

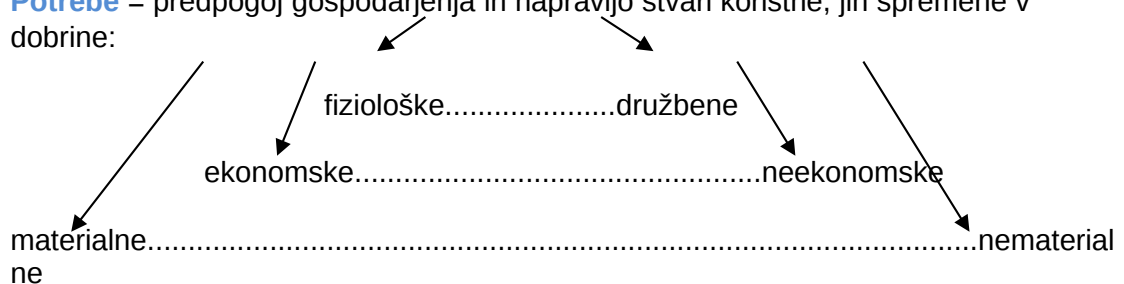
Politična ekonomija

1. DRUŽBENI PROCES PROIZVODNJE IN DRUŽBENI PROIZVOD

GOSPODARJENJE IN PROIZVODNJA

1. Gospodarjenje

- **Gospodarjenje** = zavestna dejavnost, katere namen je zmanjšati omejenost sredstev, s katerimi zadovoljujemo svoje potrebe; kot ena od oblik človekovega udejstvovanja
- **Dobrine** = sredstva, ki so sposobna zadovoljiti potrebe
- **Potrebe** = predpogoj gospodarjenja in napravijo stvari koristne, jih spremenene v dobrine:



Obstoj potreb in omejenost sredstev, s katerimi jih zadovoljimo, še nista dovolj za gospodarjenje. O gospodarjenju lahko govorimo šele, če je **zmanjševanje omejenosti zavestno**, da je zavestno pa vidimo po tem, da se način (tehnika) zmanjševanja omejenosti izboljšuje.

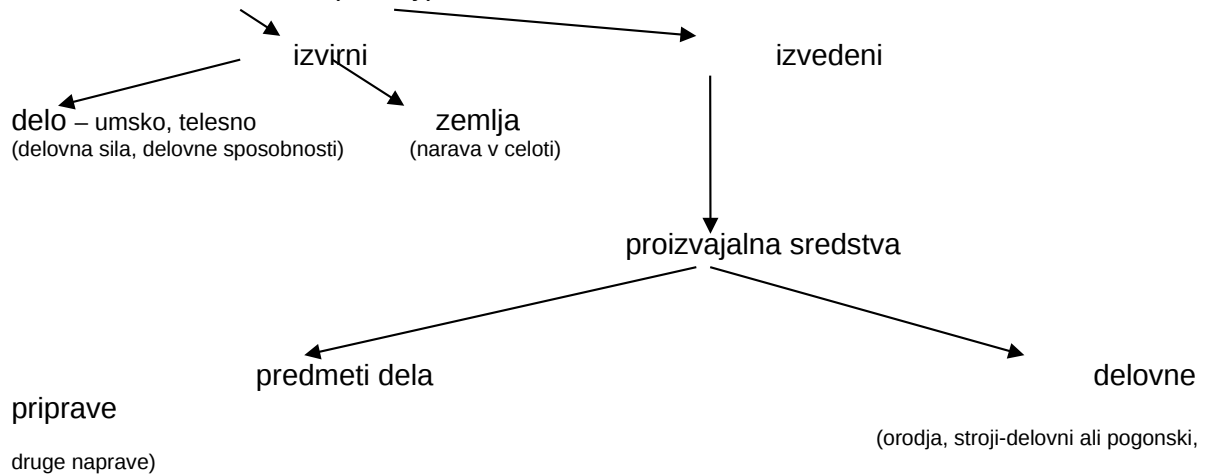
- Bistvena prvina gospodarjenja je torej **tehnični napredek**

2. Faze gospodarjenja

- **Proizvodnja** (produkcija) je tisti del gospodarskega procesa, v katerem ljudje s svojimi delovnimi sposobnostmi s pomočjo delovnih priprav izdelujejo nove dobrine iz dobrin, ki jih ponuja narava
- **Poraba** (potrošnja) – ljudje proizvajajo, da bi lahko porabili; s porabo zadovoljujejo potrebe
- **Menjava** (cirkulacija) je proces, v katerem dobrine menjavajo svojega lastnika
- **Delitev** (distribucija) je proces, v katerem se določijo deleži udeležencev proizvodnega procesa v njihovem proizvodu
- **Reprodukcija** = nenehno ponavljanje teh faz

3. Proizvodni tvorci in proizvodjalna sredstva

- Proizvodni tvorci (faktorji):



- V sodobnosti je 5 skupin primarnih produkcijskih tvorcev: **delo s podjetništvom in izumiteljstvom, naravni viri in kapital.**

Delovne priprave + predmeti dela = proizvodjalna sredstva

Proizvajalna sredstva + delovna sila = proizvodjalne sile

Proizvajalne sile + proizvodni odnosi = proizvodni način

Proizvodni način + konkretna stopnja družbenih odnosov = družbenoekonomsko formacijo (praskupnost, suženjstvo, fevdalizem, kapitalizem, socializem)

4. Proizvajanje in pridobivanje, produktivno in neproduktivno delo

- Produktivno delo ustvarja dobrine, ki smo jih pripravljene šteti za proizvode, neproduktivno pa ne ustvarja takšnih dobrin

Skozi zgodovinska obdobja se je delo štelo za produktivno različno, glede na teorije:

- **Merkantilisti** (1650) – obdobje nastajajočega kapitalizma je za produktivno delo je veljalo tisto, ki omogoča uvoz zlata, ker če ima država zlato je ekonomsko močna, lahko najame vojsko, se širi. Trgovanje je bila torej edina produktivna dejavnost.
- **Fiziokrati** (F. Quesnay) – produktivna je samo tista dejavnost, ki pridobiva iz zemlje, npr. kmetijstvo, rudarstvo. Obrt in industrija, ki samo predelujeta pa se štejeta za sterilno dejavnost.
- **Materialisti** (A. Smith in K: Marx) – delo je produktivno, če ustvarja materialni produkt, zato sem spada tudi predelava, sekundarni sektor (industrija), zopet pa izpadejo trgovina, bančništvo, storitve,... (materialnost je merilo produktivnosti – delavec, čigar predmeti se opredmeti v materialnem proizvodu je produktivni delavec).
- **Sodobnost**: Merilo je koristnost – vsako delo, ki ustvarja kakršnokoli koristnost, ki omogoča zadovoljitev kakršnekoli potrebe je produktivno delo (to pa pomeni, da

lahko tudi rudar, če ne ustvarja koristi postane neproduktiven). Ker je koristnost subjektiven pojem, se je *kot kriterij uveljavila cena*. Če ima produkt ceno je koristen, se pravi da se za praktične namene za *produktivno pogosto šteje tisto delo, ki ustvarja proizvode, ki imajo ceno, ki se tržijo* (ni popoln kriterij).

5. Reprodukcijski proces ali gospodarski krožni tok

- Smisel uničevanja dobrin v porabi je obnova (reprodukcija) delovne sile (delovnih sposobnosti) ljudi, ki so sodelovali v proizvodnem procesu

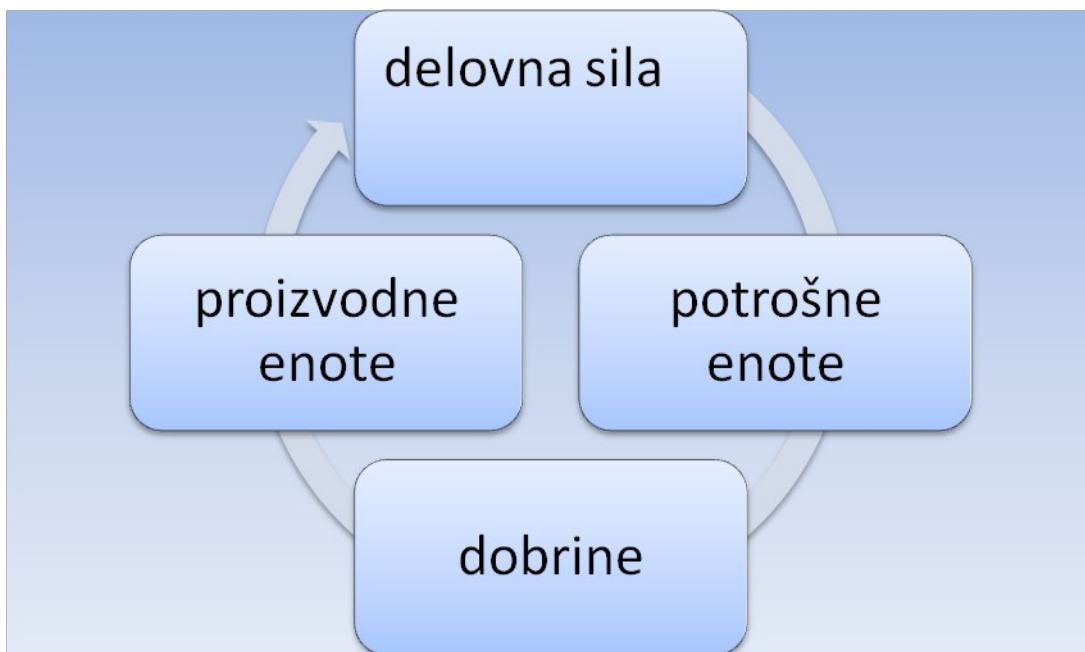


ORGANIZACIJSKA STRUKTURA SODOBNEGA GOSPODARSTVA

- **Družbena delitev dela** – je osnova, za razčlenjenost sodobnega **produkcijskega procesa** na **med številne medsebojno odvisne enote** – *pravno samostojne celice proizvodnih enot* (v staroslovanski zadrugi se je na kmetiji dogajala tako proizvodnja kot tudi poraba). V vsaki enoti poteka del celotnega družbenega proizvodnega procesa.
- **Tehnična delitev dela** se pojavi **znotraj ene pravno samostojne proizvodne enote** – na začetku je en naredil celoten izdelek, vendar je prišlo do *specializacije in procesi so se glede na tehniko razdelili*, na koncu pa se izdelek sestavi (serijska proizvodnja).
- Zasebna ali privatna (mikro) gospodarstva
- Družbeno ali narodno (makro) gospodarstvo - obsega vse gospodarske enote na ozemlju neke države.

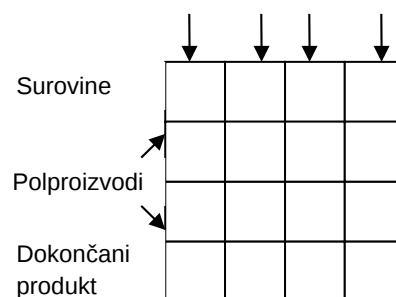
6. Razčlenjenost gospodarstva na samostojne potrošne in proizvodne enote

Gospodarski krožni tok:

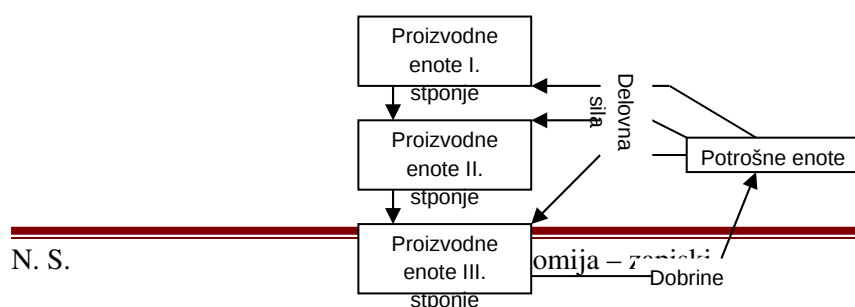


7. Vodoravna in navpična razčlenjenost proizvodnje

- V vodoravni smeri je proizvodnja razčlenjena na samostojne procese, ki se razlikujejo po naravi proizvoda, in sicer deloma po njegovem surovinskem izvoru (lesna industrija), predvsem pa po vrsti potreb, ki jih zadovoljuje (pohištvena industrija)

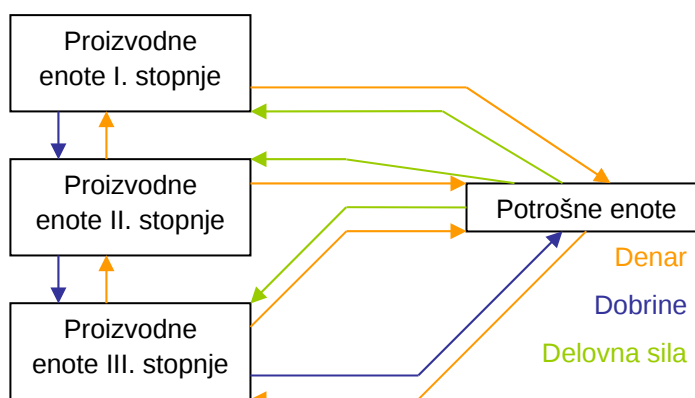


- V navpični smeri je proizvodnja razčlenjena na zaporedne proizvodne stopnje po dodanosti proizvoda (prva samostojna stopnja pridobiva iz zemlje surovine...na zadnji stopnji je proizvod dokončan, kar pomeni, da ni nikoli več predmet nadaljne proizvodne obdelave)



8. Tok dobrin in tok denarnih dohodkov

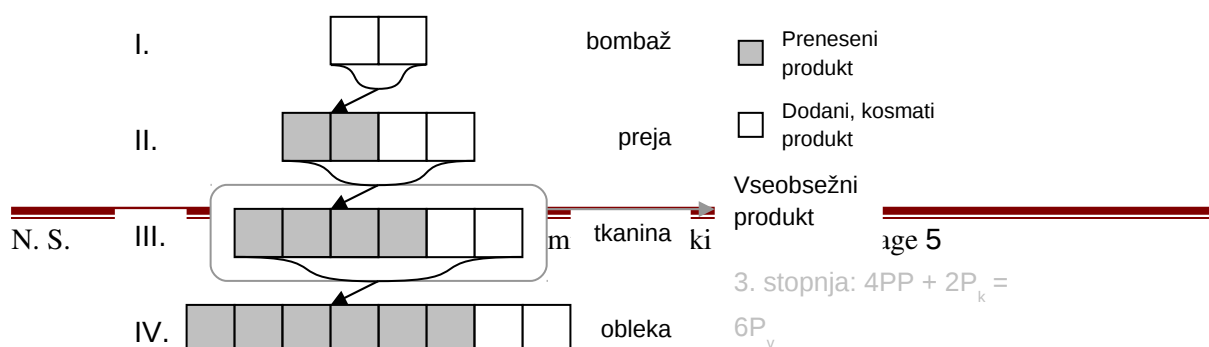
- Pri prodaji dobrine in storitve gresta dobrina in storitev iz prve enote v drugo (tok dobrin), denarni dohodek pa iz druge enote v prvo (tok denarnih dohodkov) – sta si **nasprotna**
- Osebni dohodki = dohodke prejemajo osebe za prodane delovne storitve
- Dohodek podjetij zadnje stopnje = izkupiček za prodani končni proizvod
- Med tokom dobrin in tokom denarnih dohodkov je pomembna razlika: dobrine se v porabniških enotah uničijo. Res je, da se z njihovo porabo obnavljajo delovne sposobnosti-te pa proizvajajo nove dobrine. Denar se pa ne uniči z nakupom. Tako v krožni tok dobrin prihajajo nove in nove dobrine, denar, ki posreduje njihovo menjavo, pa je vedno eden in isti.



DRUŽBENI PROIZVODNI PROCES IN DRUŽBENI PROIZVOD

9. Proizvodni proces določene količine dokončanega proizvoda

- Kosmati (bruto) proizvod = dodani proizvod (dodana vrednost, value added)
- Vseobsežni (brutissimo, turnover, promet) = preneseni + kosmati proizvod
- Vseobsežni proizvod katerekoli stopnje (podjetja) je proizvod te stopnje (podjetja) in vseh predhodnih stopenj (podjetij), ki so sodelovale pri proizvodnji njej potrebnih predmetov dela. Proizvod te stopnje je kosmati proizvod, proizvod predhodnih stopenj pa preneseni proizvod te stopnje. Ta je vsota kosmatih proizvodov vseh predhodnih stopenj.
- V vsakdanji rabi imenujemo preneseni proizvod materialne proizvodne stroške

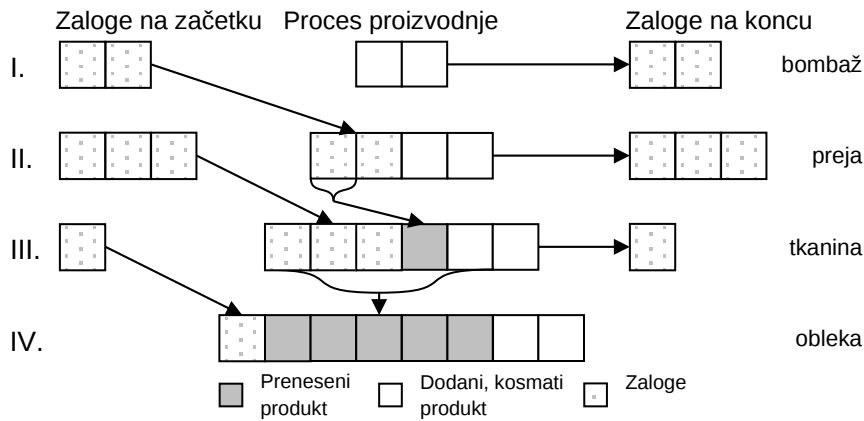


P
d
o
k
=
8
=
P
v
P
d
o
k
=
8
=
P
v
I
v
P
d
o
k
=
8
=
P
v
P
d
o
k
=
8
=
P
v
P
d
o
k
=
8
=
P
v

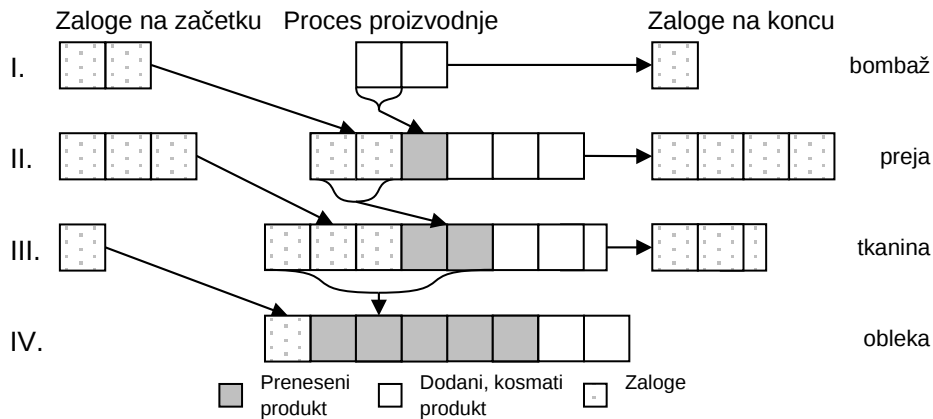
10. Proizvodni proces določenega obdobja

- Za proizvodni proces prejšnjega naslova je značilna njegova časovna zaporednost
- V resničnem gospodarstvu pa poteka proizvodnja na vseh stopnjah hkrati – to omogočajo zaloge predmetov dela
- Čim večji del porabljenih proizvodov je prenesenih iz prejšnjih obdobj, tem bolj samostojno, neodvisno od prejšnjih stopenj, potekajo procesi na naslednjih stopnjah

Nespremenljive zaloge:



Spremenljive zaloge:



11. Družbeni vseobsežni, kosmati in končni proizvod

- **Družbeni proizvod nekega obdobja je vsota proizvodov vseh proizvodnih enot ustreznega narodnega gospodarstva v tistem obdobju**
- Družbeni kosmati proizvod je razlika med družbenim vseobsežnim in družbenim prenesenim proizvodom
- Preneseni proizvod je proizvod, ki se v enem podjetju proizvede, v drugem pa v istem obdobju porabi
- Na splošno lahko ugotovimo, da je vseobsežni proizvod rezultat družbene razčlenjenosti proizvodnje – prek čim več samostojnih proizvodnih stopenj gre predmet dela, preden je dokončan, tem večji je vseobsežni proizvod gospodarstva

Vseobsežni in kosmati proizvod družbeni proizvod Slovenije (v mio tekočih SIT):

	1980	1990	1995	1999
Vseobsežni proizvod Pv	67.603	417.912	4.616.257	7.348.910
Preneseni proizvod Pp	44.460	242.799	2.731.946	4.247.009
Kosmati proizvod Pk	23.143	175.113	1.884.331	3.101.901
Pk v Pv (v %)	34,2%	41,9%	40,8%	42,2%

- Proizvod, ki je bil v nekem obdobju izdelan, pa ni bil v istem obdobju porabljen za proizvodnjo drugih dobrin, imenujemo končni ali finalni proizvod (fizično ima lahko obliko potrošnega sredstva, delovne priprave ali predmeta dela)

12. Metode ugotavljanja velikosti družbenega proizvoda

- **Osebna** ali **personalna metoda** (income method) = velikost družbenega proizvoda merimo le z ustreznimi dohodki faktorjev
- **Realna** ali **stvarna metoda** = meri velikost družbenega proizvoda po toku dobrin iz proizvodnih v porabniške enote, torej tako, da ugotavlja končni proizvod
- **Metoda družbenih izdatkov** (expenditures method) = velikost družbenega proizvoda se meri po izdatkih porabniških enot za kupljene dobrine
- **Seštevek storitev lastnikov produkcijskih faktorjev** – seštevamo ure dela, ki so jih delavci ponudili, storitve zemlje, storitev kapitala (gre za raznovrstne stvari zato jih ne moremo spraviti na isti imenovalec, zato ne moremo dobiti enotnega izraza; če naredimo skupni imenovalec, ki je le cena, pridemo v prvo metodo, zato uporabljamo samo prve tri metode)

13. Nominalni in realni proizvod

- Proizvod je mogoče izraziti v naravnih (fizičnih) enotah le, dokler je povsem homogen, dokler so njegove enote povsem enake glede kakovosti, sestave in drugih lastnosti - če ta pogoj ni izpolnjen, se v praksi izrazi z njegovo vrednostjo (količina x cena)
- Nominalni proizvod = proizvod po dohodku
- Realni proizvod = v praksi predstavlja v stalnih cenah
- Z delitvijo nominalnega proizvoda z realnim proizvodom, dobimo splošni indeks cen, impliciran v nominalnem proizvodu – zato tak indeks cen imenujemo implicitni deflator (inflator)

UPORABA DRUŽBENEGA PROIZVODA

14. Poraba in naložbe družbenega proizvoda kot temeljni obliki njegove uporabe

- Družbeni (kosmati, končni) proizvod nekega obdobja lahko v tistem obdobju porabimo, uničimo zaradi zadovoljitve človeških potreb, lahko pa ga ne porabimo, temveč prihranimo – poraba in prihranek sta tako temeljni obliki družbenega proizvoda
 - Poraba = C (consumption)
 - Prihranki = S (savings)
 - Družbeni proizvod = P
 - Naložbe = I (investment)
- $$P = C + S$$

$$P = C + I$$

$$S = I$$

Ex post – za nazaj - želje so večje, kot je to finančno možno $I = S$

Ex ante – za naprej – investicije večje od prihrankov $I > S$

- Poraba in naložbe sta temeljni obliki končne uporabe proizvoda ali uporabe končnega proizvoda

Uporaba družbenega proizvoda Slovenije v letih 1991, 1995, 1999, 2000:

	BDP		Poraba		Naložbe	
	mio SIT	mio SIT	%	mio SIT	%	
1991	349	258	74,0%	59	26,0%	
1995	2221	1738	78,7%	518	21,3%	
1999	3637	2772	76,2%	928	23,8%	

2000

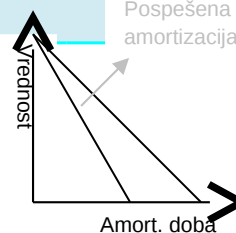
4046

3057

75,6%

989

Pospešena
amortizacija



15. Obraba delovnih priprav in čisti proizvod

- Delovne priprave se s časom uničujejo:
 - fizična obraba (posledica rabe delovne priprave v proizvodnji)
 - moralna obraba (uničevanje s samim potekom časa)
- Amortizacija (depreciation) je postopno prenašanje vrednosti delovne priprave v vrednost proizvoda, ki jih izdelujejo priprave (write-off) in njeno vračanje podjetju v obliki prenašanja dela denarnega dohodka od prodanih proizvodov, pri izdelavi katerih je sodelovala delovna priprava, v poseben sklad (amortizacijski sklad), namenjen nakupu nove delovne priprave, ko je stara odpisana
- Amortizacija = stopnja amortizacije × nabavna vrednost delovne priprave
- Stopnja amortizacije = $1 / \text{amortizacijska doba}$
- Čisti ali neto proizvod = dobimo ga, če od kosmatega proizvoda odštejemo amortizacijo ali odpise
- Pospešena amortizacija = pomembno v primeru tehničnega napredka, ki ustvarja vedno bolj storilne delovne priprave; v takšnih primerih določijo višje amortizacijske stopnje, torej krajše amortizacijske dobe

16. Obnova delovnih priprav in porabljeni proizvod

- Tehnični napredek povečuje storilnost delovnih priprav na enoto stroškov (porabe proizvodnih faktorjev krat njihovih cen)
- Obnova (reproduction) = tisti del sredstev, ki so potrebna za obnovo proizvodnih sposobnosti v nespremenjenem obsegu; se razlikuje od amortizacije v tem, da predstavlja dejansko stanje obrabe
- Porabljeni proizvod = kosmati proizvod minus obnova novi proizvod (tisti del kosmatega proizvoda, ki ga lahko porabimo, na da bi se zaradi tega proizvedne sposobnosti proizvodnega procesa zmanjšale)

17. Porabljeni in čisti proizvod

- Pk = (družbeni) kosmati proizvod
- Pv = (družbeni) vseobsežni proizvod
- Pp = (družbeni) preneseni proizvod
- Pc = (družbeni) porabljeni proizvod
- Pč = (družbeni) čisti proizvod
- A = amortizacija, odpisi
- R = obnova (reproizvodnja)

18. Kosmate, čiste in razširitvene naložbe

- Kosmate (bruto) naložne = vse, kar se od proizvoda nekega obdobja ne porabi
- Naložbe trajnih produktivnih dobrin = namen teh naložb je povečati proizvodne zmogljivosti gospodarstva
- Čiste naložbe = kosmate naložbe minus amortizacija..... $I\check{c} = I_k - A$
- Razširitvene naložbe = kosmate naložbe minus obnova..... $I_c = I_k - R$

$$I_c - I\check{c} = P_c - P\check{c} = A - R$$

19. Naložbe v netrajne dobrine

- Netrajne dobrine se **pojavijo kot zaloge predmetov dela** – povečanje njihovih zalog (surovin, polizdelkov; npr. povečanje skladovnice lesa). Naložbe v predmete dela so potrebne, ker morajo proizvodni procesi, podobno kot z delovnimi pripravami, razpolagati tudi z določenimi količinami zalog predmetov dela, da lahko nemoteno potekajo. Posebnost netrajnih dobrin je kratka življenska doba (hitro se menjajo, obračajo, krožijo). Ponavadi gredo v sam produkt. **Ker je življenska doba krajša, ni tehničnega napredka, je amortizacija enaka obnovi.** Zato v zvezi z njimi ugotavljamo samo spremembe njihove velikosti, povečanje ali zmanjšanje, torej samo čiste (razširitvene) naložbe v zaloge.

20. Obraba, naložbe in bogastvo

- Bogastvo (premoženje, kapital) je vsota dobrin, s katerimi razpolaga gospodarstvo – sestoji iz naravnega bogastva in proizvedenega bogastva
- Bogastvo nekega gospodarstva v nekem trenutku je seštevek vseh razširitvenih naložb vseh minulih obdobj

21. Porabne naložbe in porabno bogastvo

- Tudi porabno premoženje se z rabo uničuje, treba ga je obnavljati, zato moramu delu kosmatega proizvoda dati obliko ustreznih porabnih dobrin
- Tipčna investicija v potrošno dobrino je avtomobil. Ko zapusti vrata trgovin se samtra, da je že bil konzumiran.

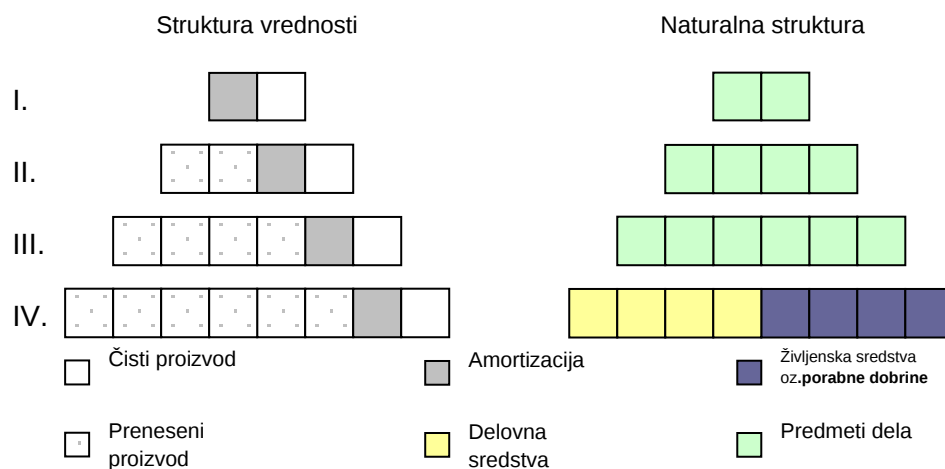
22. Ugotavljane velikosti družbenega proizvoda po uporabi

- Kolikšna je uporaba v nekem obdobju, tolikšen je proizved tega obdobja
- Velikost uporabe v nekem obdobju pa ugotovimo tako, da seštejemo porabo in naložbe tistega obdobja
- Bistveno za to metodo je, da se družbeni proizvod ugotavlja posredno

NATURALNA SESTAVA DRUŽBENEGA PROIZVODA

23. Naturalna sestava proizvoda zaprtega gospodarstva

- Zaprto je gospodarstvo, ki nima stikov z drugimi gospodarstvi – zato mora vse, kar potrebuje, proizvesti samo
- Nespremenjena (enostavna) reprodukcija = reprodukcija, katere rezultat - produkt, ostaja iz obdobja v obdobje po obsegu nespremenjen
- Razširjena reprodukcija = reprodukcija, katere produkt se iz obdobja v obdobje povečuje, pri zoženi pa je ravno obratno
- Zanja je značilna enakost proizvedenih in porabljenih predmetov dela na časovno enoto, enakost porabljenih in proizvedenih delovnih priprav na časovno enoto ter enakost porabljenih in proizvedenih življenjskih sredstev na časovno enoto



24. Marxove reprodukcijske sheme

Marksova shema nespremenjene reprodukcije:

Oddelek	Konstantni (c) kapital		Variabilni (v) kapital		Presežna vrednost		Skupaj
I	4000	+	1000	+	1000	=	6000
II	2000	+	500	+	500	=	3000
Skupaj	6000	+	1500	+	1500	=	9000

Marxova shema razširjene produkcije:

Oddelek	Konstantni (c) kapital		Variabilni (v) kapital		Presežna vrednost		Skupaj
I	4400	+	1100	+	1100	=	6600
II	1600	+	400	+	400	=	2400
Skupaj	6000	+	1500	+	1500	=	9000

25. Naturalna sestava proizvoda odprtega gospodarstva

- Če gospodarstvo ni zaprto, če svoje proizvode zamenjuje s proizvodi drugih gospodarstev, so vsa pravila glede naturalne strukture njegovega proizvoda

postavljena na glavo. Gospodarstvo lahko proizvaja ne le proizvodna sredstva, ampak celo le eno samo proizvodno sredstvo, pa vendar lahko njegovi v izobilju zadovoljijo vse svoje potrebe. To omogoča menjava.

- Najbolj očiten primer, kako odprtost gospodarstva negira vse zakonitosti glede naturalne strukture njegovega proizvoda, je zasebno gospodarstvo, ki je vključeno v mehanizem podrobne delitve dela znotraj narodnega gospodarstva.

DRUŽBENOEKONOMSKA STRUKTURA GOSPODARSTVA

26. Proizvodna razmerja

- Proizvodna razmerja so razmerja med ljudmi, ki sodelujejo v procesu družbene reprodukcije
- Proizvodna razmerja so vrsta družbenih odnosov, ekonomski odnosi, ki nastanejo pri gospodarjenju, vendar pa pri njih ne gre nujno za dejanske stike med ljudmi
- Da bi razumeli odnose, moramo analizirati lastninska razmerja (šef – pomočnik; šef=lastnik)

27. Lastnina v pravnem in lastnina v ekonomskem smislu

- Lastnina v pravnem smislu je institut pravnega reda, ki ureja pridobivanje proizvodov (storitve) stvari - lastninska pravica
- V ekonomskem smislu je lastnik neke stvari tisti, ki pridobiva njene proizvode (storitve), ki dejansko koristi navedena upravičenja
- Razlike:
 - medtem ko so lastniki stvari kot subjekti v pravnem smislu ob fizičnih tudi pravne osebe, so lastniki v ekonomskem smislu lahko samo fizične osebe
 - predmet lastnine v pravnem smislu je stvar, predmet lastnine v ekonomskem smislu je dobrina
 - pravni lastnik neke dobrine je lahko ena oseba, ekonomski lastnik pa druga
- *Ius utendi* – pravica uporabe
- *Ius fructendi* – pravica prisvajanja plodov
- *Ius abutendi* – pravica do tega, da s stvarjo počnem kar hočem
- *Ac prokurandi* – lastnik mora za to stvar tudi skrbeti

Razlike med lastnino v pravnem in ekonomskem smislu so:

- **Subjekt** – lastnik v *pravnem smislu* je lahko **pravna ali fizična oseba**. V *ekonomskem smislu* pa je lahko lastnik le **fizična oseba**.
- **Objekt lastnine** – v *pravnem smislu* je **stvar** (predmet je lastnine je lahko stvar, ki ne daje koristi), v *ekonomskem smislu* pa je **dobrina** (stvar, ki daje določene *koristi*; razbit avto ob cesti ima pravnega lastnika, vendar ekonomsko nima lastnika).
- Pravni in ekonomski **lastnik** sta **lahko ista ali različna oseba** (to je že posledica dejstva, da je pravni lastnik lahko pravna oseba, ekonomski pa ne). Dobrina lahko ima enega lastnika v *pravnem smislu* in več lastnikov v *ekonomskem smislu* in obratno. S spremembo lastnika v *pravnem smislu*, se ne spremeni nujno tudi lastnik v *ekonomskem smislu*.
- **Osnova za last v ekonomskem smislu** je lastnina v *pravnem smislu*, ni pa to nujno. Lahko uveljavljamo na osnovi *drugih stvarnih, obligacijskih pravic*. Tretji temelj niso pravne podlage (npr. priposestovanje). Četrti je ilegalni način.

28. Potrošne enote kot lastniki proizvodnih enot

- Ekonomski lastniki sredstev, ki sodelujejo v proizvodnih procesih, so tiste porabniške enote, ki pridobivajo iz proizvodniških enot proizvode

Bilanci proizvodnih in potrošnih enot:

Balanca proizvodnih enot		Balanca potrošnih enot	
Aktiva	Pasiva	Aktiva	Pasiva
Sredstva za proizvodnjo 100.000	Obveznosti do potrošnih enot 100.000	Potrošna sredstva 80.000	Premoženje (lastništvo v ekonomskem smislu) 180.000
100.000	100.000	100.000	180.000
		Terjatve do proizvodnih enot 100.000	
		180.000	

Vso to strukturo terjatev in obveznosti imenujemo kreditno strukturo gospodarstva. Pokaže nam kdo so lastniki stvarnega premoženja gospodarstva.

NADALJNJE OBLIKE UPORABE DRUŽBENEGA PROIZVODA

29. Izvoz in uvoz, domači in razpoložljivi proizvod

- Po ožjem pojmovanju se uvoz in izvoz vežeta na materialne dobrine, ki prehajajo prek državne meje – dobrine, ki se prenesejo iz našega narodnega gospodarstva v tuja, imenujemo izvoz, tiste, ki pridejo v naše gospodarstvo iz tujih gospodarstev, štejejo v uvoz
- Širše štejejo med uvoz (izvoz) tudi storitve tujega (našega) gospodarstva našemu (tujem) gospodarstvu
- V izvoz štejejo tudi pri nas proizvedeni proizvodi, ki jih tuji državljani in podjetja porabijo pri nas, čeprav nikoli ne pridejo prek meje v tuje gospodarstvo
- Med storitvami, ki so zelo pomembne s stališča uvoza in izvoza, je treba našteti turizem, transportne storitve, storitve gradbenih podjetij, storitve kapitala in delovne storitve
- Največji del uvoza in izvoza je posledica nakupa in prodaje; drugi pravni naslovi so: zasebna in državna darila, reparacije, mednarodna posojila, mednarodna pomoč ipd.
- Primerjava velikosti izvoza in uvoza nekega obdobja da pojem izvozno-uvozne bilance (saldo); če je izvoz večji od uvoza, je saldo pozitiven, če je manjši, je negativen, če je pa 0, potem govorimo o izravnani izvozno-uvozni bilanci
- Domači družbeni proizvod je proizvod, ustvarjen v domačem gospodarstvu (geografsko), ne glede na mednarodno menjavo (če del proizvoda izvozimo, uvozimo pa manj, kot smo izvozili, je uporabljivi (razpoložljivi) družbeni proizvod manjši od domačega)

- $E - U = Pd - Pu$

- $Is = It + Id$

- $Pd = C + Is$; $Pu = C + Id$

Družbeni proizvod Slovenije (bruto domači proizvod) po metodi uporabe (mrd SIT):

	BDP	Poraba	Investicije doma	Izvoz-uvoz
1991	349	258	59	32
1995	2221	1738	518	-36
1999	3637	2772	928	-73

30. Smisel uvoza in izvoza

- Če domače gospodarstvo uvaža več kot izvaža, uporabi več dobrin, kot jih je proizvedlo. Če jih investira, s tem pospešuje gospodarski razvoj. Če jih porabi, izboljša življensko raven prebivalstva nad siceršnjo.
- Smisel uvoza in izvoza moramo iskati v izravnani izvozno-uvozni bilanci
- Koristi uvoza in izvoza so naturalne in vrednostne

31. Obča poraba

Shema proračuna države:

Izdatki države	Prihodki države
Plače zaposlenih v državi in transferji	Davki proizvodnih in potrošnih enot
Investicije države	Posojila emisijske banke
Materialni izdatki države (Cs)	Posojila iz tujine
	Dobički državnih podjetij

- $P = Cs + Cz + I \longrightarrow$ zaprto gospodarstvo
- $P = Cs + Cz + I + E - U \longrightarrow$ odprto gospodarstvo

*Cs (obča ali kolektivna (splošna) poraba): za potrebe državne uprave, zdravstva, vojske, šolstva, socialnega zavarovanja, pravosodja in podobnih služb

*Cz (zasebna poraba): financirajo jo potrošne enote neposredno same

Splošna poraba v okviru porabe BDP Slovenije (mrd SIT, tekoče cene):

	BDP	Poraba			Naložbe Doma	Izvoz-uvoz
		Zasebna	Državna	skupaj		
1991	349	191	67	258	59	32
1995	2221	1290	448	1738	518	-36
1999	3637	1992	744	2772	928	-73

32. Različne oblike merjenja velikosti družbenega proizvoda v teoriji nacionalnih računov in v praksi Slovenije

a) Teorija

- Proizvod mikro enote (tovarne, podjetja) je zasebni, produkt makro enote (narodnega gospodarstva) je družbeni.
- Najširši pojem je brutissimo domači proizvod (celoten obseg transakcij), ki po definiciji ustreza vseobsežnemu produktu Pv.
- Bruto domači proizvod BDP je vsota vseh dobrin in storitev, ustvarjenih na ozemlju domače države. Ustreza kosmatemu produktu Pk.
- Neto nacionalni produkt dobimo tako, da od ustvarjenega produkta (BDP) odštejemo obrabo fiksnega kapitala (osnovnih sredstev). Ustreza čistemu proizvodu Pč.
- Osebni dohodki kažejo znesek dohodka, ki ga prejme prebivalstvo (gospodinjstva in neinkorporirano gospodarstvo, kot so obrtniki in samostojni podjetniki).

OSNOVE RAČUNOVODSTVA

Temeljna enota vsakega računovodstva, družbenega, podjetniškega ali družinskega, ja **račun**. Vsako računovodstvo je sistem računov. Vsak račun ima dve strani, **aktivo** (v breme) in **pasivo** (v dobro). Kar pride nanj, knjižimo v njegovo breme, kar z njega gre, knjižimo v dobro. Razlika med tistim, kar je na račun prišlo, in tistim, kar je z njega odšlo, je stanje ali **saldo** računa.

Računovodstvo sestoji iz vsaj dveh računov. Bistvo računovodstva je v tem, da ima vsaka knjižba na enem računu nasprotno (na drugi strani) knjižbo na drugem računu. Zato govorimo o **dvostavnem** (dvostrokem) računovodstvu.

Računovodske knjižbe so po vsebini dveh vrst. Ene pomenijo tokove (dohodki, izdatki, stroški, proizvodi), drugo stanje (zaloge, zgradbe, stroji, gotovina, obveznosti in terjatve).

Če bi radi dobili sintetično podobo premoženja nekega gospodarstva, zberemo salde vseh njegovih (številnih) računov in jih preknjižimo na poseben račun premoženja (v breme). Ta račun imenujemo **bilančni račun** ali **bilanca**.

Z bilancami stanja ocenjujemo in spremljamo **solventnost** (sposobnost poravnati vse obveznosti z vsem razpoložljivim premoženjem, ki mora biti večje od obveznosti), z bilancami uspeha donosnost (**profitnost**), z računi denarnih tokov pa **likvidnost** gospodarske enote (podjetja, banke). Vse tri bilance dajejo dober in celovit vpogled v »zdravje«
gospodarske enote, njeno **boniteto**.

2. KRITERIJI IN ORGANIZACIJA GOSPODARSKEGA ODLOČANJA

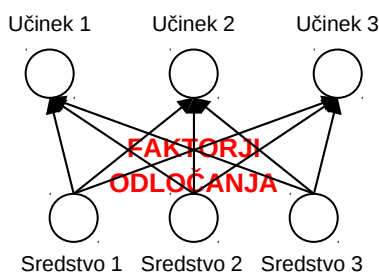
FAKTORJI ODLOČANJA

1. Ekonomsko načelo

- Ekonomsko načelo je pravilo, na katerem temelji vsako smiselno človekovo odločanje. Pogosto se definira kot zahteva, da se dosežejo čim večji učinki s čim manjšimi sredstvi.
- Vsakdo skuša doseči določen učinek s čim manj sredstvi oziroma z določenimi sredstvi doseči čim večji učinek.
- V splošni formulaciji ekonomskega načela moramo učinek in sredstva za njegovo doseganje razumeti čim širše. V tem pogledu je učinek vsaka korist, materialna ali nematerialna, katere nastanek je odvisen od uporabe sredstev; sredstva pa so vsaka izguba koristi, materialne ali nematerialne, vsaka žrtev, da se doseže učinek.
- Učinek, katerega nastanek je alternativen, je vsaj deloma proizvod človekove aktivnosti.
- Sredstva so tudi vse ekonomske dobrine, bodisi da so izključno proizvod narave bodisi da so skupni proizvod narave in človekove aktivnosti.

