioan eta sortutako kantitatean eragin dezake, merkatuan baldintzak zehazten nolabaiteko boterea izango dutelako. Halaber, oligopolista guztiek ez dute izango botere bera, gehiago saltzen dutenek pisu handiagoa izango dute merkatuan.

Oligopolioan salerositako produktuak homogeneoak edo desberdinak izan daitezke:

- Produktu homogeneoko oligopolioak dira, esaterako, zenbat lehengaien merkatuak (energia, petrolioak...). Horietan eskaintzaile guztien produktuak berdin-berdinak dira.
- Produktu desberdinetako oligopolioak dira, esaterako, freskagarrien edo autogintzaren merkatuak. Saltzaile bakoitzak bere produktu desberdinen (markaren) nolabaiteko monopolista da eta, era berean, lehiakideek ondasun ordezkagarriak eskaintzen dituzte.

Hauexek dira **oligopolioaren ezaugarri** nagusiak:

- *Saltzaile gutxi eta erosle asko* daude merkatuan. Bi saltzaile baino ez badaude duopolioa esaten zaio merkatuari.
- Oligopolioan *eskaintzaileen artean elkarrekiko menpekotasuna* da nagusi, zeren, saltzaile gutxi egonda, eskaintzaile baten jokabidea besteengan eragin zuzena baitauka. Enpresa batek prezioa jaisten badu bezero gehiago bereganatuko ditu eta beste enpresek bere merkatu-kuotei (salmenta-kopurua) eutsi ahal izateko erreakzionatu beharko dute, beraiek ere prezioak aldatuz.
- *Eskaintzaileen erabakietan ziurgabetasunak* garrantzi handia du. Bere produktuaren salmenta-prezioa zehazteko, lehiakideek nola jokatuko duten antzeman behar dute. Lehiakideen ustezko jokabideak ziurgabetasuna sortzen du.

Ziurgabetasuna eta elkarmenpekotasuna oztupoak dira oligopolioan ekoizpen-erabakia zuzena hartzeko.

Aurreko merkatu-ereduetarako adierazi genuen ekoizpen-kopurua finkatzeko enpresek erabiltako baldintza matematikoa, (gogoratu: $DsM_j = KM_j$), baina oligopolioen kasuan ez da hain erraza erabakia hartzea, aukera bat baino gehiago dagoelako.

9.5.2. Oligopolioaren funtzionamendua eta ekoizpen-erabakiak

Oligopolistak lehiakideen jokabidea kontuan izan behar du ekoizpen-erabakia hartzeko, jokabidea suposatuta beharko du ezagutzen ez duelako eta, egindako suposizioaren arabera, erabakiak oso bestelakoak izango dira.

Laburbilduz, oligopolisten arteko jokabideak bi motatakoak izan daitezke: elkarren artean adostuak izan edo, bestela, lehian aritzekoak.

- **Oligopolisten arteko lehia badago:**

1. Oligopolista *lehiakideen jokabidea zein izango den igartzen* saia daiteke eta, gehienetan, merkatuan jadanik ezarritako prezioetan aldaketa nabarmenik ez da egongo. Enpresak, prezioa igoz gero, bezeroak galduko ditu eta, aldiz, prezioa jaitsiz gero, lehiakideek gauza bera egingo dute. Kasu hauek aztertzeko matematikako estrategia-jokoak erabili ohi dira.
2. *Oligopolisten artean prezio-borrokak* has daitezke. Enpresa batek, merkatuan indartsuagoa izateko, bere produktuaren prezioa jaitsi dezake eta, horrela, bezero gehiago beregana ditzake. Bestalde, lehiakideek prezioaren jaitsierari erantzun gabe haiek ere prezioak jaitsiz. Beraz, oligopolista bakoitzak jardun dezake erantzuten besteei egindako beherapenei. Prezio-borroka horren onuradun bakarrak kontsumitzaileak izango dira, prezioen beherakada nabarmena egongo baita eta oligopolisten mozkinak guztiz desagertuko dira.

- **Oligopolisten arteko akordioak edo adostasunak badaude:**

1. Oligopolistek **kartela** era dezakete. Kartela ondasunaren eskaintzaileen arteko akordioa da. Kartelaren helburua beraien artean lehia ez aritzea da, horretarako prezioak adostu ditzakete edo merkatua zati dezakete. Gaur egun, kartelik ezagunenetakoa LPEE (OPEP)⁸ da, petrolio-esportatzaileek egindako hitzarmena petrolioaren ustiapena kontrolatzeko.

