



проф. др Б. Ставрић
проф. др М. Шарчевић

УТИЦАЈ ПОРЕЗА НА ЦИЈЕНЕ У РАЗЛИЧИТИМ ТРЖИШНИМ СТРУКТУРАМА

Увод |137|

Фиксни трошкови и порези у структури продајне цијене |138|

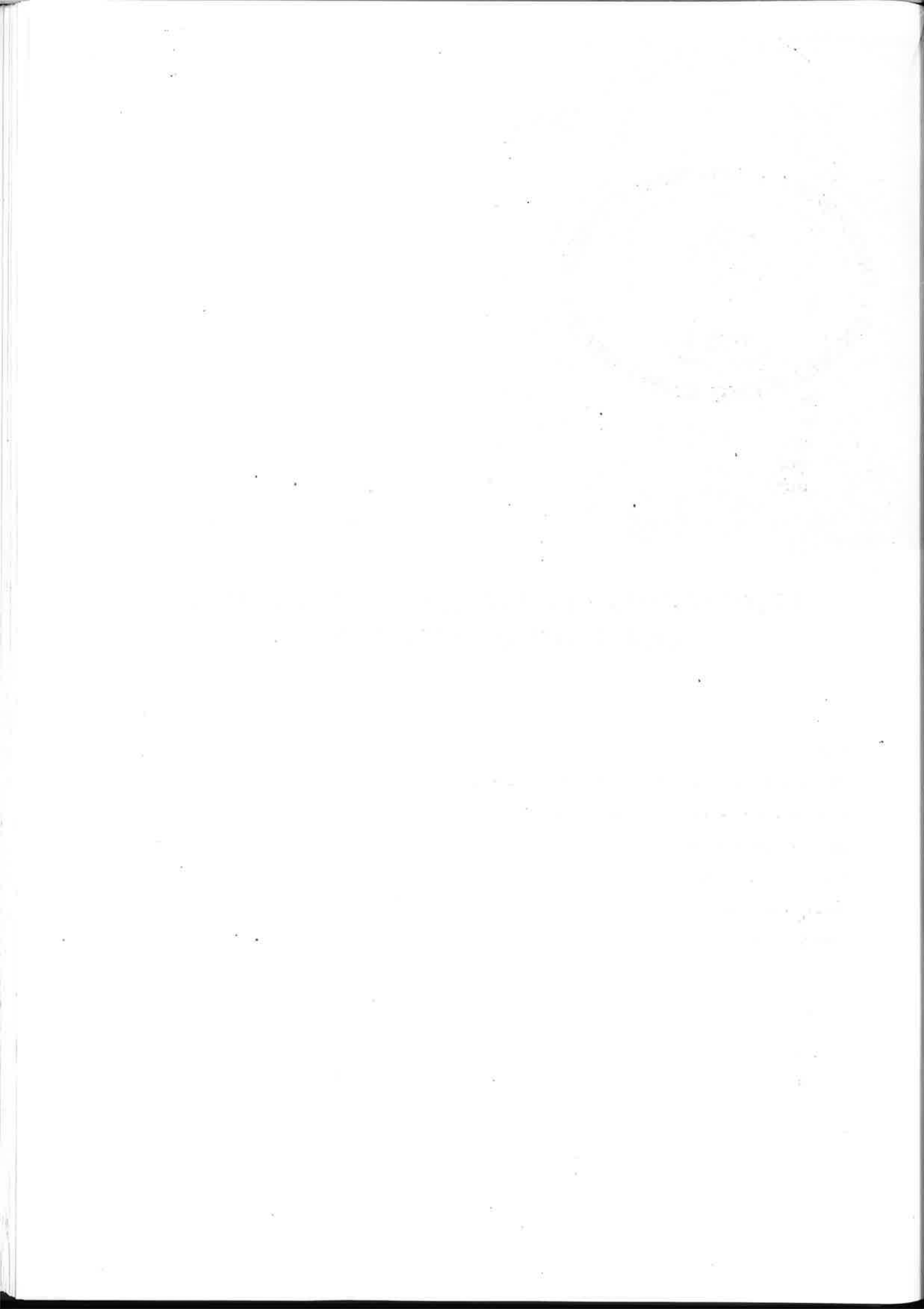
Еластичност тражње и понуде капитала |141|