2. Faktorji odločanja

- Vsak, ki odloča, odloča na podlagi ekonomskega načela.
- Odločanje povezuje alternativna sredstva z alternativnimi učinki (cilji), pomeni izbiro med alternativnimi potmi doseči alternativne cilje.
- Vsakdo skuša doseči določen učinek s čim manj sredstvi oziroma z določenimi sredstvi doseči čim večji učinek.
- Razlika za varianto, za katero misli, da je najučinkovitejša, in varianto, ki je dejansko najučinkovitejša, je rezultat njegove nepopolnosti in lahko nastane iz več razlogov, ki jih imenujemo faktorji odločanja.
- **Obveščенost** (informiranost o variantah) je prvi faktor odločanja.
- Drugi faktor je **sposobnost izbrati** – subjekt, ki odloča, ve za vse variante, vendar ni sposoben izbrati najboljše (intelektualna, fizična, materialna nesposobnost)
- Končni faktor odločanja v gospodarstvu je **volja** subjekta odločanja



UČINKOVITOST PROIZVODNIH FAKTORJEV

3. Merjenje učinkovitosti v gospodarstvu

- V gospodarstvu nastopa učinek (cilj) v obliki (velikosti!) proizvoda, ki je lahko materialen ali storitev
- Faktorje lahko interpretiramo na dva načina: bodisi v smislu uporabljenih (v proizvodnem procesu vezanih, prisotnih) faktorjev F, bodisi v smislu v proizvodnem procesu porabljenih (potrošenih) faktorjev T.
- T/F = hitrost obračanja uporabljenih faktorjev = $1/\text{življenska doba faktorja}$
- Upoštevanje cen proizvodov in s tem dohodkov, ki nastanejo z njihovo prodajo v primerjavi z uporabljenimi produkcijskimi faktorji se imenuje njihova **rentabilnost**. Očitno je odvisna od same produktivnosti in gibanja cen na trgu proizvodov.

4. Produktivnost dela

$$\frac{P}{Z}$$

- P = proizvod, in to proizvod vseh faktorjev, ki sodelujejo v proizvodnji
- Z = količina faktorja delo (*delo se pri vseh merjenjih aproksimira z delovnim časom, porabljenim za izdelavo proizvoda)
- Velikost porabljenega dela v smislu porabljene fizične in intelektualne energije (napor N) na enoto časa (Z) imenujemo intenzivnost dela: $P/Z = P/N \times N/Z$

5. Produktivnost kapitala

- Med produktivnostjo kapitala in produktivnostjo dela obstaja odnos:

$$P/Z = K/Z \times P/K$$

npr. produktov na uro = produktov na stroj \times strojev na uro

- **P/K** – **produktivnost kapitala** kaže, kolikšen proizvod je sposobno proizvesti delo s pomočjo zemlje, podjetništva, izumiteljstva (ne upošteva pa prispevka kapitala), na enoto kapitala s katerim razpolaga.
- **K/Z** – **tehnična opremljenost dela oz. organska sestava kapitala** (kaže na obseg faktorjev, ki jih v proizvodnji uporablja delo).

6. Produktivnost in rentabilnost

- D = proizvod, merjen s tržnimi cenami ali dohodek; $D = P \times c$

$$D/Z = K/Z \times D/K$$

7. Investicijski učinek

- Produktivnost dodatnega kapitala ali produktivnost investicij imenujemo **investicijski učinek**.

- ΔK = dodatna sredstva:
delo(zaposlitev):

ΔZ = dodatno

$$\Delta P/\Delta K = \Delta P/I$$

$$\Delta P/\Delta Z$$

- Razmerje med produktivnostjo dodatnega dela in investicijskim učinkom:

$$\frac{\Delta P}{\Delta Z} = \frac{\Delta K}{\Delta Z} \times \frac{\Delta P}{\Delta K} = \frac{I}{\Delta Z} \times \frac{\Delta P}{I}$$

- Investicijski učinek je lahko dejanski ali pričakovan (planski); gospodarsko odločanje se orientira glede na pričakovane učinke
- Kapitalni količnik je obrnjena (recipročna) vrednost produktivnosti kapitala, torej K/P
- Povprečni (K/P) ustreza produktivnosti kapitala (P/K) , ki že deluje, mejni (dK/dP) pa investicijskemu učinku (dP/I)

ZASEBNI IN DRUŽBENI PROIZVOD

8. Lastni zasebni proizvod

- Zasebni proizvodi so proizvodi pravno samostojnih proizvodnih enot
- Lastni zasebni proizvodi pa so tisti, ki nastajajo v gospodarskih enotah, ki jih proizvajajo (npr. hladilniki Gorenje).

9. Tuji zasebni proizvod

- Sprememba proizvoda drugih gospodarskih enot, ki jo povzroča proizvodnja neke gospodarske enote, je tuji zasebi proizvod te gospodarske enote.

10. Neposredne spremembe premoženja

- Procesi proizvodnje poleg spreminjanja lastnih in tujih zasebnih proizvodov spreminjajo tudi **bogastvo (premoženje) zunaj proizvodnih enot**. To pa zato, ker vsi procesi proizvodnje niso organizirani v proizvodnih enotah in posledično spremembe premoženja niso registrirane kot spremembe proizvodov lastnih in tujih.
- Primeri: iskra iz lokomotive, emisije, prah, nerazkroljiv tetrapak, neposredno zmanjšuje premoženje družbe. Cenejša rešitev (npr. v embalaži) je v resnici cenejša le za proizvodnjo enoto, ne nujno za družbo kot celoto.

11. Neposredne spremembe potrošnje

- Ker številni proizvodni procesi *niso organizirani v pravno samostojnih gospodarskih enotah*, zaradi česar se njihovi proizvodi ne evidentirajo, **prehajajo njihovi proizvodi v porabo neposredno**. "Kot" investiranje so obravnavani pri spremembi premoženja – saj se z njimi spreminja premoženje, vendar pa velik del teh proizvodov prehaja v potrošnjo neposredno. Produkti (storitve, koristi) parkov, rekreacijskih površin, bazenov, **če se zanje ne plačuje ustrezna cena, v celoti neposredno povečujejo porabo**, čeprav niso bili pred tem obračunani kot proizvodi. Sem sodijo tudi stanovanjske storitve, cesta. **Sem se štejejo vsi tisti proizvodi in storitve, za katere potrošniki ne plačujejo toliko, da bi v celoti pokrili stroške njihove proizvodnje.**

12. Zasebni in družbeni proizvod posameznega proizvodnega procesa

- Družbeni proizvod individualnega proizvodnega procesa je tako vsota njegovega lastnega zasebnega proizvoda, tujih zasebnih proizvodov, kakor tudi neposredne spremembe premoženja in neposredne spremembe porabe, ki jih povzroča.
- Celotno delovanje v eni državi bi moralo biti organizirano v pravnih enotah, celotno državno premoženje bi moralo biti vključeno v zasebne proizvodne enote – tehnično to ni mogoče. Druga možnost pa je pretvarjanje v zasebne proizvode vse tuje proizvode in neposredne spremembe premoženja in porabe, ki jih povzročajo določen proizvodni proces. Država pa se v praksi tako vmeša in internalizira eksterne negativne učinke, npr.:
 - 1. **obdavči** onesnaževanje, davek pa porabi za ekološko obnovo.
 - 2. Lahko se **zahtevajo tudi pravni ekološki standardi** - podjetje mora samo poskrbeti za npr. čistilne naprave.

Ena in druga rešitev pred negativnimi učinki onesnaževanja okolja pomenita dodaten strošek proizvodne enote in s tem zmanjšuje njen zasebni lastni produkt, na raven družbenega produkta. V razvitih ekonomijah so **naredili trg pravic do onasneževanja**: imamo ponudbo (država določi koliko je lahko na leto onesnaženosti, podjetja med seboj tekmujejo za nakup te pravice (podobno je davkom, le da deluje prek trga in je bolj objektivno).

13. Subjekti gospodarskega odločanja

- Kot odločitve ne pojmuje samo **zavestne odločitve določenih oblik**, kot so na primer sklepi uprave, zamrznitev cen ali prodaja proizvoda, temveč tudi **vsako dejanje volje** (opustitev, dopustitev), katerega posledica je značilna za potek družbenega procesa proizvodnje.
- Vsak posameznik zase, poleg tega pa tudi katerekoli skupnosti, so subjekti gospodarskega odločanja:
 - Potrošniške enote (osnovne odločitve o delu proizvodnih enot)
 - Proizvodne enote (odločitve, ki se nanašajo pretežno na tekoče podjetništvo)
 - Upravne enote

14. Vrste gospodarskih odločitev

- **Konkretne** so take odločitve, pri katerih je predmet časovno, vsebinsko in količinsko določena sprememba v gospodarstvu
- **Abstraktne** odločitve nimajo za cilj konkretne spremembe, ampak definirajo pogoje, pod katerimi mora priti do spremembe
- *Generična* gospodarska odločitev je odločitev kupcev o periodičnem nabavljanju surovin pri določenem prodajalcu
- Prodaja točno določene količine surovin nekemu kupcu je *individualna*
- **Avtonomno operativne** so takrat, kadar se z njimi ne izvedejo v življenje nobene druge odločitve, v nasprotnem primeru so izvršne operativne
- **Izvršne operativne** odločitve uvajajo v življenje tako imenovane odločitve usmerjanja, s katerimi se operativne odločitve uvedejo, pripravljajo in usmerjajo
- *Planske* so, če se nanašajo na materialno bistvo delovanja

15. Osnovni tipi organizacije gospodarskega odločanja

- **Gospodarski liberalizem:** povsem svobodno odločanje posameznih gospodarskih subjektov, ki ni vezano na nobene usmerjajoče odločitve upravnih enot
- **Liberalni kapitalizem:** svobodno odločanje posameznih subjektov, vendar v okviru odločitev upravnih enot, katerih cilj je formalna ureditev gospodarstva ne temelju enotnih načel, kar je prej ali slej potrebno zaradi masovnosti gospodarskih enot z nasprotujočimi zasebnimi cilji
- **Sodobna kapitalistična gospodarstva:** svobodno odločanje posameznih subjektov, vendar v okviru indikativno-planskih odločitev upravnih enot; svoboda odločanja je omogočena s tem, da upravne enote opredeljujejo tako imenovane regulatorje, ki skrbijo za to, da se gospodarske enote odločajo v začrtani smeri.
- **Socialistična gospodarstva:** upravne enote določajo kvalitativne, kvantitativne in časovne karakteristike odločitev gospodarskih enot.

16. Načrtovanje (planiranje) in njegove omejitve

- Način gospodarjenja je odvisen od razvoja proizvodnih sil
- Organizacija odločanja, v kateri najvišja gospodarska enota odloča centralno o vseh dogajanjih v gospodarstvu, predvideva zelo visoko raven razvoja proizvodnih sil. *Potrebna bi bila takšna stopnja tehnike, da bi bil vpliv neposrednih proizvajalcev na potek proizvodnje minimiziran* (avtomatizacija nekaterih procesov).
- Gospodarsko odločanje iz enega centra potrebuje poznavanje vseh podatkov o gospodarstvu (strukturo družbenih potreb, količino faktorjev...), da bi lahko realiziralo optimalne kombinacije dejavnikov z optimalnimi rezultati. V sodobnem gospodarstvu za te probleme skrbi **trg**, ki usklajuje številne odločitve samostojnih gospodarskih enot. Izkušnje kažejo, da je **tržni mehanizem veliko bolj racionalen od centralnega**.
- **Upravne enote naj opravljajo le napovedovanje in načrtovanje o delovanju gospodarskih enot**, odločanje pa naj prepustijo zasebnim gospodarskim enotam. Napovedovanje bodočega gospodarskega razvoja in indikativno usmerjanje odločitev zasebnih enot s pomočjo instrumentov ekonomske politike lahko ohrani avtonomnost njihovega odločanja in s tem v veliki meri njegovo učinkovitost. Participacija zasebnih gospodarskih enot pri sprejemanju odločitev o bodočem gospodarskem razvoju države dopolnjuje načrte in ukrepe upravnih enot. Demokratizaciji političnega odločanja v parlamentarnem sistemu ustreza demokratizacija ekonomskega odločanja v tržnem gospodarstvu, zasnovanem na prevladujoči zasebni lastnini proizvodnih sredstev.

3. MENJAVA IN POTROŠNJA

UVODNI POJMI

1. Naturalne in denarne, absolutne in relativne cene

- V naturalni obliki menjave se dobrine menjavajo brez posredovanja denarja, eno blago neposredno za drugo blago
- Pri denarni obliki menjave dobrine prehajajo od enega do drugega subjekta s posredovanjem denarja
- V naturalnem gospodarstvu so cene naturalne; to so količina dobrin, ki se lahko dobijo s prodajo ene enote neke dobrine oziroma s katerimi se lahko kupi enota neke dobrine
- Denarna cena je, analogno, količina denarja, ki se dobi s prodajo enote nekega blaga oziroma s katero se kupuje enota nekega blaga; denarna cena je rezultat vrednosti blaga in vrednosti denarja
- Absolutne cene so stvar vrednosti denarja
- Relativne cene se oblikujejo s pomočjo denarnih cen in ugotavljajo kot razmerje denarnih cen, vendar s predpostavko konstantne kupne moči denarja, to je konstanto absolutne ravni cen

2. Trg in vrste trga

- Trg je ekonomski prostor, na katerem se soočata ponudba blaga in povpraševanje po njem, določa količine blaga, ki so predmet menjave, in njihove cene.
- Trg je skupnost dejavnikov, ki opredeljujejo ponudbo dobrin (kot blaga) in povpraševanje po njih in kot rezultat zamenjane količine in cene dobrin
- Vrste trgov:
 - Prvi kriterij je vrsta proizvodov, dobrin (življenjske potrebščine in delovna sila – trg egiptovskega bombaža)
 - Drugi kriterij je geografsko območje (svetovni, mednarodni, nacionalni, regionalni in lokalni trg)
 - Tretji kriterij so količine (grosistični ali trgi na veliko – detajlistični ali trgi na malo)
 - Četrty kriterij je vprašanje ali je trgovanje svobodno ali pa je regulirano s strani državnih ali drugih organov (svobodni ali prosti trgi – regulirani ali omejeni trgi)

3. Ponudba in povpraševanje

- Ponudba neke dobrine na določenem trgu in v določenem obdobju so tiste količine te dobrine (blaga), ki so jih ponudniki pripravljene prodati na tem trgu in v tem času po različnih cenah
- Povpraševanje po neki dobrini na določenem trgu in v določenem obdobju so tiste količine te dobrine, ki so jih povpraševalci pripravljene kupiti na tem trgu in v tem času po različnih cenah
- Če se nanašata na posameznika, govorimo o individualni ponudbi in povpraševanju
- Če se nanašata na celotno gospodarstva, se imenujeta (skupna) družbena ponud. in povp.

PONUDBA IN POVPRÁŠEVANJE KOT FAKTORJA CENE

4. Krivulja povpraševanja in krivulja ponudbe

- Razmerje med različnimi možnimi cenami nekega blaga in količinami povpraševanja po tem istem blagu (na določenem trgu in v določenem obdobju) se imenuje lestvica povpraševanja tega blaga (na danem trgu in v danem obdobju)

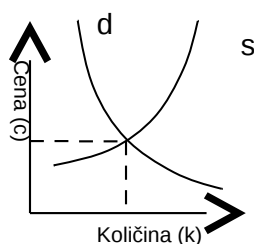
Lestvica povpraševanja:

Cena	Povpraševana količina
3	10
4	8
5	7
6	6
7	5

- Podobno kot povpraševanje je tudi ponudba funkcija cene; zvišanje cene poveča ponujeno količino, znižanje cene jo zmanjša – razlog je jasen: ponudniku se splača namesto proizvoda, ki se mu je cena znižala, ponuditi drug proizvod z višjo ceno
- Razmerje med različnimi možnimi cenami nekega blaga in ponujenimi količinami (na določenem trgu in v določenem obdobju) se imenuje lestvica ponudbe tega blaga (na določenem trgu in v določenem obdobju)

Lestvica ponudbe:

Cena	Količina
3	4
4	5
5	7
6	10
7	14



5. Individualna in skupna ponudba in povpraševanje

- Individualna ponudba nekega proizvoda v nekem obdobju je pripravljenost posameznega ponudnika, da v tem obdobju proda določene količine tega proizvoda po različnih cenah
- Skupna ponudba nekega proizvoda v nekem obdobju je vsota individualna ponudba v tem obdobju
- Individualno povpraševanje po nekem proizvodu v nekem obdobju je pripravljenost posameznega kupca glede količine, ki jo bo kupil po različnih cenah v nekem obdobju na tem trgu
- Skupno povpraševanje po nekem proizvodu je vsota vseh individualnih povprašanj po tem proizvodu

6. Ponudba in povpraševanje določata ravnotežno ceno in ravnotežno količino

- Ko so poznane lestvice ponudbe in povpraševanja nekega blaga v nekem obdobju na danem trgu, je s tem določena ravnotežna količina in ravnotežna cena tega blaga v tem obdobju na danem trgu
- Pravilo: cena se ustali na tisti ravni, na kateri sta povpraševanje in ponujena količina enaki

Ponudba in povpraševanje opredeljujeta ceno na ravni, na kateri se izenačita:

Cena	Povpraševana količina	Razmerje	Ponujena količina	Tendenca cene
7	5	<		padajoča
6	14			padajoča
	6	<		ravnotežje
	10			rastoča
5	7	=	7	rastoča
4	8	>	5	
3	10	>	4	

- Splošno velja, da količin, ki so jih kupci pripravljeni kupiti po ceni, nižji od ravnotežne, ne bodo mogli kupiti; količin, ki so jih prodajalci pripravljeni prodati po ceni, višji od ravnotežne, ne bodo mogli prodati – to je bistvo zakona ponudbe in povpraševanja

7. Presežna ponudba in presežno povpraševanje

- Presežna ponudba (presežna količina ponudbe) je razlika med količino ponudbe in količino povpraševanja pri dani ceni
- Presežno povpraševanje je količina povpraševanja minus količina ponudbe pri dani ceni

Presežno povpraševanje in presežna ponudba:

Cena	Presežno povpraševanje	Presežna ponudba	Tendenca cene
7	-9		padajoča
6	+9		padajoča
	-4		ravnotežje
	+4		rastoča
5	0	0	rastoča

4	+3	-3
3	+6	-6

8. Spremembe ponudbe, povpraševanja in cene

- Ponudba (povpraševanje) se spremeni, ko prodajalci (kupci) pri nespremenjenih cenah spremenijo svojo pripravljenost za prodajo (nakup) istega blaga
- Povečanje ponudbe (ob nespremenjenem povpraševanju in drugih pogojih) zniža ravnotežno ceno, njeno zmanjšanje pa jo zviša
- Povečanje spraševanja zviša ravnotežno ceno, zmanjšanje pa jo zniža
- Zaradi sprememb faktorjev ponudbe in povpraševanja se spremenijo (pri danih cenah) individualne ponudbe in povpraševanja in kot rezultat se spremeni skupna ponudba in povpraševanje; ker pa je funkcija skupne ponudbe in povpraševanja, sprememba skupne ponudbe in povpraševanja spremeni ceno

FAKTORJI POVPRASEVANJA

- 1) Koristnost blaga
- 2) Velikost realnega dohodka kupca
- 3) Cene drugih dobrin

9. Zakon padajoče mejne koristnosti

- Predstavljamo si gospodinjo, ki se oskrbuje z mesom za mesečne potrebe gospodinjstva. Prvi kilogram mesa zanjo pomeni neko koristnost. Če kupi še drugi kilogram, se bo skupna koristnost sicer povečala, toda koristnost dveh kilogramov mesa ne bo enaka koristnosti prvega kilograma mesa krat dva, temveč manjša. Če bo kupila še tretji kilogram, se bo skupna koristnost spet povečala, toda tudi v tem primeru podproporcionalno. Čim več kilogramov kupi, tem večja bo skupna korist mesa. Toda ker je koristnost vsakega dodatnega kilograma mesa čedalje manjša, se skupna koristnost z dodatnimi kilogrami vse počasneje povečuje. Nazadnje bo prišla do točke, pri kateri se bo sploh prenehala povečevati. Pri tej točki dodatna enota mesa ne prinaša nobene koristi več. Potrebe gospodinjstva so zasičene ali saturirane.
- Točka saturacije, absolutna zasičenost
- Če se s kupovanjem dodatnih enot dobrine skupna koristnost povečuje, čeprav čedalje počasneje, pa koristnost dodatnih enot dobrine, mejna (marginalna) koristnost, pada. Vsaka dodatna enota dobrine prinaša čedalje manjšo koristnost – to je vsebina zakona o padajoči mejni koristnosti

Skupna in mejna koristnost:

Porabljena količina v kg	Skupna	Koristnost	Mejna
-----------------------------	--------	------------	-------

0.5	6	6
1	115	5
1.5	15	4
2	18	3
2.5	20	2
3	21	1
3.5	21	0
4	20	-1

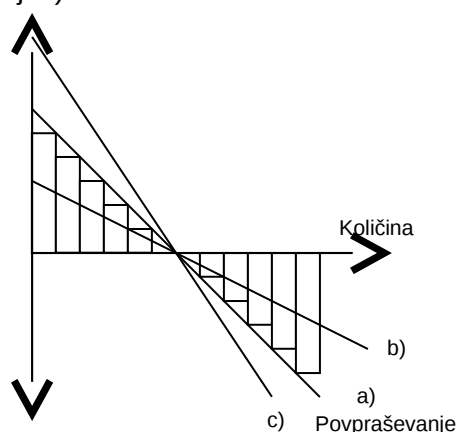
10. Padajoča mejna koristnost in povpraševanje

- Kadar je *dana velikost realnega dohodka* subjekta in so *dane cene drugih dobrin*, je povpraševanja po neki dobrini opredeljeno z njeno **mejno koristnostjo**. Da bi lahko pretvorili mejno koristnost v krivuljo povpraševanja moramo definirati korist denarne enote, ki smo jo pripravljene plačati. **Predpostavka: denarne enote imajo enako koristnost** (pri posamezniku drugače niso) **in da je koristnost enaka 1 denarni enoti**. Se pravi da predpostavimo tudi, da *kupec, porabi le neznamen del svojega dohodka* (velikost dohodka, je takorekoč enaka pred in po nakupu); s tem izničimo vpliv velikost realnega dohodka.

a) → 1 denarna enota je enaka eni enoti koristi, (oz. z drugimi besedami; koristnost, ki jo pomeni zadnja enota denarnega dohodka za subjekt, smo vzeli za enoto koristnosti) - Prva enota ima mejno koristnost 6, druga 5 Če je cena npr. 8 nimam nobene koristi. Prvo enoto kupim šele, ko je cena pod 6, saj mi tako prinese korist. Nato sem šele pri ceni (malo pod) 5 pripravljen kupiti drugo enoto. Sedmo enoto kupim le, če je zastoj, vsako nadaljno pa vzamem le če mi plačajo. **Subjekt, ki kupuje, primerja koristnost dobrin, ki jih kupuje, s koristnostjo denarja, ki ga s plačilom porabi. Če je koristnost dobrine večja, jo bo kupil, če je enaka bo ravnodušen, če je manjša pa se ne bo odločil za nakup.** Krivulja povpraševanja tako leži točno na krivulji mejne koristnosti.

b) → 1 denarna enota je 2 enoti koristnosti (nekdo z manj denarja) (*kupi enako količino, vendar prva dobrina, ki je kupi mora biti polovico cenejša)

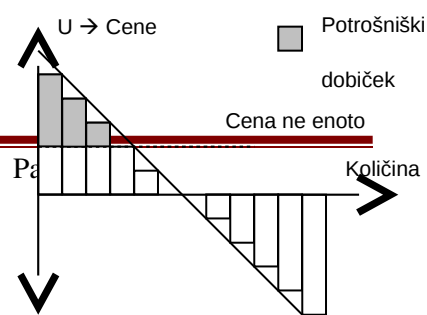
c) → 1 denarna enota ½ enote koristnosti (bogataš)



11. Potrošniški dobiček

N. S.

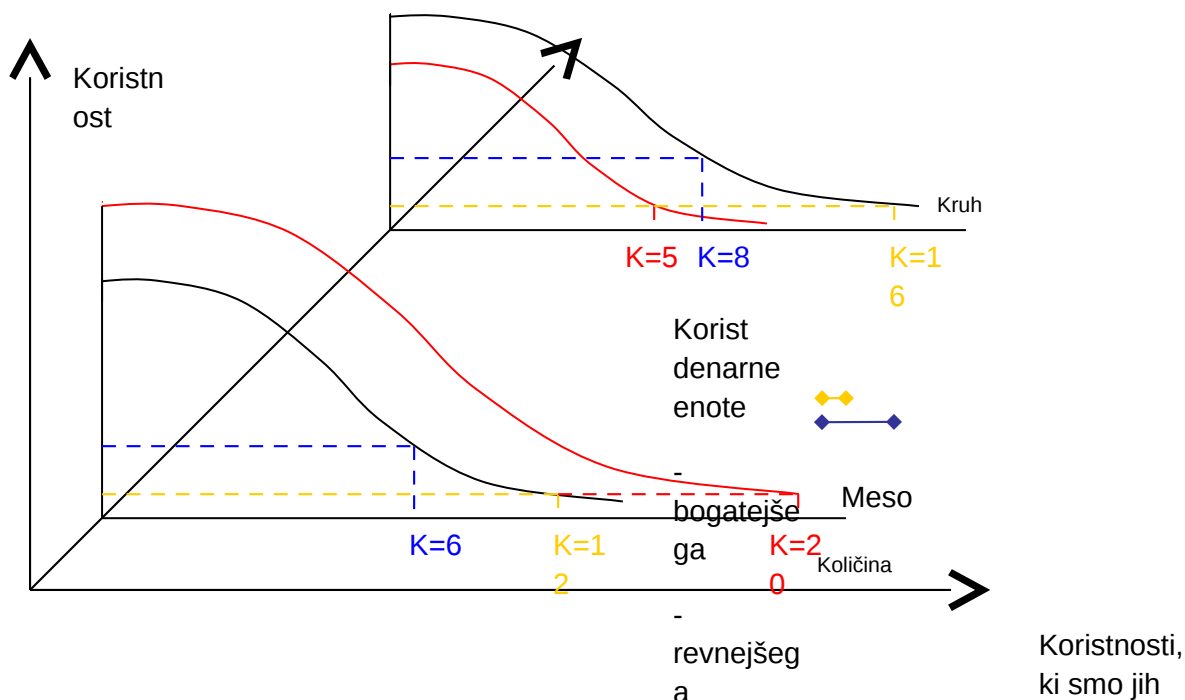
Politična ekonomija – zapiski



- Očitno je, da kupec kupuje zaradi večje koristi, ki jo ima zanj kupljeno blago v primerjavi z izgubo koristnosti, ki jo pomeni denar, ki ga plača za ceno dobrine. Ali lahko ta presežek ocenimo?
- Teoretiki mejne koristnosti dajejo pozitiven odgovor
- Povprečna koristnost je skupna koristnost, deljena z nabavljeno količino

12. Realni dohodek

- Gossenov zakon!!!



narisali so količine na enoto cene. Zadnja enote vsake dobrine mi da enako korist (6. kg mesa glede na ceno mi da enako korist kot 8. kg kruha glede na ceno). Pojavijo se različne spremembe, npr. dohodka. **Povečanje dohodka** ima dve vrsti učinkov:

- **direktni ali dohodkovni učinek** — sprememba koristi denarja (ΔU denarja) → merilo se zmanjša. Po tej logiki bi bogatejši kupovali vsega več, vendar obstaja še drugi učinek.
- **Indirektni ali substitucijski učinek** — sprememba koristnosti dobrine (ΔU dobrine) pride do spremembe v lestvici koristnosti vseh dobrin.

Na primeru jem več mesa, manj kruha. Oba učinka delujeta na mesu v isto smer, pri kruhu pa gre direktni učinek v povečanje, pri substitucijskem učinku pa v negativno smer.

Končni rezultat je tako odvisen od tega za katero dobrino gre. Če se realni dohodek poveča in manj trošim za določeno dobrino so to posebj slabše dobrine – inferior goods (razlog: potrošnik prehaja iz slabših na boljše dobrine indirektni učinek je močnejši od direktnega), več pa potrošim (v večjem odstotku od spremembe realnega dohodka) za luksuzne dobrine– superior goods (potrošnja pri njih se poveča zaradi direktnega in indirektnega učinka). **Normalne dobrine** (direktni in indirektni učinek sta v ravnovesju) so

tiste, po katerih se povpraševanje spremeni v isti smeri in v odstotkih potrošim enako ali manj kot se je spremenil realni dohodek. Klasifikacija konkretnih dobrin v boljše, normalne ali zelo slabe je odvisna od *ravni realnega dohodka*, ter od *okusov človeka* (subjektivnost)

Prvi Gossenov zakon:

Mejna koristnost denarja je potem merilo, s katerim primerjamo koristnost vseh dobrin. Potrošnik bo skušal nabaviti vsako dobrino v takšni količini, da bo njena mejna koristnost enaka mejni koristnosti denarja, ki ga je plačal za ceno dobrine – ceni. Rezultat tega bo, da bodo v uravnoteženem položaju mejne koristnosti vseh dobrin na enoto njihove nabavne cene med seboj enake.

$MU_1 / C_1 = MU_2 / C_2 = MU_n / C_n = MU_{\text{denarja}}$ (mejna koristnost denarja) = **1** — Tu smo v

ravnotežju.

Drugi Gossenov zakon:

mejna koristnost vsake zadnje enote še nabavljene dobrine je enaka za vse dobrine, pri čemer merimo korist na enoto cene (oz. zakonitost enakih mejnih koristnosti na enoto cene vsake dobrine). Enaka je tudi koristnosti denarja. (Vsak evro, ki ga vložimo, mi prinese enako korist.)

Če potrošnik tega ne upošteva, je mejna koristnost blaga večja od mejne koristnosti denarnega dohodka in ne ravna po ekonomskem načelu – ne **maksimizira skupne koristnosti.**)

Kadar so dane krivulje povpraševanja in cene vseh dobrin, je potrošnikov dohodek tisti, ki ustvarja mejo med tistimi količinami, ki jih potrošnik kupuje in tistimi, ki jih ne kupuje več, s tem pa denar (v resnici njegova koristnost) tisti, ki odloča o strukturi potrošnikovega učinkovitega povpraševanja in njegove potrošnje.

13. Cene drugih dobrin

- Cene drugih dobrin vplivajo na povpraševanje po neki dobrini iz dveh razlogov:
 - 1) Sprememba vsake cene spreminja realne dohodke potrošnikov
 - 2) Vpliv cene drugih dobrin na povpraševanje po določeni dobrini izhaja tudi iz medsebojnih povezanosti dobrin v potrošnji (substitucijski učinek spremembe cene)
- Povezanost med dobrinami je dvojna. Dobrene so lahko v potrošnji medsebojno:

- 1) Substituti, v tem primeru se medsebojno izključujejo (olje, maslo, mast)
- 2) Komplementarne dobrine, ki se med seboj dopolnjujejo (kava in sladkor)

14. Elastičnost povpraševanja

- Elastičnost pomeni v vsakdanjem življenju reakcijo, odziv
- Reagiranje količine povpraševanja na spremembe faktorjev povpraševanja imenujemo elastičnost povpraševanja; elastičnost povpraševanja je torej odnos med relativno spremembo količine povpraševanja in relativno spremembo določenega faktorja povpraševanja
- Dohodkovna elastičnost povpraševanja izraža odzivanje (količine) povpraševanja na spremembe dohodka, cenovna elastičnost na spremembe cen
- Cenovna elastičnost je bodisi neposredna bodisi križna; odzivanje povpraševane količine na spremembe cene dobrine, na katero se povpraševanje nanaša, imenujemo neposredna cenovna elastičnost povpraševanja; odzivanje povpraševane količine na spremembo cene drugih dobrin imenujemo križna elastičnost povpraševanja
- Koeficient elastičnosti:

$$e = \frac{\Delta k/k}{\Delta f/f} = \frac{\Delta k}{\Delta f} \times \frac{f}{k}$$

Če znaša koeficient elastičnosti 1, je to enotna elastičnost, če je večji od 1 je to elastično povpraševanje, če je manjši od 1 je povpraševanje neelastično.

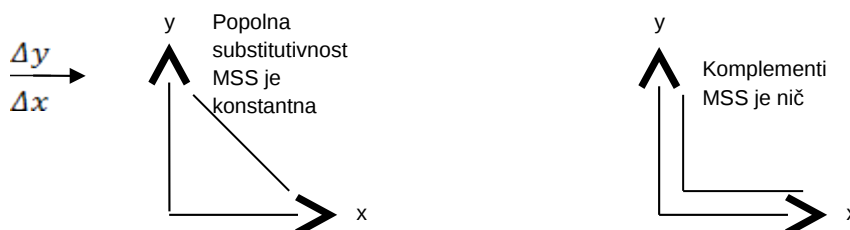
PRIKAZ KORISTNOSTI IN POTROŠNJE S POMOČJO KRIVULJ RAVNODUŠNOSTI

- Koristnost je subjektiven koncept, pomeni ugodje posameznika, ki ga črpa iz trošenja dobrin (lahko pa tudi iz prostega časa)
 - Koristnost ni mogoče številčno izmeriti, temveč je mogoče dobrine razvrščati po vrstnem redu koristnosti, ki jo imajo za potrošnika
- 1) Preference potrošnika so popolne, kar pomeni, da se vedno lahko odloči med dobrinama X in Y, katero ima raje oziroma ju ima enako rad, ne glede na stroške
 - 2) Potrošnikove preference so tranzitivne, kar pomeni, če ima potrošnik raje Y kot X in raje Z kot Y, potem ima raje tudi Z kot X

- 3) Za potrošnika je več dobrine bolje kot manj (ko gre za neškodljive dobrine in če ni saturacije)

15. Krivulje ravnodušnosti in premica dohodka

- Krivulje ravnodušnosti so krivulje v koordinatnem sistemu, ki s svojimi osmi merijo količine različnih dobrin
- Posamezna krivulja ravnodušnosti prikazuje s svojimi točkami (njihovimi koordinatami) tiste količinske kombinacije dobrin x in y, ki imajo kot celota za potrošnika enako skupno koristnost



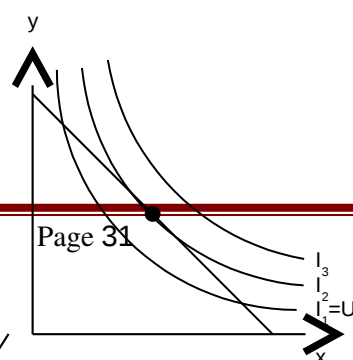
- Razmerje se imenuje mejna stopnja zamenljivosti dobrine x z dobrino y – pove koliko enotam druge dobrine se lahko odrečem, če pridobim enoto prve dobrine, da bi skupno zadovoljstvo ostalo enako
- Da lahko določimo, katere so tiste količinske kombinacije x in y, ki jih izbere potrošnik (s tem pa po njih tudi povprašuje) se moramo seznaniti s premicami enakih izdatkov – to so premice v koordinatnem sistemu količin dobrin x in y, ki s svojim nagibom izražajo odnos medsebojne menjave dobrin x in y (relativne cene =cena y, izražena s količino x in nasprotno), s svojo oddaljenostjo od središča pa velikost dohodka potrošnika. Imenuje se tudi premice potrošnje dohodka, skrajšano tudi premice dohodka.

16. Optimalna struktura povpraševanja po danem dohodku

- Pogoj optimalnosti:

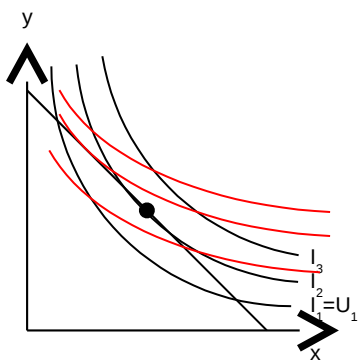
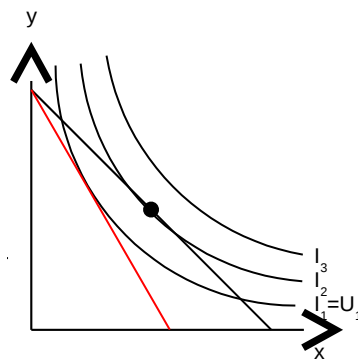
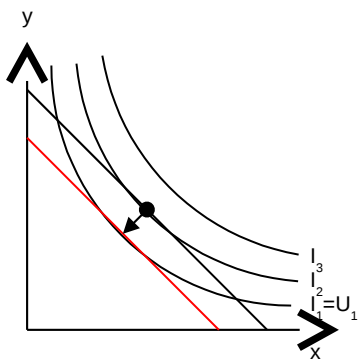
$$\frac{\Delta y}{\Delta x} = \frac{C_x}{C_y}$$

Izbor je idealen v točki, v kateri je mejna stopnja substitucije y z x enaka razmerju med cenama x in y. Ta definicija optimalnosti izraža ravnotežni položaj, formuliran v drugem Gossenovem zakonu.



Točka, v kateri je potrošnikova premica izdatkov tangenta na njegovo najvišjo doseženo krivuljo ravnodušnosti, opredeljuje torej optimalen razpored njegovega dohodka na obe dobrini in s tem na njegovo povpraševanje (količine) po dobrinah y in x, to je strukturo njegovega povpraševanja.

Sekundarni učinki spremembe dohodka in cen



Spremeni se lahko:

- **Dohodek** → če se zmanjša dohodek, se premica pomakne proti izhodišču → zmanjšanje obeh dobrin; oziroma obratno.
- **Cena (C_x ali C_y)** → če se nam cena za x poveča, ga kupimo manj (to je primarni učinek), zato se premica dohodka premakne in pridemo do novega ravnotežja. Prišli pa bomo na nižjo krivuljo zadovoljstva, čeprav imam več y. Sekundarni učinek → zmanjša se realni dohodek.
- **Koristnost** → obrnejo se krivulje, saj ob danem dohodku kupujem več y, ker mi je bolj dragocen

Giffenov paradoks je v tem, da ko se dvigne cena eni dobrini, jo kupujemo več (v nasprotju s teorijo). To se zgodi, če gre za dobrino, katere nabava obsega večji del naših izdatkov (proračuna) in je življenjsko zelo pomembna. Npr. Smo v Kambodži in kar imamo denarja ga porabimo za hrano. 80% damo za riž, za ostalo si lahko kupimo meso. Dani dohodek mi omogoči veliko riža in malo mesa (lahko ravno preživimo). Ker se podraži riž se bom odrekel mesu (priboljšku), ker je enostavno predrag in da preživim bom nabavil samo riž. Sekundarni učinek dohodka → smo večji reveži.

CENE IN ČAS

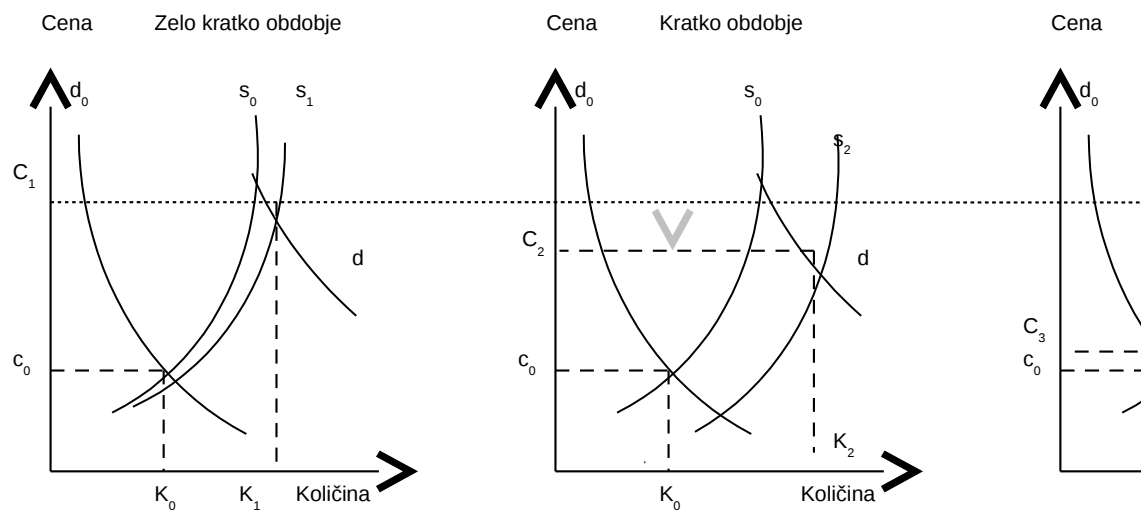
17. Osilacije cen v času

- Cene se spreminjajo zaradi sprememb v razmerju med ponudbo in povpraševanjem
- Spremembe imajo naravo osilacij – nekaj časa se zvišujejo, nato pa spet znižujejo
- Glede na dolžino obdobja (periodo), v katerem se cene zvišujejo in spet znižujejo, razlikujemo zgodovinska (sekularna) gibanja in dolgovalovne osilacije (oboje pripada dolgoročnim spremembam cen), srednjeročne ali konjunkturke osilacije ter sezonske ali še krajše (na primer dnevne) osilacije cen (oboje pripada kratkoročnim osilacijam cen)

- Gibanja cen, ki so posledica spremenjenih pogojev proizvodnje in prodaje dobrin, lahko izhajajo iz začasno spremenjenih razmer v proizvodnji in na trgu, lahko pa so tudi posledica trajnih sprememb v proizvodnji in na trgu (npr: gospodarstvo se je iz obrtnega razvilo v kapitalistično)
- Kot primere sprememb cen, ki so posledice začasno spremenjenih pogojev prodaje, lahko navedemo naslednje: zaradi slabega vremena ali mraza kmetje ne prinašajo blaga na trg, s čimer se zvišajo cene

18. Ponudba v različno dolgih obdobjih in vpliv na cene (Marshallova obdobja)

- Za zelo kratko obdobje velja tisto, v katerem ponudba

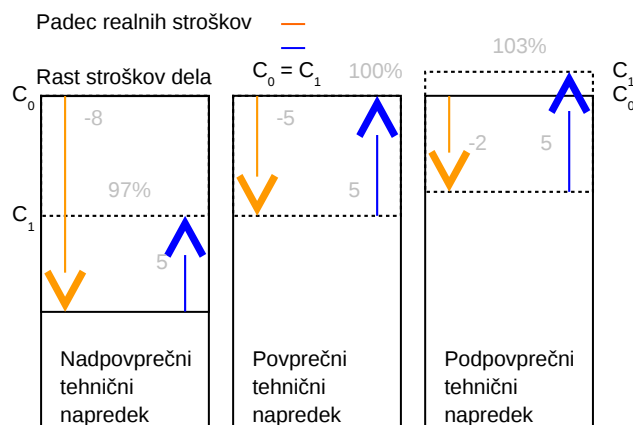


lahko izkoristi obstoječe zaloge, je pa prekratko, da bi se lahko prilagodila tudi proizvodnja

- Kratko je obdobje, v katerem se ponudba prilagaja trgu s spremembo izkoriščanja obstoječih kapacitet
- Dolgo je tisto obdobje, v katerem se ponudba lahko prilagodi trgu s povečanjem obstoječih kapacitet, s povečanjem starih in gradnjo novih proizvodnih obratov

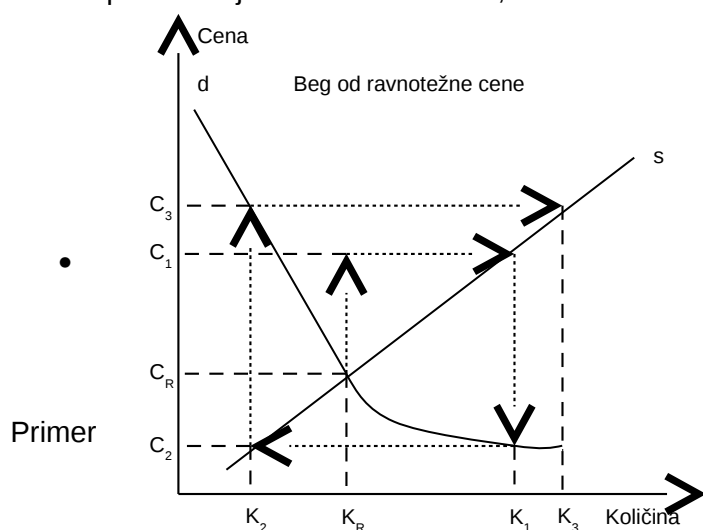
19. Tehnični napredek in dolgoročni trendi cen

- Tehnični napredek zmanjšuje realne stroške (količine potrošenih faktorjev) na enoto proizvoda
- Tehnični napredek tudi povečuje plače
- Medtem ko zmanjšani realni stroški delujejo v smeri zmanjšanja cen, jih zvišane realne plače potiskajo navzgor – ta vpliv plač na cene je Ricardov učinek
- V dejavnostih, kjer je tehnični napredek nadpovprečen, bo zmanjšanje realnih stroškov več kot kompenziralo zvišanje realnih plač, zato se bodo cene znižale. To so dejavnosti z zgodovinskim padanjem stroškov in cen (telefonija). V panogah, v katerih je tehnični napredek pod povprečjem, zmanjšani realni stroški ne bodo mogli kompenzirati zvišanja plač, zato se bodo cene kljub določenemu tehničnemu napredku zvišale. To so panoge z zgodovinsko rastjo stroškov in cen (čipkarstvo, neobnovljivi naravni viri). V panogah, kjer je pa tehnični napredek povprečen, bo zmanjšanje realnih stroškov povsem kompenziralo povečanje plač, zato bodo cene ostale nespremenjene. To so panoge z zgodovinsko konstantnimi stroški (avtomobilska industrija).