Kartelak, enpresa guztien artean monopolioa eratzea ahalbidetzen du. Oligopolistek, etekinik handienak eskuratzeko prezio altuak ezarriko dituzte eta eskaintako kopurua kontrolatuko dute.

Dena den, kartelak ere, badu arazo praktikoa: *akordioak edo hitzarmenak ezegonkorak dira*; enpresek pizgarriak baitituzte bere kabuz akordioa apurtzeko. Enpresa batek adostutako prezioan baino merkeago saltzen badu, bezero gehiago bereganatuko ditu eta, horrela, bere mozkinak handiagoak izango dira. Horrela, lehiakideek bezeroak galduko dituzte eta enpresa guztien artean lorturiko guztizko diru-sarrerak txikiagoak izango dira.

Gobernuek arau zorrotzak ezartzen dituzte kartelik ez sortzeko, kartelek lehia mugatzen baitute.

2. *Prezioen lidergoa* egon daiteke. Merkatuan salmenta-liderra den enpresari beste enpresa guztiak jarraitzean datza, kasu horretan ez dago hitzarmen formalik enpresen artean. Merkatuaren liderrak prezioa jaisten badu, besteei ere jaitsiko dute eta, aldiz, liderrak prezioa igotzen badu haiek ere igoko dute. Enpresek badakite ezin dutela berdintasunez lehiatu liderrarekin. Liderrek egindakoa euren ere egingo dute.

⁸ LPEE: Lurralde Petrolio Esportatzaileen Erakundea. OPEP: Organización de Países Exportadores de Petróleo.

Oligopolio guztiak ez dira berdinak, ondasun bakoitzaren merkatuan harturiko erabakiak oso desberdinak dira. Hitzarmenak egon daitezke, prezio-borroka ere egon daiteke eta abar. Azken finean, oligopolistaren botereak prezioa eta lorturiko mozkinak finkatuko ditu. Horrela oligopolio batzuetan ez-ohiko mozkin handiak lortuko dira eta, besteetan, aldiz, ez dira egongo ez-ohiko mozkinak.

9.6. MONOPOLIO LEHIA EDO LEHIA MONOPOLISTIKOA

9.6.1. Monopolio-lehia: kontzeptua eta ezaugarriak

Monopolio-lehiako merkatuan erosle eta saltzaile asko daude, baina saltzaileek produktu bereiztua saltzen dute, hots, saltzaile bakoitzaren produktuak bereizgarriren bat dauka.

Monopolio-lehiaren **ezaugarriak**:

- *Saltzaile eta erosle asko daude.* Saltzaile asko daudenez, bakoitzak botere eskasa izango du merkatuan salerosketa-baldintzak ezartzeko. Saltzaileak lehian arituko dira bezeroak bereganatzeko.
- *Produktu bereiztuak saltzen dituzte.* Monopolio-lehian saltzaileen produktuak desberdinak dira; desberdintasunak hauen araberakoak izan daitezke:
 - marka
 - kalitatea eta diseinua
 - salmenta-gunearen kokapena
 - saldu ondoko zerbitzuen eskaintza
 - publizitate-kanpainak
 - ...

Lehiarako aldagai bakarra ez da prezioa izango; marka, kalitatea eta abar oso baliagarriak izango dira kontsumitzaileak bereganatzeko eta horien fideltasuna lortzeko.

- *Ez dago merkatuan sartzeko oztoporik.* Lehiakide berriak ager daitezke merkatuan ez-ohiko mozkinak erraz lortzen badira. Hori dela eta, lehiaren ondorioz, merkatu horretan epe luzera ezin izango dira ez-ohiko mozkinak eduki; irabaziak lortzen dituen enpresak berehala galduko baititu bezeroak, enpresa berriek erakarrita. Lehiakide berriak agertzen diren neurrian enpresaren eskari-kurba eskerrerantz mugitzen joango da.

9.6.2. Mozkinak monopolio-lehian

Ikasgaiari zehar behin baino gehiagotan adierazi denez, enpresa guztiek, monopolio-lehian daudenek ere, ahalik eta mozkin gehiena ematen duen ekoizpen-bolumena zehazteko, diru-sarrerari marjinala eta kostu marjinala berdinduko dute. Hots, berdintasuna bermatzen duen ekoizpen-bolumenak mozkinak maximizatuko ditu.