Доходовна еластичност |141|

Ефикасност и порези капитала |143|

Закључна синтеза |144|

Литература |145|



Увод

Кључне ријечи: порези, директни и индиректни порези, цјеновна еластичност тражње, еластичност понуде, гранични трошкови, гранични приход, равнотежна цијена, равнотежна количина, равнотежа предузећа

Предузеће је у равнотежи кад максимизује свој профит односно када је $Pr = C - T$; при чему је Pr - профит, C - укупан приход; T - укупни трошкови). Овако одређен профит је она величина која се постиже изнад нормалне стопе поврата на капитал и представља награду предузетнику за сношење ризика у пословању. Предузећа у савршеној конкуренцији у равнотежи постижу максимум профита на оном степену коришћења капацитета на коме се сијеку крива граничних трошкова и крива граничног прихода.

Предузећа при одређивању цијена различито се понашају у зависности од тога да ли је монополска структура или слободна конкуренција. Увођење пореза доводи до промјене равнотеже и до успостаљања нове равнотежне цијене, а треба истаћи да порез, без обзира о којој је врсти ријеч (порез на промет, на профит, акциза итд.) доводи, по правилу, до повећања цијена. Повећање цијена изазива посљедице по предузеће и потрошаче. Повећање продајне цијене доводи предузеће пред ризик како ће купци реаговати на повећане цијене, што ће се одразити на обим производње па и њено смањење са свим посљедицама које то има за предузеће. При повећању цијена купци се налазе у тежој ситуацији из разлога што за исти производ требају плаћати вишу цијену што може довести до смањене тражње за тим производима и до промјене структуре њихове потрошње.

Посљедице увођења пореза на трансакције између произвођача и потрошача у условима монополске структуре су исти као и на тржишту слободне конкуренције. Раст граничних трошкова специфични порез доводи до нове равнотеже на монополском тржишту која се успоставља при вишим цијенама и мањим количинама које се нуде на тржишту. Монополска цијена може бити већа за износ специфичног пореза, једнака или мања, односно монополист може износ пореза превалити на потрошаче у потпуности или дјелимично. Дуги и кратки рок ни овдје се не разликују код монопола и слободне конкуренције. Ако је крива граничних трошкова (понуда) водоравна (хоризонтална) монополист ће повећати цијену али не за укупан износ пореза као у чистој конкуренцији. Ако је крива граничног трошка позитивног нагиба, онда се само један дио пореза преноси на потрошаче као и у случају чисте конкуренције. Монополист може повећати цијену за износ пореза или више од тога кад је еластичност тражње мала.

Стварању монопола погодују, између осталог, следећи разлози: посједовање стратешких сировина и производних технологија, посједовање патентних права за дати производ или процес, дозвола државе да се дати субјект бави том дјелатношћу или од стране државе стварањем погодног амбијента за ту дјелатност, величина тржишта и капацитета која

омогућава оптимални капацитет на датом тржишту. Коришћења технологија омогућава економију обима, рецимо у саобраћају (жељезнице), електропривреди, телекомуникацијама, цјевоводном транспорту итд. Некада величина тржишта економски не може издржати више од једног предузећа па у тим условима говоримо о природном монополу, те у тим условима обично држава преузима производњу тог добра или услуге како би спријечила монополско понашање и заштитила потрошаче, рецимо комуналне услуге. Надаље предузеће које пружа те услуге или производи те производе одређује цијене и тиме спрјечава улазак других у ту дјелатност. Поред одређивања цијена ова предузећа могу користити и јаку рекламу или диференцирању и тако обесхрабити потенцијалне произвођаче да уђу у ту грану.

Наметање паушалног пореза (по раздобљу) ће смањити екстра профите односно повећати укупне фиксне трошкове. Равнотежа на монополском тржишту ће остати непромијењена и после увођења пореза (паушалног) пошто се крива граничних трошкова не мијења уз услов да порез не прелази износ екстра профита. Познато је да монополист стиче, поред нормалног профита, и екстра профит у дугом и у кратком року. Ако порез буде већи од екстра профита а цијене на тржишту се не могу повећавати због лимитиране тражње онда монополисти неће моћи покрити ни нормалне профите и предузеће престаје са радом.