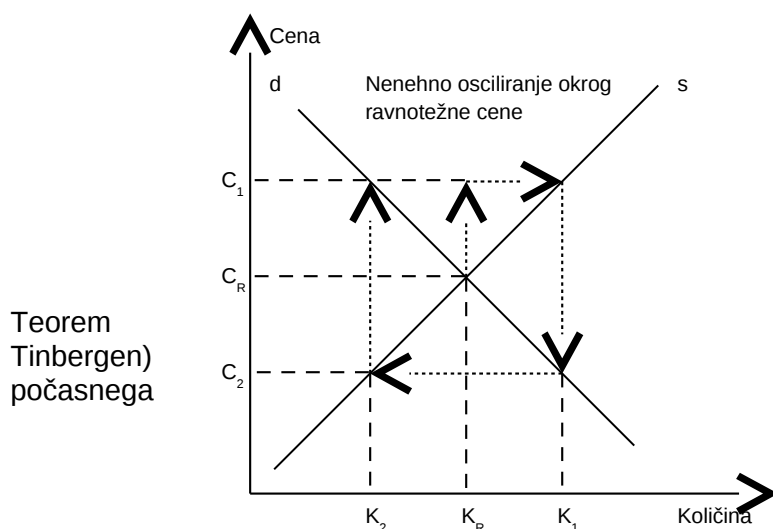
20. Osilacija cen zaradi počasnega prilagajanja ponudbe

- V primeru, da prilagajanje ponudbe položaju na trgu (zvišani ceni) zahteva daljši čas, pri čemer je načeloma vseeno, iz kakšnih razlogov prihaja do osilacij cen, ki se v



določeni razmerah sploh ne ustalijo na ravni ravnotežne cene. Za to točko je pomembno, da ponudba (ker proizvodnja zahteva čas) v reakcijah časovno zaostaja za povpraševanjem pri prilagajanju spremenjenim cenam na trgu. Prihaja do osilacij, ki ceno čedalje bolj oddaljujejo od ravnotežnega položaja – imenujemo jih beg od ravnotežne cene

nenehnega osiliranja okrog ravnotežne cene – krivulji ponudbe in povpraševanja sta enako strmi



pajčevine (cobweb teorem, Jan – osilacije cen, ki so posledica prilagajanja ponudbeavtonomno spremenjeni ceni

21. Predvidevanja prihodnjih gibanj cen in sedanje cene (špekulacije)

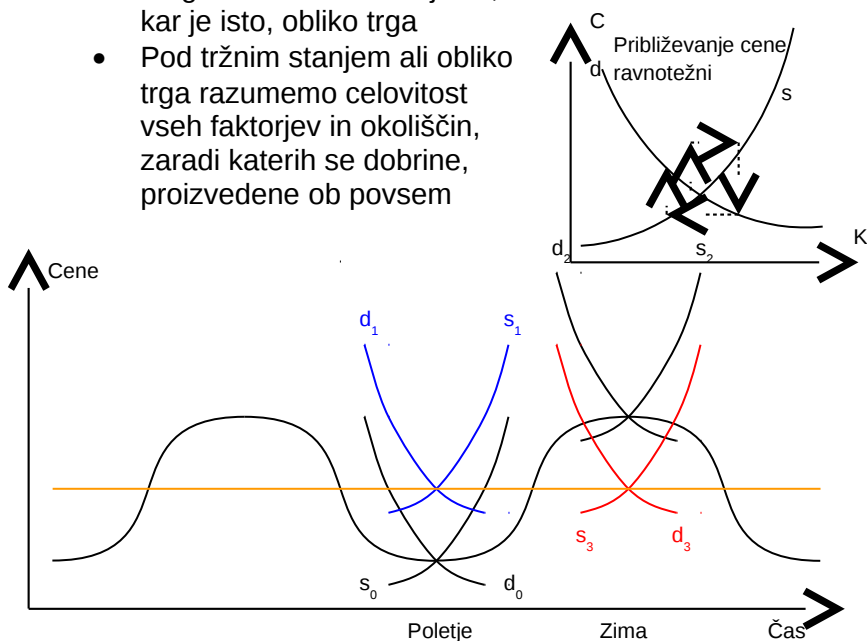
- Pri začasnem zvišanju cene povpraševalec računa, da se bo cena kasneje ponovno vrnila na staro raven in vsaj za ta kasnejša obdobja ni treba kupovati že v sedanjosti
- Če kupuje za poznejšo preprodajo, odpade pri trajnem zvišanju cene tudi tveganje, da ponovni padec cene onemogoči preprodajo z dobičkom
- Odzivanje je posebej močno, če naj bi sprememba prišla zelo kmalu
- Pomembnejše je, da je znatno povečanje povpraševanja, ki gre na račun prihrankov, kot tudi znatno zmanjšanje povpraševanja, ki gre na račun zalog, toliko manj mogoče, kolikor bolj je predvidena sprememba cene oddaljena v prihodnost
- Predpostavimo, da se sprememba cene toliko odmakne v prihodnost, da sploh več ne vpliva na odzivanje povpraševanja v obdobju do spremembe cene – tako obdobje bi lahko imenovali dolgo obdobje z vidika povpraševanja (po definiciji je tako dolgo, da gospodarskega subjekta ne zanima več, kaj se je zgodilo po njem); kratko obdobje z vidika povpraševanja je torej vsako obdobje, v teku katerega se povpraševanje odziva na spremembe cene, ki so predvidene do konca tega kratkega obdobja
- kratko je tisto obdobje, v katerem povpraševalec še upošteva, kaj se bo zgodilo v naslednjem obdobju, dolgo pa tako dolgo, da se na gibanje cen po njem ne odziva več

ČISTA KONKURENCA

Tržno stanje je celovitost vseh faktorjev in okoliščin, zaradi katerih se dobrine, proizvedene ob povsem enakih tehničnih pogojih proizvodnje, iz katerih bi morale izhajati tudi popolnoma enake cene, vseeno prodajajo in kupujejo po različnih cenah. Analizo tržnih stanj imenujemo **morfologijo trga**.

22. Faktorji stanja na trgu

- Če se omejimo na proste trge, je zakonitost ponudbe in povpraševanja splošna v tem smislu, da velja za vse trge ne glede na tržno stanje ali, kar je isto, obliko trga
- Pod tržnim stanjem ali obliko trga razumemo celovitost vseh faktorjev in okoliščin, zaradi katerih se dobrine, proizvedene ob povsem



enakih tehničnih pogojih proizvodnje, iz katerih bi morale izhajati tudi popolnoma enake cene, vseeno prodajajo in kupujejo po različnih cenah

- Analizo tržnih stanj pogosto imenujemo morfologijo trga
- Faktorji in okoliščine, ki odločajo o tržnem stanju:
 - število ponudnikov (prodajalcev) in povpraševalcev (kupcev) na trgu – atomistična
 - možnost pristopa novih ponudnikov in povpraševalcev na trg – odprta
 - obstoj in popolnost substitutov (homogenost proizvodov) – homogena
 - gibljivost ponudnikov in povpraševalcev – gibljiva
- Če je ponudnikov in povpraševalcev na trgu tako veliko, da pomeni vsak od njih s svojo ponudbo oz. povpraševanjem le neznamen del celotne ponudbe oz. povpraševanja, če se novi ponudniki in povpraševalci vsak trenutek lahko priključijo starim, če so proizvodi medsebojno popolni substituti in če so ponudniki in povpraševalci popolnoma gibljivi – je cena na trgu dana in enaka; 1. za vse proizvode, 2. za vse ponudnike in povpraševalce, 3. za vse trge – tako stanje na trgu se imenuje **dvostranska čista konkurenca**

23. Število ponudnikov in povpraševalcev

- Atomistična konkurenca ali polipol – neki proizvod ponuja in po njem povprašuje zelo veliko število ponudnikov oziroma povpraševalcev
- Monopol (nabavni monopol = monopson) – neki proizvod ponuja in po njem povprašuje samo en ponudnik ali povpraševalec
- Duopol – dva ponudnika oziroma povpraševalca
- Oligopol – več ponudnikov in povpraševalcev

*-pson = na

strani povpraševanja

pol / s -	Zelo veliko poli -	Omejeno št. oligo -	Dva duo -	Eden mono -
pol d - pson				
Zelo veliko poli -	Polipol	Oligopol	Duopol	Monopol
Omejeno št. oligo -	Polipson	Polipson	Polipson	Polipson
Dva duo -	Polipol	Oligopol	Duopol	Monopol
Eden mono -	Oligopson	Oligopson	Oligopson	Oligopson
	Polipol	Oligopol	Duopol	Monopol
	Duopson	Duopson	Duopson	Duopson
	Polipol	Oligopol	Duopol	Monopol
	Monopson	Monopson	Monopson	Monopson

24. Možnost pristopa novih ponudnikov in povpraševalcev

- Potencialni ponudniki in povpraševalci
- Dejanski ponudniki in povpraševalci

- Odprt pristop je najpomembnejši za položaj monopolista
- Položaj, v katerem ima vsakdo možnost, da se pridruži ponudbi in povpraševanju, bomo imenovali odprta konkurenca (v njej lahko kdorkoli ponuja določeno dobrino ali pa jo kupuje)
- Pristop na trg je lahko zaprt iz dveh razlogov:
 - pravni red (onemogoča določenim ljudem ali skupinam ponujati določene dobrine)
 - ekonomska nesposobnost (ponudniki oziroma povpraševalci se ne morejo vključiti v ponudbo oziroma povpraševanje)

25. Obstoj in popolnost substitutov

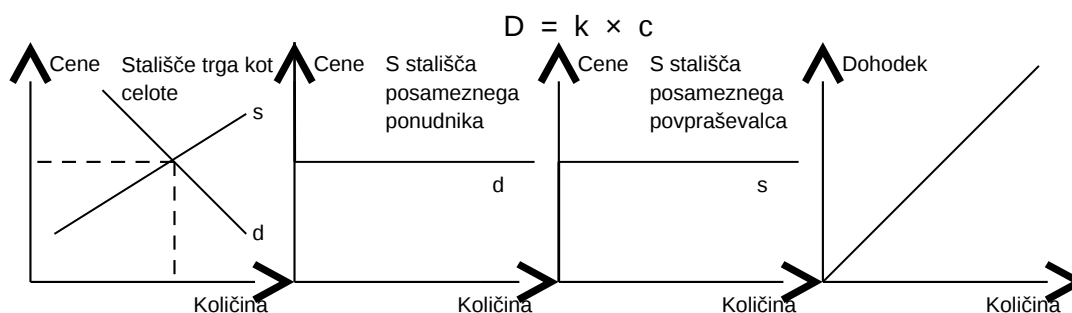
- Število ponudnikov in povpraševalcev, aktualnih in potencialnih, je pomembno za dejansko tržno stanje tedaj, ko je njihov proizvod homogen, enake kakovosti in da nima substitutov – konkurenca je homogena
- Tržna stanja, ki nastajajo zaradi obstoja in pojavljanja substitutov (gledano s strani monopolista) oziroma zaradi odsotnosti ali propadanja homogenosti proizvodov (gledano s strani konkurence), imenujemo monopolistična konkurenca

26. Gibljivost ponudnikov in povpraševalcev

- Ponudnik je negibljiv, če svojo ponudbo veže na kupca ali skupino kupcev, ki jim prodaja po nižji ceni, čeprav bi mu s prodajo drugim kupcem uspelo doseči višjo ceno
- Povpraševalec je negibljiv, kadar svoje povpraševanje veže na prodajalca ali skupino prodajalcev, od katerih kupuje po višji ceni, čeprav bi z nabavo pri drugih prodajalcih lahko znižal nabavno ceno

27. Položaj posameznega ponudnika in posameznega povpraševalca v čisti konkurenci

- Konkurenca je čista, če je atomistična, odprta, homogena in gibljiva
- Razmerje med vseobsežnim dohodkom (D) in prodanimi količinami je enako:



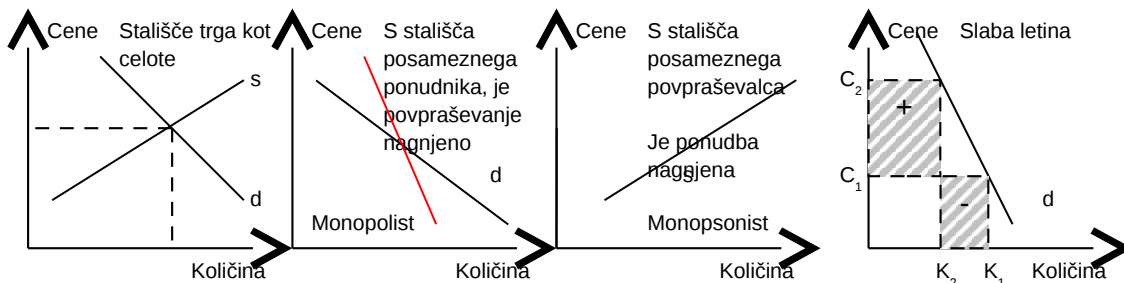
POPOLNA KONKURENCA

28. Prosta (svobodna) konkurenca

- Stanje, v katerem obstaja čista konkurenca na prodajnem trgu in v katerem imajo vsi ponudniki, dejanski in potencialni, prost dostop do vseh faktorjev proizvodnje, bomo imenovali popolna konkurenca. V njej se oblikuje normalna cena.

MONOPOL

29. Padajoča krivulja povpraševanja in rastoča krivulja ponudbe kot kriterij monopolnega položaja ponudnika in povpraševalca



- Padajoča krivulja povpraševanja omogoča ponudniku, da zviša svojo ceno in da ne izgubi vseh svojih kupcev kot v čisti (odprti) konkurenci. Čeprav se zaradi zvišanja cene zmanjša količina, ki jo proda, se njegovi dohodki ne znižajo proporcionalno zmanjšani količini, temveč podproporcionalno.
- Rastoča krivulja ponudbe omogoča posameznemu povpraševalcu, da zniža svojo ceno, ne da bi pri tem izgubil vse svoje dobavitelje, kakor pri čisti (odprti) konkurenci. Čeprav se zaradi znižanja cene zmanjša količina, ki jo nabavi, se njegovi skupni izdatki ne zmanjšajo proporcionalno, temveč nadproporcionalno.

30. Povprečni, skupni in mejni izdatki (posameznega povpraševalca)

- Skupni izdatki, ki jih povzroča kupcu nabava določene količine proizvodov, so vsota izdatkov za nabavo vseh enot te količine proizvoda
- Povprečni izdatki pri nabavi neke količine proizvoda so izdatki, ki so v povprečju potrebni za enoto nabavljene količine proizvoda
- Mejni izdatki so tisti izdatki, ki so potrebni za nabavo dodatne enote dobrine

Povprečni, skupni in mejni izdatki povpraševalca:

Nabavljena količina	Nabavna cena (povprečni izdatki)	Skupni izdatki	Mejni izdatki
1	20	20	20
2	21	42	22

3	22	66	24
4	23	92	26
5	24	120	28

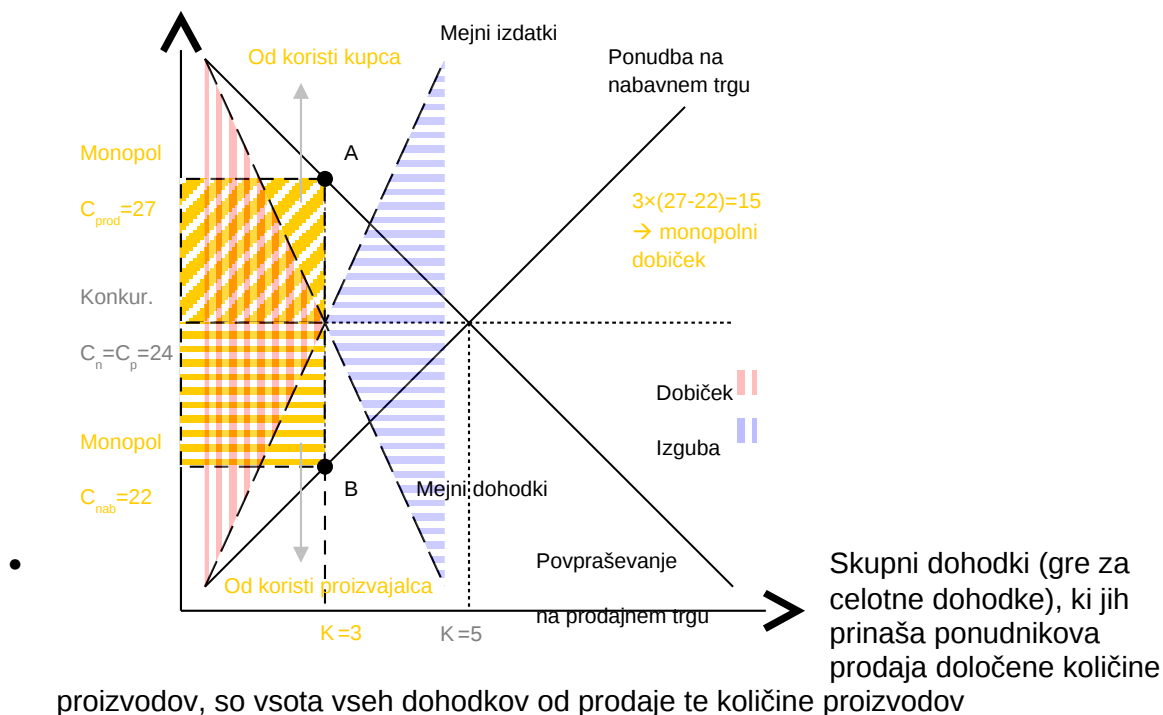
$$D_s = dk \times c + dc \times k + dk \times dc$$

- Mejne izdatke dS/dk (sprememba skupnih izdatkov, ki jih povzroči neskončno majhna sprememba nabavljene količine) dobimo z deljenjem enačbe za dS z dk :

$$dS/dk = c + dc/dk \times k = c (1 + dc/dk \times k/c) = c (1 + (1/(dk/dc \times c/k))) = \mathbf{c (1 + 1/e)}$$

*e = cenovna elastičnost ponudbe posameznemu povpraševalcu

31. Povprečni, skupni in mejni dohodki



- Povprečni dohodek ponudnika od prodaje neke količine proizvodov je enak skupnemu dohodku, pridobljenemu s prodajo te količine proizvodov, deljenemu ne enoto proizvoda
- Mejni dohodki so dohodki, ki jih dobimo s prodajo dodatne enote proizvoda

Povprečni, skupni in mejni dohodki (posameznega ponudnika):

Dohodki			
Prodana količina mejni	povprečni (prodajna cena)	skupni	
0	31,5	0	0
1	30	30	30
2	28,5	57	27
3	27	81	24
4	25,5	102	21
5	24	120	18
6	22,5	135	15
7	21	147	12
8	19,5	156	9
9	18	162	6
10	16,5	165	3
11	15	165	0
12	13,5	162	-3
...
...
20	1,5	30	-27
21	0	0	-30

- Celotna sprememba skupnega dohodka dD torej znaša:

$$dD = dk \times c - dc \times k - dc \times dk$$

- Mejne dohodke dD/dk (sprememba skupnih dohodkov, ki jih povzroča neskončno majhna sprememba prodane količine) dobimo z deljenjem enačbe za dD za dk:

$$dD = c - dc/dk \times k = c (1 - (dc/dk) \times (k/c)) = c (1 - (1/ dk/dc \times c/k))$$

$$dD/dk = c (1 - 1/e)$$

→ mejni dohodki so enaki prodajni ceni , pomnoženi z izrazom **(1 - 1/e)**

32. Opredelitev cene in količine v nabavnem monopolu (monopsonu)

Optimalna cena in količina v zgolj nabavnem monopsonu

Količina	Nabavna cena	Prodajna cena	Skupni izdatki	Skupni dohodki	Mejni izdatki	Skupni čisti dohodek	Mejni čisti dohodek
1	20	24	20	24	20	4	4
2	21	24	42	48	22	6	2
3	22	24	66	72	24	6	0
4	23	24	92	96	26	4	-2
5	24	24	120	120	28	0	-4

- Optimalna količina in nabavna cena monopsonista se torej lahko definirata alternativna na naslednje tri načine:
 - S pomočjo maksimuma skupnega čistega dohodka
 - S pomočjo enakosti mejnih čistih dohodkov z vrednostjo 0
 - S pomočjo enakosti mejnih izdatkov s prodajno ceno
- Cournotova točka:

Dve glavni posledici monopola:

- **Alokacijska** – količine so manjše kot pri konkurenci → standard bo slabši
- **Redistribucijska (prerazdelitvena)** – monopolist ima del zaslužka, ki ga je dobil s tem, da je prikrajšal ponudnike (plačeval manj kot pri konkurenci), ter ker je produkt dražje prodal in je vzel povpraševalcem del dohodka

Točki (A,B) sta dobljeni tako, da iz sečišča krivulje mejnih dohodkov s krivuljo mejnih izdatkov potegnemo vertikalno premico navzdol do krivulje ponudbe in navzgor do krivulje povpraševanja.– ti točki se imenujeta **Cournotovi točki** in določata nabavno (spodnja) in prodajno (zgornja) ceno monopolista, za katero se odloči po zgoraj naštetih kriterijih.

Šafrirani pravokotnik na sliki prikazuje skupni čisti dohodek. Iz *monopsona* izhajajo spodnji del iz *monopola* pa zgornji.

33. Opredelitev cene in količine v zgolj prodajnem monopolu

Optimalna cena in količina v zgolj prodajnem monopolu:

Količina	Nabavna cena	Prodajna cena	Skupni izdatki	Skupni dohodki	Mejni dohodki	Skupni čisti dohodek	Mejni čisti dohodek
1	24	30	24	30	30	6	6
2	24	28,5	48	57	27	9	3
3	24	27	72	81	24	9	0
4	24	25,5	96	102	21	6	-3
5	24	24	120	120	18	0	-6

34. Opredelitev cene in količine v sočasnem nabavnem in prodajnem monopolu

Cena in količina v sočasnem nabavnem in prodajnem monopolu:

Količina	Nabavna cena	Prodajna cena	Skupni izdatki	Skupni dohodki	Mejni dohodki	Mejni izdatki	Skupni čisti dohodek	Mejni čisti dohodek
1	20	30	20	30	30	20	10	10
2	21	28,5	42	57	27	22	15	5
3	22	27	66	81	24	24	15	0
4	23	25,5	92	102	21	26	10	-5
5	24	24	120	120	18	28	0	-10

OMEJENA KONKURENCA

35. Duopol in oligopol

- Kartel = sporazum o eliminiranju in omejevanju konkurence
Omejitev konkurence ima lahko dve obliki:
 - kartelirana podjetja določijo minimalno ceno, pod katero ne sme nihče prodajati oz. določijo maksimalno količino, ki jo smejo proizvesti
 - med seboj si razdelijo trg
- Če se oligopolist odloči, da bo vodil samostojno politiko, postanejo zanj najzanimivejše informacije o možnostih in namerah drugih
- Drugi element, na katerega se lahko opremo pri reševanju problema oligopola, je moč posameznih oligopolistov – oligopolist, za katerim stoji velik kapital, lahko ne glede na svoje stroške odstrani s trga konkurenta, čeprav je začel kot najmanjši med njimi
- Če so oligopolisti različno močni, prihaja do cenovnega vodstva – močnejši samostojno določajo ceno, drugi pa se ji prilagajajo
- Oligopolisti, ki pa so enako močni:
 - občutek moči posameznega oligopolista
 - pripravljenost za boj
 - agresivnost

36. Monopolistična konkurenca

- Konkurenca je monopolistična, če neki proizvod proizvaja en sam proizvajalec (monopolistična), toda proizvod ima močne substitute, ki mu konkurirajo (konkurenca)
- Monopolistična konkurenca nastaja na dva načina:
 - nenamerna (vsak proizvod iz skupine substitutov ponuja na trgu en ponudnik)
 - namerno diferenciranje proizvodov (namesto, da proizvajalec proizvaja enak proizvod kot drugi oligopolisti oz. polipolisti, svoj proizvod nekoliko preuredi):
 - 1) sprememba sestave proizvodov
 - 2) dodatne koristi, vezane na nakup
 - 3) sprememba zunanjšega videza proizvodov (ime, znak, provenienca ipd)
 - 4) sprememba zunanjšega videza proizvodov
- Diferenciacija proizvodov povzroča dodatne stroške (reklama – psihološka diferenciacija v očeh kupca)

37. Diskriminacija cen

- Posebna oblika omejene konkurence je diskriminacija cen
- Diskriminator mora biti monopolist:
 - čim močnejši je, čim slabše substitute ima proizvod in čim manj dejanskih in potencialnih ponudnikov obstaja, tem večje so možnosti diskriminiranja cen
 - njegova sposobnost, da razbije trg na dele z različno elastičnostjo povpraševanja:
 - 1) teritorialno
 - 2) časovno
 - 3) individualno
 - 4) materialno
 - med delnimi trgi ne sme biti komunikacije

38. Omejenost konkurence zaradi transportnih stroškov

- Precejšen del omejenosti konkurence izhaja iz teritorialne razmestitve proizvodnje
- Da bi kupec prišel do blaga, mora poleg stroškov proizvodnje (in prodaje), plačati tudi stroške transporta
- Pomen transportnih stroškov za razbitje enotnega trga na delne (parcialne) monopolne trge je različen pri različnih proizvodih – posebno velik je pri proizvodih z majhno specifično vrednostjo, z veliko specifično težo ali pri pokvarljivih proizvodih

4. PROIZVODNJA

UVOD

V gospodarskem krožnem toku je uveljavljanje ekonomskega načela v proizvodnji v marsičem zrcalna slika njegovega upravljanja v potrošnji, le da je proizvodnja posredni, potrošnja pa končni cilj gospodarjenja.

Govorimo o teoriji splošnega ravnotežja, kjer nastopajo gospodarski osebki.

SPLOŠNA TEORIJA PROIZVODNJE

1. Fiksni in variabilni proizvodni elementi

- V proizvodnji sodelujejo proizvodni faktorji v različnih proizvodnih kombinacijah. Kombinacija je odvisna od tehnike proizvodnje, njene organizacije, obsega proizvodnje in od proizvoda (storitve), ki se izdeluje, ter cen.
- Kombinacijo proizvodnih faktorjev je mogoče izraziti in natura ali in valore. Lahko je izražena detajlno, po specifikiranih proizvodnih faktorjih, ki jih je lahko na tisoče, ali agregatno, v velikih skupinah faktorjev. V teoriji se pogosto izražajo s pomočjo dveh skupin faktorjev:
 - dela
 - proizvodjalnih sredstev (kapitala)
- Primer tako izražene kombinacije je koeficient tehnične opremljenosti dela
- Tehnični oziroma proizvodni koeficienti povedo količine faktorjev na enoto proizvoda
- Z vidikov odnosa med njimi delimo proizvodne faktorje na:
 - substitutivne (ki se zamenjujejo, lahko spreminjajo medsebojni odnos v proizvodnji določenega proizvoda; njihovi tehnični koeficienti so torej variabilni)
 - komplementarni so tisti, ki se dopolnjujejo, ki medsebojnega odnosa ne morejo spreminjati, sodelujejo lahko v proizvodnji določenega proizvoda le v natančno določenih razmerjih; njihovi tehnični koeficienti so fiksni)
- Izokvante = krivulje enakega proizvoda
- Razmerje med količinami faktorjev, ki glede na produkt eni druge substituirajo, imenujemo mejna stopnja tehnične substitutivnosti, zamenljivosti oz. nadomestljivosti. Definira se kot:

$$\frac{\Delta Y}{\Delta X}$$

2. Proizvodna funkcija

- Proizvodna funkcija je odnos med velikostjo proizvoda in kombinacijo proizvodnih faktorjev, ki so sodelovali (in se porabili) pri njegovem nastanku; kaže kvantitativno odvisnost proizvoda od proizvodnih faktorjev

- Osnovne lastnosti proizvodne funkcije so:
 - 1) **Zakon padajočih donosov**: mejni proizvod dodatnih količin spreminjajočega se faktorja, ob drugih faktorjih nespremenjenih, se zmanjšuje (velja za kratko obdobje, ko lahko predpostavimo, da ostali faktorji ostajajo fiksni)
 - 2) **Splošna pravila marginalizma**: ko postane mejni proizvod faktorja manjši (večji) od povprečnega, začne povprečni padati (naraščati), a ostane večji (manjši) od mejnega
 - 3) **Izokvanta** - krivulja enakega proizvoda kaže, da je enako količina proizvoda mogoče proizvajati z različnimi količinami (dveh) proizvodnih faktorjev, pri čemer mejna stopnja tehnične nadomestljivosti med faktorji narašča

- **Domarova funkcija** → $P = K \times p$ $p = P / K$
 p – učinkovitost kapitala (proizvodnost sredstev)

Koliko bo produkta je odvisno od tega koliko imam strojev in koliko so stroji učinkoviti, kakšna je kvalitata materiala.

Tu ni nikakršne substitucije, faktor je samo eden, proizvodnost sredstev pa konstantna

- **Leontijeva funkcija** (izhaja iz input, output tabel) – podobna Domarovi le da je razširjena na več faktorjev → $P_j = \sum X_{ij} / a_{ij}$ $a_{ij} = X_{ij} / P_j$

- **Cobb-Douglasova proizvodna funkcija** → $P = a \times X^x \times Y^y \times Z^z$ $x+y+z=1$
 X, Z, Y – količine faktorjev; x, y, z – **elastičnosti proizvoda** glede na ustrezne količine faktorjev

Ta funkcija se najpogosteje uporablja v analizi proizvodnosti faktorjev. Konstanta a stoji v enačbi za faktorje, ki niso posebjaj navedeni.

Funkcija predpostavlja konstantne donose (če se količina vseh faktorjev poveča za 1% se tudi proizvod za 1%). Oz. če se proizvod poveča bolj (rastoči donosi – večji od 1) ali manj (padajoči donosi – manjši od 1) kot faktorji. Tehnični napredek prinese rastoče donose, izčrpljivi naravni viri pa prispevajo k negativnim donosom. Še enkrat poudarimo: sprememba produktivnosti (kakovosti) samo enega od več proizvodnih faktorjev v proizvodnji funkciji na enoto mere se izkaže kot spremenjeni donos, učinek istočasne spremembe vseh faktorjev na produkt pa kot spremenjeni prinos.

- **CES proizvodnja funkcija (konstantna elastičnost substitucije)** → elastičnost med različnimi faktorji je konstantna (tudi pri spreminjanju proizvodnje ostaja nespremenjena; z večanjem obsega proizvodnje je treba manj enega proizvodnega faktorja, na primer dela, zamenjati vedno z enakim povečanjem količine drugega proizvodnega faktorja – nerealna predpostavka, ki pa lajša analitično delo)

3. Proizvod posameznega faktorja

- Povečanje skupnega proizvoda, ki ga izzove povečanje kateregakoli proizvodnega faktorja za enoto, pri čemer ostaja sodelovanje ostalih faktorjev konstantno, imenujemo mejni (marginalni) proizvod tega faktorja
 - Povprečni proizvod je skupni proizvod, deljen s količino posameznega faktorja, s katero le-ta sodeluje v proizvodnji
4. Optimalna kombinacija proizvodnih faktorjev v proizvodnji določene količine proizvodov
- S tehničnega vidika so vse kombinacije faktorjev, ki dajejo enak proizvod, ekvivalentne
 - Kombinacije, ki dajejo enak proizvod, so ekvivalentne (enakovredne) tudi z ekonomskega vidika, vse dokler faktorji nimajo cene
 - Izokosta = premica enakih stroškov (grafično je optimalna kombinacija faktorjev pri proizvodnji določenega proizvoda določena v točki, kjer je izokosta tangenta na izokvanto – ta točka se imenuje optimalna kombinacija faktorjev X in Y)
5. Optimalna količina proizvodnje
- Od optimalne kombinacije faktorjev v proizvodnji določene količine proizvodnje do optimalne količine proizvodnje, to je do optimalne kombinacije faktorjev pri optimalni količini proizvodnje, sta potrebna dva koraka:
 - 1) Prvi je povezan z nedeljivostjo (indiverzibilnostjo) faktorjev – optimalna količina proizvodnje je enaka najmanjšemu skupnemu večkratniku količine proizvodnje vseh faktorjev
 - 2) Drugi korak je povezan s ceno proizvoda

OPTIMALNO IZKORIŠČANJE FAKTORJEV

6. Nedeljivost proizvodnih faktorjev
- Z nedeljivostjo (indiverzibilnostjo) proizvodnih faktorjev razumemo tehnično ali fizično nesposobnost, da faktor sodeluje v proizvodnji v količinah, manjših od njegove merske enote
 - Popolna deljivost v praksi ne obstaja, zato gibanje količine proizvodov dejansko ni sorazmerna gibanju sodelovanja faktorjev, temveč je na nekaterih sektorjih nadproporcionalna, na nekaterih a podproporcionalna
 - Edina možnost, da bodo vsi faktorji optimalno izkoriščeni je, da se proizvajata tista količina proizvodov, ki je najmanjpi večkratnik količin, ki omogočajo optimalno izkoriščenost posameznih faktorjev
7. Fiksni in variabilni stroški ter obseg proizvodnje

- Strošek = cena faktorja × količina faktorja (npr. strošek dela = št. delovnih ur × cena ure dela)
- Fiksni so tisti stroški, ki niso odvisni od obsega proizvodnje (amortizacija, obresti, režijski stroški)
- Variabilni stroški so tisti, ki se v skupnem znesku povečujejo s povečanjem proizvodnje:
 - proporcionalni stroški, ki se spreminjajo točno s spremembami obsega proizvodnje; so stroški deljivih faktorjev (predmeti dela, energija, nekvalificirana delovna sila)
 - progresivno oz. regresivno variabilni stroški (lahko variirajo)

Fiksni in variabilni stroški ter obseg proizvodnje:

Obseg proizvodnje	Skupni stroški			Stroški na enoto		
	Fiksni Skupni	Variabilni	Celotni	Fiksni	Variabilni	
0	100	0	100	∞	0	∞
1	100	20	120	100	20	120
2	100	30	130	50	15	65
3	100	36	136	33,3	12	45,3
4	100	40	140	25	10	35
5	100	45	145	20	9	29
6	100	51	151	16,7	8,5	25,1
7	100	62	162	14,3	8,9	23,1
8	100	80	180	12,5	10	22,5
9	100	108	208	11,1	12	23,1
10	100	150	250	10	15	25

8. Povprečni in mejni stroški in optimalen obseg proizvodnje

- Povprečni stroški neke količine proizvodov so odnos med skupnimi stroški (določene količine proizvodov) in to količino proizvodov, S/P

Povprečni in mejni stroški:

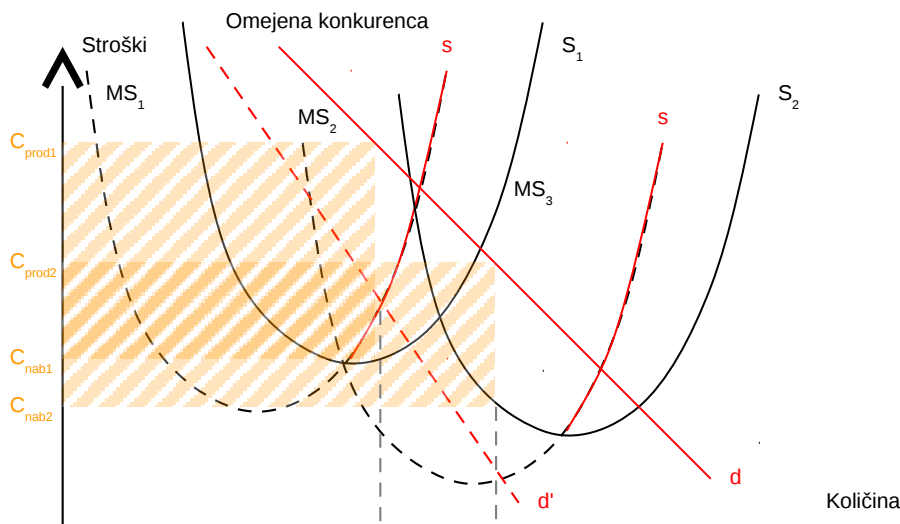
Obseg proizvodnje	Skupni stroški			Stroški na	
	enoto Fiksni Povprečni	Variabilni	Celotni	Mejni	
0	100	0	100	0	∞
1	100	20	120	20	120
2	100	30	130	10	65
3	100	36	136	6	45,3
4	100	40	140	4	35
5	100	45	145	5	29
6	100	51	151	6	25,1
7	100	62	162	11	23,1
8	100	80	180	18	22,5
9	100	108	208	28	23,1
10	100	150	250	42	25

OPTIMALNA TEHNIKA

9. Različne tehnike in stroški proizvodnje

- Praviloma je mogoče določen fizični proizvod proizvesti na različne načine, torej z različnimi proizvodnimi faktorji. Vsaka tehnika vključuje vrsto podtehnika. Razlika med njimi je na njihovi tehnični ravni, od primitivnejših do najbolj dodelanih.
- Poleg tehnične plati obstaja med različnimi tehnikami tudi razlika v stroških proizvodnje
- Naslednja značilnost raznih tehnik je, da so ustrezni faktorji optimalno izkoriščeni pri zelo različnih količinah proizvodnje

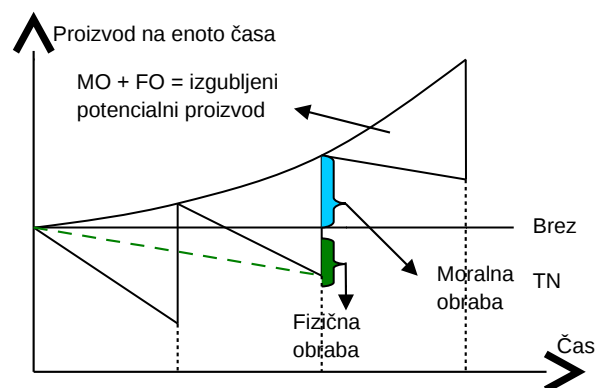
10. Položaj na trgu in izbor tehnike



Kaj je najboljša izbira, nam pove položaj na trgu. Ne proizvajamo do presečišča ponudbe in povpraševanja, **proizvajamo do presečišča mejnih stroškov z mejnimi dohodki in si ustvari dobiček (modro šrafirano)**. Če pa obstaja konkurenca med ponudniki potem ta konkurenca zniža ceno in poveča količino. Ceno pa zniža na tisto, ki še pokrije vse stroške. Če se zgodi, da je povpraševanje po nekih produktih nagnjeno (ni prostokonkurenčnega položaja; potrošniki odvisni od ponudnika). Iz te nagnjene krivulje lahko črpam še dodatne dobičke (oranžno šrafirano) (več plačamo za neko obleko, ki je blagovna znamka). Problem nastopi, da se skozi čas spreminja tako krivulja povpraševanja (okusi), spreminja se tehnologija (krivulja stroškov). Lahko npr. kupimo novo tehniko, vendar nam sprememba okusov uniči načrte. Katera tehnika prevlada je odvisno od povpraševanja.

11. Propadanje proizvodnih faktorjev in tehnični napredek

- Problemi v zvezi z izborom tehnike so posledica nedeljivosti proizvodnih faktorjev
- Nedeljivost proizvodnih faktorjev onemogoča proizvodnjo z najboljšo tehniko (z najmanjšimi stroški) še iz dveh drugih razlogov:
 - zaradi propadanja faktorjev (... je njihov proizvod na enoto faktorja čedalje manjši)
 - zaradi tehničnega napredka
- Proizvod na enoto časa raste zaradi tehničnega napredka. Zaradi obrabe (propadanja nedeljivih faktorjev) se količina proizvodnje (proizvod na enoto faktorja) zmanjšuje, zato ga zamenjamo z novim (vsako obdobje, ki ga predstavljajo čtre na abscisi časa), zgodba se ponovi. Brez tehničnega napredka, bi bila potencialna proizvodnja vseskozi enaka, vendar pa tehnični napredek povzroča, da je dejanski proizvod manjši od možnega (potencialnega) proizvoda, ki ga omogoča nova tehnika.
- Obraba je sestavljena torej iz **fizične obrabe** (proizvod čedalje manjši zaradi propadanja) in **moralne obrabe** (tehnika; proizvod je manjši kot bi bil proizvod, ki bi ga omogočala nova tehnika). Pri nabavi proizvodjalnih sredstev se želimo obnašati tako, da je izguba potencialnega proizvoda čim manjša. Iz vidika fizične obrabe lahko podaljšamo časovni interval (--), vendar pa zaradi tehničnega napredka izgubimo preveč proizvoda. **Tako je z vidika amortizacije primerno daljše, z vidika tehnike pa krajše obdobje.** Potrebno je najti ravnotežje (površine izgubljenega potencialnega proizvoda morajo biti čim manjše). Optimalno proizvodnjo obdobje je tisto, ki omogoča največji neto proizvod na dolga obdobja.



5. DELITEV

UVOD

1. Delitev kot problem cen primarnih faktorjev proizvodnje

- **Cena proizvoda** je dohodek njegovih proizvajalcev na enoto proizvoda
- Dohodek na enoto sodelovanja v produkciji je cena proizvodne storitve pripadajočega faktorja: dohodek na uro dela mezza, dohodek na enoto kapitala obresti, dohodek na enoto zemlje zemljiška renta ipd.
- **Dohodek na proizvajalca** določa družbeno-ekonomski položaj posameznega proizvajalca – lastnika proizvodnega faktorja (zato je tudi le-ta osnovna veličina, s katero se ukvarjajo davčne uprave)
- **Proizvajalna sredstva** so izvedeni proizvodni faktorji, saj so takorekoč v celoti proizvod sodelovanja primarnih proizvodnih faktorjev. Proces delitve pa je po tej terminologiji proces delitve (čistega) proizvoda med lastnike primarnih faktorjev proizvodnje, to je med porabniške enote, ki v procesu sodelujejo s primarnimi faktorji proizvodnje.
- Za dohodek lastnika tako postane odločilna cena (uporabe) proizvodnega faktorja, s katerim razpolaga. Čeprav je lahko cena faktorja določena tudi administrativno, zunaj trga faktorjev, je v tržnem gospodarstvu cena uporabe faktorja in, kot bomo videli kasneje, tudi cena prodaje samega faktorja določena na trgu proizvodnih faktorjev
- Bistvo delitve v tem poglavju je raziskati posebej dejavnike, ki vplivajo na ponudbo, in tiste, ki vplivajo na povpraševanje po proizvodnih faktorjih

Faktorji, ki odločajo o delitvi so (oziroma odločajo o tem, koliko posamezni lastnik primarnega proizvodnega faktorja dobi pri delitvi):

- o **cena produkta** (določi se na trgu proizvodov)
- o **količina faktorjev** (količino sodelovanja je *individualna odločitev lastnika, pri danem povpraševanju po njih*)
- o **cena faktorjev** (odločilna je cena "uporabe" faktorja s katerim razpolaga – *določa se na trgu proizvodnih faktorjev v tržnem gospodarstvu in administrativno določena cena v planskem socializmu*).