Ekoizpen-mailarik egokienean: $DSM_j = KM_j$

Monopolio-lehian aritutako enpresentzat, eskari-kurba beherantzkoa da; hots, enpresak bere produktuen prezioa igotzen badu, kontsumitzaileek unitate gutxiago erosi nahi izango dute eta, ekoizpena areagotzen badu, produktu guztiak saldu ahal izateko prezioa jaitsi beharko du.

Horrez gain, saltzaileari, eskariaren prezio-elastikotasunak adieraziko dio prezioa aldatzeko duen malgutasuna. Eskaria zenbat eta elastikoagoa izan orduan eta ordezkagarriagoak izango dira lehiakideek eskaintako ondasunak; hori dela eta, saltzaileak ezarritako prezioa eta lehiakideek ezarritakoak oso antzekoak izan beharko dira.

ARIKETAK

1. Osa ezazu merkatu-eredu guztien ezaugarriak adierazteko taula, eta bertan hurrengo galderei erantzuna eman:
 - Erosle eta saltzaile kopurua
 - Produktuak homogeneousak ala bereizitakoak dira?
 - Ez-ohiko etekinik lor daitezke epe laburrera? Eta epe luzera?
 - Prezioak altuak izango dira batez besteko guztizko kostuarekin konparatuz?
 - Merkaturaren sartzeko oztoporik badago?
 - Enpresaren eskari-kurba nolakoa da?
2. Zer erlazio dago merkatuaren funtzionamendu-akatsen eta lehia ez-perfektuko merkatuen artean?
3. Zein baldintza bete behar ditu merkatuak lehia perfektukoa izateko? Gaur egun zein merkatutan betetzen dira?
4. Azaldu zer diren merkaturaren sartzeko oztopoak. Zer motatakoak izan daitezke? Jar itzazu oztopoen zenbait adibide.
5. Zein baldintza bete behar du ekoizpen-bolumenak enpresek posibleak maximizatu ahal izateko?
6. Monopolioa egotearen zergatiak.
7. Zure ustez, monopolioaren kalteak estaltzeko proposamenak, zentzuz erabiltzen dira? Haien helburua betetzen dute?
8. Telefonía-zerbitzuak, argindarra, gasolindegia, bankuak, garia lantzen duten nekazariak, arrain-entekateak, garbikariak, ur-zerbitzua eta posta-zerbitzua, zein merkatu-eredu dira?
9. Oligopolioen kasuan, zer adierazten dute “ziurgabetasun” eta “menpekotasun” kontzeptuek?
10. Zer da kartela?
11. Zure ustez, zein da kontsumitzaileei gehien komeni zaient merkatu-eredua? Zergatik? Eta gutxien komeni zaienta, zein da?
12. Azal ezazu nolako eragina duen publizitateak kontsumitzaileen zaletasunetan eta adierazi zenbait merkatu-ereduetan dituen ondorioak.

ERANSKINA:
BIBLIOGRAFIA

PEREZ GOROSTEGI, E.: *Enpresaren Ekonomia*, EHU argitarapen-zerbitzua, 1995.

MOCHÓN, F.: *Ekonomia. Batxilergoa*, Mc Graw-Hill, 2002.

GUTIERREZ, A.; PULIDO, E.: *Ekonomia. Batxilergoa*, Haritza, 2004.

PEREZ GOROSTEGI, E.; CASANI, F.; LLORENTE, A.: *Economía. Bachillerato*, Editex, 2005.

ARROYO, M.; DE LA VEGA, J.M.: *Economía. Bachillerato*, Akal, 2002.

VARIAN, H : *Erdi-mailako Mikroekonomia*, 5. Argitalpena. Deustuko Unibertsitatea, 1990.

SAMUELSON, Paul Anthony ; NORDHAUS, William D.: *Ekonomia*, EHU argitarapen-zerbitzua, 1999.

Mochón hezkuntzarako web gunea (Mochón portal educativo).

Ekonomiaren eta enpresaren alorreko hainbat web gune.



Eusko Jaurlaritzaren Argitalpen Zerbitzu Nagusia

Servicio Central de Publicaciones del Gobierno Vasco

ISBN: 978-84-457-2727-0



9 788445 727270

Salneurria: 14 €