Фиксни трошкови и порези у структури продајне цијене

При увођењу пореза на профит предузеће ће различито реаговати и у зависности од величине фиксних трошкова који су условљени степеном техничке опремљености рада у предузећу. Ако је предузеће технички опремљеније фиксни трошкови су већи у структури укупних трошкова и обратно. Увођење пореза на профит у суштини повећава укупне фиксне трошкове предузећа. Ублажавање посљедица од оваквог пореза на помјерање равнотежне цијене проводи се истим поступком који доводе до смањења фиксних трошкова по јединици производа а то је прије свега могуће постићи повећањем понуде на тржишту.

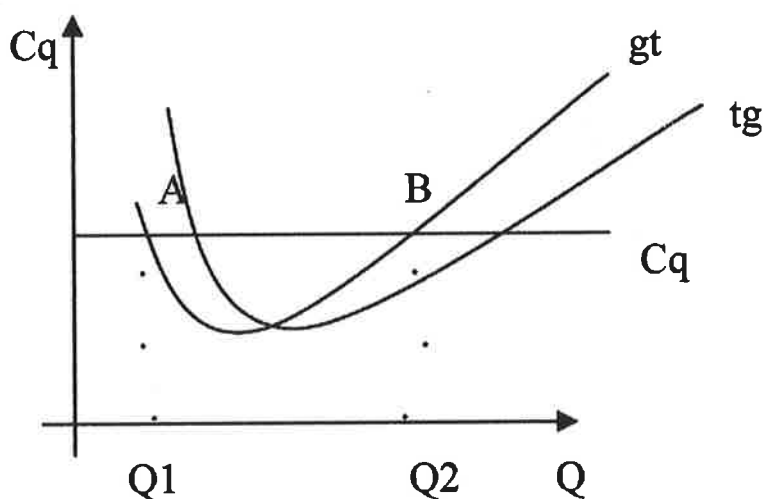
Познато је да предузеће у дугом року треба да продајном цијеном покрије укупне трошкове и оствари просјечан профит који би добило да је свој капитал уложио у неке друге активности. Граница пословања (праг економичности), односно степен кориштења капацитета (обим понуде) на коме се изједначавају приходи и трошкови предузећа се може изразити моделом:

$$Q = \frac{FT}{Cq - vt}$$

Тако, ако су познати укупни фиксни трошкови (FT), и продајна цијена производа (Cq) и варијабилни трошкови по јединици производа (vt) онда је могуће утврдити који обим производње предузеће треба да произведе и реализује како би покрило своје укупне трошкове. Како се укупни трошкови састоје од укупних фиксних и укупних варијабилних трошкова то оваква производња обезбјеђује само покривање трошкова а не и остваривање профита. Жели ли предузеће да оствари и одређен профит, рецимо планирани профит у неком износу онда ће за тај износ бити нужно повећати фиксне трошкове. Повећање фиксних трошкова ће помјерити границу економичности навише, што значи да ће под осталим истим претпоставкама предузеће требати остварити већи обим производње како би остварило планирани профит. Исте посљедице по повећање фиксних трошкова има и уведени порез на профит. Тако, ако се уведе порез на профит он ће свакако повећати износ фиксних трошкова и захтијеваће повећање понуде како

би се порез могао измирити без посљедица на структуру профита и његову величину. Ако тражња заустави понуду онда се уведени порез не може остваривати на бази повећане понуде него се одражава на смањење профита, па ако то смањење профита буде толико да смањи, не само екстра профит уколико га предузеће остварује, већ и угрози нормалан профит, онда предузеће престаје са производњом што за посљедицу има смањење понуде на тржишту и смањење прихода владе по основу пореза на профит.