2. Primarni faktorji proizvodnje

Produkcijski faktor		Cena uporabe	Lastnik
Zemlja		Renta	Zemljiški lastnik
Delo	Fizično	Plača	Delavec
	Umsko		
	Upravljanje	Upravljalna plača	Upravnik
Podjetništvo		Podjetniški dobiček	Podjetnik
Izumiteljstvo		Licenčna	Izumitelj
Kapital (denar, ki se oplaja)		Obrestna mera	Kapitalist

- **Upravnik** – to je delo v zvezi z organizacijo **obstoječih** procesov proizvodnje (spada v isto grupo kot fizično in umsko delo)

- **Podjetnik** – dejavnost podjetništvo: vsebina podjetništva je investiranje – usmerjanje kapitala v gospodarske dejavnosti, njegovo pretvarjanje v faktorje, ki v določenih medsebojnih kombinacijah ustvarjajo ustrezen proizvod. Podjetništvo obsega znatno več dejavnosti kot le ustvarjanje procesov ali celo novih podjetji. V resnici vsaka sprememba v faktorjih in njihovi kombinaciji ustvari nov proces. Podjetništvo, je tudi s stališča gospodarskega napredka napomembnejši primarni faktor. Četudi je nekdo sposoben opravljati podjetniško funkcijo v obravnavanem smislu, četudi ima za to funkcijo potrebne intelektualne sposobnosti, je ne more opravljati, če nima zadostnega kapitala. Če je hkrati lastnik kapitala in podjetnik, dobi kot plačilo profit, sestavljen iz obresti in podjetniškega dobička.

- **Kapital** – **je vsota prihrankov iz preteklosti, ki se z investiranjem oplaja, večja svojo vrednost** (je določena količina naravno nedoločenega proizvoda, ki je investiran). Proizvajalna sredstva in delovna sila v katere je vložen kapital, niso kapital.

Kvalitativne razlike v različnih kapitalih so posledica razlik v produktivnosti sredstev, v katerih so naloženi. Vendar te razlike niso posledica razlik v kapitalu, temveč razlik v podjetništvu in iznajditeljstvu. Zato tudi razlike v dohodkih, povzročene z razlikami v kakovosti kapitala niso dohodki kapitala, ampak podjetništva in iznajditeljstva.

Finančni kapitalist / aktivni kapitalist ali podjetnik: prvi procesu daje samo kapital, drugi pa s pretvarjanjem kapitala v konkretne faktorje organizira proces proizvodnje.

Kapital je faktor, ki je potreben (obstaja, sodeluje) v vsakem procesu proizvodnje, ne samo v kapitalističnem, za katerega je značilo zasebno lastništvo kapitala.

- **Iznajditeljstvo** (inovatorstvo, izumiteljstvo): **Aktivnost, ki ustvarja nove tehnološke procese, nova orodja za delo, nove konstrukcije proizvodov, boljšo organizacijo dela in podobno**. Ne uvrščamo, ga v faktor delo, ker delo omejujejo na delo v proizvodnji, ki je pretežno rutinske narave, kakršno je tudi upravljanje procesov, ki že obstajajo.

***Podjetništvo** kombinira druge faktorje v najproduktivnejše kombinacije, iznajditeljstvo, pa jim daje novo kakovost, povečuje njihovo produktivnost, delo jih aktivira v procesu prilagajanja narave človeškim potrebam, kapital pa omogoča, da proizvodni procesi lahko z njimi razpolagajo.

!!!Proizvajalna sredstva - štejemo za izvedeni in ne primarni faktor!!! so faktor v tem smislu, da sodelujejo v proizvodnji, in to fizično, tega pa kapital ni sposoben – poleg tega proizvodna sredstva tudi niso faktor, in to niti v smislu proizvodnje niti v smislu delitve – so **faktor izveden iz drugih faktorjev** (dela kapitala in predvsem iznajdb) – nikakršen del neto produkta ni potreben, da bi bilo plačano sodelovanje proizvodnih sredstev v procesih. Sodelovanje je plačano s prenesenim dohodkom in amortizacijo, z delom vseobsežnega dohodka, ki ne pride v neto dohodek in ki ne obstaja tako, da bi se lahko z njim razpolagalo.)

- Klasična politična ekonomija je delala razliko med tremi faktorji proizvodnje:
 - delom,

- sredstvi za proizvodnjo in
- zemljo
- Za delo se ne šteje samo delo delavca v vsakdanjem smislu, ki predeluje predmete dela v bolj ali manj neposrednem stiku z ljudmi, ampak tudi delo, ki organizira procese proizvodnje:
 - organiziranje, vodstvo procesov, ki že delujejo (managerstvo, upravljalstvo – upravljalna plača)
 - organiziranje novih procesov proizvodnje, novih v smislu razširitve in v smislu spremembe obstoječih procesov (podjetništvo – podjetniški dobiček)
- Kapital je vsota prihrankov iz preteklosti, ki se z investiranjem oplaja, večja svojo vrednost
- Vsi navedeni primarni faktorji dobivajo za svoje sodelovanje v proizvodnji jasno opredeljene in v praksi poznane dohodke, mezdo (delo), dobiček (podjetništvo), obresti (kapital) in zemljiško rento (zemlja)
- V sodobni ekonomiji pa se pojavi še en faktor, to je iznajditeljstvo (inovatorstvo, izumiteljstvo – izumiteljska renta). Obsega aktivnost, ki ustvarja nove tehnološke procese, nova orodja za delo, nove konstrukcije proizvodov, boljšo organizacijo dela ipd.
- Tako obsega seznam primarnih faktorjev sodobne ekonomije: delo, iznajditeljstvo, kapital in zemljo

POVPRAŠEVANJE PO PROIZVODNIH FAKTORJIH

3. Cena faktorja kot funkcija skupnega povpraševanja (in ponudbe) po njem in individualno povpraševanje po faktorju kot funkcija njegove cene

- $C_F = f(\text{agr. } D_F, \text{ agr. } S_F)$
- V proizvodnji različnih proizvodov sodelujejo enake skupine faktorjev (delo, kapital...); prav tako sodelujejo v različni proizvodnih panogah enaki natančno specificirani delavci (čistilka, direktor), enaki podrobno specificirani kapitali (enak rok vračanja), enaka natančno specificirana zemlja. Na trgu se nato cena faktorja oblikuje glede na ponudbo in povpraševanje po teh enako specificiranih faktorjih. Na trgu faktorjev veljajo ista pravila kot na trgu produktov (vsota povpraševanja vseh teh panog in sektorjev tvori skupno družbeno povpraševanje po določenem faktorju in skupaj z njegovo ponudbo določa ravnotežno ceno faktorja in s tem dohodek njegovega lastnika. V takem primeru je **cena faktorja funkcija povpraševanja po njih in je za posamezno podjetje torej dana neodvisno od njihovega povpraševanja**. Pri dani ceni, lahko posamezni proizvajalec **odloča, le o količini**, v kateri bo faktor angažiral v proizvodnji. To velja tako za primarne kot za izvedene faktorje. Vendar je s stališča delitve to pomembno predvsem glede primarnih faktorjev. S ceno izvedenih faktorjev se dohodki samo prenesejo med samostojnimi stopnjami proizvodnje in samo posredno vplivajo na cene primarnih faktorjev. Samo cene primarnih faktorjev v bistvu cene, njihove uporabe, so **neposredno** dohodki lastnikov pripadajočih faktorjev (v ekonomski literaturi ločimo: *trg proizvodov*: proizvodjalna sredstva + proizvodjalni faktorji; *trg faktorjev*: za faktor se štejejo le primarni faktorji).

Čeprav se cene primarnih faktorjev opredeljujejo glede na stanje na trgu produktov, konkretno od povpraševanja po proizvodih v proizvodnji, pri katerih sodelujejo pripadajoči faktorji, je s stališča posamezne panoge (proizvoda), trg faktorjev samostojen, neodvisen mehanizem oblikovanja cen faktorjev (trg dela). Gre v bistvu za

uveljavitev predpostavk proste konkurence glede razpolaganja s proizvodnimi faktorji, ki je v bistvu le čista konkrenca na trgu proizvodnih faktorje

4. Izpeljava povpraševanja po faktorju iz njegovega mejnega proizvoda

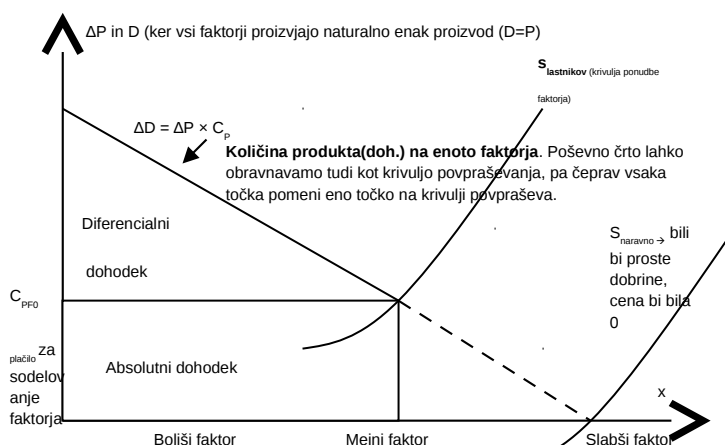
- Skupni imenovalec najrazličnejših dobrin je koristnost
- Koristnost v proizvodnji je izražena s produktivnostjo faktorja
- V optimumu je matematični zmnožek mejnega proizvoda kateregakoli faktorja (ΔP_i) in cene proizvoda (c_p) enak ceni uporabe tega faktorja:

$$\Delta P_i \times c_p = C_i$$

Ker je izraz na levi strani enačbe vrednost mejnega proizvoda faktorja i (mejni vrednostni proizvod faktorja), se optimum lahko izrazi tudi z enakostjo vrednosti mejnega proizvoda faktorja i in cene uporabe tega faktorja (vrednost mejnega proizvoda faktorja = cena uporabe tega faktorja)

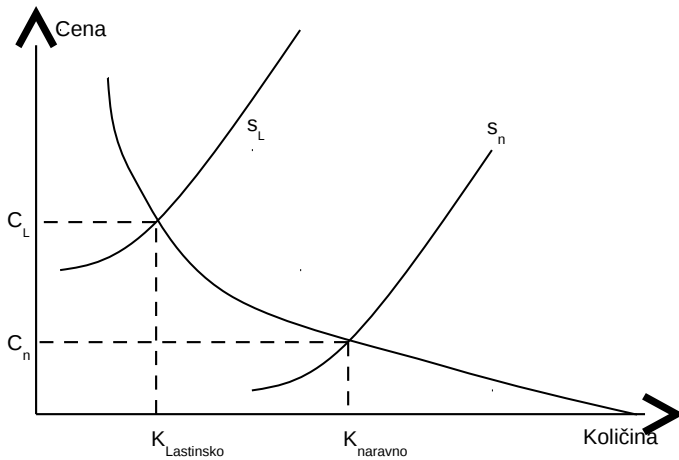
5. Produktivnost faktorja in njegova cena

- Za vsak faktor se lahko ugotovi njegov mejni produkt. S tem faktorji postanejo kvalitativno izenačeni in edina razlika med njimi obstaja glede velikosti njihovega, to je mejnega proizvoda.
- Razlage, ki sledijo in katerih namen je prikazati proporcionalnost cen in dohodka produktivnosti faktorja na ožjih sektorjih faktorja, omejujejo na skupine faktorjev, ki so po svojih lastnostih videti homogeni ter proizvajajo enak proizvod
- Četudi je kupcu faktorja vseeno, kakšen faktor bo nabavil, produktivnejšega ali manj produktivnega (ker produktivnost kompenzira cena, za katero predpostavimo, da je enaka mejnemu vrednostnemu proizvodu faktorja), prodajalcu faktorja to ni vseeno – boljši faktor ko ponuja, višji dohodek dobi.
- Absolutno dohodek faktorja je lahko po svoji družbeno-ekonomski naravi, ali ekvivalenten za napor (lahko tudi oportunitetni strošek izgube možnosti njegove alternativne rabe), ki ga povzroči njegovo sodelovanje v proizvodnji (stroški proizvodnje faktorja) njegovemu lastniku, ali čisti monopolni dohodek, rezultat omejenost ponudbe faktorja v primerjavi s povpraševanjem po njem
- Diferencialni dohodek je po svoji vsebini vedno monopolni dohodek



PONUDBA PROIZVODNIH FAKTORJEV

6. Ponudba faktorjev in njegova cena (naravna in zasebnolastniška monopolizacija faktorjev)



dejansko uveljavljal ponudbo in zahteval ceno za faktor).

Cena nastane, ko postane **faktor ekonomska dobrina**. Trije pogoji potrebni za ceno:

- o **relativna redkost** (glede na povpraševanje ga ni dovolj, da bi bil zastoj)
- o **tehnično sposoben za fizično monopolizacijo (prisvajanje)** (četudi je npr. sončna toplota redek predmet je ni mogoče neposredno zaračunavati)
- o **faktor mora biti v zasebni lasti** (nekdo mora biti lastnik, ki bo

7. Specifičnosti ponudbe dela

V tej točki sta v delo vključena tudi podjetništvo in izumiteljstvo. Značilno je, da je ponudba dela večja, če je dohodek (produkt) na enoto dela manjši in obratno. V nerazvitih državah delavci delajo dlje in intenzivneje kot delavci v razvitih državah. Če se kateremu koli delavcu nenadoma poveča njegov zaslužek (trajno povečanje), bo le ta praviloma zmanjšal ponudbo svojega dela – **delavci z višjimi dohodki delajo manj kot tisti z nižjimi**. V literaturi je navedena značilnost dela poznana kot **nazaj rastoča krivulja ponudbe dela**. **Namesto, da bi povečanje dohodka povečalo ponudbo dela jo zmanjša. Pri izjemno veliki produktivnosti (večja produktivnost, večji dohodki) bi bila ponudba dela blizu nič, pri izjemno nizkih dohodkih pa je ponudba dela izjemno velika, čeprav obstaja spodna meja, pod katero se ponudba več ne povečuje – fiziološki minimum.** Pod njo delavec ne more obnavljati svojega življenja – sposobnosti. Vendar, pa kljub navedeni specifičnosti dela, je **v ožjih sektorjih ponudba povsem normalna**. Tako delavec kot znanstvenik (ki je sicer pripravljen delati manj kot delavec), sta pripravljena več delati za večji zaslužek.

V današnji družbi tisti, ki zasluži največ dela najmanj, tisti, ki pa zasluži manj dela več. Ali smo ljudje zato iracionalni? Za vsak sloj prebivalstva je ponudba normalna. Točka je le presečišče ponudbe in povpraševanja. Do zgoraj navedenega pa pride, ker ljudje nismo samo ekonomsko naravnani. Ko delamo izgubljamo prosti čas. **Blagostanje je seštevek materialnih in nematerialnih dobrin** – človek ni samo homo oeconomicus (kaj bom z denarjem, če ga nimam časa porabiti). Koristnost denarja z vsako dodatno uro, ki jo izgubim pada, koristnost prostega časa pa narašča. Pri osmi uri je izguba dohodka enaka izgubi časa. Če bi večno živeli, bi bil prosti čas nekoristen, vendar pa temu ni tako (čas je omejena dobrina). Pri povečanju realnega dohodka za določen odstotek, se poveča povpraševanje po prostem času in aktivnostih v njem v večjem odstotku; gre tako za dohodkovni, kot za substitucijski učinek. Slednji pomeni, da se spremeni vrednostni sistem, življenjski cilj povpraševalca. Nenormalnost ponudbe dela je torej v skladu z drugim Gossenovim

zakonom, le da moramo realni dohodek razširiti z materialnih proizvodov tudi na nematerialne (povezanost s terminologijo končnosti življenja)

8. Mejni stroški dela in ponudba dela

- Povečanje količine dela s podaljševanjem delovnega časa ali pa z intenzivnejšim delom v danem delovnem času povečuje utrujenost delavca in s tem delovni napor na enoto proizvoda (dohodka). Hkrati zmanjšuje razpoložljiv čas za druge dejavnosti. Če napor, povzročeno z delom, in zmanjševanje razpoložljivega časa za druge dejavnosti imenujemo stroške dela, so stroški dela rastoča funkcija količine dela.

RAVNOTEŽJE NA TRGU RASTOČIH FAKTORJEV

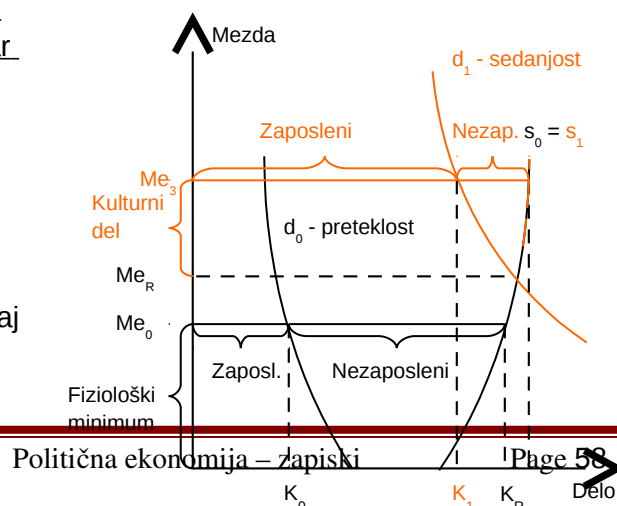
9. Dolgoročne značilnosti ponudbe in povpraševanja primarnih faktorjev in gibanje njihovih cen

- V začetkih sodobne proizvodnje je bila ponudba dela v primerjavi s povpraševanjem po njem neprimerljivo večja. Rast prebivalstva povečuje, rast realnih zaslužkov pa zmanjšuje ponudbo dela. Povpraševanje po delu se povečuje zaradi akumulacije kapitala, ki omogoča širjenje proizvodnje. Osnova sta ji naravna rast prebivalstva in tehnološki napredek.
- Z vidika povpraševanja po zemlji velja v glavnem isto kot z vidika povpraševanja po delu – zaradi rasti prebivalstva se povpraševanje nenehno povečuje, vendar ponudba zemlje ni konstanta samo za potrebe grafičnega prikazovanja, ampak tudi stvarno. Možnosti za pridobivanje zemlje so omejene.
- Nenehno se povečuje tudi povpraševanje po kapitalu. Osnova mu je širjenje proizvodnje, ki jo zahteva množenje prebivalstva in tehnološki napredek, ki povečuje organsko sestavo kapitala. Vendar, ponudba kapitala se samo, da ni dana, ampak se povečuje celo hitreje kot povpraševanje, kar dolgoročno zmanjšuje obrestne mere

DELO

V začetkih sodobne proizvodnje je bila ponudba dela v primerjavi s povpraševanjem neprimerljivo večja. Kmetijstvo prevladuje – začetki kapitalizma – odliv v mesta – povečanje produktivnosti dela – možnost boljših življenjskih razmer. Povpraševanje v tem obdobju predstavlja leva krivulja povpraševanja na sliki. Glede na dano, bi delo moralo biti prosta dobrina (mezda bi morala biti celo negativna), vendar za preživetje potrebuje **fiziološki minimum**.

Pojavijo se nezaposleni – rezervna armada dela (nezaposleni skupaj z zaposlenimi opredeljujejo povpraševanje po delu), saj pride do razlike med količinami (vemo, da rast



N. S.

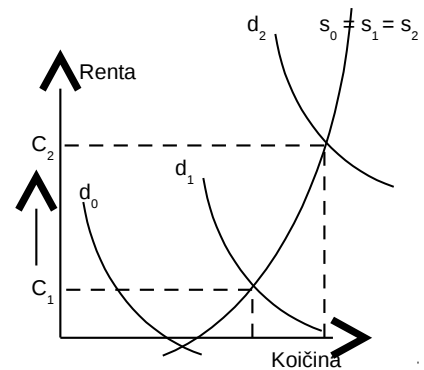
Politična ekonomija – zapiski

Page 58

Na začetku bi morala biti mezda negativna

realnih zaslužkov zmanjšuje, rast prebivalstva pa povečuje ponudbo dela – a *predpostavimo, da ponuba ostaja konstantna*).

V današnjem času se **povpraševanje po delavcih povečuje zaradi akumulacije kapitala** – osnova sta ji naravna rast prebivalstva in tehnični napredek (tehnični napredek kratkoročno meče delavce na cesto, dolgoročno, pa povečuje povpraševanje po delovni sili), ki omogoča širjenje proizvodnje, ponudba pa se bistveno ne poveča (več ljudi, vendar daljši čas izobraževanja, pokoja, krajši delovni čas zaradi tehničnega napredka → imamo več ljudi vendar manjšo delovno obremenitev). Ustvarilo se je novo ravnotežje, ki je višje od življenjskega minimuma – pokriva poleg fizioloških zahtev tudi kulturni del – kulturni minimum. Z organiziranjem sindikatov se lahko zgodi, da naj bo **mezda višja kot je ravnotežje (Me₃)**. **Zaradi previsoke plače se pojavi razlika med povpraševanjem in ponudbo količine dela, razlika je brezposelnost (Techerjeva teorija)**. Nezaposlenost se lahko ukine samo tako, da se znižajo plače (zmanjšanje zaslužka povečuje, povečanje pa zmanjšuje zaposlenost). Skuša se najti kompromis med delavci in njihovimi zahtevami za višje plače, in št. delavcem, ki jih lahko zaposlujejo. Edina pot iz stečaja je, da drugi faktorji prispevajo več, npr. da se ustvari znana trgovska znamka.



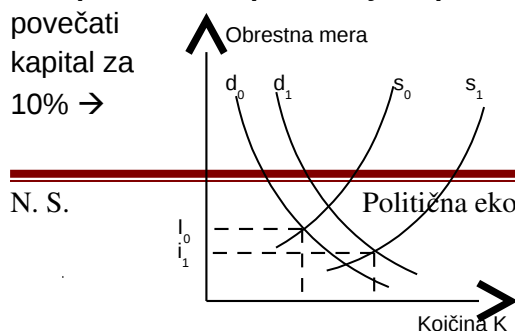
Če bi zaslužek padel pod fizični minimum, bi ponudba dela padla na 0, vsakršno povečanje zaslužkov pa je onemogočeno z obstajanjem tako rekoč neomejenega in neorganiziranega števila nezaposlenih (čista konkurenca v ponudbi dela).

ZEMLJA

Ponudba zemlje je ves čas približno enaka. Povpraševanje pa normalno ves čas narašča (ker je več ljudi in ker se večja produkt). Na začetku je bila zemlja zastonj, kasneje se pojavlja pozitivna zemljiška renta, **cena zemlje na dolgi rok zelo narašča**.

KAPITAL

Kapital se je pojavil s kapitalizmom. Ponudba kapitala se povečuje (je vsota prihrankov). Povpraševanje po kapitalu pa tudi narašča (potrebujemo ga za produkt). Vendar **ponudba raste hitreje, zato v nasprotju z ceno dela in zemlje, cena kapitalu pada**. Ponudba kapitala je vsota prihrankov. Povpraševanje po kapitalu prihaja iz proizvodnje funkcije. Povečanje produkta tako pomeni tudi povečanje kapitala; npr. če želimo povečati produkt za 10% moramo tudi povečati kapital za 10% →



konstantni prinosi; za 10% se poveča tudi dohodek prebivalstva; Prebivalstvo pa s tem poveča potrošnjo in poveča prihranke (so kakovostna boljše dobrina, kar pomeni, da bogatejši ljudje vse večji del svojega dohodka prihranijo – tisti ki ima 1000000 bo dal več v prihranke kot tisti s 50000; njihova dohodkovna elastičnost je večja kot 1). Tako so je potrošnja povečala za 5%, prihranki pa za 15%, ker so prihranki boljše dobrina. Ti prihranki so povečaje ponudbe kapitala. Povečanje povpraševanja pa je 10%.

Ponudba kapitala (15%) se povečuje hitreje kot povpraševanje (10%) po njem, kar dolgoročno zmanjšuje obrestne mere).

Za PODJETNIŠTVO in IZUMITELJSTVO veljajo v glavnem iste značilnosti kot za visokokvalificirano delo. Skleniti je mogoče, da na dolgi rok **cena uporabe dela** (vključno s podjetništvom in izumiteljstvom) in **zemlje** realno narašča, **cena uporabe kapitala** pa pada.

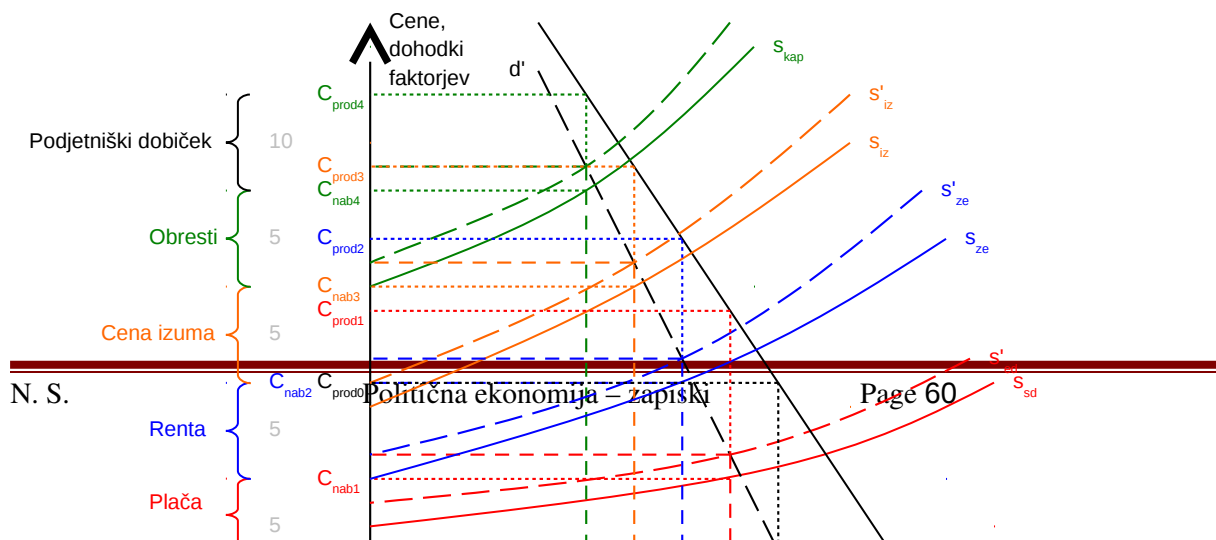
DELITEV MED GLAVNIMI SKUPINAMI PROIZVODNIH FAKTORJEV

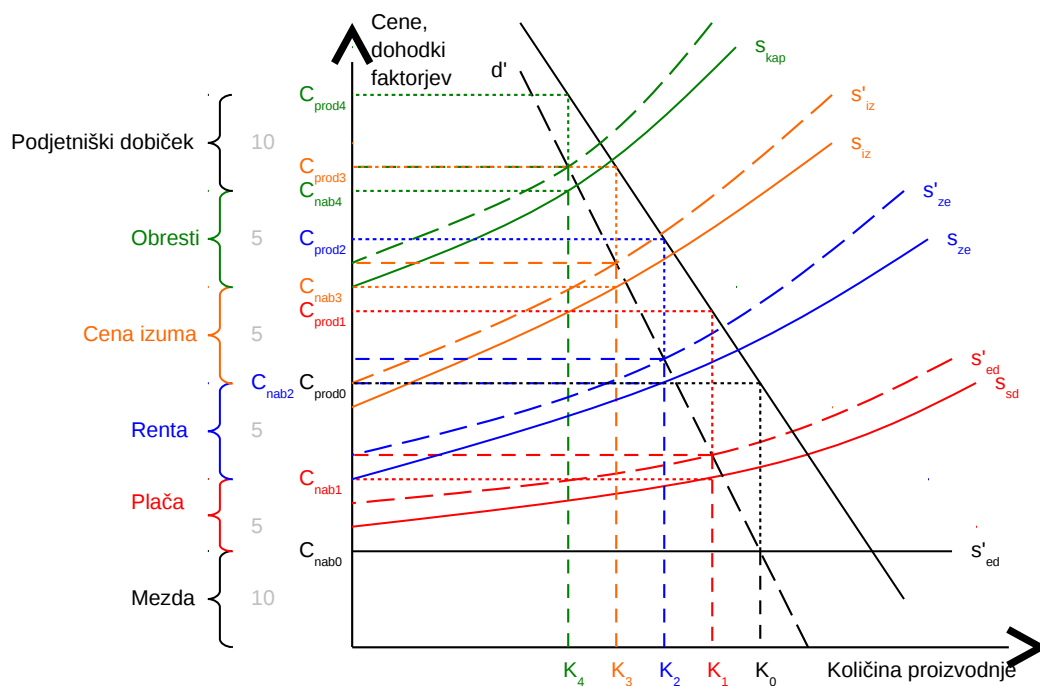
10. Teorija delitve in dohodki lastnikov primarnih faktorjev

Grafična **metoda marginalizma** (graf). Gre za delitev med lastniki uporabljenih primarnih proizvodnih faktorjev, kakor jih najema podjetnik. **Vsak najeti faktor zmanjša obseg proizvodnje produktov, si odtrga del dohodka in zviša ceno proizvoda.**

Predpostavimo da imamo dvojnega monopolista. Imamo proizvodnjo škornjev. Imamo tržno povpraševanje. Proizvajalec najema faktor za faktorjem. V vsakem je določena stopnja monopsona. Najprej se mu nudi enostavno delo, ki ni monopolizirano (npr. čistilke) – to je absolutno elastično. Najememo managerje, ki so monopolizirani (ni jih v izobilju). Zvišamo plače, zaračunavamo višje cene, količina pa se zmanjša. Sedaj imamo že dva faktorja, rabimo še tri, pri katerih se postopek samo ponovi. Z uvedbo dodatnega monopoliziranega tvorca se zmanjša obseg proizvodnje, faktor si odtrga del dohodka (spodnja Cournoteva točka) in zviša ceno proizvoda (zgornja Cournotova točka). Škornje prodajamo po 40, pri čemer imamo pri vsakem paru 30 stroškov, ki se delijo na 10 za mezde, 5 za rente, 5 za plače, 5 za obresti, 5 za licence. Imam 10 dobička.

Višina podjetniškega dobička je odvisna tudi od sposobnosti podjetnika, saj če ponudi nekaj kar se kupuje

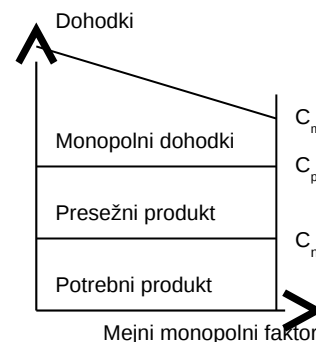




(npr. tržna znamka), lahko dvigne ceno in zasluži še več. Oziroma obratno, če je izdelek slab, imamo izgubo. Kvaliteta podjetnika je torej, da ima idejo, ki bo uspešna. Za svoje aktivnost podjetništva je torej podjetnik **nagradjen v višini normalnega podjetniškega dobička**. Stroški, najemanja posameznih faktorjev so osnova za oblikovanje cene proizvoda individualnega podjetnika. Položaj na trgu proizvoda, pa bo pokazal, ali je tržna cena višja od njegove individualne – dodatni dobiček, ali pa je nižja – izguba.

Normalne cene: so tiste, ki dajejo lastnikom proizvodnih faktorjev normalne dohodke za njihovo uporabo. Normalne cene so odraz popolne konkurence na trgu.

Monopolne cene: tisti, ki ima monopol lahko postavi ceno nad normalno. Cena primarnih proizvodnih faktorjev je trajno višja od normalne, če je ponudba ustreznega proizvodnega faktorja trajno manjša od normalne. Če nekdo, to pa je lahko zaradi naravne ali lastniške omejenosti, dela monopolne cene, potem mora nekdo delati pod ceno → **zero sum game** (presežki in primankljaji izničiti)



11. Zemljiška renta

- Zemljiška renta kot cena uporabe zemlje je lahko prvi primer monopolnih dohodkov in s tem monopolnih cen
- Zemljiška renta se pojavlja v različnih oblikah:
 - kmetijska
 - rudniška
 - mestna
 - turistična

- Če je zemlja v zasebni lasti in omejena, je lastnik ne da v uporabo, če mu ne prinese minimalnega dohodka. Ta dohodek, ki ga prinese še zadnje obdelano zemljišče, se imenuje **absolutna zemljiška renta**. Vsa druga zemljišča so bolj donosna, zato prinašajo ob absolutni še **diferencialno zemljiško rento** (rezultat nehomogenosti faktorja zemlje).
- Glede na izvor jo delimo na:
 - diferencialno zemljiško rento ena (rezultat večje naravne plodnosti oz. oddaljenosti zemlje od trga, kjer se prodajajo njeni proizvodi)
 - diferencialno zemljiško rento dve (rezultat človekovega posega v zemljišče)

12. Tehnološka renta – podjetniški dobiček

- Kapital kot takšen ne proizvaja ničesar. Proizvajajo sredstva, v katera je vložen. Produktivnost kapitala imenujemo njegovo kakovost.
- Prispevek izumiteljstva imenujemo tehnološka renta. Deli se na del, ki pripade izumitelju (cena izuma), in del, ki si ga prisvoji podjetnik, da bi bil pripravljen izum uvesti v proizvodnjo (podjetniška renta). Podjetniška renta je del podjetniškega dobička, ki ga podjetnik pridobiva tako, da plačuje najete proizvodne faktorje po podravnotežnih cenah, ki so nižje od njihovih mejnih vrednostnih proizvodov.
- Podjetniški dobiček = $(\Delta P_i \times C_p) - C_i$; $C_i = \Delta P_i \times C_p$
- Podjetništvo je lahko po naravno ali zasebnolastninski poti omejeno tako, da tudi zadnjemu mejnemu podjetniku, ki je še vključen v proizvodni proces, prinese minimalni podjetniški dobiček, ki je posebne vrste absolutni monopolni dohodek podjetništva. Vsi uspešnejši podjetniki dobijo poleg minimalnega (absolutnega) podjetniškega dobička še diferencialni podjetniški dobiček.

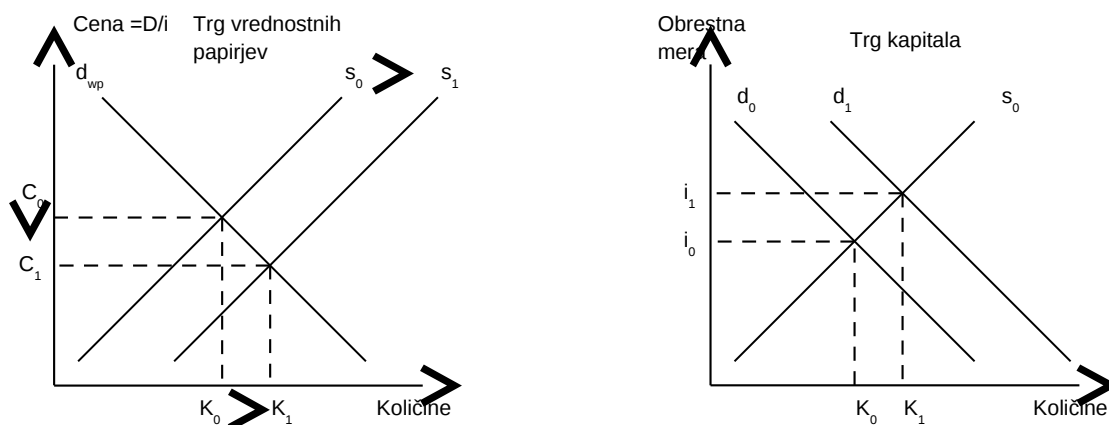
13. Obrestna mera

- V prosti konkurenci bi bila cena kapitala 0, če bi bil prosta dobrina
- Pozitivno obrestno mero opravičuje nadomestilo za odrekanje tekoči potrošnji in jo določa medčasovna preferenca posameznika. Poleg tega bodoča potrošnja ni več zanesljiva, medtem ko tekoča je.
- Obrestna mera je nadomestilo za odlog potrošnje v prihodnost in, dodatno, za tveganje pri tem

Obrestna mera je mejna stopnja produktivnosti kapitala, ki jo mora zagotoviti vsak kapital, da bi z njim razpolagala proizvodnja. Presežek produktivnosti kapitala nad to stopnjo spet dobi podjetnik.

Kot ceno uporabe kapitala določata **obrestno mero** ponudba kapitala in povpraševanje po njem. To je trg kapitala. V največji meri se s kapitalom **trguje s pomočjo nakupa in prodaje dolgoročnih vrednostnih papirjev obveznic oziroma delnic**. Vrednosti papir prodaja tisti, ki potrebuje kapital, kupuje pa ga tisti, ki kapital posoja.

Povpraševanje po kapitalu je zato identično s ponudbo vrednostih papirjev.



graf: Na kapitalskem trgu imamo torej dva trga: trg denarja (kapitala) in trg vrednostnih papirjev . Povpraševanju po kapitalu se poveča, ker hočejo vlagati, povečano ponudba vrednostnih papirjev, pa povzroči znižanje cene vrednostnih papirjev. **Cena vrednostnega papirja je količina kapitala, s katerim se trguje kot z enoto kapitala.**

$$D / i = C_w = K$$

14. Fiktivni kapital

- Kapital, ki ga podjetnik vloži v podjetje (z nabavo proizvodnih sredstev) je vloženi kapital. Enak je nabavni ceni proizvodnih sredstev.
- Ko podjetje začne poslovati, ustvarja dobiček po stopnji r , ki je lahko večja ali manjša od obrestne mere i , po kateri dobi podjetnik kapital na posodo od kapitalista. Presežek profitne stopnje nad obrestno mero ($r - i$) je **stopnja podjetniškega dobička**.

Podjetnik želi prodati podjetje. Cena po kateri ga lahko proda, je odvisna od profitne stopnje podjetja, ali je podjetniški dobiček pozitiven, nič ali negativen. Podjetnik, bi moral doseči stopnjo, višjo od obrestne mere, drugače je bolje, če bi denar naložil v banko. **Se pravi, letni dobiček mora znašati najmanj toliko kolikor bi lahko podjetnik dobil po veljavni obrestni meri.** Podjetnik pri kupljenem podjetju itak računa, da bo povečal donos in s tem podjetniški dobiček, saj je podjetje samo objektivni pogoj, da lahko uveljavi svoje podjetniške sposobnosti; zato se prodajajo tudi podjetja, ki imajo letni donos nižji od veljavne obrestne mere.

- Kapital, za katerega se proda in kupi podjetje s profitno stopnjo, ki je drugačna od obrestne mere, se imenuje **fiktivni kapital** – je torej tisti kapital, ki nikoli ni bil vložen, je »rezultat izračuna«, torej je *fiktiven in to je tisti kapital, katerega profitna stopnja (stopnja donosnosti) je različna od bančne obrestne mere.*
- Razlika med fiktivnim in vloženim kapitalom je **ustanoviteljski dobiček**, če je pozitivna in **ustanoviteljska izguba**, če je negativna

Podjetnik si s prodajo v višini fiktivnega kapitala prilasti v eni vsoti vse bodoče podjetniške dobičke, kupcu pa prepusti, da s svojo podjetniško žilico še poveča profitno stopnjo kupljenega podjetja in si potem pri naslednji prodaji, v eni vsoti, z

novim fiktivnim kapitalom, ves lasten prispevek v obliki dodatnih podjetniških dobičkov.

- Podjetja se ne prodajajo le v celoti, temveč tudi po delih. Kapital podjetja je praviloma pridobljen s prodajo **delnic** in **obveznic**. Dohodek, ki ga prinašajo obveznice, je fiksni (ponavadi v obliki obresti), saj gre za posojilni kapital, načeloma neodvisen od poslovanja podjetja (le toliko uspešno mora biti, da ga lahko odplača). Dohodek od delnic pa je še bolj neposredno odvisen od poslovanja podjetja in je tem večji, čim bolj uspešno je podjetje. Imenuje se dividenda, ki je del nerazdeljenega profita podjetja.
- Z vrednostnimi papirji se trguje na borzah (trgih vrednostnih papirjev), kjer se vsak dan na podlagi ponudbe in povpraševanja po njih oblikuje njihova cena, imenovana tečaj. Splošne trende tečajev (cen) na teh borzah, ki bi morali biti neposredno povezani z gibanji v gospodarstvu, nanje pa močnejše vplivajo tudi psihološki dejavniki, izražajo izoblikovani psihološki indeksi...

OBLIKE ORGANIZIRANJA PROIZVODNJE V SODOBNEM GOSPODARSTVU

15. Problem odnosa principal - agent

- Sodobno idealno podjetje je **agent** (pooblaščen predstavnik) družbe, konkretizirane v osebi lastnika, ki v razmerah popolne konkurence (ali nepopolne) pretvarja proizvodne faktorje v proizvode in storitve, pri čemer racionalno stremi za maksimizacijo čistega dohodka (dobička)
- Ker je podjetje zgolj pravna oseba, ima management (vodstvo, direktorji) kot fizične osebe pooblastilo, da deluje v imenu podjetja
- Managerji so tako agenti, ki delujejo v korist lastnikov (**principalov**), v čemer pogosto pride do problema odnosa agent – principal; v teoriji je njuna funkcija ločena tako, da lastnik podjetja – principal nadzira alokacijo sredstev in nosi tveganje, s čimer v resnici izvaja podjetniško funkcijo, management pa upravlja zgolj upravljalno funkcijo

16. Vrste podjetij

- V anglosaksonskem modelu lastniki nadzorujejo podjetje bolj posredno, v glavnem prek kapitalskega trga, kjer prodajo njegove delnice, če rezultati podjetja (dividende, stopnje dobička) niso zanesljive; lastniki podjetja pa neposredno sodelujejo v upravi podjetja skupaj z managerji
- V evropskem kontinentalnem modelu podjetja je uprava ločena od nadzornega sveta; prva odloča, drugi zgolj nadzira glavne poslovne odločitve

- Cilj podjetja naj bi bil v razvitem tržnem gospodarstvu po osnovni teoriji maksimalni čisti dohodek (dobiček), utemeljen pa z argumentom preživetja, ki podjetja sili k rasti zaradi ohranitve sodelovanja z zunanjimi partnerji in osebne uveljavitve managerjev.
- Sodobnih pojavnih oblik podjetje je več:
 - **Zasebno družinsko podjetje** (vodi in upravlja sam lastnik – samostojni podjetnik, kar je mogoče, dokler je majhno, čeprav tudi včasih ne zmore ali ne obvlada vseh odločevalskih funkcij sam dovolj kakovostno opravljati)
 - **Partnersko podjetje** (ustanovi več ljudi skupaj)
 - Delniška družba (inkorporirana oblika podjetja, v kateri so lastniki anonimni (ali ne) lastniki delnic, vrednostnih papirjev, ki izražajo lastnino imetnika delnice na idealnem deležu podjetja, s tem pa materialno odgovornost za njegovo poslovanje)
 - **Participativno podjetje** (vključuje tri skupine kooperativnih odločevalcev; poleg lastnikov kapitala in managerjev še zaposlene, ki nosijo tudi tveganja poslovanja)

17. Cene proizvodnih faktorjev kot kapitalizirani monopolni dohodki

- Postopek diskontiranja bodočih vrednosti dohodka v sedanost, torej ugotavljanja sedanje vrednosti toka dohodka, ki ga bo dajalo neko proizvodno sredstvo v prihodnosti, in s tem same vrednosti tega sredstva, imenujemo **kapitalizacija**
- Splošno pravilo je naslednje:

$$\text{Cena proizvodnega faktorja } C_{pf} = \frac{\text{cena uporabe faktorja}}{\text{obrestna mera}}$$

DELOVNA TEORIJA VREDNOSTI

Če eden izmed faktorjev dobiva iz družbenega proizvoda manj, kot je ustvaril, ker drugi dobivajo več, je delitev **antagonistični proces**. Ti antagonizmi pa se pokažejo v razrednem odnosu med delom in kapitalom (oz. med delom in lastništvom nedelovnih proizvodnih faktorjev). V tem poglavju pod delo štejemo tudi podjetništvo in izumiteljstvo; vključili pa bomo tudi Marxovo teorijo delitve družbenega proizvoda na potrebni proizvod in presežni proizvod.

Predpostavimo, da podjetništvo angažira preostala dva faktorja v procesu proizvodnje in jima za njuno sodelovanje plača ustrezne dohodke. Kot motiv proizvodnje se s tem pojavlja enakopravna plača in obresti (dobički), kot subjekti pa enakopravno delavci in kapitalisti. Tem bolj, če podjetništvo in izumiteljstvo prištevamo med delo v širšem smislu.