У различитим тржишним структурама гранични приход и просјечни приход је различит, док је у условима потпуне конкуренције гранични приход једнак просјечном приходу, односно цијени, дотле је у условима монопола гранични приход мањи од просјечног прихода, односно цијене, тако се повећање продаје може постићи само по нижој цијени у односу на тренутно важећу цијену на тржишту. Што се тиче равнотеже предузећа у потпуној конкуренцији она се успоставља изједначавањем граничног прихода и граничног трошка. Дакле, при обиму производње (степен кориштења капацитета) Q_T је при осталим непромијењеним условима остварена равнотежа предузећа у кратком року, при равнотежној цијени C_q , (види графички приказ на Слици 1.)



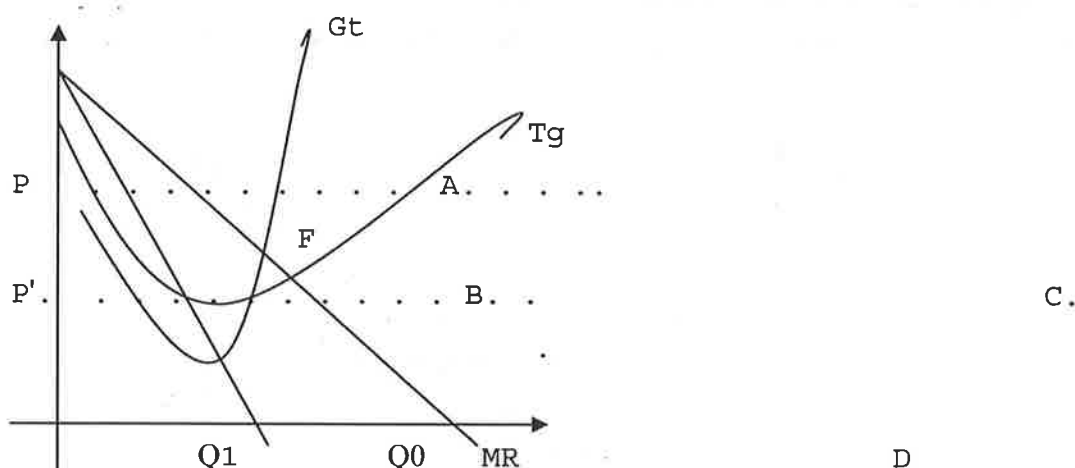
Слика 1. Равнотежа предузећа у кратком року

У дугом року се равнотежа предузећа успоставља изједначавањем дугорочних граничних трошкова и тржишне цијене која у себи укључује поред трошкова и просјечан профит. Екстра профит који се може остварити само у кратком року се дугорочно губи услед присутне конкуренције, односно улажењем нових понуђача на страну понуде, што доводи до снижавања тржишне цијене а самим тим и губитка екстра профита. У условима слободне конкуренције предузећу су познати властити трошкови и тржишна цијена, па се тим трошковима прилагођава обим понуде. С тога је важно познавање развојног тока разних врста трошкова у функцији кориштења капацитета. У условима монопола равнотежа се успоставља на другим основама. Познато је да монополист одређује цијену и понуђену количину како би максимизирао свој профит. Монополист никада истовремено не одређује цијену и количину понуде већ или одреди обим понуде па сходно томе одређује цијену (зависно од тражње) или, пак, одређује цијену па сходно томе одређује обим понуде. Монополист ће повећавати понуду све дотле док се не изједначи гранични трошак и гранични приход ($MR = gt$).

У структури продајне цијене монополист поред трошкова и нормалног профита укључује и екстра профит. Колико ће екстра профита садржавати монополистичка цијена зависи од тражње и мјера које у спрјечавању монополског понашања предузима држава. Код монопола је просјечан приход већи од граничног прихода ($MR < Cq$), па се крива граничног прихода налази испод криве просјечног прихода који је одређен коефицијентом цјеновне еластичности тражње

$$MR = Cq \left(1 - \frac{1}{Ed} \right),$$

односно обичном кривом тражње. Већ смо истакли да ће монополист повећати своју производњу до изједначавања граничног прихода са граничним трошком и на том степену кориштења капацитета при датој тржишној цијени свакако остварује максималан профит, а пошто му је тржишна цијена већа од граничног прихода то он на том степену запослености остварује поред нормалног и екстра профит (види Сliku 2)



Слика 2. Монополска равнотежа

При чему је :

A - тачка равнотеже монополиста пошто по тржишној цијени продаје обим производње Q_0 остварује профит за обиме производње од Q_1 до Q_2 , али бира обим Q_0 пошто му он омогућава максималан профит.