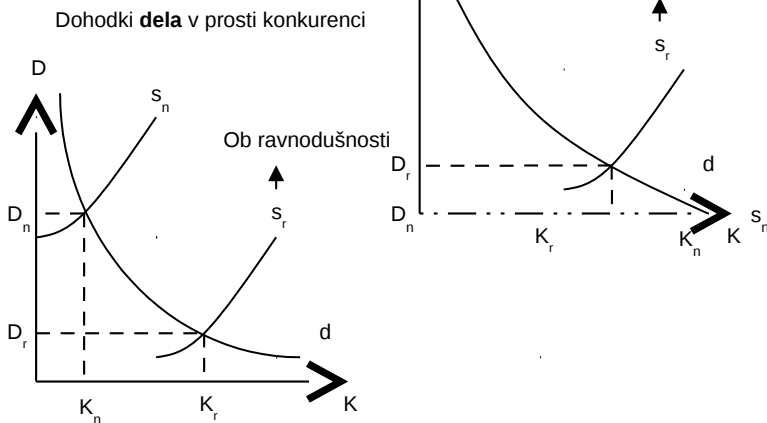
18. Prosta konkurenca in normalni dohodki primarnih faktorjev proizvodnje

Razmerja v delitvi ostajajo neglede na zgodovinsko obdobje prebližno enaka. Predpostavimo, da faktorji niso monopolizirani – **koncept proste konkurence**, so lastništvo vseh in vsakogar, zato o odločitvi kateri faktor bo sodeloval v proizvodnji odločajo druge okoliščine. Predpostavimo tudi, da so **proizvajalci ravnodušni** glede načina sodelovanja v proizvodnji. Pod temi pogoji bi imeli vsi proizvedenci enake dohodk(na sliki Sr), saj bi začetne

neenakosti hitro izničilo arbitriranje. Motivi, ki bi vodili ljudi pri njihovih odločitvah, bi bili v prosti konkurenci povsem različni od današnjih. Zato bi se lahko v takih pogojih delo smatralo celo kot rekreacija, šport. Diferenciranje dohodkov očitno ne bi bilo potrebno. Motivi za delo pa bi bili lahko tudi delovni patriotizem (značilen je bil za čas vojne).

Cilj nam ni odgovoriti na naravo motivacije v prosti konkurenci, temveč ugotoviti faktorje delitve v realnih gospodarstvih, zato je edino upravičeno predpostavljati, da so okoliščine, ki vplivajo na pripravljenost za sodelovanje v proizvodnji v prosti konkurenci, približno enake kot tudi v realnih gospodarstvih. Te okoliščine rušijo predpostavko ravnodušnosti.

Okoliščine, ki vplivajo na pripravljenost za delo so: napor (umski, fizični; velja za delo), tveganje (kapital), družbeni ugled, **smatrajo nekatere katere ni dohodka** – to besedami:



odgovornost, uporaba časa, nesreče pri delu,... **Proizvajalci okoliščine, kot izgubo, brez so stroški dela** - z drugimi „pripravljenost proizvajalcev, da

sodelujejo v proizvodnji z različnimi primarnimi faktorji, je negativna funkcija stroškov dela“.

Čim večji so stroški dela, tem manjša bo pripravljenost za sodelovanje s pripadajočim faktorjem (delom).

Ponudba producentov, ki sodelujejo s kapitalom in zemljo, kar ne

prinese nikakršnih stroškov dela, bo neskončna, ponudba za sodelovanje z delom, podjetništvom in iznajditeljstvom pa majhna, tem manjša, čim večje stroške povzroča.

V našem primeru imamo torej posledično **zmanjšanje dohodka od kapitala in zemlje na 0 (ne povzročajo stroškov!!)**, saj smo uvedli družbeno lastnino proizvodnih sredstev. Dohodki se tako diferencirajo samo v skladu s stroški dela. **Dohodke v prosti konkurenci imenujemo normalni dohodki. Normalni dohodki kapitala in zemlje so nič, dohodki dela pa so večji, čim večji so stroški pripadajočega dela.**

DEJSTVO JE: da če zavržemo predpostavko ravnodušnosti, se ponudba dela zmanjša, s čimer je dohodek dela večji kot prej. Ponudba kapitala pa se poveča zato bo njegova cena blizu nič – ponudbo kapitala v bistvu predstavlja horizontalna krivulja na abscisi, kar pomeni, da je ponudba kapitala pri ceni 0 tako rekoč neskončna. To je normalni dohodek kapitala, količina, s katero sodeluje v proizvodnji, pa je opredeljena s presečiščem povpraševanja po kapitalu s krivuljo ponudbe kapitala k_n . Podobno velja tudi za dohodek od zemlje.

Odnose delitve, kakršni obstaja v prosti konkurenci v pogojih ravnodušnosti in brez njih, lahko predstavimo tudi v deležih pripadajočih producentov v družbenem proizvodu, Družbeni proizvod v našem primeru znaša $d_n \times k_n$. V primeru ravnodušnosti dobijo nekaj delavci nekaj kapital; če pa ni ravnodušnosti (vsi si želijo sodelovati s kapitalom) pa vse dobijo delavci.

Kakršna koli bi bila razpoložljiva količina kapitala, mora biti v prosti konkurenci končni rezultat dohodek nič; → to se doseže z arbitriranjem (če bi se pojavila cena za kapital, saj ta le ni na voljo v neomejenih količinah, bi se vedno našel kdo, ki bi ponudil sodelovanje s kapitalom za manjši dohodek). Z drugimi besedami ponudba producenta za sodelovanje s kapitalom v proizvodnji je S_n , čeprav je dejanska ponudba kapitala S_r . Razlika med S_n in S_p jerezultat institucionalnih razlik. Prosta konkurenca pomeni, da je kapital lastništvo vseh in vsakogar – torej je v državni lasti

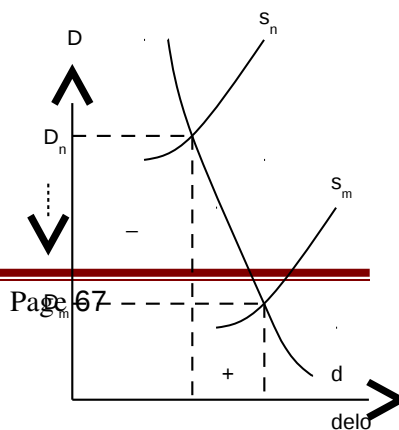
19. Monopolni dohodki in eksploatacija

Če sedaj umaknemo predpostavko proste konkurence, pride do tega, da morajo delavci deliti svoj produkt s kapitalisti. Kapital namreč ni več lastništvo vseh in vsakogar, zato lahko sodelujejo z njim v proizvodnji samo njegovi zasebni lastniki. Kapital je monopolistična lastnina ljudi, ki sodelujejo v proizvodnji le z njim, ne z delom.

Prepodstavimo, da v ponudbi kapitala obstaja čista konkurenca. Družbeni proizvod glede na prejšno točko ostaja nespremenjen.

Ponudba kapitala se namreč zmanjša (s_{mp}), ponudba dela pa se poveča (s_m). Prej so bili delavci tudi lastniki kapitala, zato so dobili tudi del tega dobička, sedaj razpolagajo samo z delom; da bi ohranili dohodek povečujejo ponudbo dela, ker pa je povpraševanje neelastično to še zniža njihove dohodke. Ti dohodki zagotavljajo le življenski minimum. Zmanjšanje ponudbe dela ali povečanje povpraševanja po delu povečuje dohodke od dela d_m , kar pomeni, da povečuje življenski minimum delavca (kvadrateg + pri delavcih).

Druga razlaga, ki izhaja iz kratkoročne danosto življenskega minimuma (ki poleg fiziološkega minimuma, lahko, vendar ne nujno obsega tudi kulturni minimum – odvisno od razvitosti gospodarstva) pa pravi, da ker se poveča zaposlenost se s tem poveča tudi produkt. Presežni produkt $(D_n - D_m) \times K_n$ gre k

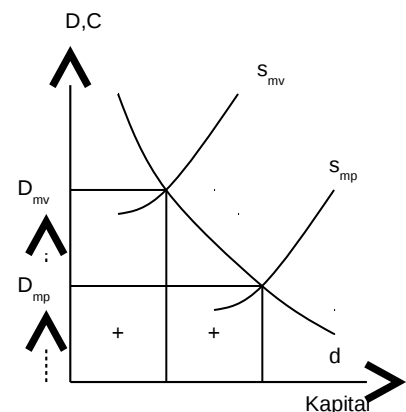


kapitalistom in je približno enak $D_{mp} \times K_{mp}$. Novi produkt pa je $D_m \times K_m$ (delež delavca) + $D_{mp} \times K_{mp}$ (delež kapitalista) > $D_n \times K_n$

Ker pa praviloma v ponudbi kapitala ni čiste konkurence, število kapitalistov je omejeno, zato je mogoče zasebno lastniško omejevanje ponudbe, se tudi ponudba kapitala zmanjša na s_{mv} , količina se zmanjša s K_{mp} na K_{mv} , kar pa ustreza povečanju količine dela iz K_n na K_m . Zmanjšanje količine kapitala pa še poveča dohodek na enoto časa kapitalistom.

Ne glede na razlago (naravno ali osebnolastniško omejevanje kapitala) so dohodki od kapitala monopolni, saj so normalni dohodki od kapitala nič.

Zunaj proste konkurence tako dobijo kapitalisti pozitivne, delavci pa negativne monopolne rente (dohodke jim oklestijo vse do življenskega minimuma). V prosti konkurenci pa bi delavci dobili vse. To omogoča kvalificirati monopolne dohodke kot eksplortatorske, saj v prosti konkurenci nekateri nimajo večjih dohodkov ker nočejo sodelovati v produkciji, ki prinese večje dohodke, medtem ko, če proste konkurence ni nekateri možnosti sodelovanja sploh nimajo.



Zunaj proste konkurence tako monopoliziranje postane odločujoč faktor delitve, vpliv stroškov dela pa bolj neznamen (ponudba (horizontala d_m) je pri danem življenskem minimumu absolutno elastična, zato o zaposlenosti odloča izključno povpraševanje po delu, ki pa je funkcija ponudbe kapitala).

V prosti konkurenci so bili edini dejavnik dohodkov lastnikov proizvodnih faktorjev „stroški dela“. Le ti so opredeljevali tudi količino, s katero nekateri izmed primarnih faktorjev sodelujejo v produkciji. Zunaj proste konkurence monopoliziranost postane odločujoč faktor delitve.

20. Razdelitev podjetniškega dobička (monopolna cena)

- Podjetniki vlagajo kapital v proizvodne faktorje (kupujejo jih zizposojeni kapital). Če bi bila cena kapitala natčno proporcionalna njihovi produktivnosti, bi bilo podjetnikom vseeno, v kakšne faktorje vlagajo kapital. Podjetništvo v tem primeru ne bi bilo potrebno.

Bistvo podjetništva je odkrivati faktorje s ceno, ki je podproporcionalna njihovi produktivnosti. Podjetniki tako najamejo faktorje po podravnotežnih cenah, razliko do ravnotežne cene pa si prisvojijo kot **podjetniški dobiček**, če je bila njihova kombinacija faktorjev uspešna.

Nemonopoliziranost sredstev pomeni, da so razredno sicer sredstva monopolizirana, znotraj razreda lastnikov pa je med njimi svobodna (prosta) konkurenca. to pa pomeni, da lahko podjetnik vstopi v katerokoli panogo, tam proizvaja s sredstvi, ki so zanj najbolj produktivna. V proizvodnji istega proizvoda, bo tako prišlo do odprave manj

produktivnih tehnik, dobički vseh podjetnikov pa bodo enaki. Vendar pa razlike med proizvodjalnimi sredstvi niso samo fizične narave. Različna je tudi tehnična raven sredstev. Ponavadi to pomeni višja tehnična raven, večjo količino kapitala na enoto dela, torej večjo tehnično opremljenost dela.

Uspešnost podjetništva se meri s **profitno stopnjo**, velikostjo doseženega dobička (čistega dohodka) na vložena sredstva (kapital).

Če so sredstva nemonopolizirana bodo z arbitriranjem (vlaganjem v panogo z največjim dobičkom) kmalu prišlo do položaja v katerem bodo profitne stopnje v vseh panogah enake – na enoto kapitala bodo dobili podjetniki enak dohodek, ne glede na organski kapital v posamezni panogi.

Pri kapitalu je **velikost profita (π) na enoto kapitala (K)** enaka v vseh panogah, na **enoto časa (Z)** pa je sorazmerna **organski sestavi kapitala**. $\rightarrow \pi/Z = K/Z \times \pi/K$ (enak povsod) resnici meri čas zaposlitve)

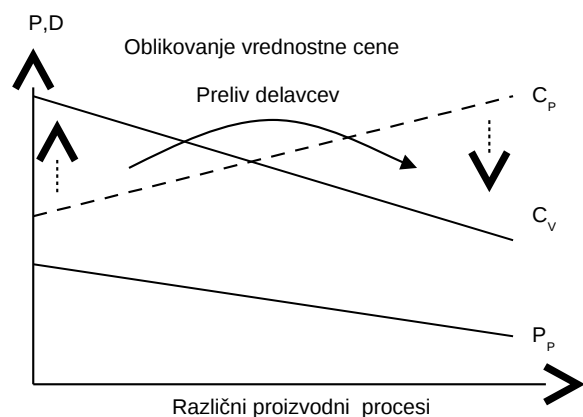
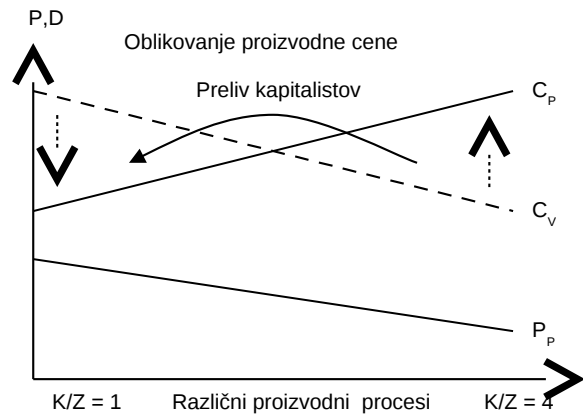
Npr. na enoto vložnega kapitala dobita gostilničar in računalničar enak dobiček (0,1), v letu dni pa ga dobi slednji tiktat več (0,6 proti 0,2), saj je v svoje računalniško podjetje **vložil trikrat več** kapitala kot gostilničar v gostilno (organska sestava je 6 proti 2).

Tako je oblikovana **normalna cena kapitalističnega gospodarstva**, ki jo Marx imenuje **produkcijska cena** – sestavljena je iz **dohodkov delavcev**, ki so proporcionalni monopoliziranim delovnim sposobnostim, in **profitov kapitalistov** (ob nemonopoliziranih sredstvih enaki na enake kapitale, vendar pa **sorazmerni tehnični sestavi kapitala**): Normalnost cene med kapitalisti zagotavlja konkurenca v okviru njihovega razreda.

Potrební produkt (P_p) se deli med delavce sorazmerno z količino vložnega dela (levo v tekstilni industriji ga je 2x več kot desno v računalništvu).

Druga črta kaže **delitev presežnega proizvoda sorazmerno količini vložnega kapitala** na enoto dela (tehnična opremljenost), levo v tekstilu 4x manj kot v računalništvu.

Produkcijska cena je enaka seštevku presežnega proizvoda in potrebnega produkta in je tako višja v panogi z nadpovprečno tehnično opremljenostjo dela, nižja pa v tisti s podpovprečno opremljenostjo dela.



K/Z - tehnična opremljenost dela (Z v

Če pa se presežni del produkta deli po kriteriju vložene delo, se pravi je v skladu s teorijo vrednosti zgolj proizvod dela, zato pripada samo njemu. Za seštevek dobimo novo normalno ceno, imenovano vrednostno ceno – kriterij zgolj vloženo delo, ne kapital, kot pri proizvodni ceni – presežni del je pri tekstilu 2x večji kot pri računalništvu.

Vrednostna in produkcijska cena sta enaka v panogi z enakim deležom kapitala in dela, v kateri je vseeno po katerem kriteriju dobimo presežni produkt. Če imamo situacijo v kateri je presežni produkt razdeljen sorazmerno vložnemu kapitalu (produkcijsko ceno) in jo UVEDEMO v sistem vrednostne cene vidimo, da dobijo tisti iz panoge z nizko tehnično sestavo manjši del presežnega produkta na enoto dela kot tisti v panogi z visoko tehnično sestavo (4x manjši del). Delavci se bodo začeli seliti iz panoge z manj v panogo z več tehnične sestave, s tem bodo zmanjšali ponudbo enega in povečali ponudbo drugega proizvoda ter uravnali cene; na koncu bo presežni produkt v obeh panogah enak.

VLOGA FAKTORJA DELO PO DELOVNI TEORIJI VREDNOSTI

21. Marxov koncept vrednosti delovne sile

- Za Marxa je delovna sila skupek delovnih sposobnosti, s katerimi razpolaga delavec
- Z drugega vidika je vrednost dela za Marxa istovetna vrednosti produkta dela

Po Marxu je vrednost delovne sile enaka vrednosti tiste količine življenjskih sredstev, ki je nujno potrebna za reprodukcijo delavčeve delovne sile. Ta količina življenjskih sredstev se ponavadi imenuje življenjski minimum. Ta je sestavljen iz dveh delov, fiziološkega in kulturnega. Predpostavlja se da je vrednost delovne sile z življenjskim minimumom manjša. Razliko, ki se imenuje presežna vrednost, da v žep kapitalist. Skupna vrednost se deli na potrebno in presežno.

Fiziološki del je tehnični minimum – da človek lahko preživi. **Življenjski minimum je družbeni minimum in je družbeno določen**. Družbeni v tem smislu, da predstavlja najmanjšo količino življenjskih sredstev, brez katerih v danih družbeno ekonomskih razmerah ni mogoče zagotoviti trajnega sodelovanja delavcev v proizvodnji. Tehnološki je glede količine vseskozi bolj ali manj enak (sem spada od osnovne hrane, obleke tudi reprodukcija delovne sile – skrb za družino, da lahko zamenjamo odsluženega delavca z novim). Čas potreben za proizvodnjo minimuma pa se vseskozi zaradi tehnološkega napredka krajša. **Nasprotno kulturni minimum pa se povečuje skozi čas** – se je potrebno šolati, potrebujemo več prostega časa, da bi uspešno opravljali delo, kvaliteta življenja se je spremenila.

Življenski minimum se povečuje zaradi kulturnega, ker pa narašča tudi cena produktov zaradi tehničnega napredka se to deli skozi zgodovino v razmerju 1:1 (potrebni : presežni).

Če je minimum ogrožen prihaja do stavk, pasivnega odpora, omejevanja proizvodnje... večja je razvitost (višji je kulturni minimum) in manj je brezposelnih bolj uspešni so odpori.

22. Presežna vrednost in načini njenega povečanja

- Če je presežna vrednost (profit) cilj produkcije, delovna sila pa sredstvo za njeno doseganje, uspešnost izkoriščanja delovne sile v produkciji kaže razmerje:

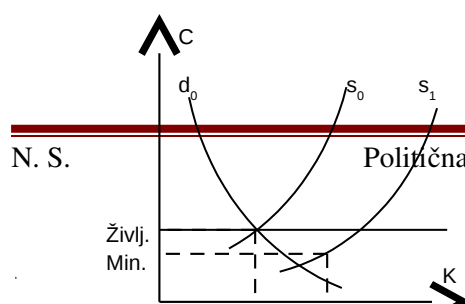
$$\delta = \frac{\textit{presežna vrednost}}{\textit{vrednost delovne sile}}$$

Imenujemo ga stopnja presežne vrednosti. Po Marxu kaže stopnjo izkoriščanja z dela kapitala, zato jo imenujemo tudi stopnjo izkoriščanja dela s strani kapitala.

- Če delovni čas traja 10 ur, delavec dela 5 ur za svojo lastno reprodukcijo, 5 ur pa za kapitalista. Delovni čas, v katerem delavec reproducira svojo delovno silo, Marx imenuje **potrebni delovni čas**, drugi del pa **presežni delovni čas**.
- Po Marxu se presežna vrednost ustvarja na dva načina:
 - Absolutni način ustvarjanja presežne vrednosti temelji na povečanju količine dela (napora), ki ga mora delavec vložiti v produkcijo pri dani vrednosti njegove delovne sile
 - Relativni način proizvodnje presežne vrednosti temelji na povečanju proizvodnje sile dela (boljša organizacija dela, mehanizacijo, avtomatizacijo ipd.)

23. Življenski minimum in produktivnost dela

- Neodvisnost potrebnega produkta od produktivnosti dela je tipično kratkoročna zakonitost, poleg tega pa omejena na individualne procese
S povečanjem produktivnosti dela je delež delavca v družbenem produktu čedalje manjši, stopnja presežne vrednosti se iz obdobja v obdobje povečuje. Po drugi strani



pa se kulturni element vrednosti delovne sile, z njim pa življenski minimum kot celota, s tehničnim napredkom povečuje.

Kje se torej določi plača delavca? Ali je določena na trgu kot rezultat ponudbe in povpraševanja ali pa ni čisto tako, ker gre pri delu za živi faktor in je ne glede na situacijo cena dela *določena zaradi življenskega minimuma?*

- **V kratkem roku življenski minimum** določi koliko je potrebno najmanj plačati – določi potrebni produkt (neodvisnost potrebnega produkta od produktivnosti dela je tipično kratkoročna zakonitost). **Na daljši rok** pa **povečana produktivnost** gospodarstva (za kar skrbi tehnika) kot celote povečuje tudi potrebni produkt (plače) - pritiski sindikatov na povišanje. Tehnični napredek tudi znižuje cene (pri enaki plači si lahko privošči več) – rastejo realni zaslužki. Rezultat je da razmerje delitve *med delom in kapitalom je 50:50.*
- **Tehnični napredek** s povečanjem produktivnosti dela, to je večjo količino dobrin na delavca in prebivalca, **znatno širi meje rasti potrebnega produkta**. Medtem, ko je takoj po uvedbi v najnaprednejša podjetja tehnični napredek povečuje profite njihovih kapitalistov, njegovo prodiranje v številna podjetja istih panog s konkurenco med njimi postopoma znižuje cene – delavci izkoriščajo tehnični napredek po stranski poti, z znižanjem cen. Glede na to, da se praviloma zmanjšuje zaposlenost, se *potrebni produkt delavcev kot celote celo zmanjšuje.*

Povečanje družbenga produkta tako prihaja iz iznajditeljstva (če prezremo ekstenzivni širjenje proizvodnje – vedno več ljudi). Paviloma si iznajditelji uspejo prisvojiti le manjši del produktov svojega izzuma. Večji pripadejo v obliki povečanih profitov tistim, ki novo tehnologijo vpeljejo v proizvodnjo (podjetniki). S konkurenco med podjetniki se znižajo cene, s tem pa se povečani družbeni produkt iz profita prenese v potrebi produkt. Rast realnih zaslužkov je prebližno enaka rasti produktivnosti dela.

24. Mejni produkt dela in mezde

Nič ne more biti bolj napačnega kot miselnost, da so dohodki faktorjev sorazmerni njihovi produktivnosti in to celo takrat kadar se obravnavajo znotraj ozkih skupin istovrstnih faktorjev. V vsakem posameznem trenutku je **zaslužek** lahko natančno enak vrednosti mejnega proizvoda oziroma **mejnemu dohodkovnemu proizvodu dela.** To je zagotovljeno z željo kapitalista, da bi maksimizirali svoj proizvod – dobiček. S tem namenom vsak izmed njih razširja zaposlenost do točke enakosti vrednosti mejnega proizvoda z vrednostjo potrebnega produkta (vrednostjo delovne sile).

V kratkih obdobjih zaslužki dana veličina. Mejni proizvod dela se izenačuje z zaslužki s prilagajanjem zaposlenosti optimalni.

Za daljša obdobja, v katerih zaslužki, niso več dana veličina, nam odgovor daje ugotovitev, da mejni proizvod posameznega faktorja ni odvisen od produktivnosti drugih

faktorjev, temveč se spreminja skupaj z njo (produktivnost dela ostaja sama zase enaka, a se mejni proizvod dela s tehničnim napredkom povečuje).

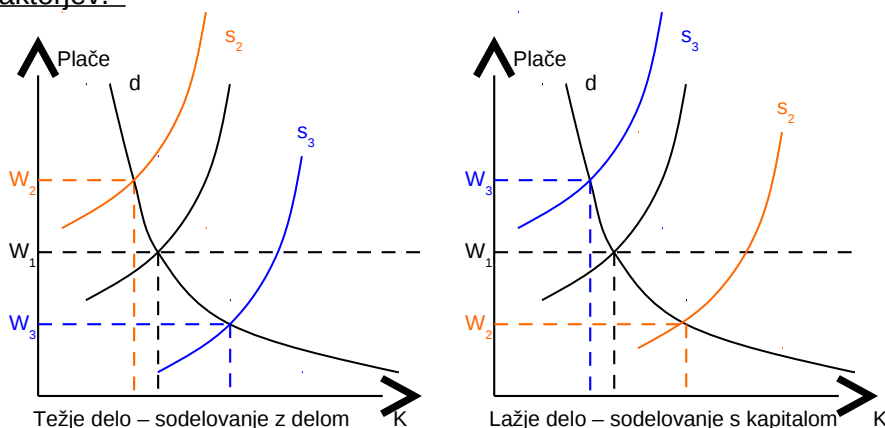
Rast produktivnosti dela omogoča rast realnih zaslužkov. Ali bodo porasli, je odvisno od številnih faktorjev, ki jih lahko zelo poenostavljeno poimenujemo z **razmerjem med družbeno silo dela** (vpliv družbe) **in kapitalom**, nikakor pa od rastočega mejnega proizvoda dela.

Produktivno delo samo zase brez osatlih faktorjev se ne spreminja, kolikor je bil delovec sposoben proizvesti brez pomoči drugih faktorjev pred 1000 leti je tudi danes. Vsaj poanta je v tehnični opremljenosti dela

Od kod rast produktov sodobnih gospodarstev v primerjavi s prejšnimi obdobji? Iz iznajditeljstva. Zaradi tehničnega napredka enaka količina dela in kapitala proizvede danes nekajkrat večji produkt, kot ga je producirala v minulih obdobjih, to pa omogoča, da so nekolikokrat večji tudi zaslužki in profiti, in to kljub nespremenjeni produktivnosti dela in kapitala samih zase. Se pravi **delo in kapital sta prejela nesorazmerno več, kot pripada njenemu mejnemu proizvodu**.

25. Normalni dohodki delavcev

Tako kot delimo skupni proizvod na potrebni in presežni, lahko delimo potrebni proizvod med delavce različnih sposobnosti in presežnega proizvoda med lastnike drugih proizvodnih faktorjev.



1 → Imamo prosto konkurenco, smo ravnodušni, izkoriščanja ni, edini kriterij je višina plače. Prihaja do arbitriranja dokler se plače ne izenačijo.

2 → Imamo prosto konkurenco, ravnodušnosti ni; Izkoriščanja ni ker lahko vsak počne kar hoče – v igri je subjektivni faktor (delo na cesti je izgleda bolj hudo kot v pisarni) – **na enoto teže dela dobijo enako plačo** → to so **normalni dohodki**. Za enako delo delavci dobivajo enako nagrado. Vsak delavec ima možnost opravljati katerokoli delo; delavci drug drugega ne izkoriščajo. Vse je **odvisno od percepcije stroškov dela** (napor, ugled, okolje, odgovornost, izobrazba). Nekatere determinante za subjektivnost so npr. spol, rasa, navade, osebne karakteristike. Posamezniki želijo svoje subjektivne lastnosti prikazati kot objektivno danost. Dela, ki jih delavci opravljajo raje imajo nižjo plačo in obratno. Če se njihova ponudba zmanjša v primerjavi s tisto ob ravnodušnosti do opravljanja katerega koli dela, gre za težja dela. Povečanje ponudbe je dokaz lažjega dela. Zakaj nekateri delavci raje opravljajo lažja manj plačana dela: tu očitno nastopi subjektivni element in sicer volja za delo, ki je tudi lahko delovna sposobnost.

3 → Ni proste konkurence, ni ravnodušnosti. Vsi, ki nimajo sposobnosti, zato tisti brez sposobnosti delajo težja dela. Gre za dejansko stanje **monopolizacije sposobnosti**. Razlike lahko izhajajo iz dveh virov – **prirojene** (razlike v fizični vzdržljivosti, moči, intelektualnih sposobnosti) in **pridobljene** sposobnost (izobraževanje). Monopoliziranost je lahko tudi naravna in zasebnolastniška (cehi, licence). Monopolizacija delovnih sposobnosti bistveno spreminja ponudbo delavcev za opravljanje različnih del. Teža preneha biti glavni faktor ponudbe. Odločilna je monopoliziranost delovnih sposobnosti. **Velika je ponudba težkih del, zmanjšana ponudba lahkih del**. Zato so dohodki za težka dela zmanjšani pod dohodke za lahka dela. V takšnem gospodarstvu **obstaja izkoriščanje med delavci**. Iz danega družbenega produkta nekateri delavci dobivajo višje dohodke na račun drugih. Pri nemonopoliziranih sposobnostih, so nižji dohodki posledica dejstva, da nočejo opravljati težjih del, pri monopoliziranih dohodkih, pa ne morejo opravljati del, ki prinašajo višje dohodke. Dohodke, ki jih oblikuje monopolna ponudba delovnih sposobnosti, imenujemo **monopolni dohodki** (pri enih delih so večji, pri drugih manjši od normalnih). **Razlika med normalnimi in monopolnimi dohodki je delovna renta, ki je lahko pozitivna ali negativna**. Skupna (družbena) pozitivna renta je natančno enaka skupni negativni delovni renti.

26. Monopolizirane delovne sposobnosti

- Delovne sposobnosti so monopolizirane iz dveh razlogov, kot prirojene in pridobljene; glede fizične vzdržljivost, moči, intelektualnih sposobnosti obstajajo med ljudmi razlike od rojstva – drugi razlog so z izobraževanjem ali na drug način pridobljene sposobnosti

27. Vrednost in vrednost cene

Vredost nam izraža ceno dobrine, storitve. Vrednost je pod površino, cena pa je tisto, kar se kaže navzven.

W(vrednost) dela = količina abstraktnega, družbeno potrebnega, priznanega dela, opredmetenega v proizvodnji materialnih dobrin

Abstraktno – ne gre za konkretno delo, temveč za porabo energije (merimo z enoto stroškov dela), da lahko primerjamo različna dela med sabo (rudarja, kuharja)

Družbeno priznано – neindividualno – koliko je v povprečju družba v produkt vložila. (da ne bi več dela manjšospobnega delavca pomenilo večje vrednosti produkta, se določi povprečno potrebno delo določenega poklica, ki je v družbi priznано)

Enota vrednosti je tista količina vrednosti, ki jo v enoti časa ustvari povprečno enostavno delo. Sestavljena dela ustvarijo v enoti časa več kot eno enoto vrednosti.

Tudi Marx za delo, ki ustvarja vrednost, ni upošteval tistega, ki ga merijo normalni dohodki, temveč tisto, ki ga merijo monopolni dohodki, torej monopoliziranih delovnih sposobnosti, ki so v praksi edino poznano dejstvo.

Cene, ki so proporcionalne vrednosti, se imenujejo vrednostne cene. Ker so kakor je bilo že povedano, sorazmerne monopolnim dohodkom, ne normalnim, v resnici v sebi skrivajo izkoriščanje enih delavcev po drugih. V menjavi tako dobijo eni delavci dobijo za manj svojega dela več tujega.

W / Z ; Z merimo monopolizirano, zato so tudi plače različne, lahko so pa upravičeno ali neupravičeno različne

Kot je bilo že povedano, lahko delovno teorijo vrednosti obravnavamo kot enega parcialnih pristopov v teoriji delitve, kjer je generalni pristop delitev ustvarjenega proizvoda med vse produkcijske faktorje, ki so pri tem sodelovali v skaldu z njihovim prispevkom k proizvodu. Namesto petih faktorjev Marx iz ideoloških razlogov podpiranja delavskega razreda v boju za večji delež v ustvarjenem produktu poudarja samo enega – delo kot edinega ustvarjalca vrednosti.

28. Razredno in individualno nemonopolizirana proizvodjalna sredstva

+

29. Prosta konkurenca pri razpolaganju s proizvodjalnimi sredstvi kot definicija socializma in nujnost kolektivnega financiranja družbenih potreb

+

30. Delovanje vrednostnega modela v praksi in kritika

V ekonomskem vidiku je bil **socializem definiran s prosto konkurenco med delavci glede proizvodjalnih sredstev**. Delavec se lahko zaposli v katerikoli panogi. V najbolj produktivnih podjetjih bi se zaposleli preveč delavcev. Čeprav bi na enoto dela še vedno ustvarili dvakrat več kot v manj produktivnih podjetjih, bi tam lahko delali zgolj kakšno sekundo, kar ne bi zadostovalo za preživetje. Preostanek, časa bi se morali seliti iz enega v drugega, čedalje manj produktivna podjetja. Tehnično to ni izvedljivo. Plače bi bile sorazmerne količini vložnega dela, ne glede na količino produktivnosti kapitala, ki je pri tem različno uporabljen v različnih panogah. Tu gre za uveljavitev vrednostne cene. Producerska cena kot normalna cena se oblikuje po dveh kriterijih, v enem delu sorazmerno količini dela, v drugem količini kapitala; medtem ko se vrednostna cena oblikuje samo na podlagi količine dela. Obe ceni sta normalni, ker se oblikujeta v prosti konkurenci glede razpolaganja s proizvodjalnimi sredstvi. Zato se imenujeta prostokonkurenčni ceni. Vendar pa je pri produkcijski ceni prosta konkurenca omejena na odnose znotraj kapitalističnega razreda, pri vrednostni ceni pa je last proizvodjalnih sredstev nemonopolizirana tudi razredno. Ker ni kapitalistov, ni nikogar, ki bi za storitve kapitala zahteval kakršno koli plačilo. Cena se mora v celoti oblikovati sorazmerno delu, edinemu faktorju, s katerim delavci razpolagajo individualno in ki je njihova zasebna last.

Socialističnemu gospodarstvu je bilo skupno dvoje: **odprava zasebne lastnine nad neosebni produktivnimi faktorji in delitev po delu**. Če nočemo, da kapital za sodelovanje kaj dobi, potem moramo onemogočiti privatno lastnino kapitala in jo nacionalizirati. Poznamo državno ali družbeno lastnino. Edino kar ostane je delo, ki dobi čisti produkt. Odprava lastnine nad neosebni faktorji je mišljena pravno, odločilna pa je last v ekonomskem smislu, torej dejansko izkoriščanje plodov, uporaba in razpolaganje s proizvodjalnimi sredstvi. **Delitev je lako v sistemu zasebne lastnine in ex-post obdavčenja v večji meri pravičnejša kot v pravno formalnem sistemu družbene ali državne lastnine**. Kritični moment je v tem, da proizvoda ne proizvaja samo delo, temveč še ostali faktorji. Različne panoge imajo različno produktivnost, da bi bilo pravično, bi moral vsak delati v vseh tovarnah. Problema ne bi bilo, če bi bila organska sestava kapitala povsod enaka (to ni mogoče iz tehnoloških razlogov), ali pa bi bil kapital prosta dobrina (cena kapitala bi bila 0).

Zaradi kolektivne zadovoljitve nekaterih dobrin so prišli še davki (dodatno otežili delitev po delu) in če si enakovredno vse obdavčil, potem so bili tisti, ki so varčevali, delali več, bolj obdavčeni. Vseeno pa katerikoli davčni sistem (proporcionalni, progresivni) pripelje do nepravilnosti.

V praksi so ob uvdbi vrednostnega modela prišli v položaj, da je neko podjetje povečalo tehnično opremljenost dela z uvedbo boljše tehnologije, vendar si rezultata iz izboljšave ne sme prisvajati, ker bi s tem rušili načelo delitve zgolj po delu. Zato so v socializmu ruskega tipa **odvzeli podjetniško funkcijo posamezniku** in jo predali državi, ki je prek **centralnoplanskega urada** odločala o vseh najpomembnejših vprašanih gospodarjenja. Hkrati so **odpravili trg**, ker njegov mehanizem omogoča uveljavljanje sposobnosti ljudi, omogoča razslojevanje. Pokazalo se je da država ni dober podjetnik, zato je socializem izgubil ekonomski boj s kapitalizmom (v največji meri zaradi onemogočanja podjetniških in izumiteljskih sposobnosti, ter proporcionalne obdavčitve – kdor več dela več plača / zaviranje delovne vneme).

Prepričanje, da je mogoče gospodarstvo organizirati po modelu vrednostne cene izhaja iz **fundamentalne teoretične zablode**. Vendar pozor: Marx je v svoji definiciji proizvodne sile dela navaja vseh 5 primarnih faktorjev, zato takšne uveljavitve marksizma v praksi pomenijo tudi vulgarizacijo Marksizma. Kritična napaka teoretikov je, da v teoriji vrednostne cene, delitve v delu niso razlikovali med faktorji, ki prispevajo k produktu in faktorji, ki prispevajo k določitvi cene, na osnovi vrednosti. Če priznamo prispevek vseh faktorjev in tako dobimo (veliko manjši) prispevek dela, bi bila to pravična delitev. Če pa to priznamo smo v kapitalizmu. To pa teoretiki niso želeli, zato so profite, ki bi morali biti prizani kapitalu dali v roke države, družbe (v splošno korist) ne pa v zasebne roke. → **specifična produkcijska cena**. *tudi uporabo družbenega kapitala, bi bilo treba obdavčiti s plačilom obresti. Ni kapitalizem zato ker kapital obstaja kot izraz, ker kapital ostaja povsod, temveč je kapitalizem, ker si dohodek kapitala privatno prisvajajo zasebni lastniki kapitala. Zato bi tudi socializem moral priznati obstoj kapitala in nujnost obrestnih mer, le državno prisvajanje obrestnih mer bi ga naredilo nekapitalizem, če bi si jih res prisvajala družba v celoti. Seveda bi morali imeti posamezni člani družbe enake koristi od finančnih sredstev, zbranih z obrestmi, v državnih skladih, kar se ni uresničilo.

Odpravijo tudi trg. Ker odloča o tem država, pride do ekonomskega propada. → večja enakost v revščini.

Samo delo lahko plačamo, tako da:

- Zanemarimo druge produkcijske faktorje
- Drugi produkcijski faktorji so, a enako v vseh panogah (tehnološko nemogoče)
- Drugi produkcijski faktorji so, a zastoj (raj; nerealno)

→ upoštevati moramo prispevek vseh faktorjev k produktu
 Če je ta prispevek zasebno prisvojen potem imamo kapitalizem.

DELOVNA SILA, BREZPOSELNOST IN BLAGINJA

31. Trg delovne sile in brezposelnost

Govorimo o več oblikah in vrstah brezposelnosti. **Naravna stopnja brezposelosti** je nekje na ravnih **4%** - povezana je z iskanjem službe, vezana na trg. Vse kar je nad to številko je rezultat problemov v gospodarstvu. L = delovna sila (labour) je sestavljena iz zaposlenih (800 tisoč) in brezposlenih (90 tisoč).

Stopnja brezposelnosti $B' = B/B+Z = B/L$

Na brezposelne in zaposlene vpliva naravni prirastek, priseljavanje, odseljevanje v tujino (selitveni saldo), pokoji, invalidi, šolanje. Obstajajo še obupani, ki gredo iz registracije.

Skrbi nas stopnja brezposelnosti, saj je to velik problem.

oZ – odpuščeni zaposleni

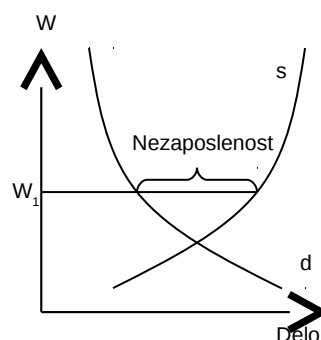
nB – bili brezposelni, dobili službo

Stopnja brezposelnosti bo ostala enaka, če se število oZ kompenzira z nB.

Slovenski kriteriji za brezposlenega so nižji → če gledamo po svetovnih kriterijih (ILO) je stopnja 6%. Slovenija priznava za brezposelne namreč tudi tiste, ki so v preteklih 2 mesecih dobivali dohodke in ki so zavrnilo ponujeno delo.

B/L je stopnja brezposelnosti

$$\begin{aligned}
 Z &= L - B && o' = 0.009 \\
 L &= B + Z && n' = 0.1 \\
 o(L - B) &= nB && 0.009/0.1 = 9\% \\
 oL - oB &= nb \\
 oL &= nB + oB \\
 oL &= B(n+o) \\
 B &= oL / n+o && \mathbf{o/n+o = B/L = B'}
 \end{aligned}$$



Vrste brezposelnosti so:

- **Frikcijska** – vezana predvsem na iskanje službe – povezana je s tveganjem in negotovostjo; ugodna zavarovanja za primer brezposelnosti povečujejo frikcijsko brezposelnost (brezposelnost: EU -10%, USA – 5%)
- **Brezposelnost kot posledica rigidnosti plač** – plače se navzdol ne zmanjšujejo, čeprav bo se morale prilagoditi zaradi ravnotežja med ponudbo in povpraševanjem po delu. Obstajalo trije razlogi rigidnosti plač: **zakonsko določene minimalne plače**, **monopolna moč sindikatov**, **plače učinkovitosti** (ob visokih plačah se doseže večja učinkovitost, zato jih podjetja kljub obstoju presežne ponudbe dela ne znižajo). Minimalne plače naj bi obvarovale prebivalstvo pred padcem pod prag revščine, vendar povečujejo brezposelnost. Za to naj bi bile za najslebše plačane zaposlene davčne oprostitve. Sindikati lahko s svojimi preveliki zahtevami dvigajo plače nad ravnotežne (konflikt med brezposelnimi in zaposlenimi – sindikati varujejo le slednje)
- **Dolgoročna (trajna) brezposelnost** – naravna stopnja brezposelnosti je vezana na trajne strukturne probleme. Do nje prihaja v državah na prehodu v tržno gospodarstvo, ker se sektorska struktura narodnega gospodarstva občutno spremeni, delovna sila pa se ne uspe spremembam v celoti dovolj hitro prilagoditi.
- **Kratkoročna brezposelnost** – sezonska dela

Poznamo dva sistema pokojnin – medgeneracijsko plačevanje pokojnine (zaposleni plačujejo za upokojence) in sistem pokojninskih skladov (vsak vplačuje zase; lahko prihaja do socialnih stisk; postopoma ga uvajamo tudi pri nas).

32. Ekonomika blaginje

Razlika med pojmom ekonomika in pojmom politična ekonomija → Pri ekonomiki gre za pozitivno vedo, ki dejansko opisuje delovanje gospodarstva na mikroravni med gospodarskimi osebki in na makroravni celotnega gospodarstva.

Ekonomika blagostanja, ki se veže na pojmovaje politične ekonomije kaže normativno, kako naj bi bilo, da bi bilo čim boljše na področju gospodarjenja, pri čemer je poleg odnosov med institucijami pomembn povdarek na odnosih med ljudmi. Pri tem opredeljujemo to blagostanje s Pareto optimum – definiran je tako da je najboljši položaj v proizvodnji ali menjavi dosežen takrat, ko se nobenemu posamezniku ne more več poboljšati njegov položaj, ne da bi se kateremu drugemu poslabšal. V igri je **zero sum game**, ki pravi da je skupni rezultat vedno ničla (če gre nekomu boljše, bo šlo drugemu slabše)

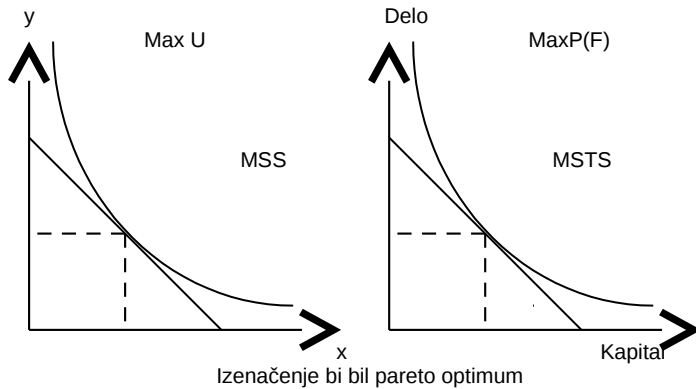
PO = Σ optimumov vseh članov družbe PO je ideal

Pareto optimum ne* dovoljuje, da vzamemo bogatejšemu in damo revnejšemu. Enak znesek izboljšave s prerezporeditvijo daje večjo skupno blaginjo, če ga dobi revež, kot če ga dobi bogataš (od večjega bogataša). V osnovi dohodki niso enakomerno porazdeljeni. Prerazdelitev po vojni je tako prenesla več kortisti revežem, kot je naredila škode bogatašem. Skupno blagostanje se poveča.