Ако би монополист продавао по цијени Cq у тачки B остваривао би нормалан профит, а то он неће учинити већ ће производе продавати по вишим цијенама по цијени Cq . На графичком приказу 2. екстра профит представља површина Cq Cq BA.

Увођење пореза свакако утиче на промјену равнотежне цијене, а тај утицај се различито манифестује у условима монопола и условима слободне конкуренције. У слободној конкуренцији равнотежна цијена је одређена изједначавањем продајне цијене и граничног трошка, а у условима монопола је продајна цијена већа од граничног трошка. У условима монопола увођење индиректних пореза може повећати цијену и довести до промјене равнотежне цијене, али и не мора, пошто монополист може цјелокупан износ пореза, ако то може покрити екстра профитом, тако да равнотежна цијена остане непромијењена. Да ли ће то бити тако у првом реду зависи од врсте производа, еластичности тражње и понуде и мјера које предузима држава у циљу контроле монополске цијене.

Еластичност тражње и понуде капитала

Коефицијент еластичности изражава однос процентуалних промјена једне, према процентуалним промјенама друге економске величине. Осјетљивост тражене количине неке робе у односу на промјену њене цијене указује на цјеновну еластичност тражње, док је осјетљивост тражене количине неке робе на промјене дохотка доходовна еластичност тражње. Цјеновна еластичност тражње се може изразити моделом:

$$C_e = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta C_q}{C_q}} = \frac{C_q \Delta Q}{\Delta C_q Q} \lesseqgtr 1$$

ϕ - бесконачно

Цјеновна еластичност се изражава коефицијентом цјеновне еластичности И може имати следеће вриједности, Односно може бити савршена еластичност ($C_e = \phi$), савршено нееластична ($C_e = 0$), јединична еластичност ($C_e = 1$) те релативна еластичност тражње ($\phi > C_e > 1$), и релативно нееластична тражња

($0 < C_e < 1$). Ако је коефицијент цјеновне еластичности једнак јединици то значи да пораст цијене за један посто доводи до смањења тражње за један посто тако да приход предузећа остаје непромијењен.

Када је у питању савршена еластичност ($C_e = \phi$), онда и најмањи пораст цијена доводи до обуставе тражње те робе и смањења прихода па се у овом случају предузећа теже одлучују на повећање цијена. Међутим код савршено нееластичне тражње, када не постоје супститути за ту робу промјене цијене не утичу на тражену количину робе тако да пораст цијена доводи до пораста прихода предузећа. Ако предузеће производи производе или врши услуге чији је коефицијент цјеновне еластичности једнак нули или нешто већи од нуле (ради се о релативној нееластичности што је чешћи случај), онда повећање цијена доводи до раста прихода, тако ако цијена расте за два посто тражња се смањује за један посто, што доводи до повећања прихода. Овакав случај је на конкурентном тржишту. Међутим ако се ради о монополском тржишту гдје монополист одређује цијене и ако се ради о производу са ниским коефицијентом нееластичности тражње онда свако повећање цијене доводи до раста прихода.

Доходовна еластичност

Осјетљивост тражене количине неке робе на промјене дохотка назива се доходовна еластичност тражње и изражава се коефицијентом доходовне еластичности тражње по моделу:

$$D_e = \frac{\% \text{ промјене тражене робе}}{\% \text{ дохотка}} \lesseqgtr 0$$

ако је у питању инфериорно добро (роба првог степена нужности) онда је коефицијент доходовне еластичности мање од 0 ($d_e < 0$), тј. ако расте доходак тражња за овим добрима се смањује, а ако је пак у питању супериорно добро (луксузна добра) онда је овај коефицијент већи од 0 ($d_e > 0$) тј. ако расте доходак потрошача онда се и тражња за овим добрима повећава. Приход предузећа у основи је резултат умношка продајне цијене и продате количине, односно $C = C_q \cdot Q$, онда праћење промјена прихода и промјене