Družbe z velikimi disperzijami tako niso srečne družbe (npr. Latinska Amerika)

Slovenija je edina med tranzicijskimi državami ohranila srednji razred; nadmočno smo zaščitili kmetovalce in upokojence. To je imelo določene posledice na gospodarsko rast, je pa ohranjalo stabilnost.

Realizacija pareto optimuma – teorija splošnega ravnotežja (možna je v proizvodnji in menjavi).



Popolna konkurenca simultano uveljavlja vse tri pogoje *Pareto optimuma*:

- **Mejne stopnje substitucije dobrin so enake za vse potrošnike**
- **Mejne stopnje tehnične nadomestljivosti za proizvodnje faktorje so enake v vseh proizvodnjah**
- **Mejna stopnja tehnične nadomestljivosti produkcijskih faktorjev v proizvodnji je enaka mejni stopnji substitucije dobrin v porabi.**

Ta ideal popolnega ravnovesja ima v praksi določene napake trga:

- **Eksternalije** – zunanji učinki, ki zamegljijo sliko, delajo škodo ali koristi pravnim enotam ali drugim; odgovor bi bil, da jih identificiramo in internaliziramo (obdavči onesnaževanje, ali pa predpiše aktivnosti za varstvo okolja onesnaževalcu, ali pa država celo ustanovi trg pravic do onesnaževanja)
- **Javne dobrine** – gre za to da obstajajo dobrine, ki jih ljudje splošno trošijo in jih je zadosti (trg sam pa jih ne ponuja ali pa jih ne ponuja v zadostni meri: zato mora nastopiti država, bodisi kot ponudnik javnih dobrin ali spodbuditi zasebna podjetja za njihovo proizvodnjo (za park skrbi država, ali dohodkovno nagradi zasebno podjetje, ki skrbi zanj); nimajo velikega zasebnega produkta temveč velik tuji.
- **Problematika nepopolne konkurence**: v nepopolni konkurenci, podjetja proizvajajo manj, kot bi lahko, če ne bi stremela za monopolnim dobičkom.
- **Problem nepopolnih informacij** (o tržnih cenah in proizvedenih količinah) – tudi če bi razpolagali z enakimi faktorji ni nujno da bi se odločili enako, če ne bi imeli informacije kaj je najboljše; informiranost lahko damo kot peti faktor
- **Obdavčenje** – je potrebno v vseh sodobnih v države organiziranih družbah, tudi najbolj tržno usmerjenih. Skupno zadovoljevanje nekaterih potreb je predpogoj skupnega življenja v družbi, za to pa so potrebi finančni viri in osnovi je davek. Davki deformirajo tako sistem vrednostne cene v socializmu kot tudi Paretov optimum v tržnem gospodarstvu in vodijo v izbero druge najboljše rešitve (*second best*). Davek ustvari problem neglede na to ali je posredni (na proizvod), neposredni (na dohodek prebivalca) ali družinski davek. Proporcionalna davčna obremenjenost vdari tiste, ki delajo več imajo večji dohodek, posledično se odločijo, da delajo manj, povečajo prosti čas in so prosti davka. Davek na blago, vdari po žepu tiste, ki kupujejo določeno dobrino (vsi ne kupujemo vsega).

*Moralni hazard – tisti, ki so dobili 100 tisoč niso vzpodbujeni, da bi delali, nasprotno, raje so brezposelni, zato ne dajejo svojega faktorja dela, hkrati pa ne spodbuja bogatejšega da dela več, zato prerazporeditev lahko pride do padca gospodarske rasti.

6. GOSPODARSKA RAST IN NJENE DETERMINANTE

UVOD

DOLGOROČNA RAST IN RAZVOJ

1. Enačba gospodarske rasti

- Gospodarska rast, ki jo enačimo z rastjo družbenega produkta, je eden od elementov gospodarskega razvoja, njegova kvantitativna stran (koristna je primerjava z rastjo človeških bitij – čeprav hitro rastejo, se lahko slabo razvijajo); kvalitativna stran gospodarskega razvoja poleg rasti produkta vključuje stopnjo zadovoljevanja materialnih potreb, zadovoljitev nematerialnih potreb, enakomernost v razdelitvi potreb (razdelitev), zaposlenost, socialne in kulturne vidike ipd.
- Gospodarska rast = pri danem investicijskem učinku, ki ga bomo označili s p , znaša povečanje produkta ΔP , ki ga izzove investicija I :

$$\Delta P = p \times I$$

2. Faktorji rasti in njena maksimizacija

- Iz enačbe rasti $\Delta P = p \times I$ izhaja, da je rast funkcija dveh faktorjev, velikosti investicij I in investicijskega učinka p - pri danem investicijskem učinku je rast hitrejša, če so večje investicije in nasprotno
- Da bi spoznali namen enega in drugega faktorja za rast izhajamo iz primera, kjer je tehnični napredek dan – imenujemo ga **potencialni tehnični napredek**; ko je potencialni tehnični napredek v celoti uveden v proizvodnjo, je dosežena zgornja meja proizvoda na zaposlenega (maksimalno možno zaposlenost prebivalstva imenujemo potencialna zaposlenost); če je stopnja potencialne zaposlenosti že izkoriščena, je povečanje proizvoda možno le še z rastjo prebivalstva (število prebivalcev določa zgornjo mejo velikosti družbenega proizvoda)
- Če je tehnični napredek izkoriščen, razpoložljiva delovna sila pa zaposlena, so možnosti investiranja omejene na obnovo. Neto investicije so enake 0. Rast prebivalstva omogoča pozitivne neto investicije. Da bi proizvod na prebivalca ostal nespremenjen, morajo biti investicije pozitivne. Stopnja rasti kapitala, ki ga povzročijo

($\Delta K/K = I/K$), in s tem velikost investicij je opredeljena s stopnjo rasti prebivalstva n . Investicije, ki zagotavljajo rast družbenega produkta pri nespremenjenem produktu na prebivalca, se imenujejo **demografske investicije**.

- Obseg investicij, ki zagotavlja maksimalno rast, imenujemo **optimalni obseg investicij**
- Niti povečanje produkta ΔP niti investicije I nista veličini nekega določenega kratkega obdobja (leta), temveč se nanašata na vsa bodoča obdobja, tako da pomenita tokove investicij in dohodkov, ki jih ti tokovi investicij povzročijo v vseh bodočih obdobjih. S tem je investicijski učinek v bistvu interna stopnja donosnosti investicije, enakost mejnega investicijskega učinka z obrestno stopnjo pa enakost interne stopnje donosnosti z diskontno stopnjo. Razen mejne investicije imajo vse sprejete investicijske možnosti interne stopnje večje od diskontne stopnje. Diskontna stopnja je stopnja, ki bodoče vrednosti reducira na sedanje

3. Struktura investicij in gospodarska rast

- Pri zelo različnih investicijskih učinkih (in produktivnosti kapitala nasploh) po gospodarskih panogah se lahko s spremembo strukture produkcije doseže dodatna gospodarska rast. Treba je samo zmanjšati investicije z nizkim in povečati investicije z visokim investicijskim učinkom, to je spremeniti strukturo proizvodnje v korist panog z visoko produktivnostjo kapitala
- Dva značilna načina pospeševanja rasti s spremembo strukture investicij in proizvodnje:
 - **Odpiranje narodnega gospodarstva** (omogoča izkoriščanje primerjalnih prednosti)
 - **Tehnični napredek** (ta se dosega tako rekoč vsak dan z uvajanjem nove tehnike v produkcijo)
 - **Industrializacija**, to je doseganje strukturnih učinkov v procesu gospodarske rasti, se ne omejuje na nerazvite države. Današnje razvite države so se v dneh začetne industrializacije razvijale na podoben način, z edino razliko, da so tehnični napredek ustvarjale same, ne pa ga uvažale, zaradi česar so brez večjih zamud uvedle v proizvodnjo tudi potencialni tehnični napredek

4. Faktorji, ki omejujejo rast

- **Limitirajoči faktorji** so tisti, katerih stopnja substitutivnosti je blizu 0, tako da se približujejo komplementarnim. Če vzamemo primarne faktorje kot skupine, je substitutivnost med njimi majhna. Še največja je med delom in kapitalom (sredstvi); bistvo gospodarskega napredka je substitucija dela s kapitalom (sredstvi). Substitutivnost iznajditeljstva in podjetništva, kot tudi zemlje, je majhna.
- Za osnovni omejitveni faktor gospodarske rasti velja **iznajditeljstvo**. Iznajditeljstvo omejuje gospodarsko rast v vseh zgodovinskih obdobjih. V nekaterih obdobjih niti ni bilo iznajdb in je proizvodnja stoletja stagnirala.
- Razlike v gospodarski rasti velikih zemljskih območij in celih kontinentov so pogojene s faktorjem, ki ga imenujemo zemlja. Naravni pogoji so onemogočili razvoj številnih področij (Antarktika, Sahara, Grenlandija), razvoj drugih območij pa znatno upočasnili (Sibirija, pretežni del Afrike, mongolska puščava, severni del Kanade)

- Kot najpomembnejši limitirajoči faktor, se v nerazvitih državah navaja kapital; medtem ko je dela dovolj, kapitala ni, zato je gospodarska rast počasna – v resnici se misli na tehnologijo in na splošno na znanje, ki ga nerazvite države nimajo. To znanje se pridobi s kupovanjem moderne opreme in tehnoloških postopkov (licenc), to je z vlaganjem kapitala. Kapital kot takšen se ustvarja z varčevanjem, to pa ne zahteva nikakršnega znanja.
- Pogosto se kot limitirajoči faktor navaja podjetništvo; kot eden izmed vzrokov prevlade ameriške industrije nad evropsko v preteklosti, nove informacijske tehnologije v sedanjosti, se navajajo sposobnejši ameriški managerji
- V najnovejših časih v najbolj razvitejših gospodarstvih omejitveni faktor postaja **delovna sila**, in to še posebej **nekvalificirana**; problem se rešuje z uvozom tuje delovne sile
- Na koncu se za limitirajoči faktor šteje **omejenost trgov** (pri čemer je mišljen domači trg)

5. Načini pospeševanja rasti in konflikt rasti

- V težnjah, da se pospeši rast, so mogoči različni pristopi:
 - **uvoz kapitala, tehnologije in podjetništva** (kar pomeni ustanavljanje tujih podjetij in njihovih podružnic v nerazvitih državah)
 - **aktivna politika rasti** (osnovno sredstvo je povečanje obsega investicij in njihovo usmerjanje v panoge, ki veljajo za nosilce rasti; v prvi namen se uporablja tehnika prisilnih prihrankov, v prvi in drugi obdobje, kombinirano z državnim kreditiranjem ali neposrednim investiranjem)
- Običajno pospeševanje rasti takšne vrste ni proces, ki bi se uvajal postopoma, skozi več let. Pri danem družbenem proizvodu povečanje investicij zmanjšuje porabo; tudi poleg produkta, ki kot posledica investiranja raste, se poraba ne povečuje ustrezno z ambicijami prebivalstva. Tako je nastal **konflikt rasti**, v katerem je bistvo nasprotje med planerji (investicijami) in prebivalci (porabo) glede večjega deleža v družbenem proizvodu. Zaradi nezadostnih (podjetniških) sposobnosti planerjev je počasna rast produkta zaostrovala ta konflikt
- V vseh primerih pospeševanja rasti sloj prebivalstva, ki ga lahko imenujemo progresivni sloj (to so podjetniki, tuji ali domači, zasebni ali državni – planerji) podtakne, vsili gospodarstvu svojo lestvico preferenc kot odločujočo
- Če je razvoj disproporcionalen, kar pomeni, da poleg ekonomskih dela tudi velike socialne razlike (ne toliko med različnimi sloji kot znotraj njih, to je med delavci in podjetniki visoko produktivnih ne eni strani in tradicionalnih sektorjev na drugi), se lestvice preferenc tradicionalnih delov prebivalstva razkrajajo, na njihovo mesto pa prihajajo zahteve po izenačitvi s progresivnim delom prebivalstva
- Financiranje pospešene rasti iz domačih sredstev pa pripelje do kolizije preferenc tradicionalnih in progresivnih – naprednih slojev prebivalstva

6. Solow model rasti in njegove razširitve

- Prispevek kapitala k rasti produkta opisuje Solow model rasti – v njem ponudbo dobrin opisuje produkcijska funkcija $Y = F(K, L)$, ki je po predpostavki konstantnih donosov z. Zazo jo izrazimo na zaposlenega kot $y = f(k)$, kjer je $y = Y/K$ in $k = K/L$.

NEENAKOST POVEČANJA PRODUKTA IN POVEČANJA DOHODKA

7. Dvopolnost odločanja in gospodarska rast kot vira neenakomernosti

- Enakost dohodkov, s katerimi se realizira produkcija, je v tržnem gospodarstvu dosežena bolj ali manj po naključju. Vzrok je v **duopolni strukturi odločanja**. V nasprotju z naturalnim avtarktičnim gospodarstvom, v tržnem gospodarstvu o produkciji odločajo eni, o porabi proizvoda pa drugi subjekti – edina povezava med njimi je trg.
- Vse dokler gospodarstvo ni denarno, dokler se dobrine menjajo neposredno za druge dobrine (B_1 - B_2), je prodaja neizbežno identična z nabavo. Govorimo o **pogoju dvojne koincidence**. Tisti, ki prodaja, hkrati tudi kupuje.
- Kljub denarni menjavi neenakosti med proizvodnjo in dohodkom, ki jo realizirajo sploh ne nastajajo ali pa ne dosežejo resnejšega obsega, če je gospodarstvo stacionarno. V takšni neposredni reprodukciji je proizvod iz obdobja v obdobje enak.
- V pogojih gospodarske rasti je enakost med produkcijo in dohodki, ki jo realizirajo, enakost med povečanjem produkcije, $P + \Delta P$ in povečanih dohodkov, $D + \Delta D$; zato bomo probleme enakosti proizvodnje in dohodkov, ki jo realizirajo, obravnavali v nadaljevanju kot probleme enakosti povečanja proizvoda in ustreznega povečanja dohodka.

8. Planiranje kot sredstvo vzpostavljanja enakosti med rastjo produkta in rastjo dohodka

- Čeprav je v vseh praktičnih primerih **cilj planiranja** tudi **pospeševanje rasti**, torej povečevanje proizvoda ΔP , je naloga planiranja tudi, da **zagotovi nemoteno stabilno rast**, to pa pomeni dinamično (v zaporednih odsekih časa) **enakost med ΔP in ΔD** .
- V **kapitalističnem načinu načrtovanja** poleg porabniških enot tudi proizvodne enote ohranijo svojo neodvisnost. Vendar tudi v kapitalističnem gospodarstvu obstaja planiranje → indikativno planiranje.
- V **sovjetskem tipu centralnega načrtovanja** (podjetništvo opravlja centralno planska komisija) so produkcijske enote izgubile svojo samostojnost, porabniške enote pa ohranijo možnost odločanja o porabi svojih denarnih dohodkov ter odločanje o količini in kakovosti delovnih storitev, ki jih ponujajo v proizvodnji. V socializmu sovjetskega tipa je veljalo prepričanje, da je gibanje celotnega gospodarstva tako močno v rokah načrtovalcev, da je odločanje v porabniških enotah tako rekoč irelevantno. Praksa je to potrdila, da je bil vpliv porabniških enot na gospodarstvo s strani porabe njihovih denarnih dohodkov minimiziran predvsem zaradi sistemskega zaostajanja proizvodnje potrošnih dobrin, s čimer je bila realizacija produciranelega potrošnega blaga zagotovljena vnaprej. Porabniki so čakali

na blago: v dobršnji meri je bilo prodano še preden je prišlo v trgovine. Praksa Jugoslavije je pokazala, da z boljšo ponudbo porabniških dobrin, porabniške enote spet postanejo pomemben faktor gospodarskih tokov. Če so na primer porabniške enote v nekem krajšem obdobju zmanjšale porabo (povečale prihranke), so se dohodki gospodarskih enot zmanjšali, to pa je kljub produkcijskim planom zmanjšalo njihovo proizvodnjo.

- Če bi bilo gospodarstvo stacionarno, to ne bi imelo vpliva, saj bi se to, kar se ne bi prodalo sedaj, prodalo v naslednjem obdobju. V rastočem gospodarstvu pa se potrebe in okusi prebivalstva spreminjajo. Zastoj ni vedno začasen, saj prebivalstvo lahko neha uporabljati nek produkt in preide na drugega. Po koncu obdobja počasnejše porabe, pride slej ali prej do obdobja hitrejšje porabe, struktura povpraševanja pa se lahko popolnoma spremeni – zaloga iz obdobja slabe prodaje lahko ostane donončno neprodana. Da se temu izognemo je treba proizvodnjo začasno upočasniti. Za sovjetski sistem in zagotavljanje enakosti med ΔP in ΔD **bi bilo potrebno poznavanje vplivov porabniških enot na gospodarski trg** (1. problem). Za tok gospodarstva pa so bile odločilne njihove **odločitve o ponudbi delovnih storitev produkcijskim enotam** (2. problem).
- Da bi bilo planiranje uspešno, mora obsegati predvidevanja o smereh odločanja, ki jih ne more substituirati s svojim odločanjem. Naloga planiranja je, da z ustreznimi ukrepi usmerja to odločanje oziroma da ga v tisti meri, v kateri je usmerjanje uspešno, dopolnjuje s svojimi odločitvami, da zagotovi vzporedno gibanje ΔP in ΔD .
- Oblike neskladja med ΔP in ΔD pri planiranju v socialističnih državah:

Kot že vemo, se je ta sistem pokazal za neučinkovitega ter inferiornega trgu. Izhajamo iz enačbe gospodarske rasti $\Delta P = p \times I$, kjer se ΔP in I nanaša na isto časovno obdobje. To časovno obdobje pa mora biti tudi dovolj dolgo (10+ let). V tem primeru investicija, do katere je prišlo v določenem obdobju, poveča produkt v prihodnjem ali naslednjih obdobjih. Enačba pa izgleda:

$\Delta P_t = p \times I_{t-\theta}$ (povprečni čas ki mine med investicijo in pripadajočim povečanjem proizvoda).

- Povečanje produkta zaostaja za investiranjem iz več razlogov:
 - Aktivizacijska doba (gradnja investicijskih objektov traja dolgo); povprečna je v gospodarstvu 4 leta.
 - Poskusno obratovanje (obdobje aktiviranja investicije)
 - V prvih obdobjih redne proizvodnje je produkt manjši, kot pa takrat, ko se delavci in sredstva utečejo.
 - Čas od začetka do konca proizvodnega ciklusa (pri procesih z dolgimi produkcijskimi obdobji)
- Proizvodnji faktoji, ki sodelujejo pri gradnji investicijskih objektov, dobivajo dohodke, ki so enaki vrednosti teh objektov. Na trg torej prihaja ΔD . Toda zaradi zaostajanja povečanja produkta ΔP , ΔD ne dobi ustrezne ponudbe. Tako nastaja neskladje med povečanjem dohodka in povečanjem proizvoda ($\Delta P < \Delta D$).
- Tudi če se investicije financirajo iz prostovoljnih prihrankov pride do problema, saj se ti prihranki potom investicij prenašajo kot dohodki na proizvajalce investicijskih

objektov – zmanjševanja po produktu torej ni. Med gospodarstvi z investicijami iz prostovoljnih prihrankovi in tistimi, znatno večjimi od prostovoljnih je razlika v hitrosti povečanja investiciji. Ob prostovoljnih prihrankih se investicije ne morejo povečati za večje odstotke hkrati, se v planskih gospodarstvih lahko povečajo čez noč. V prvem primeru, so razlike med ΔP in ΔD na enoto časa majhne in se tako niti ne opazijo, poleg tega pa se tudi nenehno zmanjšujejo s povečanju proizvoda, ki so jih izzvale predhodne investicije, so v planskih gospodarstvih razlike ogromne (posledica: močan pritisk na povečanje cen, če pa so bile te zamrznjene-planerji, pa je nastal črni trg z velikim obsehom neizkoriščenih denarnih dohodkov prebivalstva.

- Problem se je reševal s centralnim omejevanjem dohodkov proizvajalcev na obseg, ki ga je dopuščala velikost proizvoda, da se povprašanje uskladi s ponudbo. To je bilo doseženo s pomočjo planov blagovno-denarnih razmerji, v katerih so se plansko usklajevali tokovi produktov in dohodkov, predvsem pa tokovi povečanja proizvoda in povečanja dohodka. Problema prodaje ΔP ni bilo niti v praksi – prebivalstvo je dobesedno čakalo na produkt (včasih tudi če produkta ni potrebovalo, da je nakup bil eden od načinov zaščite pred inflacijo, ki je zmanjševala realne dohodke in prihranke – saj varčevanje s pozitivno realno obrestno mero ni bilo dovoljeno, češ da poraja kapitalizem.
- Za omejevanje porabe, katerega cilj so bile visoke investicije se je uporabljala **metoda prisilnih prihrankov** (zmanjševanje realnih dohodkov prebivalstva s povišanjem cen blagu, ki so ga kupovali). Če prihranki niso bili enaki investicijam ex ante so bili ex post.

Štibler: Načrtujemo v naprej, kaj se bo proizvajalo in upamo, da bomo s tem vnaprejšnjim načrtovanjem obšli problem stohastičnosti trga (trg deluje nekontrolirano). Načrtujemo, da bo rast pripeljala do takih produktov, ki jih bodo potem z dodatnim dohodkom porabili potrošniki. Npr. centralno plansko planiranje (trg se ukine) → Obseg rasti je rasel počasneje kot rast dohodkov. Dohodki so nastajali tudi pri npr. proizvajalcih strojev, ki pa jih potrošniki niso kupovali. Ker se je dohodek povečal, je prišlo pomanjkanja blaga. Problem je bila tudi sprememba okusov, sprememba tehnologije. Centralni nadzornik tega ne more vsega upoštevati.

Načrtovanje v tržnem gospodarstvu → indikativno planiranje. Skozi informacije so nakazovali, kako bo naraščal produkt, kako se bo usmerila proizvodnja glede na pretekle trende. To je bila samo informacija ne pa prisila. Indikativno planiranje je bilo boljše, ni pa bilo idealno. Podjetja delajo raziskave trga za naslednje leto. Samo največji in z najboljšo tehnologijo so dikatorji trga in lahko določajo kaj se bo potrošilo (sony lahko da na trg produkt brez raziskave).

9. Neizbežna enakost rasti dohodka in rasti produkta po Sayevem zakonu

- V centralnoplanskih gospodarstvih je problem zmanjševanj prevelikega ΔD na manjši ΔP (problem nezadostnega produkta), v **tržnih gospodarstvih pa je problem povečavanja premajhnega ΔD** (in posebej ΔT – povečanja trošenja dohodka) **na večji ΔP** (problem nezadostne prodaje, oz. prevelikega proizvoda).
- Drug ekstrem je, ko **prepustimo vse trgu – Sayev zakon**.

Klasična politična ekonomije (danes ekonomija ponudbe), je ta problem rešila z njegovim negiranjem. Po **Sayevem zakonu trga** proizvodnja sama ustvarja s svojimi produkti sredstva za njihovo realizacijo, torej svojo uporabo. **Ponudba sama ustvarja za svojo prodajo potrebno povpraševanje.** Tisto, s čimer se kupujejo proizvodi, so preprosto proizvodi. Eni produkti kupujejo druge produkte. Se pravi, če prodaja proizvoda ni mogoča, je razlog v pomanjkanju drugih proizvodov, za katere bi se prodal. Razlog je premajhna, nikakor pa ne prevelika proizvodnja.

- Sayovo tezo, da proizvodnja sama sebi ustvarja ustrezno realizacijo, torej, da je ponudba hkrati tudi povpraševanje je za denarno gospodarstvo možno prikazati tudi drugače: **Poleg proizvodov proizvodnja ustvarja tudi dohodke, katerih vrednost je natančno enaka vrednosti produktov.** Prodajalci so nujno tudi kupci. **Na trg prihajajo enake vrednosti na strain blaga in na strain dohodkov ($D=P$).** Z izplačanimi dohodki ponudba vedno ustvarja zadostno plačilno sposobno povpraševanje, da se lahko v celoti realizira. Rezultat je enak, kakor če bi se denar v celoti odpravil. Vsa proizvodnja se realizira natančno tako kot v **naturalnem gospodarstvu – denar je povsem neutralen** (menjalni posrednik – ki na menjavo nima nobenega samostojnega vpliva, njegova vrednost, pa je enaka vrednosti blaga, ki ga kupuje – po Sayu je povpraševanje po denarju vedno enako ponudbi denarja; presežno povpraševanje pa je enako 0).
- Klasiki seveda **ne zanikajo obstoja prihrankov**, vendar je **njihova predpostavka, da se prihranjeni del dohodka nujno investira.** Gre za ex-ante enakost in ne za ex-post, kot smo jo spoznali prej (gre za odločitev enim subjektom o prihrankih in drugih o investiranju). Prihranki torej ne škodijo porabi. Nasprotno: Ker najbolj varčujejo tisti z visokimi dohodki, katerih potrebe so zadovoljene kljub njihovem varčevanju, in ker se z investiranjem njihovi dohodki pretvarjajo v dohodke dodatno zaposlenih delavcev, prihranki celo koristijo potrošnji. Isto ostane tudi če v razlago vključimo denar. Namesto tistega ki varčuje, investira nekdo drug (investitor). Po Sayu so nujni odnosi, ki izhajajo iz same narave stvari. **ΔD je nujno enak ΔP ne glede na to, kako se razčlenjuje P na I in C .**
- **Problem brezposelnosti po Sayu in nekaterih drugih klasičnih ekonomistih ne obstaja.** Tisti, ki se želi zaposliti, mora proizvajati in svoje proizvode ponuditi trgu. S tem ustvarja nove možnosti realizacije proizvodov. Več proizvodov, ko daje trg, bolj širi možnosti realizacije proizvodov. Dejstvo, da se delavci v kapitalizmu zaposlujejo in ne proizvajajo sami, ne spremeni stvari. Delavci proizvajajo, če je njihova koristnost večja od navora, ki ga povzroča delo. Delavci proizvajajo do točke, kjer se mejni produkt njihovega dela izenači z mejnim naporom, ki ga povzroča. V kapitalističnem gospodarstvu meza ne more biti bistveno drugačna od mejnega produkta delavca. Podjetnik je pripravljen zaposliti delavca za plačilo v višini njegovega mejnega vrednostnega produkta. Če se delavec ne zaposli, to pomeni, da je napor, ki ga po njegovi oceni zahteva delo večji od plače, ki jo dobi zanj. Njegova **brezposelnost je torej prostovoljna** ($C_i > \Delta P \times C_p$). Če pa podjetnik ni pripravljen zaposliti delavca pri obstoječi ravni meze, je to znak, da so meze višje od mejnega vrednostnega proizvoda dela. V tem primeru je brezposelnost delavcev posledica rigidnosti plač, nepripravljenosti delavcem da bi delali za vrednost mejnega vrednostnega produkta dela. Znižanje plač na vrednost mejnega proizvoda

dela vedno zagotavlja zaposlitev vsem, ki se želijo zaposliti. To je osnova za **supply site economics**

- Podobno je s **kapitalom**. Povpraševanje po kapitali, ki se v klasični ekonomiji izenačuje z investicijami, je padajoča funkcija obrestne mere. Čim višja je obrestna mera, tem večji so prihranki in tem manjše so investicije ter nasprotno. Vedno obstaja obrestna mera, ki izenačuje velikost prihrankov in investiciji. Ker se obresti plačujejo iz dohodka procesa, je **obrestna mera v uravnoveženem stanju nujno enaka mejni produktivnosti kapitala**. Investiranje se torej podaljša do tistega obsega, pri katerem je sedanja vrednost investicije enaka 0 – to pa je kadar je interna stopnja donosnosti enaka obrestni meri – minimalni stopnji donosnosti. Količine kapitala, ki se ponujajo po višji obrestni meri ostanejo nezaposlenosti - njihova brezposelnost prostovoljna. Pozor!!!: te **prihranki po mnenju klasikov ne ostanejo neuporabljeni**. Uporabijo se za nakup potrošnih dobrin – z dohodkom, ki ga generira produkcija se vedno kupujejo dobrine (če ne iz rok kapitalistov pa iz rok delavcev). Ta proces ne zmanjšuje prodaje produkta, ampak celo povečuje.
- V zadnjem odstavku se skriva tudi največja **kritika Sayevega zakona**: Če na novo ustvarjenega produkta **ni mogoče prodati (neusklajenost naturalne strukture** ali potrošne enote dela novega dohodka ne potrošijo takoj, temveč ga **prihranijo (Say ne priznava prihrankov)** se Sayev sistem sesuje. Saj denar ni več nevtralen, **pojavi se prihranki in zakon ne velja več.**

10. Neenakomernost gospodarske rasti

- Če bi se ΔD povečeval vzporedno z ΔP , bi bila gospodarska rast pri pogoju, da se ΔD resnično porabi za ΔP , enakomerna. Neenakomernost **bi lahko** izhajala **samo iz ΔP** ; **Spremembe v ponudbi limitirajočih faktorjev proizvodnji**, so splošna formulacija teh razlogov. Te spremembe obsegajo tudi situacije kot so vojne, revolucije, slaba letinja, vremenske neprilike,... Te spremembe povzročijo izjemno velike neenakomernost v gospodarski rasti, zato so nujne preusmeritve v ekonomski politiki.
- Bolj zanimive so neenakomernosti v gospodarski rasti, ki jih povzroča **nevzporednost ΔD z ΔP** . Kakršnokoli gibanje ΔP ne povečuje neenakomernosti, če se ΔD sproti prilagaja. *Predpostavili bomo, da je rast ΔP sama po sebi enakomerna* in ugotovili kakšne neenakomernosti v rasti P povzroča neparalelnost gibanja ΔD . Say bi zanikal možnost kakršnekoli neenakomernosti, vendar je praksa pokazala drugačno sliko. Zgodovina kapitalističnega gospodarstva od konca 18. stol. Naprej je zgodovina **velikih neenakomernosti v gospodarski rasti, povzročenih z nezadostnim prilagajanjem ΔD gibanju ΔP** . Te neenakomernosti so poznane pod imenom **gospodarskih ciklusov** (drug izraz: konjukturnih oscilaciji). Do oscilaciji je prihajalo tudi v socialističnih gospodarstvih.
- **Vrste konjukturnih oscilaciji v kapitalizmu:**
 - **Gospodarski ciklusi (zlom, depresija, oživljanje, razcvet)**
 - **Kratki ciklusi**

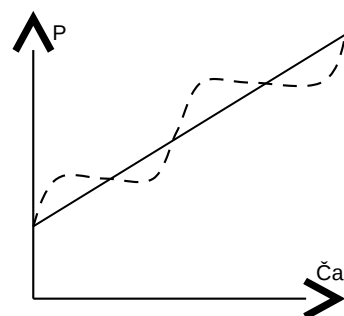
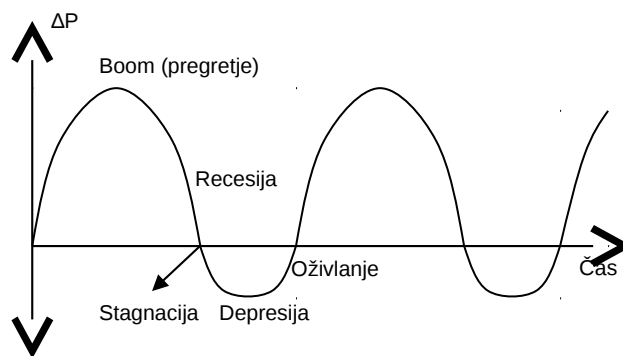
Kapitalizem pozna dve vrsti konjunkturalnih oscilacij. Razlikujeta se po dolžini obdobja, v katerem se ponavljata, in po nekaterih tipičnih značilnostih.

Gospodarski ciklusi se odvijajo v obdobjih okoli deset let. Označujejo jih **nenadni zlomi narasle gospodarske dejavnosti** (krize), ki jih praviloma spremlja oziroma povzroči panika na borzah.

Obseg kreditov se zmanjša, obrestna mera poveča, blaga ni mogoče prodati, pride do padca cen in velikih zalog blaga. Dobički se zmanjšajo ali pa postanejo celo negativni, zmanjša se

produkcija in s tem zaposlenost delavcev, znižajo se zaslužki. Brezposelnost naraste. Zaradi depresirane gospodarske dejavnosti se ta faza ciklusa imenuje **depresija**. Tej sledita **oživljanje** in **gospodarski razcvet**, ki se zaradi nezmožnosti prodaje konča z **novim zlomom**. Od leta 1790 do 2.svetovne vojne je bilo okoli **15** takšnih kriz. Z izjemo velike gospodarske krize 1929 ko se je gospodarska dejavnost zmanjšala za 50%, je bil navadno odmik 20% od normalne aktivnosti. Po drugi svetovni vojni se niso več pojavili.

Kratki ciklusi trajajo povprečno 3,5 leta (v ZDA od 1807-1937 je bilo **37** takšnih ciklusov). V nasprotju z gospodarskimi le-ti nastajajo tudi danes. V kratkih ciklikih so oscilacije dejavnosti manjše. Nastajajo le recesije, ki pomenijo stagnacijo v rasti produkta in niso povezane s krizami in paniko. V številnih primerih se aktivnost sploh ne zmanjša, zmanjša se samo stopnja njene rasti. To posledično velja tudi za cene, zaslužke, dobičke in druge veličine.



- **Gospodarske oscilacije v socialističnih gospodarstvih:**
 - **Investicijski ciklusi**
 - **Kratki ciklusi**
- **Investicijski ciklusi** so nastali v vseh socialističnih državah po drugi svetovni vojni. Vzrok je bilo pospeševanje investicij (za pospešitev rasti), še posebej močno v obdobjih sprejemanja petletnih planov. To je ustvarilo **pritisk na porabo**, ki se je z dolgom obdobjem gradnje in aktiviranja, kot tudi s strategijo hitreje rasti oddelka 1, postopoma zaostrovala in dobila **obliko konflikta rasti**. Planerji so takrat popuščali ter začasno ublažili investiranje ter povečali porabo. Te ciklusi so trajali povprečno 8 let. Ker so izhajali iz defektnega podjetništva, zaradi česar so jih nekateri imenovali tudi administrativni ciklusi. Pri njih namreč neenakomernost ΔP ni izzvana z gibanjem ΔD .
- **Kratki ciklusi** so bili prisotni v "nepopolnih socialističnih gospodarstvih", kot je bilo gospodarstvo nekdanje Jugoslavije (trg produktov je bil dovoljen, trg faktorjev pa ne).
- **Say** je zanikal gospodarske cikle in jih imel za naključne motnje, ki so posledica nezadostno učinkovitega delovanja trga. **Marx** pa je menil, da so gospodarski ciklusi imanentni mehanizmu tržnega denarnega gospodarstva. Meščanski ekonomisti so šele po veliki gospodarski krizi, ki je skoraj uničila kapitalizem spremenili mišljenje o ciklikih. **J.M. Keynes** je ugotovil, da **sam mehanizem denarnega gospodarstva implicira cikličnost njenega gibanja na kratek rok**. Sodobna anticiklična politika temelji na njegovih idejah.

- **Zaradi vmešavanja države v gospodarstvo** (monetarno-kreditna politika, fiskalna politika, indikativno načrtovanje v obliki informativnega napovedovanja oziroma projekcije), **ki jo implicira anticiklična politika, so liberalni ekonomisti po 25 letih prešli v napad proti Keynesovemu ekonomskemu nauku.**
- Zadnje četrtno minulega stoletja označuje vodilna vloga **neoklasične liberalne ekonomske misli** v uveljavljeni ekonomski politiki razvitih tržnih gospodarstev, predvsem v ZDA v obliki ekonomije ponudbe. Govori se o nasprotovanju dveh šol: **fiskalistov** – **keynezijancev** (Harvard) in **monetaristov** – **Fridman** (Chicago). Pričakujemo **konvergenco** obeh šol.

NEENAKOST RASTI PROIZVODA (DOHODKA) IN RASTI TROŠENJA (NJEGOVE UPORABE)

11. Zaostajanje rasti uporabe (trošenja) za rastjo dohodka

$$T + \Delta T = P + \Delta P$$

- Povečanje dohodka, smo interpretirali kot povečanje dohodkov, ki jih faktorji prejema od produkcije in jih le te trošijo za nabavo dobrin. Za realizacijo proizvodnje ni dovolj, da so dohodki izplačani, morajo se tudi uporabiti. Doseganje rasti proizvodnje zahteva uporabo povečanega dohodka enake velikosti. Obravnavali bomo položaj, kjer rast trošenja (porabe) dohodka zaostaja za rastjo proizvoda, razlog pa je varčevanje.
- Zaostajanje rasti trošenja (uporabe) dohodka za rastjo proizvoda se lahko obravnava v dveh delih – kot **zaostajanje rasti dohodka za rastjo produkta ($\Delta D < \Delta P$)** in kot **zaostajanje rasti trošenja dohodka za rastjo samega dohodka ($\Delta T < \Delta D$).** Če produkt ni prodan ali je prodan po nižjih cenah, rast dohodka, ki ga dobivajo proizvajalci, zaostaja za rastjo proizvoda.

Δ Trošenje < Δ D → zaradi prihrankov

Trošenje = Uporaba P = C + I + G + E-U

- Če je rast dohodka nujno enaka rasti proizvoda, je za realizacijo proizvoda odločilna uporaba dohodka. Potrebno je, da se rast D, ki je enaka rasti P, tudi uporabi za nabavo rasti P.

- Pogoj realizacije je torej $\Delta T = \Delta P$, pri čemer s T označujemo uporabo (trošenje) dohodka, za *porabo* ali za *investicije* produkta (to je ex-ante uporabo produkta). $T + \Delta T = P + \Delta P$. Kot bomo videli, je povečanje trošenja pogosto različno, najpogosteje manjše od povečanja dohodka.

→ Že od prej vemo, da sta velikost proizvoda in velikost uporabe nujno enaki in to po definiciji. Kar se od P ali ΔP ne porabi se nujno privarčuje, to je investira. Ta neizbežna enakost se nanaša na ex post odnose. Ex ante pa med velikostjo (povečanjem) proizvoda in velikostjo (povečanjem) uporabe obstaja razlika.

- Če nekdo, ki proizvede neko blago, to blago tudi proda, in to po nespremenjeni ceni, je uporaba ex ante enaka proizvodu, če pa blaga ne proda mu ostane v zalogi in veže njegova vanj vložena sredstva (dohodek), v bistvu ga prisilno kupuje sam od sebe, to je uporabi, vendar šele ex post, potem ko ga ni mogel prodati drugim. Pretovori se v *prisilnega investitorja* v zaloge. Če pa blago ustvari že z vnaprejšnim namenom sam za sebe tu ne gre več za prisilnega investitorja, saj ga uporabi prostovoljno. V tem primeru je ex ante enakost povečanja proizvoda in povečanja uporabe v bistvu enakost povečanja proizvoda z njegovo prostovoljno uporabo, investiranja v tem primeru. To je kot v primeru naturalnega proizvajalca uporaba ex ante enaka produktu. ***V naturalnem gospodarstvu je zaradi unipolnosti odločanja uporaba vedno enaka tudi ex ante ne samo ex post. Zahteva, da naj bo povečanje uporave enako povečanju proizvoda je pomebna v duopolni strukturi odločanja, to pa pomeni v denarnem menjalnem gospodarstvu.***
- V denarnem gospodarstvu se ex ante pripravljenost za nabavo (prostovoljna uporaba produkta), kaže v velikosti (povečanju) uporabe denarnega dohodka v primerjavi z velikostjo (povečanjem) samega dohodka. Da bi se prodalo-uporabilo celotno povečanje proizvoda, se mora najprej uporabiti celotno povečanje denarnega dohodka proizvajalca. Niti en del povečanja denarnega dohodka se ne sme privarčevati. Zato je ***v denarnem gospodarstvu zahteva enakosti prostovoljnega povečanja uporabe s povečanjem produkta identična z zahtevo enakosti povečanja trošenja denarnega dohodka povečanju produkta.***
- V realnem gospodarstvu potrošne in druge ***gospodarske enote razpolagajo s tekočimi dohodki in s privarčevanimi sredstvi iz prejšnjih obdobji.*** To omogoča, da trošenje zadovolji zahtevi, čeprav se deli dohodka varčujejo. Omogoča tudi da povečanje trošenja na račun prihrankov iz prejšnjih obdobji poveča proizvodnjo.

$(\Delta T < \Delta P)$ → zaostajanje trošenja za povečanjem proizvoda, to je varčevanje dohodka, lahko nastaja v treh oblikah:

- ***Prihranki so konstanten del dohodka***

FAKTORJI KONČNEGA POVPRASEVANJA IN EX ANTE IZENAČEVANJA RASTI UPORABE Z RASTJO PROIZVODA

12. Marxov in Keynesov pristop in New Deal

- Marx: (definicija pogoja nemotene reprodukcije) = Če si hočejo kapitalisti prisvojiti presežek vrednosti, ki ga vsebuje proizvedeno blago, morajo dati v promet presežno vrednost v denarni obliki (porabiti svoj dohodek za nakup potrošnih sredstev). Denar, ki ga kapitalist sam daje v promet, unovčuje njegovo lastno presežno vrednost, zaradi česar ga morajo kapitalisti nenehno dajati v promet (uporabljati svojo presežno vrednost), da bi realizirali svoj (družbeni) produkt oziroma povečanje svojega produkta. Kapitalisti morajo torej povečati potrošnjo (**C**).
- Keynes: če se del družbenega dohodka ne uporabi, lahko uporaba ostane enaka dohodku le, če se dohodek uporabi kako drugače. Poleg porabe je drugi glavni vidik uporabe investiranje (**I**). Če se izostala potrošnja nadomesti z investiranjem, je skupna uporaba enaka, kot da ne bi bilo prihrankov. Natanko toliko, kot se je od tekočega dohodka privarčevalo, se je tudi investiralo.
- New Deal: V času velike gospodarske krize (1929 in naslednja) se je pokazalo, da ne pomaga nikakršno spodbujanje niti investitorja niti porabnika. Tedaj se je pojavila država (**G**) kot novi subjekt porabe dohodka, njen cilj pa je bil nadomestiti izostalo porabo in investicije gospodarstva. To je bila politika javnih del, katere namen je bil zaposliti nezaposlene milijone delavcev; njen avtor je Franklin Roosevelt
- Navedeni trije pristopi izenačevanja ex ante rasti uporabe z rastjo produkta (pri nespremenjenih cenah) sestavljajo, če se omejimo na način vplivanja na gospodarsko aktivnost, tri variante ene in iste ideje ($P = C + I + G$). Poenostavljeno se glasi: da bi se onemogočilo zmanjšanje produkcije, je treba onemogočiti zmanjšanje uporabe dohodka; da bi se povečala gospodarska aktivnost, proizvodnja in zaposlenost, je treba povečati uporabo dohodka

13. Izvedena potrošnja in izvedene investicije

Trošenje = Uporaba $P = C + I + G + E - U$

Uporaba (P) = poraba (C) oz potrošnja (C) + investiranje (I)

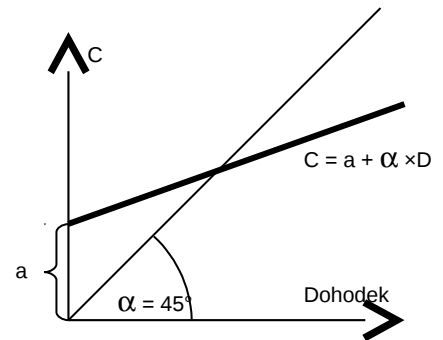
- Izvedena poraba (potrošnja)

O povpraševanju porabnika, torej o porabi, odločajo mejna koristnost, realni dohodek, cene drugih dobrin, o povpraševani količini pa še cene te drobine. V makrovidiku, so absolutne cene vključene v realnem dohodku, zato odpadejo kot faktor. Realativne cene, to je razmerje med cenami, so odločilne za strukturo porabe, vendar nas s stališča globalne porabe ne zanimajo. Na strukturo porabe zelo vpliva koristnost posameznih dobrin – struktura koristnosti je v grobih potezah enaka za celotna gospodarstva, vendar pa o skupni porabi

(oz. obsegu porabe) kateregakoli subjekta ali skupine subjektov odloča velikost realnega dohodka (japonci riž – tehnika; razlog: povečan realni dohodek in ne spremenjena struktura potreb; slednja je posledica spremenjenega realnega dohodka).

- Med realnim dohodkom in porabo so samo prihranki, ki pa so v povprečju predstavljajo manjši del dohodka, v makrovidiku upravičeno trdimo, da je poraba kot celota funkcija realnega dohodka $\rightarrow C = f(\text{Doh})$ (realni dohodek je količina dobrin, ki se porabijo).
- Potrošnja kot funkcijo realnega dohodka imenujemo izvedeno potrošnja. Če se dohodek poveča, to izzove povečanje potrošnje; zmanjšanje dohodka zmanjšuje potrošnja.
- Iz dejstva, da so prihranki boljše dobrina, določeno povečanje realnega dohodka pripelje k večjemu relativnemu povečanju prihrankov in manjšemu relativnemu povečanju potrošnje. Z rastjo realnega dohodka se mejna koristnost dobrin zmanjšuje, saj se porabnik približuje točki absolutne zasičenosti. Poraba kot celota je slabša dobrina.

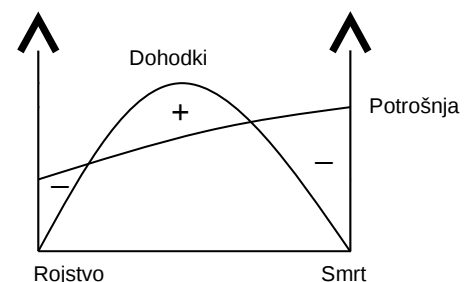
- Predpostavimo, da je povezava med realnim dohodkom in porabo linearna. Poraba (C) naj bo enaka neki konstanti (a), povečani za produkt velikosti dohodka (D) in njenega količnika (α), katerega vrednost je med 0 in 1. Vpliv dohodka je torej pozitiven.
- Potrošna funkcija je torej: $C = a + \alpha \times D$
- Glede na to, da se poraba povečuje samo za delež povečanja dohodka, četudi konstantni, njena rast zaostaja za rastjo dohodka.



- Mejno stopnjo porabe imenujemo razmerje $\Delta C / \Delta D$, ki meri odzivanje porabe na povečanje dohodka, pri čemer je $\text{tg} \alpha = \Delta C / \Delta D$.
- Povprečna stopnja porabe je $C/D = a/D + \alpha$; le ta pa se s povečanjem dohodka zmanjšuje.
- Definicija izvedene porabe ni odvisna od te posebne oblike funkcije. Kakorkoli naj se poraba spreminja v odvisnosti od velikosti dohodka, jo imenujemo izvedeno porabo, porabo, o kateri odloča velikost realnega dohodka.

- Oblike potrošne funkcije: (+ ocene za SLO 1992-2000)
 - Linearna funkcija dohodka po Keynesovem psihološkem zakonu. $C = a + b \times \text{Doh}$. Avtonomno trošenje (a) – tudi tisti, ki ni nič zaslužil troši (če je dohodek 0); $a > 0$. S povečevanjem dohodka se povečuje tudi poraba vendar ne tako hitro. $b = dC/dD$ – mejna nagnjenost k potrošnji; $0 \leq b \leq 1$. Kar ostane je mejna nagnjenost k varčevanju (S/D). $D = C + S \rightarrow 1 = C/D + S/D$
 - $SLO \rightarrow C = 25,072 + 0,851 \times Y_R$ Y_R – davki, torej dohodki države; Mejna nagnjenost k trošenju je torej 85%. Preostalih 15% pa prihranijo. Mejna nagnjenost k prihrankom je torej 0,15.

- Teorija permanentnega dohodka po Miltona Friedmanovi hipotezi. Njegova ideja je da je potrošnja odvisna od permanentnega dohodka (Y_P) in tranizitornega dohodka (Y_T to so slučajni dohodki), ki se v celoti prihrani. $C = b \times Y_P + c \times Y_T$
- Zato moramo gledati samo permanentni del.
- SLO $\rightarrow C = 0,86 \times Y_P$. To pomeni, da iz permanetnega (trajnega) razpoložljivega dohodka Slovenci porabijo 86% in privarčujejo 14%.
- Ando-Modiglianijeva hipoteza življenjskega ciklusa
 - Pravi, da v celotnem življenjskem obdobju posameznik porabi toliko, kot ustvari. Pri tem v prvem in zadnjem življenjskem obdobju porabi več kot zasluži, v srednjem obdobju zaposlitve pa nasprotno, tako da se prihranki in zadolžitve v življenjskem ciklusu izenačijo.
 - $C = f(Y, \text{Wealth})$ $C = a \times Y_R + b \times W$ (Y_R je dohodek in W je bogastvo/premoženje) V tej hipotezi se plusi in minusi pokrajšajo – v nekem času imamo kumulirano bogastvo, ki ga nato porabimo (ne upošteva dediščine)
 - SLO \rightarrow približno 0,845. Za slovenijo je problem, ker ni podatkov o premoženju prebivalstva. To kompenziramo tako, da vzamemo prihranke prebivalstva. Vendar je treba opozoriti da bogastvo oz. spremembe velikosti v potrošnih odločitvah slovencev v 90. letih niso imeli vpliva. Bogastva je še premalo, predvsem pa ga ni v delnicah, katerih spremembe vrednosti so pospešile porabo npr. v ZDA.



Izvedene investicije

- Investicije so odložena poraba. Investiramo zato, da bi z zmanjšanjem porabe v sedanosti povečali skupno, sedanjo in bodočo porabo. V produkciji vsakega proizvoda sodeluje določena količina kapitala, to je investiciji, akumuliranih v prejšnjih obdobjih. Če se proizvodnja iz obdobja v obdobje ne spreminja, se potreba po kapitalu ne spreminja. Investicije so potrebne samo za obnovo. Če se proizvodnja poveča, je potrebno povečanje kapitala – potrebne so dodatne \rightarrow neto investicije.
- Investicije, ki jih povzroči povečanje produkcije (potrošnje). Imenujemo **izvedene (izzvane) investicije** (proizvodnja dodatnih strojev zahteva investicije v proizvodnjo jekla). Toda cilj produkcije je poraba, zato izzvane investicije ponavadi definiramo kot investicije, ki so izzvane s povečanjem porabe.
- Investicije se na določeno povečanje porabe odzivajo z različno močjo. Intenzivnost reagiranja pa izražamo z razmerjem $a = I_t / (C_t - C_{t-1})$ Imenuje se akcelerator (a). Praviloma je $a > 1$, drugače je to decelerator. I_t – izvedene investicije. Investicije se odzovejo šele po določenem času. Določeno povečanje porabe povzroči investije, ki so večje od povečanja porabe. Zato je kapitalni količnik v večini panog in gospodarstev znatno večji od 1. Investicije prispevajo k rasti proizvoda več let, produkt pa merimo le v enem letu. Investira se tako v osnovna kot v obratna sredstva,

pri čemer so tako ene kot druge investicije funkcija povečanja porabe. Investira se tudi v potrošna sredstva (trajna in netrajna) zato pojem izvedenih investicij ni omejen niti na faktorje, ampak se nanaša na katerokoli dobrino.

- Da bi podjetja izkoristila konjunkturo, ki jo napoveduje povečano povpraševanje po proizvodih, se začnejo preskrbovati z zadostnimi količinami faktorjev, potrebnih za bodočo ekspanzijo proizvodnje. Te količine so v navalu optimizma pogosto večje, kot je resnično potrebno.

Potrošni in investicijsko povpraševanje ter avtonomna poraba ter avtonomne investicije

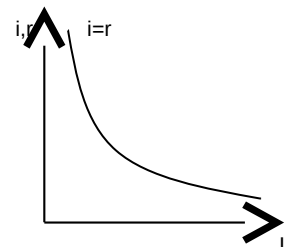
- Pod potrošnim in investicijskim povpraševanjem bomo razumeli pripravljenost za uporabo dohodka (denarnih sredstev), katere cilj je poraba in/ali investiranje dobrin. Pred očmi imamo porabo in investicije kot dele dohodka in njihovo uporabo za potrošnjo v tekočem obdobju po eni strani in v prihodnjih obdobjih po drugi. Cene posameznih dobrin sploh niso pomembne; no gledano na relativno razmerje cen dveh podskupin, potrošnih dobrin po eni strani in investicijskih dobrin po drugi, so cene nesporno pomembne za odločitev o porabi oziroma investiranju dohodka. Zvišanje cen investicijskih dobrin v primerjavi s cenami potrošnih dobrin spremeni odločitev o uporabi dohodka v korist porabe in nasprotno.

!V prejšni točki smo spoznali, da določenemu realnemu dohodku ustreza določen obseg porabe in s tem prihranek, in prav tako, da določenemu povečanju porabe ustreza določeni obseg investiciji!

- Odločitev o porabi dohodka je identična z odločitvijo o prihranku dohodka; tisto, kar se od dohodka tekočega obdobja ne porabi, se neizbežno privarčuje. To ne pomeni, da se privarčevani del dohodka tudi inverstia. O investicijah odločajo praviloma drugi subjekti (dupopolna strukutra odločanja) predvsem podjetniki, ki s posredovanjem bančnega sistema dobivajo privarčevana denarna sredstva, da bi jih investirali. V vsakem primeru prihranki odvzemajo razpoložljiva sredstva porabi – jo zmanjšujejo. Prihranki nas zanimajo samo kot faktor velikosti trošenja subjekta.
- Velik del investicij financirajo neposredno tudi same potrošne enote. To so potrošne investicije (pohištvo, zgradbe, naložbe v netrajne potrošne dobrine(zaloge)). Investirane potrošne dobrine dajejo koristi, katerih velikost se lahko izrazi s pomočjo interne stopnje donosnosti, podobno kot to velja za proizvodjalna sredstva. Za tisti del dohodka, ki se porabi za nabavo dobrin, ki se investirajo in ne porabijo sproti (zaloge), velja isto, kot za vse investicije nasplošno.

Investicijsko povpraševanje

- Investitor je soočen z različnimi investicijskimi možnostmi, ki se razlikujejo po velikosti njihovih učinkov. Cene investicijskih dobrin v primerjavi s cenami potrošnih dobrin so en faktor investicijskih učinkov. Če investicijske možnosti razporedimo od tiste z največjim do tiste z najmanjšim investicijskim učinkom, dobimo lestvico investicijske učinkovitosti (lestvico interne stopnje donosnosti). Z vnosom v koordinatni sistem dobimo krivuljo investicijske učinkovitosti: abcisa meri velikost (I), ordinata pa učinkovitost (r) investiciji. S povečanjem obsega investicij njihova učinkovitost pada, zato ima krivulja učinkovitosti investiciji negativen nagib (pada proti desni).



- Podjetnik bo izbral obseg investiciji glede na obrestno mero, po kateri lahko dobi kapital. Če je le ta nižja, bo obseg investiciji večji. Pri vsaki obrestni meri bo podjetnik investiral do tiste točke, v kateri bo mejna stopnja donosnosti enaka obrestni meri. Z investiranjem do te točke se maksimira podjetniški dobiček s tem pa produkt. Zato bo nižja obrestna mera pripeljala do večjega, višja pa do manjšega obsega investiciji. Investicije so torej funkcija obrestne mere. Če ordinata na sliki meri poleg učinkovitosti investiciji (r) tudi tržno (bančno) obrestno mero (i), včrtana krivulja prikazuje tudi investicijsko povpraševanje, pripravljenost investiranja pri različnih obrestnih merah. Imenujemo jo investicijska funkcija.
- Kljub identičnosti sta lestvici (krivulji) različni stvari. Medtem, ko je lestvica investicijskega povpraševanja funkcija obrestne mere $I=I(i)$, je lestvica investicijske učinkovitosti funkcija obsega investiciji $r=r(I)$.
- V najbolj osnovni obliki so investicije v osnovna sredstva gospodarstva negativna funkcija realne tržne obrestne mere ir , v bolj sestavljeni obliki pa so hkrati tudi pozitivna funkcija družbenega proizvoda BDP.

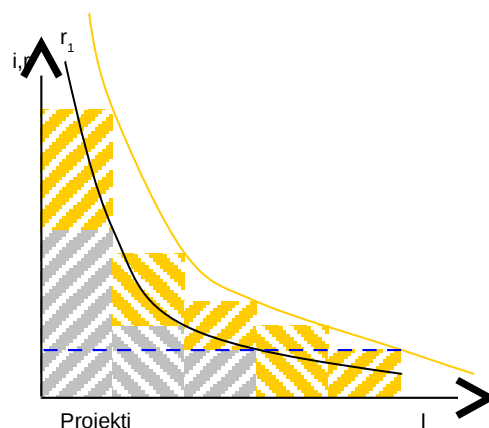
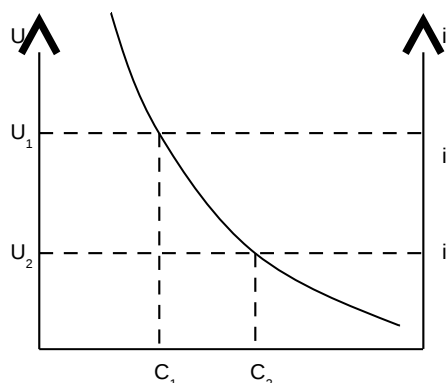
$$I_{os} = a \times BDP - b \times ir$$

SLO → leta 2000 je bilo 396 milijard investicij (1/3 BDP), vsako znižanje obrestne mere za eno odstotno točko jih poveča za 11 milijard. Ob prehodu tisočletja je bila tržna realna bančna mera okrog 8%. Vsak dvig realne obrestne mere za 1% pa zmanjša vrednost investiciji za 100 milijard.

Potrošno povpraševanje

- V nasprotju s podjetnikom, ki gospodari (investira) v interesu drugih potrošnih enot, potrošne enote gospodarijo v svojem lastnem interesu. Pod potrošnim povpraševanjem razumemo pripravljenost potrošnih enot porabiti svoj dohodek za tekočo porabo, to je, da potrošijo svoj realni dohodek, je odvisno od potrošne funkcije, to je od tistih faktorjev, ki opredeljujejo potrošnjo. Kot faktorja potrošnega povpraševanja ostaneta realni dohodek in mejna koristnost dobrin (cene drugih dobrin odpadejo, ker gre za potrošnjo v globalu, cene dobrin na katere se povpraševanje nanaša pa so vključene v realni dohodek).
- O strukturi trošenja s ciljem neposredne porabe na eni strani in potrošnih investiciji na drugi strani, odloča drugi Gossenov zakon, pri čemer se sedanja in bodoča poraba izvedeta na primerljivi veličini z reduciranjem na njihove sedanje vrednosti.
- Ravnatežna struktura porabe s ciljem porabe na eni strani in potrošnih investiciji na drugi, je dosežena takrat, ko so sedanje vrednosti mejne koristnosti sedanje in bodoče porabe na enoto denarnega dohodka enake.
- Iz povedanega sledi, da je potrošno povpraševanje odvisno od diskontne stopnje potrošnih enot (subjektivne narave). Visoka diskontna stopnja, ki hitreje zmanjšuje sedanjo vrednost bodočih koristnosti zmanjša obseg potrošnega investiranja v primerjavi s tekočo porabo.
- Vendar se z diskontno stopnjo ne pojasnjuje potrošno povpraševanje kot celota. Poraba dohodka kot celota (beri trošenje) konkurira z njegovim varčevanjem. Če potrošnja enota ne bi mogla s posojanjem prihranjenega dohodka služiti obresti, bi bila velikost prihrankov opredeljena podobno kot struktura porabe na sploh, to je z Gossenovim zakonom. Ravnotežje med prihranki in celotno porabo dohodka, bi bila dosežena v stanju, v katerem bi bila mejna koristnot celotne porabe na eni strani in prihrankov na drugi na enoto dohodka izenačena.

- Če obstaja možnost da se privarčevani dohodek posodi, je posojena količina večja pri visokih in manjša pri nizkih obrestnih merah. Višja obrestna mera povzroči, da se varčevanje (in posojanje, ter posredno izplačilo obresti) bolj izplača, če pa se varčevanje bolj izplača, bo celotna poraba dohodka ustrezno manjša. Nizka obrestna mera pa pelje k večjemu trošenju dohodka.
- Potrošno povpraševanje kot funkcijo obrestne mere prikazuje krivulja potrošnega povpraševanja, ki je podobna krivulji investicijskega povpraševanja (ordinata meri obrestno mero, abscisa pa obseg dohodka, denarnih sredstev). Simbol C za potrošno povpraševanje je upravičen z dejstvom, da je za funkcijo potrošnega povpraševanja, potrošna funkcija, čeprav C v tej zvezi ne pomeni neposredne količine povpraševanih dobrin, ampak količino dohodka, ki se porabi za nabavo dobrine. Glede na to, da je $D-C=S$, pomenijo vodoravne oddaljenosti od krivulje C/S od desne ordinate, ponudbo prihrankov.
- Rast porabljenega dela dohodka, ki je povzročena s padcem obrestne mere, implicira rast povpraševanih količin dobrin. Z rastjo porabljenih količin dobrin (kot celote) se mejna koristnost teh dobrin zmanjšuje.
- Lahko se predpostavi $i_1/u_1=i_2/u_2$. V takšnem primeru med lestvico mejne koristnosti porabe kot celote in potrošnim povpraševanjem obstaja podobno razmerje kot med lestvicama investicijske učinkovitosti in investicijskega povpraševanja (že graf kaže na to).



Zapiski Štib: Potrošno povpraševanje

$$Y_{\text{real}} = Y_{\text{norm}}/I_{\text{cen}} \quad Y_{\text{tekoči}} = C_{\text{tekoča}} + I_{\text{potrošne}} + S$$

Drugi Gossenov zakon velja za celotno gospodarstvo. To razširimo tako, da uvedemo poleg tekoče porabe še tekoče investicije. Investicije gredo namreč za nabavo dobrin, ki prinesejo koristnost v bodočnosti.

$$\Delta U_1/C_1 = \Delta U_2/C_2 = (\Delta U/\text{diskontni faktor})/C_i = (S/\text{diskontni faktor})/C \quad \epsilon_{S \times Y} > 1$$

Prihranki tudi prinašajo korist. Prihranki se diskontirajo ali pa prinašajo obrestno mero.

Koristnost je funkcija obsega potrošnje, potrošnja pa je funkcija obsega investicij.

$$U = f(C) \quad C = f(i)$$

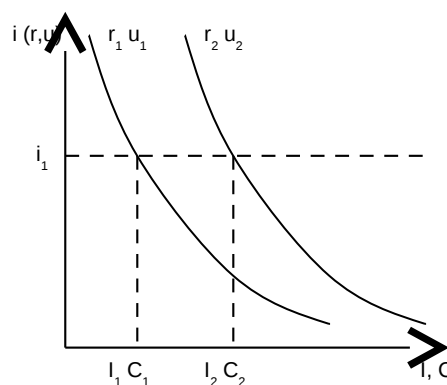
Ta funkcija nam pove, da se nam s povečevanjem proizvodnje, koristnost zmanjšuje. Kamor koli dohodek vložim nam prinese enako korist. Je v ravnotežju, če je koristnost zadnje enote, ki jo kupim enaka koristnosti od zneska, ki sem ga dal v banko. Vsak tolar, ki ga vložim v nakup kruha, mi prinese enako korist, če vlagam v hišo, plus korist, ki mi prinese, če vložim denar v banko. ← tri ravnotežja.

Potrošnja je odvisna od dohodka (določa koliko sploh lahko razdelim na tri dele), obrestne mere (višje kot so, večji bo donos, koristnost bo večja, bolj bomo varčevali). $r = \text{donos}/K_{\text{vloženi}} = \text{profit}/K_{\text{vloženi}}$

Potrošno povpraševanje in investicijsko povpraševanje sta izvedeni funkciji, saj sta odvisni od drugih funkcij.

Avtonomna potrošnja in avtonomne investicije

- Avtonomno se imenuje zato, ker donos pa ni prišel od zunaj, temveč od znotraj
- Pri dani obrestni meri in realnem dohodku je opredeljena celotna izvedena poraba in tudi obseg izvedenih investiciji.
- Čeprav so navedeni faktorji dani, se lahko celotna poraba in obseg investiciji kljub temu spreminjata.
- Naj se zaradi tehničnega napredka poveča interna stopnja donosnosti. Pri nespremenjeni obrestni meri se bo obseg investiciji povečal. → avtonomne investicije
- Naj se poveča koristnost tekoče porabe (psihološki in drugi faktorji). Pri danem realnem dohodku in dani obrestni meri bo obseg sedanje porabe večji. → avtonomna potrošnja
- Povečanje koristnosti celotne (skupne) porabe je korelant zmanjšanja koristnosti prihrankov. (recimo da smo smrtno bolani zato se koristnost potrošnih dobrin poveča, diskontirana vrednost bi bila nič). To je prikazano s krivuljo na str. script. 55.
- Tako prvo kot drugo je lahko le posledica spremenjenih potreb. Podobno kot se spreminjajo potrebe v primerjavi s posameznimi dobrinami, se spreminjajo tudi v primerjavi s celotno uporabo, to je s celotno porabo in celotnimi prihranki.
- Avtonomno povečanje investiciji, kot tudi porabe, je grafično prikazano s premikom krivulje investicijskega oziroma potrošnega povpraševanja proti desni strani. Avtonomno povečanje investiciji, kot tudi porabe, je grafično prikazano s pomikanjem krivulje investicijskega oziroma potrošnega povpraševanja proti desni strani. To je znak, da se je interna stopnja donosnosti celotne (skupne) porabe povečala (glej sliko →).
- Vsaka izmed njiju ustreza določenemu stanju potreb (potrošno povpraševanje), oziroma določeni ravni interne stopnje donosnosti (investicijsko povpraševanje).
- Se pravi leva krivulja odraža nižjo raven interne stopnje donosnosti oziroma koristnosti skupne potrošnje.
- Tehnični napredek – zmanjšam stroške proizvodnje, povečam donos. Sedaj je vprašanje kdo dobi korist – ali proizvajalci z večjimi dobički, ali potrošniki z nižjimi cenami. Poleg tehničnega napredka sta primera še sprememba carin, davkov.



RAVNOTEŽNI PRODUKT

14. Predpostavke rasti proizvodnje vzporedno z rastjo uporabe (trošenja)

- Glede trošenja kot determinante proizvoda je treba razlikovati med nominalnim in realnim proizvodom. Kar zadeva **nominalni proizvod**, obstaja identičnost med trošenjem in velikostjo proizvoda na enoto časa.
- **Nominalni produkt je namreč vedno enak trošenju, kajti če bi bilo trošenje manjše cene padejo ($P_{nom.} = P_{real} \times cene$).** (če pa je trošenje preveliko glede na proizvod, pa cene rastejo – inflacija)

- **Vsota končnih uporab** vseh gospodarskih enot, osebne porabe, splošne porabe, investiciji in salda izvozno-uvozne menjave je enaka domačemu **družbenemu proizvodu tistega obdobja**. $C_z + C_s + I + (E - U) = P_d$
- Oziroma, če vsoto končne ex ante porabe označimo s T je **T = Pd**
- **Kakršno je trošenje (T) v nekem obdobju, takšen je družbeni proizvod obdobja.**

!!!Trošenje T je torej treba razlikovati od zasebne porabe C, saj poleg nje trošenje vključuje še investicije doma I_d , skupno porabo G in v odprtem gospodarstvu še investicije v tujino (E-U)!!!

!!!Resnični problem, zaradi katerega je potrebna razprava, je **povečanje realnega proizvoda**. Povečanje proizvoda brez povečanja realnega proizvoda, torej z zvišanjem cen, se v gospodarstvu ne šteje za uspeh.

Vprašanje: *Ali se s povečanjem trošenja poveča realni proizvod?*

- V zvezi z **odzivanjem proizvodnje na povpraševanje smo spoznali 3 obdobja** (po Mashallu), v katerih se ponudba na različne načine prilagaja povečanju povpraševanja (enako kot velja za ponudbo enega proizvoda, velja za ponudbo družbenega proizvoda):
 - **Zelo kratko obdobje** – zmanjšanje zalog
 - **Kratko obdobje** – boljše izkoriščanje obstoječih kapacitet
 - **Dolgo obdobje** – gradnja novih zmogljivosti
- Zmanjšanje zalog ne pride v poštev, ker se s tem ne povečuje proizvod, ampak le njegova realizacija. Odpade tudi povečanje kapacitet, ker traja daljši čas, proizvodnja in trošenja pa spadajo v različna obdobja. Poleg tega je povečanje proizvodnje večje od povečanja trošenja (akcelerator). Obstaja torej **kratko obdobje**, v katerem se proizvodnja prilagi povečanemu (ali zmanjšnemu) povpraševanju z boljšim izkoriščanjem kapacitet.
- Potrebna predpostavka, da bi povečano trošenje povzročilo povečanje proizvodnje, je zato neizkoriščenost kapacitet – ki mora biti kadar govorimo o makro vidiku, splošna značilnost gospodarstva in ne le posameznih sektorjev.

Kratko obdobje je definirano **funkcionalno**, ne koledarsko. *V nekaterih panogah je mogoče boljše izkoriščanje kapacitet v nekaj dneh, v drugih šele v nekaj mesecih. Gledamo na **obdobje enega leta** – ker je dovolj dolgo za boljše izkoriščanje v vseh panogah. V resnici bojo v tem koledarskem obdobju v raznih panogah reakcije različne, od koriščanja zalog do gradnje kapacitet.*

- Ker je izkoriščenost zmogljivost v različnih sektorjih gospodarstva različna, predpostavimo, da je **povprečna izkoriščenost kapacitet zelo nizka (npr. 60%)**. Tako **ne naletimo na ozka grla**, in **povečanje trošenja bo v celoti povečalo proizvod gospodarstva, niti najmanjši del trošenja ne bo šel na račun zvišanja cen**. Gospodarstvo s 60% izkoriščenostjo kapacitet, je tipično neizkoriščeno, povprečni stroški so visoki (ekonomija obsega), zato ni dobičkov, delovna sila je brezposelna. Povečanje trošenja poveča prodajo in omogoča novo zaposlitev, nihče pa ne zahteva višjih plač. S povečanjem proizvodnje se zmanjšujejo stroški na enoto proizvoda (večajo se profiti), čeprav cene ne rastejo in podjetniki lahko prodajajo po obstoječih cenah. Zato se **povečanje trošenja v celoti prenese na povečanje realnega proizvoda, in to vzporedno z njim.**

- Rast trošenja v neakterih primerih **ne povzroči, rasti realnega proizvoda, ampak zviša cene proizvodov in povzroči inflacijo:**

Kadar pridemo v bližino **popolnega izkoriščenja kapacitet (in delovne sile)**

Povečanje trošenja nastopi nenadoma, tako nahirno, da prilagoditev proizvodnje z boljšo izkoriščenostjo kapacitet, ni mogoča takoj v zadostni meri.

V praksi narodnih gospodarstev po 2 sv. vojni je bila premajhna izkoriščenost tipična, v socialističnih gospodarstvih pa je bila obratno zaposlenost polna – vendar zgolj navidezno – skrita brezposelnost (zaposleni nimajo kaj delati).

Če v različnih narodnih gospodarstvih niso hkrati brezposelna proizvodna sredstva in delovna sila oziroma vsi faktorji, potem je odziv na povečanje trošenja od panoge do panoge do panoge različen. V nekaterih panogah vodi v povečanje proizvodnje, v drugih (z večjo izkoriščenostjo katerega od faktorjev) pa v dvig cen (inflacijo).

V nadaljevanju se bomo ukvarjali le s spremembo realnega proizvoda in ne z inflacijo kot posledico trošenja, pri prevelikim trošenju, bi mutatis mutandis, veljala prav nasprotna politika, inflacijo bi znižali z zmanjšanjem trošenja.

15. Povečanje proizvoda s pomočjo povečanja trošenja

!!!Pri nizko izkoriščenih zmogljivostih, ki so sicer zgrajene, je dejanski proizvod manjši od potencialnega (le ta je pri 100% izkoriščenih kapacitetah). Govorimo o **deflacijskem razmiku (gapu)**, ki ga **odpravimo s povečanjem trošenja**. Pri trženju, ki presega potencialni proizvod, pa moramo napraviti ravno obratno in **z zmanjšanjem trošenja** na kratki rok odpraviti inflacijo – **inflacijski razmik**.

Predpostavimo, da je produkt iz **obdobja v obdobje 60 in na ravni 60% potencialnega proizvoda**. Imamo **40% neizkoriščenih kapacitet** (deflacijski gap). V želji po povečanju proizvoda ekonomska politika poveča trošenje. Predpostavimo, da se proizvodnja odzove v trenutku. Povečanje porabe ne bo izzvalo dviga cen proizvodov, dokler se izkoriščenost kapacitet ne približa 100%. Naj bo **90% izkoriščenost tista**, pri kateri celo v sektorjih z večjo izkoriščenostjo ne dosežejo polne izkoriščenosti (na 100% ne moremo, ker se zaradi oskih grl ne uskladijo). Ekonomska politika se odloči, da bo v enem obdobju **povečala porabo za 30% (damo inekcijo v smislu dodatnih 30% povpraševanja), s 60-90. Povečanje je avtonomno.**

Zaradi hitrega reagiranja proizvodnje bo povečanje trošenja za 30, se bo realni proizvod tega obdobja (na kratek rok) dvignil za 30 (s 60 na 90). Povečanje porabe poveča ob proizvodni za isti znesek poveča tudi dohodke podjetij, ki jih le-ta že v naslednji fazi izplačuje lastnikom faktorjev, ki so večje proizvode proizvedli. Takrat nastopi **kritični trenutek – lastniki faktorjev imajo 3 možnosti:**

- — svoje dohodke v celoti uporabijo (prihranki so 0), tako botrošenje v naslednjem obdobju spet 90, zato bo tudi realni proizvod (proizvodnja) ohranil velikost 90. Zato takšen proizvod, pri katerem je trošenje enako ponudbi in se po velikosti iz obdobja v obdobje ne spreminja, imenujemo **ravnotežni proizvod**. Novi ravnotežni proizvod je v našem primeru 90, stari je bil 60. Tu bi bila **funkcija trošenja je $T=0+1 \times D$** . Ta možnost je ekstrem – brezračni prostor
- — druga skrajna možnost je, da **lastniki faktorjev v celoti prihranijo povečanje dohodkov** s 60 na 90. Zato bo v drugem obdobju trošenje spet 60, prihranki pa 30. Ravnotežni proizvod se vrne na raven 60, kjer ostane. **Funkcija trošenja je $T=60+0 \times D$** Tudi ta možnost je ekstrem.
- — V realnem življenju se **del dodatnega dohodka potroši, del pa prihrani**. Predpostavimo, da je trošenje dohodkov **linearna funkcija dohodka $T=26+0,6 \times D$** ($\alpha=0,6$), pri kateri je **ravnotežni proizvod ($T=D$) 60**. (Pri tem je 26 odsek na ordinati, kjer jo funkcija trošenja preseka, 0,6 pa tangens naklonskega kota premice trošenja, ki pomeni mejno nagnjenost k trošenju: $\Delta T/\Delta D$). Proizvod je čedalje manjši * (prvo leto gre 78, potem 70,8), **dodatni dohodek pa se v čedalje večji meri prenaša v prihranke**. Porocel je končan, ko se proizvod in z njim dohodki zmanjšajo nazaj na 60, ko so dodatni prihranki na dohodek enaki 0. **Skupni prihranki v prehodnem obdobju so torej 30, torej se je vse povečanje dohodkov v prehodnem obdobju med enim in drugim ravnotežnim proizvodom prelilo v prihranke**. Primer je torej podoben tistemu, ko gre vse takoj v prihranke, le da gre tukaj za postopen proces. **Večja ko je mejna nagnjenost k trošenju, počasnejše je vračanje**.

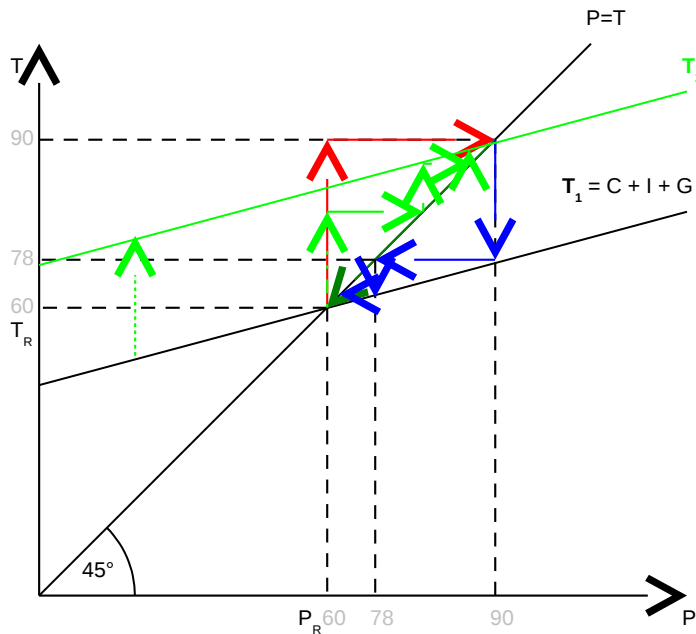
Sprememba trošenja bi lahko bila tudi negativna, na primer trošenja se enkratno zmanjša s 60 na 40. Dejanski proizvod bi se prehodno zmanjšal pod ravnotežnega, vendar bi se po določenem številu obdobji vrnil nanj. V tem primeru bodo prehodno prihranki pomagali k povečanju dejanskega trošenja in proizvoda, dokler se ne vrne na ravnotežni proizvod

*Povečanje porabe za 30 poveča proizvod obdobja za 30, vendar lastniki faktorjev porabijo samo $\alpha \times D$ svojega dohodka - torej 18, preostalih 12 ($(1-\alpha) \times D$) pa prihranijo → mejna nagnjenost k varčevanju je . Tako se trošenje zmanjša v naslednjem obdobju na 78, temu ustrezno pa se zmanjša tudi dejanski proizvod. V tretjem obdobju lastniki porabijo spet samo 60% povečanega dohodka, kar je 10,8 (skupno trošenje 70,8), prihranki pa znašajo 7,2.

Produkt, ki ga dosežemo na **premici 45°** predstavlja **ravnotežni proizvod** (produkt) → **produkt je enak trošenju** (tukaj je povprečna nagnjenost k trošenju enaka ena: $T/D=1$).

mejna nagnjenost k trošenju → $\alpha = \Delta T/\Delta Doh$ ($\alpha = 1$ $\alpha = 0$ $\alpha = 0,6$)

mejna nagnjenost k varčevanju $\rightarrow s = 1 - \alpha$



Matematična izpeljava povečanja proizvoda, ki ga v nekem obdobju izzove povečanje trošenja je v istem (1.) obdobju enako ΔP_1 , povečanje proizvoda v drugem obdobju, ki ga izove povečanje trošenja v predhodnem obdobju je enako ΔP_2 in povečanje proizvoda v kateremkoli obdobju, ki ga izove povečanje trošenja v prvem obdobju je enako ΔP_i . S tem postopkom lahko torej ugotovimo skupno povečanje proizvoda v kateremkoli obdobju od začetnega povečanja trošenja.

Iz tega dobimo posebno geometrično vrsto - $\sum P_i = 1/(1 - \alpha) \times \Delta T$

Izraz $1/(1 - \alpha)$ imenujemo **multiplikator avtonomnega trošenja** (Kahn), ki pokaže, za koliko poveča enkratno povečanje trošenja in dohodka dejanski proizvod v vseh naslednjih obdobjih, dokler se proizvod ne vrne spet na raven začetnega ravnotežnega stanja. Ker je $1 - \alpha = s$, je mogoče multiplikator izraziti tudi kot $1/s$. V danem primeru je multiplikator 2,5, skupno povečanje dejanskih proizvodov pa 75.

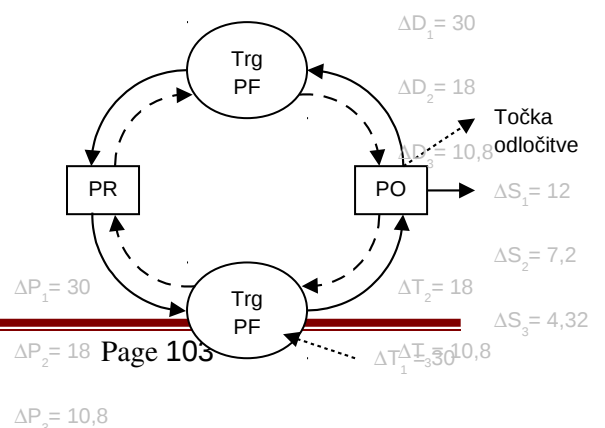
Očitno se pri enkratnem povečanju avtonomnega trošenja ravnotežni proizvod ne spremeni.

$$\Delta P_1 = \Delta T$$

$$\Delta P_2 = \alpha \times \Delta T = 0,6 \times 30 = 18 \quad P_2 = 78$$

$$\Delta P_3 = \alpha \times (\alpha \times \Delta T) = \alpha^2 \times \Delta T$$

$$\Delta P_4 = \alpha \times (\alpha^2 \times \Delta T) = \alpha^3 \times \Delta T$$



$$\Delta P_i = \alpha^{i-1} \times \Delta T$$

geometrijska vrsta $\rightarrow \Sigma P_i = 1/(1 - \alpha) \times \Delta T = 1/(1 - 0,6) \times 30 = 75$

Primer je zagon kolesa samo enkrat, ki nato zaradi trenja pojenja.

Ekonomska politika ima pogosto nalogo povečati proizvod nekega obdobja za določen znesek. Pri tem je vseeno ali je dejanski proizvod na ravni ravnotežnega ali ne. Pomebno je da so z ravnotežnim proizvodom zmogljivosti nizko izkoriščene. Enkratno povečanje trošenja tako ne poveča ravnotežnega proizvoda, poveča pa dejanske produkte v prehodnem obdobju, do izteka impulza – iz tega spoznamo, da spremba proizvoda ne more biti omejena zgolj na tisto obdobje, v katerem se trošenje poveča.

16. Povečanje ravnotežnega proizvoda

Še pogosteje kot nalogo povečanja proizvoda nekega obdobja ima **ekonomska politika nalogo povečati sam ravnotežni proizvod na raven blizu polnega izkoriščanja zmogljivosti** (potencialni proizvod). Povečanje ravnotežnega proizvoda je identično s povečanjem povprečne stopnje trošenja na 1 pri proizvodih, ki so večji od začetnega ravnotežnega proizvoda. Zgolj povečanje mejne stopnje trošenja (α) ne reši problema, temveč le upočasni vračanje dejanskega proizvoda na staro ravnotežno raven (razen če je mejna stopnja trošenja 1).

Za povečanje ravnotežnega proizvoda je potrebno tranjo povečanje trošenja, tako da v vsakem naslednjem obdobju novo povečanje trošenja več kot nadomesti izpad trošenja zaradi preliva dela povečanja dohodka v prihranke. Vsako leto damo injekcijo 12. Poleg 7.2 nam pride noter še 12 novega trošenja. Velikost vložka je odvisna od cilja.

Trajno povečanje trošenja za ΔT poveča **ravnotežni proizvod (ΔP_i)** kot sledi:

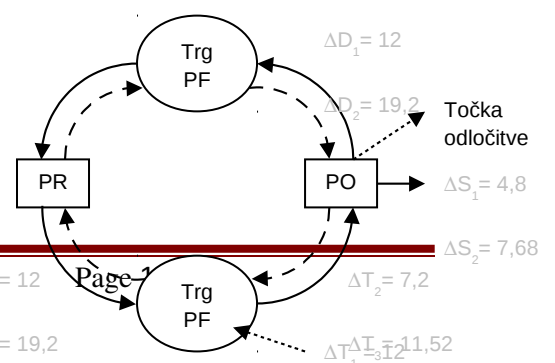
$$\Delta P_1 = \Delta T$$

$$\Delta P_2 = \alpha \times \Delta T + \Delta T$$

$$\Delta P_3 = \alpha \times (\alpha \times \Delta T) + \alpha \times \Delta T + \Delta T$$

$$\Delta P_i = \alpha^{i-1} \times \Delta T + \alpha^{i-2} \times \Delta T + \dots + \alpha^0 \times \Delta T$$

$$\Delta P_i = \Delta T \times (\alpha^{i-1} + \alpha^{i-2} + \dots + \alpha^1 + 1)$$



$$\Delta P_i = \Delta T / (1-\alpha)$$

Pri trajnem povečanju trošenja se ravnotežni proizvod poveča ravno za toliko, kakor se je v primeru enkratnega povečanja trošenja povečal dejanski proizvod vseh predhodnih obdobji, dokler se ni vrnil na ravnotežnega. $\Delta P_R = 1/(1 - \alpha) \times \Delta T = 75$

Če ekonomska politika želi povečati ravnotežni proizvod, mora povečati trošenje dohodka v vseh naslednjih obdobjih, torej trajno. Za koliko, je odvisno od željenega ravnotežnega proizvoda. Formula: $\Delta T = (1 - \alpha) \times \Delta P_n$

Torej, če želimo, da bi bil trajni proizvod 90 namesto 60, je potrebno trajno povečati trošenje za 12. $\Delta T = (1 - 0,6) \times 30 = 12$

— Trajno povečanje trošenja poveča ravnotežni produkt.

Na sliki je sprememba v tem, da namesto vračanja navzdol po prvem povečanju trošenja in z njim proizvoda, pride **do nadaljevanja povečanja trošenja** in z njim proizvoda (navzgor), dokler ni doseženo novo ravnotežje spet na premici 45 stopinj iz izhodišča (sečišče premice trošenja in premice 45° določi novi ravnotežni proizvod).

To se bo zgodilo v obdobju, ko je skupno povečanje trošenja, avtonomno in izvedeno, enako proizvodu predhodnega obdobja (enakost obeh v istem obdobju je vedno zagotovljena) Ta enakost je poznana kot ex ante enakost uporabe (trošenja) in proizvodnje. **Do novega ravnotežja pride, ko je izvedeno trošenje, ki je posledica prvega avtonomnega trošenja, enako 0.**

Če kolo poganjaš močneje vseskozi z istim ritmom, gre kolo hitreje.

Za proces povečanja ravnotežnega (in dejanskega) proizvoda je vseeno, kakšna vrsta avtonomnega trošenja ga je povzročila – lahko gre za osebno porabo, občo porabo, investicije, lahko pa tudi za uvoz in izvoz.

ODPRTO GOSPODARSTVO

- Multiplikator izvozno-uvozne bilance in potencialni proizvod gospodarstva
- Izvoz in uvoz, poleg vpliva na proizvod domačega narodnega gospodarstva vplivata tudi na proizvod tujega narodnega gospodarstva.

Izvoz je dodatno trošenje, nasprotno pa je uvoz zmanjševalec domače proizvodnje.

Uvoz zmanjšuje ravnotežje. Ker imamo negativno bilanco je *domači proizvod manjši* kot bi lahko bil; tudi *dobički bodo manjši*, zato *ne bo dodatnih investicij*, zato bodo *potencialni produkt manjši*.

- (malo se navežimo na prejšno točko) Če pri ravnotežnem proizvodu 60 nastane **izvozno povpraševanje v višini 12** in to trajno iz leta v leto, to poveča ravnotežni proizvod gospodarstva s 60 na 90. Multiplikator avtonomnega trošenja $1/(1-\alpha)$ se pri izvozu imenuje izvozni multiplikator.
- Nasprotno so **posledice uvoza**: če se uvoz trajno poveča za **16** (-16), bodo tuji proizvodi na domačem trgu nadomestili domače proizvode. Domače gospodarstvo bo proizvajalo manj, za $-16/(1-0,6)=-40$. Multiplikator se imenuje **uvozni multiplikator**.