продајних цијена такође нам показује коефицијент цјеновне еластичности тражње. Ако су промјене прихода веће од промјена цијене тада је ($Se > 1$) цјеновна еластичност већа од 1, односно ако су промјене укупног прихода мање од промјене цијене тада је еластичност тражње мања од 1 ($Se < 1$). У различитим тржишним структурама криве укупног прихода имају различит облик у зависности од еластичности тражње, а то се односи и на гранични приход

$$MR = \frac{\Delta C}{\Delta Q}$$

У потпуној конкуренцији гранични приход је једнак цијени ($MR = Cq$) и просјечном приходу

$$Ar = \frac{C}{Q}$$

Дакле, у чистој конкуренцији имамо изједначен гранични приход, тржишну цијену и просјечан приход.

У условима монопола (осталим тржишним стањима) гранични приход ($MR < Ar$) је мањи од просјечног прихода из разлога што продаја додајне јединице производа може да се обави само ако се постојећа цијена снизи.

Ако је тражња еластична онда ће се већи дио пореза превалити на понуђача. Да ли ће тражња бити мање или више еластична зависи од блиских супститута добара која су предмет тражње, надаље да ли су у питању супериорна или инфериорна добра, надаље, када је у питању рок у коме се анализира тражња (дуги и кратки рок), надаље да ли добро има више намјена или само једну, питање колико се дохотка потрошача троши на дато добро. Тако, ако добро нема блиског субститута његова је тражња нееластична под осталим непромијењеним околностима и обратно, ако добро им блиске супституте његова тражња је еластичнија тако да мања промјена цијене доводи до смањења тражње а то понуђачу смањује приход. Ако је добро супериорно онда ће његова еластичност бити мања, ради се дакле о добрима првог степена нужности, а ако је у питању инфериорно добро онда ће његова еластичност бити већа, тј. мала промјена цијене ће довести до смањења тражње. Ако је у питању дуги рок онда су сви фактори производње варијабилни, па је и еластичност тражње већа због могућности уласка већег броја понуђача на страну понуде, док је у кратком року еластичност мања. Ако пак, неко добро има више намјена оно ће се више куповати у односу на добро које има само једну намјену па ће му и еластичност тражње бити мања.

Ако се у структури потрошачке корпе на исхрану, рецимо троши 80% дохотка једне четворочлане породице онда се може рећи да је тражња за прехранбеним производима ове породице нееластична у односу на породицу која на исхрану троши 20% свога дохотка за коју се може рећи да има еластичнију тражњу за прехранбеним производима, што је релативно пошто у структури прехранбених производа има неких производа чија је еластичност мала или чак једнака нули. Повећање цијена тим производима неће смањити њихову тражњу већ је може и повећати уз смањење тражње за осталим производима из потрошачке корпе. Дакле, када је еластичност тражње у питању, односно фактори који је одређују, онда је у циљу сагледавања еластичности тражње неопходно све факторе узети у обзир а не појединачно.

Поред еластичности тражње о којој смо раније говорили, коју називамо еластичност тражње у једној тачки (када су промјене цијене мале), постоји и просјечна цјеновна еластичност (средња еластичност) која се може изразити моделом

$$e_{Cq} = \frac{\Delta Q}{\Delta Cq} \cdot \frac{\frac{Cq_1 + Cq_2}{2}}{\frac{Q_1 + Q_2}{2}} = \frac{\Delta Q}{\Delta Cq} \cdot \frac{Cq_1 + Cq_2}{Q_1 + Q_2}$$

при чему је:

e_{Cq} – просјечна (лучна) еластичност тражње;

Cq_1, Cq_2 – продајна цијена у периоду 1 и периоду 2;

Q_1, Q_2 – продата количина производа у периоду 1 и периоду 2.

За оцјену еластичности тражње битно је имати у виду и унакрсну еластичност тражње И значење њеног коефицијента, па ако је коефицијент унакрсне еластичности тражње негативан онда се ради о комплементарним добрима, а ако је позитиван онда је ријеч о супститутима. Виши коефицијент унакрсне еластичности тражње је поуздан знак вишег степена и комплементарности и супститабилности и обратно. Модел унакрсне еластичности тражње можемо изразити на сљедећи начин

$$\frac{\Delta QX}{\Delta CqY} \cdot \frac{CqY}{QX}$$

Гранични приход (MR) је у уској вези са цјеновном еластичношћу тражње, што можемо изразити моделом:

$$MR = Cq \left(1 - \frac{1}{Ed} \right),$$

што је за одређивање цијене битно. Како крива укупног прихода ($C = Q \cdot Cq$) има максимум у тачки гдје је $ed = 1$, а $MR = 0$, односно,

$$MR = Cq \left(1 - \frac{1}{Ed} \right),$$

ако је $ed > 1$, онда крива укупног прихода има позитиван нагиб што значи да приход још расте и није достигао свој максимум. Ако пак, $ed < 1$, онда крива укупног прихода има негативан нагиб. Према томе, нееластична тражња ($ed < 1$) ће за повећање цијена повећати и приход, док ће смањење цијена условити смањење прихода предузећа. У случају еластичне тражње ($ed > 1$), свако повећање цијена ће смањити приход, док ће смањивање цијена довести до пораста прихода.

Ефикасност и порези капитала

Ефикасност подразумијева већи профит, ниже укупне трошкове по јединици производа или услуге и ниже цијене за стандардан и све већи квалитет. Поставља се питање да ли привреда без државне интервенције може то обезбиједити, кад је чињеница да имамо различите привредне субјекте, са различитим менаџментом, различитим начинима производње, различитом структуром средстава, различитом структуром трошкова, врстама производа и услуга, различитим трошковима транспорта, различитим приоритетом производа по стандард становништва итд. Свакако да је ово сложен проблем и вјечита тема економиста и других стручњака о чему не постоји

сагласност како рјешавати ове проблеме. Однос понуде и тражње у условима слободне конкуренције, без уплитања државе у привредне послове по неким је у стању да обезбиједи ефикасност. Свакако да је у теоријском смислу ова тржишна структура најближа остварењу ефикасности привреде у цјелини али то је по нашем увјерењу заиста само теорија. Међутим, различити производи и начини производње и приоритет потреба привреде и становништва и државе објективно доводе у различит положај поједине произвођаче. Неки произвођачи који располажу производима и услугама који се могу продати само већем броју корисника, њима је економија обима услов ефикасности пошто они производе производе који су исти или слични по асортиману и потрошач није у ситуацији да изражава своје преференције потрошње. Та предузећа обично имају висок органски састав средстава што условљава и високе фиксне трошкове и нужност већег степена кориштења капацитета. Такви произвођачи нису у позицији да остваре већу флексибилност у прилагођавању потребама потрошача, а и сами потрошачи су присиљени да управо користе тај и такав производ (производња и дистрибуција електричне енергије, водовод и канализација у градовима, централно гријање, фиксна телефонија итд.).

У постизању веће ефикасности производње савршена конкуренција је таква тржишна структура коју карактерише: велики број произвођача и потрошача, хомогеност производа, дату тржишну цијену којој се сви прилагођавају тако да сви производи који се произведу могу бити продати по тој цијени, крива тражње појединог предузећа је његова крива просјечног и граничног прихода, слобода улаза и излаз из одређене гране, основни циљ је максимализација профита, искључује се сваки вид државног регулисања, постоји савршена мобилност свих фактора производње и савршена информисаност и произвођача и потрошача на тржишту, свака неизвјесност је искључена што се садашњости и будућности тиче.

Тржишни механизам доводи до оптималне алокације средстава и дугорочне равнотеже дате гране или дјелатности, уз претпоставку да се цијене производа и услуга слободно формирају и да потрошач има пуну слободу избора производа и услуге, да се инсталирани капацитети користе у потпуности, те да се технологија и структура средстава за производњу не мијењају те претпоставке су основ слободне конкуренције. У тим условима потрошачи плаћају најнижу могућу цијену која покрива само граничне трошкове а то је могуће постићи захваљујући производњи уз најниже могуће трошкове по јединици производа. Међутим, пракса показује да се ове претпоставке тешко могу испунити те да се остварење и краткорочне и дугорочне равнотеже како предузећа тако и индустрије у другим конкретним условима који одступају од теоријских претпоставки. Само наметање пореза доводи до оптерећења ове равнотеже.

Закључна синтеза

У савршеној конкуренцији први услов равнотеже у кратком року у предузећу је да гранични трошкови буду једнаки граничном приходу ($gt = MR$) а други услов је да крива (gt) сијече криву (MR) одоздо (да gt расту прије изједначавања са MR). У дугом року услов равнотеже је да гранични трошак буде једнак цијени и дугорочном просјечном трошку. У условима монопола, кључни услов за максимирање профита је једнакост граничних трошкова и граничног прихода, гдје крива граничних трошкова сијече криву граничног прихода одоздо. Монополист је суочен са двије одлуке: одређивањем цијене и одређивањем количине производње. Монополист ће одредити цијену и настојати да прода ону количину коју тржиште тражи по тој цијени, али ће производити ону количину при којој се изједначавају гранични трошкови и гранични приход а продаваће

ту количину по одговарајућој тржишној цијени која је већа од граничног прихода. Монополист не може независно одлучивати и о количини и о цијени. Код монопола нема оних тржишних сила (као у чистој конкуренцији) које доводе до оптималног пословања у дугом року. На монополском тржишту помак тржишне тражње (повећана тражња) према горе (десно) доводи до нове тржишне равнотеже у којој ће доћи до повећања производње. Међутим, цијена у условима слободне конкуренције у тој ситуацији би опала, али цијена у условима монопола може порасти, остати непромијењена или опати. Кад се крива тражње помиче мијења се и њена еластичност у свакој тачки. Тако, ако нова крива тражње лежи изнад почетне и има знатно већу еластичност, монополисту се исплати не само повећање производње већ и продају по нижој цијени. Код монопола ће производња бити нижа, а цијена виша, у односу на чисту конкуренцију. Монопол неће формирати продајну цијену на бази граничног прихода већ ће његова продајна цијена бити већа од граничног прихода. Код монопола крива граничних трошкова изнад пресека са кривом граничног прихода није и крива понуде, стога монополист може продавати и мању количину по већој цијени. Монополист остварује екстра профит и у дугом и у кратком року пошто је његова цијена већа од граничног трошка. У конкуренцији је цијена једнака граничном трошку у кратком року, а у дугом року цијена је једнака просјечном трошку. Како поред нормалног профита остварује и екстра профит и у кратком и у дугом року, то држава треба контролисати њихово понашање, посебно приликом увођења пореза.

Тако, рецимо, наметање пореза у кратком року неће утицати на криву граничних трошкова па ће предузеће несметано наставити производњу. Међутим, ако је предузеће остваривало само нормалне профите оно ће у дугом року напустити производњу што ће довести до смањења производње на тржишту, мањег броја предузећа у понуди и повећања цијена производа и услуга на тржишту. Што се тиче посљедица увођења пореза на профит он у кратком року не смањује производњу. Међутим, у дугом року ако предузеће није остваривало екстра профит те му буду угрожени нормални профити напустиће ту дјелатност са свим посљедицама које из тога произлазе (смањење производње, смањење предузећа у грани, више цијене и тенденција ка монополу на тржишту уз смањење прихода владе по том основу.).

Увођење специфичног пореза (акцизе) у кратком року утиче на криву граничних трошкова а крива граничних трошкова у дијелу свог позитивног нагиба уједно представља и криву понуде предузећа.

Литература

1. A. Koutsoyiannis; Модрена микроекономика, МАте д.о.о., Загреб, 1996. године
2. Хал Р. Варијан; Микроекономија, модеран приступ, Економски факултет, Београд 2003. год.
3. Радојица Јојић, Микроекономија, Институт економских истраживања, Приштина, 1998. год.
4. Божидар Ставрић, Марко Шарчевић, Основи теорије микроекономије – Економика предузећа, Завод за уџбенике и наставна средства, Источно Сарајево, 2004. год.
5. Зоран Пјанић, Теорија цена, Савремена администрација, Београд, 1979. год.
6. Samuelson, A. P., Економија, Савремена администрација, Београд, 1969. год.