Če izvoz in uvoz obravnavamo v neto izrazu, govorimo o izvozno-uvoznem multiplikatorju ali multiplikatorju plačilne bilance, če upoštevamo vse postavke izvoza in uvoza blaga, storitev, proizvodnih faktorjev in tekočih transferjev v tekočem delu plačilne bilance. V našem primeru je **izvozno-uvozna bilanca -4** ($=12-16$), njen vpliv na domači proizvod pa je negativen: $-4/(1-0,6)=-10$

Vse povedano velja mutatis mutandis tudi za skupne spremembe dejanskih proizvodov pri enkratni spremembi izvozno-uvozne bilance.

- **Negativna izvozno-uvozna bilanca** (njen primanjklaj) zmanjšuje skupno trošenje in ravnotežni (domači) proizvod iz dveh razlogov:
- **Zmanjšuje domačo proizvodnjo pri obstoječih kapacitetah pod potencialno mero.** To zmanjšuje interno stopnjo donosnosti investiciji (manjši je produkt iz njih), ki so zato manjše od potencialno možnih → **manjši dejanski proizvod narodnega gospodarstva**
- **Ne raste niti potencialni proizvod** tako hitro kot bi pri izravnani izvozno-uvozni bilanci ali celo njenem presežku. → **manjši je potencialni proizvod narodnega gospodarstva**

*Eden od glavnih razlogov za to, da je dejansko končno povpraševanje (uporaba proizvoda) manjše od potencialnega, je torej primanjklaj plačilne bilance. V Sloveniji je ta leta 1999 in 2000 znašal **3% BDP**.*

FORMULE:

$\Delta P_R = 1/(1-\alpha) \times \Delta E \rightarrow$ izvozni multiplikator

$\Delta P_R = 1/(1-\alpha) \times \Delta U \rightarrow$ uvozni multiplikator

$\Delta P_R = 1/(1-\alpha) \times (\Delta E - \Delta U) \rightarrow$ izvozno-uvozni multiplikator

1. Mejna stopnja trošenja domačega proizvoda

Vpliv tujine na domačo proizvodnjo lahko obravnavamo na 2 načina:

- **Prek multiplikanda** (E-U) - v prejšni točki
- **Prek multiplikatorja** $1/(1-\alpha)$ enačbe ravnotežnega proizvoda; v tem primeru prikažemo vpliv tujine preko **$\alpha = \Delta C_x/\Delta D$**

Povečanje dohodka ne vodi namreč le v relativno povečanje prihrankov, temveč tudi v povečanje uvoza. Slednje je toliko bolj pomebno v manjših odprtih gospodarstvih, ki so manj razvita in kakovostnejše proizvode uvažajo, ko se s povečanjem realnega dohodka nadpovprečno poveča povpraševanje po njih. Seveda lahko povečani uvoz kompenzira

povečani izvoz (npr. Surivin). Takšen uvoz, ki je posledica povečanja realnih dohodkov prebivalstva se imenuje izzvani uvoz. Povpraševanje po uvoznih dobrinah (če so kakovostno boljše) se poveča bolj kot povpraševanje po domačih dobrinah.

Tako pride do **negativnega učinka na domačo proizvodnjo**, ki je nastala s povečanjem realnega dohodka iz 2 načinov:

- **Povečajo se prihranki**
- **Poveča se izzvani uvoz**

(obe dobrini imasta dohodkovno elastičnost nad 1)

!! $\alpha_s = \alpha_d + \alpha_f$!!

Predpostavimo, da povečanje dohodka za eno enoto izzove povečanje trošenja skupaj za $\alpha_s=0,6$, od česar gre del za nakupe domačega proizvoda $\alpha_d=0,5$, drugi del pa za nakupe tujega proizvoda $\alpha_f=0,1$. Prvi del se imenuje **nagnjenost k trošenju domačega proizvoda (α_d)**, vključen v multiplikator pa daje **multiplikator trošenja domačega proizvoda**.

Pri nakupih tujega proizvoda gre geografsko bodisi, da gre za uvožene dobrine (pod prejšno točko), ali za naše nakupe v tujini (kot je prikazano v tej).

V takšnih razmerah je multiplikator povečanja domačega trošenja ($1/(1-\alpha_d)$), ki je **2**, če pa ne bi bilo nakupa tujega proizvoda, pa bi bil **2,5**. Preostali, del trošenja spodbuja proizvodnjo tuje države izvoznice – spodbuda njemu je $1/(1-\alpha_s)$.

2. Menjalni tečaj (exchange rate)

- Tečaj se namesto cene uporablja, ko gre za *finančno področje*. V tem primeru gre za valutni tečaj.
- **Deviza** – terjatev v tuji valuti.
- **Menjalni tečaj** med valutami je **cena s katero rezidenti dveh držav trgujejo med seboj**. Je **zunanja nominalna vrednost denarja**. Imamo različne vrste tečajev:
- **Nominalni valutni menjalni tečaj** – je relativna cena valut (denarja dveh držav, oz. je **število enot valute ene države izraženo s številom enot valute druge države**).

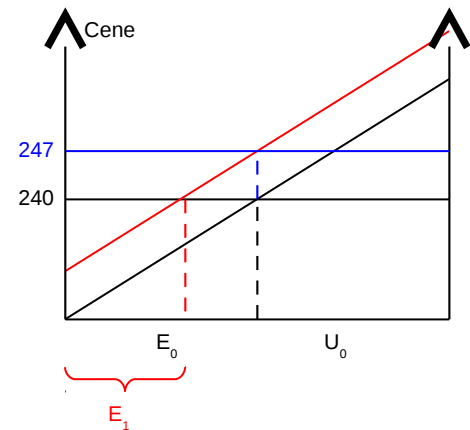
- **Direktna (neposredna) notacija** je opredelitev tečaja, kot števila denarnih enot domače valute, ki jih je treba dati za enoto ameriškega dolarja (200SIT/1\$) oz. kadar izražamo SIT/€ (240SIT/1€)
- **Posredna (indirektna) notacija** (imasta jo le evro in funt), ki pomeni število enot ameriškega dolarja, ki jih je treba odšteti za enoto funta/evra (dolar v števcu; **1,3\$/1€**)

Determinati nominalnega tečaja sta: realni tečaj + pariteta kupne moči (inflacija v tujini v primerjavi z inflacijo doma)

- **Realni tečaj** je hkrati pod vplivom relativne cene dobrin dveh držav. Dobi se ga tako, da se nominalni tečaj deli z cene doma deljeno s cenami tujine. (e' – pomeni tečaj)

Realni e' = Nom. $e' / (\text{raven cen}_{\text{doma}} / \text{raven cen}_{\text{tujine}})$

Δ realnega $e' = \text{nom } e' / (\text{inflacija}_{\text{doma}} / \text{inflacija}_{\text{tujini}})$

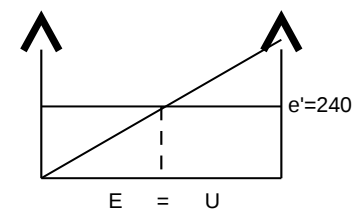
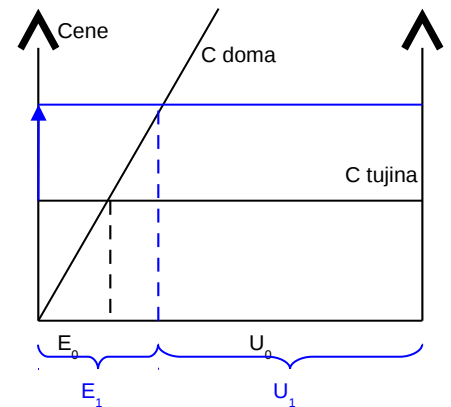


Doma 1kg 240sit, EU 1kg 1€ → če bi bilo tako bi imeli realni tečaj 1 proti 240. Če imamo domačo inflacijo 5%, v tujini pa 2% pa pride do spremembe realnega tečaja. Da bi ohranili realni tečaj moramo spremeniti nominalni tečaj. To je **razvrednotenje ali devalviranje** – dvigniti bi morali nominalnega iz začetnega iz 240 za 3% na 247. Ker smo se dogovorili da nominalnega tečaja ne bomo spreminjali moramo, da bomo ohranili izvozno-uvozno bilanco, zbiti inflacijo do evropske.

Da bi povečali izvoz moramo samo dvigniti tečaj tuje valute (devalvirati), s čimer se poveča izvoz (dohodkovno bolj privlačen) in zmanjša uvoz (ker po preračunu v domačo valuto postane dražji. — Da, izboljšamo izvozno-uvozno bilanco, s povečanjem tuje valute mora biti izpolnjen **Marshall-Lernerov pogoj**, ki pravi da mora biti vsota absolutnih vrednosti tečajnih elastičnosti izvoza in uvoza večja od ena $|e_{E \times e}| + |e_{U \times e}| > 1$ → uvoz in izvoz reagirata samo, če sta relativno elastična.

Primer neelastičnosti: Če pa ni kapacitet in ne reagirajo, so neelastični zato tudi, če napihnemo tečaj se ne zgodi nič. Uvažamo kljub temu, da je dražje. Zato pride do še večje izgube. → primankljaj se nam je povečal kljub popravku valute.

Relani tečaj je povezan z neto izvozom. Zunanja trgovinska bilanca mora biti enaka neto tujim investicijam, kar je enako med prihranki in investicijami doma. Pri tem so prihranki S določeni s potrošno funkcijo in fiskalno politiko, investicije pa so določene z investicijsko funkcijo in svetovno obrestno mero.

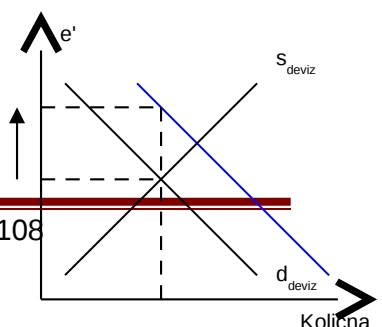
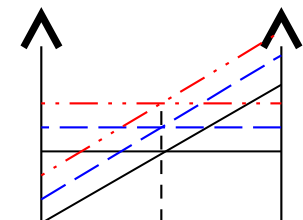


Vrste realnih tečajov:

- **Ravnotežni tečaj** – uvoz in izvoz sta enaka, tečaj je uravnotežen. Ta tečaj lahko vedno postavimo, vendar imamo mi sedaj fiksni tečaj.

Pri ravnotežnem realnem tečaju je ponudba deviz enaka povpračevanju po njih. Ravnotežni tečaj zagovarja merkantilistična (protekcioniistična) zunanja politika. To je politika, ki ščiti pred tujino, domače proizvajalce s pomočjo carin. Da bi jo lahko razložili moramo poznati še:

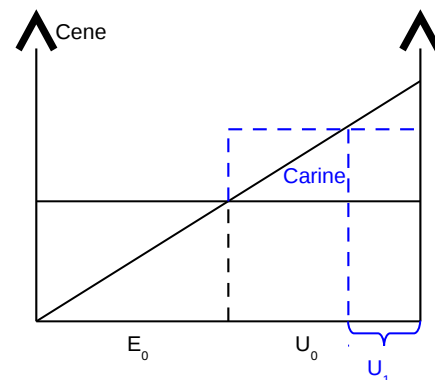
- **Drseči tečaj** – Ves čas drsimo, da uravnavamo izvozno-uvozno bilanco. Npr. Slovenija je začela preračun v evre s 64sit na evro (prej marke), sedaj pa smo na 240sit na evro *



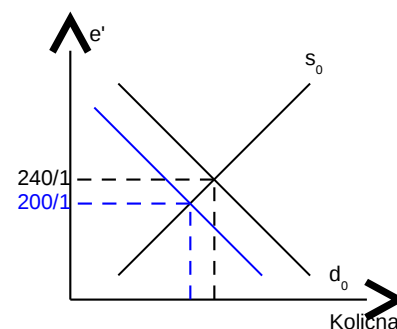
- **Fiksni tečaj** → *Sedaj pa smo fiksirani in če to uspemo brez pretresov bomo čez dve leti dobili evro. Zato si ne smemo privoščiti inflacije.

Da bi ob povečanju izvoza obdržali isti tečaj, moramo ali vzeti devize iz rezerv (ali si jih sposoditi v tujini) ali devize racionaliziramo (razdelimo preko trga). Poveča se uvoz v velikosti spremembe deviz. Lahko pa dvignemo tečaj, vendar je potem to drseči tečaj.

- **Protekcioniistična (varovalna, zaščitna) trgovinska politika je, da dvignemo carine ali uvedemo uvozne kvote**. Dvig carin povzroči zmanjšanje uvoza, vendar v naslednjem koraku zmanjšanje uvoza povzroči tudi zmanjšanje izvoza in s tem ne pridobiš nič. (razlog: zaradi višji carin ne bodo mogli toliko izvažati, saj se bodo domače cene povečale zaradi zvišanih cen materialov, ki jih je potrebo uvoziti za izdelavo domačih proizvodov) Dvig carin zmanjša povpraševanja po devizah. Zmanjša se tečaj, imamo **apreciacijo** – manj enot domače valute za enoto tuje valute, kar zmanjša izvoz. **Tako se skupno pomanjša izvoz, kot tudi uvoz**. Zato taka politika ni dobra.



- **Zakon ene cene** pravi, da istega blaga ni mogoče prodati za različne cene na različnih lokacijah sočasno. Idealna je situacija, ko je na trgu več držav in se na trgu oblikuje enotna cena za nek produkt. Do te cene pride **z arbitriranjem** (kupujemo tam, kjer je cenejše in zatem prodajamo tam kjer je dražje, dokler se ceni ne izenačita), kar je še bolj mogoče, če obstaja enotna valuta. Arbitri se ustavijo šele, ko se za enoto valute v vsaki državi dobi enako.



Npr. avto lahko kupimo v Belgiji za 5000, pri nas za 7000, kupujemo v Belgiji, kjer naraste povpraševanje, v Belgiji se cena zviša, pri nas pa povpraševanje pade zato se cena zniža, arbitriramo do cene 6000.

Ocena odprtosti slovenskega gospodarstva.

- **Domači produkt** = $P = C + I + G + E - U$
- **Neto izvoz** = NE (neto investicije v tujino = *zunajtrgovinska bilanca (blaga in storitev)*) =
= $E - U = P - (C + I + G)$
- **Nacionalno varčevanje (S)** = $P - C - G = I + NE$
- **Majhno odprto gospodarstvo** vzame za lastno **obrestno mero r tisto, ki se oblikuje na svetovnih finančnih trgih r_s** (torej je price taker), le to pa določa razmerje med povpraševanjem in ponudbo svetovnih finančnih sredstev.

- **Trgovinska bilanca** je določena z razliko med nacionalnimi prihranki in investicijami in s svetovno obrestno mero. $S - I(r_s) = E - U$

Sprememba v domači fiskalni politiki, ki zmanjša nacionalno varčevanje (prek večjih izdatkov države G , ali manjšega davka), vodi v trgovinski primankljaj. Če ima trgovinski primankljaj tuja država, lahko to vodi v povečanje izvoza doma ter s tem presežek trgovinske bilance.

Zvišanje svetovne obrestne mere (zaradi fiskalne ekspanzije v tujih državah) prinese presežek naše države, poleg tega pa se investicije doma zmanjšajo.

Velika odprta gospodarstva (npr. ZDA) lahko vplivajo na obrestno mero, sicer pa tudi pri njih dvig varčevanja ali zmanjševanja investicij vodi v trgovinski presežek.

Slovenija 2001 (četrletni ekonometrični model EIPF):

- **funkcija izvoza:** rast izvoza = $0,8 \times \text{rast uvoza v EU} + 0,01 \times \text{rast industrijske proizvodnje v preteklem in tekočem kvartalu}$ → **enoodstotno povečanje uvoza v EU poveča slovenski izvoz za 0,8 odstotka (63% slovenskega izvoza gre v EU), izvoz pa z eno odstotno elastičnostjo povečuje tudi rast industrijske produkcije (industrija predstavlja okrog 85% celotnega izvoza Slovenije)**
- **funkcija uvoza:** rast uvoza = $+ 1,97 \times \text{industrijska produkcija} + 0,49 \times \text{rast realne potrošnje prebivalstva} - 1,80 \times \text{rast tečaja/rast cen proizvajalcev}$ → **rast proizvodnje zahteva skoraj dvakrat toliko hitro rast uvoza (uvoz opreme, surovin), rast potrošnje ga povečuje polovico tako hitro (velik del uvoza predstavlja potrošno blago), depreciacija tolarja za eno odstotno točko pa zmanjša uvoz (ker postane dražji) za 1,8 odstotne točke**

- **Tečoča plačilna bilanca BAL je pozitivno odvisna od stopnje rasti tečaja deviz (ER) in negativno od njegove apreciacije (PER), izmerjene kot razliko med rastjo domačih cen in rastjo tečaja deviz. To velja le ob izpolnjenem Marshall-Lernerjevem pogoju.**

1992-2000 BAL = $-251,19 + 19,12 \times \text{ER}$ → **primanklaj se z rastjo tečaja deviz za 1% zmanjša za 19 milijonov dolarjev**

Tečoča bilanca BAL = $-1170 + 92,4 \times \text{ER} - 116,4 \times \text{PER}$ → **primanklaj se z rastjo tečaja deviz za 1% zmanjša za 92 milijonov, apreciacija domače valute za eno odstotno točko pa ga poveča za 116 milijonov dolarjev**

FISKUS – RAČUN DRŽAVE

3. Davčni multiplikator

$$P = C + I + G + (E-U)$$

Izdatki	Prihodki
Plače	Davki (obdavčenje prebivalstva, sem spadajo tudi prispevki, prostovoljni in prisilni in izposojanje države od gospodarskih enot)
Investicije	Posojila preko <u>bančnega sistema (iz centralne banke)</u> ter iz <u>iz tujine (držav, mednarodnih finančnih institucij, bank)</u>
Materialni izdatki	Dividende - dobički državnih podjetij

- **Država lahko financira svojo porabo (G) iz treh virov: davkov, posojil in dividend. S posojili pride država do dohodka, ne da bi se razpoložljiva sredstva (dohodki) gospodarskih enot kaj zmanjšala. Z davki pa se razpoložljiva sredstva (dohodki) gospodarskih enot zmanjšajo natančno za toliko, kolikor se povečajo dohodki države. To ima velike posledice pri **vplivu trošenja države na gospodarsko aktivnost**. V primerih posojil se skupno trošenje poveča natančno za trošenje (povečanje trošenja) države. V primerih obdavčenja, pa se sredstva gospodarskih enot zmanjšajo in posledično tudi trošenje in je tako povečanje skupnega trošenja manjše od povečanja trošenja države. Z vidika vplivanja na velikost domačega proizvoda in zaposlenosti in njegove rasti je torej bolj učinkovito financiranje s posojili. Vendar je to navadno prej izjema, praviloma se država financira s pomočjo davkov, ker drugače povečuje dolg. Z sposojanjem pride tudi do povečanja količine denarja v obtoku – primer ekspanzivne monetarne politike. Država sama ustvarja denar in ga tudi troši, pri**

čemer se predpostavlja, da vse pridobljene dohodke porabi (njena mejna in povprečna nagnjenost k trošenju sta 1).

- Davke nabiramo tako, da vzamemo davčno stopnjo (d) \times davčna osnova (Doh). $Da = d \times Doh$

Sestava davkov: $Da_s = Da_{iz\ zmanjšane\ proizvodnje} + Da_{iz\ zmanjšanja\ prihrankov}$

- Pri financiranju države s pomočjo davkov (D_a) ločimo:
 - proporcionalno obdavčenje (fiksna davčna stopnja, pri katerem se relativni dohodki ne spreminjajo)
 - progresivno obdavčenje (višji dohodki so obdavčeni z višjimi davčnimi stopnjami; slednje naj bi delovale kot *socialni korektiv* in ex post zmanjšujejo razlike med razpoložljivimi dohodki. Teoretično bi bilo možno tudi regresivno obdavčenje.
- Pri proporcionalnem obdavčenju *gospodarska enota plača del davka iz zmanjšanja porabe (in drugi del iz zmanjšanja prihrankov – tega nekaj časa niso upoštevali)*. Tako obdavčenje potegne iz prihrankov del dohodka, ki bi bil sicer namenjen varčevanju, saj ob uravnoteženem proračunu država potroši celotni znesek nabranih davkov. (nagnjenost k trošenju je 1).

Zaradi tega je končni rezultat obdavčenja na velikost trošenja proizvoda pri uravnoteženem proračunu seštevek dveh učinkov:

- zmanjšanja potrošnje $-\Delta C$ zaradi plačila davkov D_a $-(1/(1-\alpha) \times \alpha \times D_a)$
- povečanje izdatkov države ΔG za višino izbranih davkov D_a $+(1/(1-\alpha) \times D_a)$, kar daje, davčni multiplikator 1.

$$(\Delta P = 1/(1-\alpha) \times (\Delta G - \Delta C) = 1/(1-\alpha) \times (1-\alpha) \times D_a = 1 \times D_a)$$

Pri proporcionalnem obdavčenju in uravnoteženem proračunu je sprememba produkta enaka spremembi obdavčenja. $\Delta P = \Delta D_a$

Haavelmovo pravilo: Multiplikator proporcionalnega obdavčenja 1 (ob oravnateženem proračunu).

Včasih je torej veljala trditev, da je izravnani proračun nevtralen in da država (preko davkov in lastnega trošenja) ne vpliva na aktivnost, vendar pa to ne drži, ker ima potrošnik del dohodka v prihrankih in tako posledično tudi pri proporcionalnem obdavčenju pride do povečanja trošenja (država potroši vse, prebivalstvo ne ($\alpha_G=1$ $\alpha_{PC}=0,6$); kar spodbudi aktivnost. Vendar pa bo povečanje trošenja vseeno manjše kot pri progresivnem obdavčenju.

Pri progresivnem obdavčenju: *pa plačajo tisti z večjimi dohodki večji odstotek davkov iz zmanjšanja prihrankov, zmanjšanje potrošnje je manjše ($\delta \times D_a$) – večji delež za davke gre iz prihrankov, zato se skupno trošenje se poveča bolj kot pri proporcionalnem obdavčenju.*

Multiplikator progresivnega obdavčenja $(1-\delta)/(1-\alpha)$ je tako večji od 1.

Sprememba produkta pa je: $\Delta P = ((1-\delta)/(1-\alpha)) \times \Delta D_a$

TEORIJA DENARJA

4. Osnovni pojmi: nastanek in vrste denarja

- Denar je posebna vrsta blaga ali terjatve, ki opravlja funkcije menjave, merilca vrednosti, zaklada, včasih pa tudi plačilnega sredstva
- Nastanek denarja poteka v treh fazah:
 - 1) Nastane dobrina (npr. zlato) ali terjatev, iz katere bo nastal denar
 - 2) Navedena dobrina ali terjatev dobi fizično obliko denarja (iz zlata se kujejo zlatniki, terjatev se zapiše v obliki menice) – **fizična monetizacija**
 - 3) Denar se prvič uporabi v (katerikoli) funkciji kot denar – **ekonomska monetizacija**
- **Zunanja vrednost denarja (W_z)** je vrednost, ki je zapisana na denarju
- **Zunanja realna vrednost denarja (W_{zr})** je količina različnih vrst dobrin, ki jih je mogoče dobiti za znesek denarja, zapisan na denarni enoti – **kupna moč denarja**
- **Zunanja nominalna vrednost denarja (W_{zn})** je količina drugih vrst denarja, ki jo dobimo za drugo denarno enoto – **menjalni tečaj neke denarne enote (valute)**
- Danes je povsod zunanja vrednost trajno višja od notranje vrednosti denarja. Razlika med njima, ki se imenuje seignorage, si prisvoji kot dohodek emitent, ki denar tiska in ga daje v obtok.

5. Upočasnitev hitrosti kroženja denarja

- **Denarni obtok** je količina denarja, ki se nahaja v narodnem gospodarstvu in opravlja funkcije denarja
- Hitrejši ko je obtok denarja, več bo zamenjanih dobrin in manjša količina denarja bo potrebna v obtoku
- Hitrost kroženja denarja je število nakupov ali prodaj (transakcij), ki jih denar naredi v letu dni
- Povprečni hitrosti obtoka denarja ustreza povprečna dolžina njegovega ležanja v blagajnah - leni denar
- P (nominalni produkt), M (denar), V (hitrost obtoka) :

$$P = M \times V$$

Menjalna enačba $\rightarrow M \times V = P (\times C) \rightarrow V = P/M$

M – količina denarja v obtoku, denarni agregat

V – hitrost kroženja denarja

P – (nominalni) produkt oz. vrednost dobrin, ki jih je treba v nekem gospodarstvu zamenjati med letom

C – cene

V vsaki menjavi, v vsaki vsoti menjav, v vsakem obdobju, s tem pa v vsakem gospodarstvu, je zmnožek količine in hitrosti obtoka denarja enak produktu (njegovi nominalni vrednosti), ki se spreminja.

6. Zgodovinski nastanek in razvoj denarja

- Sodobni denar izdajajo (emitirajo) banke: papirnatega centralne (primarna emisija), knjižnega poslovne banke (sekundarna emisija), denarne nadomestke (kvazi denar) pa gospodarske enote v obliki menic (terciarna emisija)
- V zgodovini se je najprej kot denar uporabljalo blago, primerno za posredovanje v menjavi
- Zgodovinsko je papirnati denar nastal kot potrdilo bankirja – zlatarja za deponirani zlati denar v sredini 17. stoletja. Govorimo o zamenljivih bankovcih, ki jih je mogoče v vsakem trenutku zamenjati za pravi (blagovni) denar.
- Knjižni denar je vknjižba, vpis deponiranja gotovine v knjigah banke v korist deponenta, torej, povpraševanje pri banki po deponirani gotovini
- Razvoj je pokazal, da je poleg bolj ekonomičnega poslovanja glavna prednost tako bankovcev kot tudi knjižnega denarja možnost njihove emisije nad stvarnimi depoziti

7. Značilnosti sodobnega denarja

- Z določenimi izjemami, ki smo jih navedli, se prilagajanje obtoka stvarnega blagovnega (kovinskega) denarja potrebam gospodarstva odvija avtomatično
- Podoben je mehanizem prilagajanja stvarnega obtoka potrebnemu v primeru zamenljivega papirnega denarja
- Danes ni niti blagovnega niti zamenljivega papirnega denarja. V obtoku je **papirnati nezamenljivi in knjižni (depozitni, žiralni) denar.**
- Osnovna značilnost sodobnega knjižnega denarja je , da nima notranje vrednosti. V nasprotju s papirnatim knjižni denar fizično niti ne obstaja.

POVPRAŠEVANJE IN PONUDBA DENARJA

8. Potrebna količina (povpraševanje) transakcijskega denarja

Menjalna enačba: $M \times V = P \times C$

(prvi preučeval: Jean Bodin, preučil: Irving Fisher)

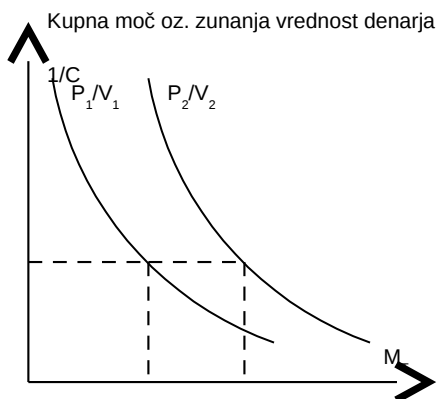
Če predpostavimo, da so cene konstatne, je pri danem družbenem proizvodu in pri dani hitrosti obtoka denarja **potrebna količina obtoka denarja** opredeljena z enačbo:

$$M^* = P \times C / V \text{ oz, če se proizvod poveča: } M^* + \Delta M^* = (P + \Delta P) \times C / V$$

Potrebno količino denarja (M^*) lahko prikažemo tudi grafično.

Črtane krivulje predstavljata **povpraševanje** enot narodnega gospodarstva po denarju. Položaj posamezne krivulje je opredeljen s P in V ; njun vpliv na povpraševanje je obratnosorazmerno, zato lahko pišemo P/V . Če se P poveča, se krivulja pomakne na desno. Podobno je, če V zmanjša. Horizontala meri potrebno količino denarja M^* , vertikalna pa recipročno vrednost cen, to je zunanjo vrednost denarja $1/c$.

Večja kot je količina denarja v obtoku, manjša je njegova kupna moč (mi smo jo predpostavili kot konstanto). Kupna moč zavisi od potrošnje in kroženja denarja. Povpraševanje se lahko poveča, če je produkt večji, saj imam več izdatkov. Če pa se poveča kroženje pa ne rabim toliko denarja.



BLAGOVNI DENAR IN NJEGOVO PRILAGAJANJE

Cene so konstantne pri **blagovnem denarju** (ki se lahko uporablja kot denar, lahko pa kot dobrina, ki se jo potroši); Vrednost, ki jo takšen denar ima v menjavi, je njegova kupna moč (ta je očitno inverzna ravni cen): $\frac{1}{c} = \frac{1}{V \times M}$

Če z $\frac{1}{c}$ označimo notranjo vrednost denarja, to je vrednost kovine ali drugega blaga, iz katerega je narejen, lahko menjalno enačbo napišemo v obliki $M \times V \times \frac{1}{c} = P$ in dobimo **potrebno količino transakcijskega denarja $M^* = P / V \times \frac{1}{c}$**

Če je v obtoku blagovni denar - ima notranjo vrednost, je njegova zunanja vrednost opredeljena z notranjo vrednostjo: $\frac{1}{c} = \frac{1}{V} = \frac{1}{z}$. Če se pri blagovnem denarju dvigne zunanja vrednost nad notranjo - se poveča izdelava denarja in se *poveča količina* v obtoku, ter pade zunanja vrednost nazaj na notranjo. Če pa je notranja vrednost večja od zunanje - pa se denar uporablja kot blago, posledično se *zmanjša obtok* in se zunanja vrednost zveča na notranjo.

Do odstopanja zunanje vrednosti od notranje oziroma stvarnega obtoka denarja do potrebne lahko v sistemu blagovnega denarja pride *samo začasno*. **Dolgoročno sta zunanja in notranja vrednost neizbežno enaki: $\frac{1}{c} = P / (V \times M) = \frac{1}{z}$** , Dolgoročno sta tako enaka tudi stvarni in potrebni obtok.

Notranja vrednost denarja je za razliko od zunanje opredeljena s faktorji, ki niso zajeti v menjalni enačbi. Določena je s pogoji proizvodnje in prodaje blaga, materiala, ki služi denar, podobno kot vrednost kateregakoli drugega blaga. Zato enačba potrebne količine denarja mora vključevati notranjo vrednost denarja. **Blagovni denar je torej primer denarja, pri katerem je splošna raven cen C, to je njegova zunanja vrednost, resnično določena z notranjo vrednostjo denarja.**

V procesu gospodarske rasti se povečuje P, zato se mora povečati tudi:

$$M^*: M^* + \Delta M^* = P + \Delta P / V \times \frac{1}{z}$$

Zaradi prikazanega mehanizma zoževanja in širjenja denarnega obtoka, ki omogoča, da se količina denarja avtomatično prilagaja potrebam rastočega proizvoda, je blagovni (zlati) denar videti kot zelo primerno sredstvo za odpravljanje razlik med ΔP in ΔD . Notranja vrednost zlata je konstantna vendar ni 100% stabilna (nova nahajališča zlata, zmanjšajo vrednost zlata in posledično denarja). Vendar pa je zmanjšanje vrednosti zlata pripeljalo do zvišanja cen (**inflacije**), kar je **ugodno vplivalo** na investiranje in gospodarsko rast (povečanje dobičkov). Z inflacijo zlata si je pomagal zgodnji kapitalizem in industrijska revolucija.

Neugoden vpliv predstavlja povečanje vrednosti zlata in s tem notranje vrednosti denarja. Zaradi rastočih potreb po zlatu, ki se zaradi počasi rastoče proizvodnje zlata ne morejo ustrezno zadovoljevati, vrednost zlata dolgoročno raste. To pomeni pritisk navzdol na cene (**deflacija**), kar je **vplivalo neugodno** ker se zmanjšujejo dobički, prek njih pa naložbe in proizvodnja, s čimer se zaustavlja gospodarska rast. Danes je zlati denar nesprejemljiv ravno zato ker rast zlata močno zaostaja za rastjo svetovnega proizvoda. Ker pa njegova uporabnost padam pa tudi povpraševanje in s tem cena zlata v zadnjih desetletjih stagnira.

9. Povpraševanje po likvidnostnem denarju

Denar ne služi samo menjavi dobrin, transakcijam. Gospodarstvo ga potrebuje tudi **kot sredstvo likvidnosti**. To potrebo zadovoljuje kot takšen, ne s svojo transformacijo v dobrine. ***Če gospodarska enota razpolaga z denarjem, je likvidna: lahko takoj pokrije tekoče obveznosti pa naj izhajajo iz preteklosti ali pa so nastale v sedanosti.*** Gospodarske enote namreč pogosto ne vedo, ali bodo in kdaj bodo kupile blago, oziroma potrebovale denar. To je odvisno od njihovih potreb in možnosti njihovega zadovoljevanja. Zato si **želijo imeti del svojega premoženja v obliki gotovine. Ta denar imenujemo likvidnostni denar**, v nasprotju s transakcijskim, ki opravlja menjavo dobrin.

Druga sredstva, s katerimi razpolagajo gospodarske enote, dobrine in terjatve, niso likvidna sredstva, takoj uporabljiva v menjavi. Preden se lahko uporabijo za nabavo, se morajo prodati, pretvoriti v denar. Obveznice in delnice se lahko hitro prodajo, druge dobrine pa zahtevajo daljši čas, v stiski pa pogosto izgubljajo na ceni. Da bi se temu izognili, gospodarske enote del sredstev, s katerimi razpolagajo hranijo v likvidnostni obliki, to je v obliki denarja.

Denar se (poleg želje po likvidnosti) hrani:

- da bi namesto danes kupovali v prihodnosti (nepotrebno),
- na stara leta (bolezen, manjši dohodki)
- večje nakupe
- za občutek varnosti in družbene vrednosti

Likvidnostni denar imamo zaradi naključnih stroškov, saj bi lahko ob dvigu v borzo vložnega denarja zaradi nepredvidenega stroška lahko veliko izgubili. Ljudje hranijo denar, celo tedaj, ko ta izgublja na vrednosti, s čimer realna vrednost njihovih prihrankov (njihova kupna moč) propada. Mnogi ljudje so žrtve **denarne iluzije** (Fisher) in mislijo, da s konstantno nominalno vrednostjo denarja ostane konstantna tudi njegova realna vrednost. **Pozabljajo na inflacijo.** Da ne bo pomote, propadajo tudi dobrine in terjatve in ne samo denar, saj je povsod določena meja tveganja (vrednostni papirji). Eden od razlogov hranjenja denarja so stroški, ki jih povzročajo njegovo pretvarjanje v druga sredstva. Če se varčuje v denarju, ni treba razmišljati, v kaj naj se denar vloži.

Likvidnostni denar je sestavljen iz:

- Varčevanja denarja z namenom, **da bo pri roki, če bo in ko bo** potreben
- Varčevanje denarja z namenom, **da bo pri roki, ko bo** potrebno

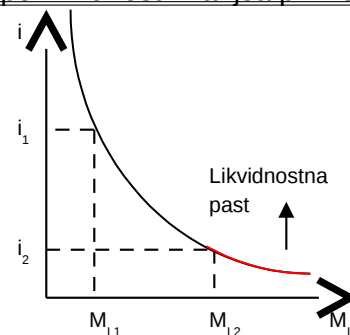
Drugi del se imenuje tudi **tezavrirani denar**, vendar se to ime razširi na celotni denar, ki ga gospodarstvo privarčuje nad potrebnimi tekočimi transakcijami. Varčevanje denarja za morebitno potrebo (ko bo potrebno) vsebuje elemente špekulacije, zato se imenuje **špekulativni denar**. Glede na to, da je tudi varčevanje za znane nakupe v prihodnosti, v bistvu špekulacija, se pogosto tudi špekulativni denar razširja na celotni denar, ki ga hrani gospodarstvo. Pogosto pa se uporablja tudi **varnostni denar**.

Hranjenje denarja, to je **ohranjanje likvidnosti povzroča stroške** (izgube), ki so sestavljeni: **Stroškov idetične negotovosti oz. tveganja** (možnosti zmanjšanje vrednosti, uničenje in kraje denarja), ki so samo količinsko drugačni od stroškov hranjena drugih sredstev. **Oportunitetne stroške** – izguba dohodka, ki bi ga v obliki obresti hranitelj lahko dobival, če bi denar posodil. Pri dani količini likvidnostnega denarja je ta izguba odvisna od obrestne mere (večja je obrestna mera, večja je izguba). Zato bo želja po likvidnosti manjša pri visoki obrestni meri in visoka pri nizki. Pri visokih obrestnih merah se bo pretežni del denarja posodil, pri zelo nizkih obrestnih merah pa bodo celotna denarna sredstva ležala v blagajni. Z drugimi besedami, **količina likvidnostnega denarja je negativna funkcija obrestne mere**.

Željo po likvidnosti lahko predstavimo kot **povpraševanje po likvidnostnem denarju**, njegova količina, pa je kot že rečeno **negativna funkcija obrestne mere**.

Povpraševanje po likvidnostnem denarju lahko prikažemo v koordinatnem sistemu:

- abscisa meri količino likvidnostnega denarja
- ordinata meri obrestno mero



Če **obrestna mera pade na i_2** (na neko določeno nizko obrestno mero), se povpraševana **količina likvidnostnega denarja neskončno poveča**. V takšnem primeru **obrestna mera ne zadostuje več za pokritje izgube likvidnosti**, ki nastane s posojanjem drugim enotam. **Gre za likvidnostno past**, saj z nadaljnim zniževanjem obrestne mere ni mogoče spraviti še več likvidnostnega denarja v obtoč. Ko gospodarska enota likvidnostni denar že oblikuje, lahko **njegovo količino poveča z zmanjšanjem kreditov drugim gospodarskim enotam** (krivulja L se pomika na desno).

Cena vrednostnih papirjev je inverzna obrestni meri, zato se odvisnost povpraševane količine denarja lahko izrazi tudi z njeno pomočjo. Če se cena vrednostnih papirjev niža, bodo gospodarske enote kupovale večjo količino vrednostnih papirjev, kar bo zmanjšalo količino likvidnostnega denarja, s katerim razpolagajo. **Tudi tu obstaja neka najvišja cena** (nanižja obrestna mera) pri kateri varčevalci ne kupijo niti ene delnice ali obveznice več, temveč ves likvidnostni denar držijo pri sebi. Abscisa **namesto i meri $1/c_w$** (cena vrednostnega papirja)

Denar, ki služi potrebam likvidnosti, ne opravlja funkcije menjave. Namesto da bi krožil, leži. Hitrost njegovega obtoka je 0. Zato ga imenujemo leni denar v nasprotju z aktivnim, ki opravlja menjavo.

Sedaj imamo opraviti z **dvema vrstama hitrosti** denarnega obtoka:

- **transakcijsko hitrostjo** (hitrost transakcijskega denarja) $\rightarrow V=P/M$
- **hitrost likvidnostnega denarja**, ki je enaka nič

Skupno hitrost denarnega obtoka torej dobimo: Če M v enačbi interpretiramo kot skupno količino denarja (transakcijsko in likvidno). Medtem ko prvo določajo povsem tehnični faktorji (roki izplačila dohodka, proces reprodukcija, konvencije), je druga rezultat želje po likvidnosti in obrestne mere.

A. Marshall je **potrebno količino denarja M^*** izrazil kot:

$M^*=k \times D$ pri čemer je **$D=P$**
 $\times c$

Gledano povsem formalno je delež dohodka, ki ga želijo gospodarske enote imeti v likvidni obliki (**k**) enak recipročni vrednosti hitrosti denarnega obtoka (**$k=1/V$**).

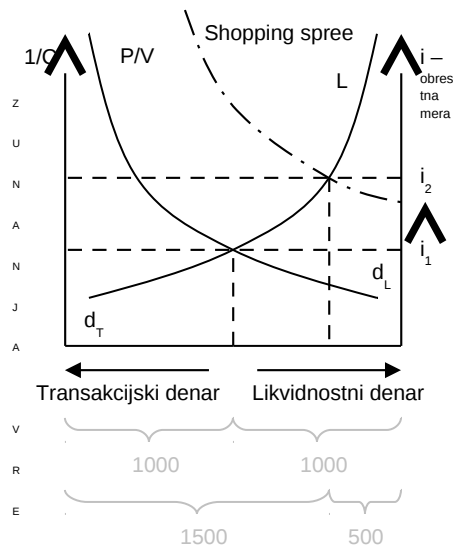
Vendar Marshall interpretira (**k**) kot tisti del družbenega dohodka, ki ga gospodarstvo želi hraniti v gotovini (pri sebi), torej kot recipročno vrednost zelene (potrebne) hitrosti obtoka denarja. Če se želja po likvidnosti zmanjša, s zelena hitrost obtoka denarja poveča in nasprotno. Namesto zelene hitrosti neposredno Marshall definira zeleno količino denarja z odstotkom dohodka, ki ga gospodarstvo želi hraniti v gotovini.

B. Marx je količino **potrebnega/zelenega** denarnega obtoka (večjo ali manjšo) določil glede na to, kako dolgo po prodaji denar čaka, da gre ponovno na trg. Če čas ležanja denarja v neaktivni obliki označimo s (**t**), potrebno količino denarja dobimo kot $M^*/t = D$ in dobimo **$M^*=t \times D$** . Večji kot je t, dalj časa denar miruje, manjkrat kroži, zato je tudi delež denarja, ki ga držimo večji.

Vidimo, da je Marxov t formalno enak Marshallovemu k. Enakost ni samo formalna, saj je želja, da se določen odstotek k dohodka hrani v blagajni v gotovini enaka, da se denar drži v blagajni določen čas t. Poleg tega k in t kažeta na zelene količinem V pa je izračunana iz dejanskih (ex post) veličin.

Zmanjšanje hitrosti kroženja denarja onemogoča realizacijo dela produkta (povečanega produkta). Zmanjšanje hitrosti kroženja denarja je kljub razširitvi tega pojma na likvidnostni denar identično z zmanjševanjem ex ante uporabe, to je porabe dohodka pod njegovo velikostjo (se pravi pod velikostjo produkta). Šele z uvedbo likvidnostnega povpraševanja po denarju nam je uspelo dobiti koncept, ki tudi vsebinsko in ne samo formalno ustreza porabi dohodka. Če pojem hitrosti kroženja denarja omejimo na **transakcijsko hitrost**, je njeno zmanjševanje v vsakem primeru kvantitativno enako ustreznemu zmanjšanju porabe pod dohodek. Vendar je vzrok zmanjšanja hitrosti obtoka v takem primeru zelo različen, predvsem, pa je povsem **tehnične narave**. Ko pa je **zmanjšanje kroženja denarja posledica povečanega povpraševanja po likvidnostnem denarju**, je le-to neposredno identično z zmanjšanjem ex ante uporabe (porabe dohodka) pod velikost dohodka. Subjekt, ki povečuje likvidnostno povpraševanje po denarju, hkrati zmanjšuje trošenje dohodka – gre za isto odločitev.

Skupno povpraševanje po denarju



10. Blagovna menica – emisija denarnih nadomestkov

- Količina denarja v obtoku se prilagaja potrebam gospodarstva predvsem s kreditiranjem gospodarstva (podjetij) prek

bančnega sistema, predvsem preko poslovnih bank. Precejšen del potrebnega denarja pa pride v obtok tudi prek kreditiranja države in prebivalstva. Državo kreditira predvsem centralna banka, prebivalstvo pa poslovne banke.

- Krediti se delijo:
 - **Dolgoročne kredite**, s katerimi se kreditirajo investicije - prilagajanje količine denarja z njimi pa je zelo grobo (z njimi pride v gospodarstvo premalo ali preveč denarja); podobno je kreditiranje države (tekoča poraba) s strani centralne banke. Bolj elastično je prilagajanje s pomočjo kratkoročnih kreditov.
 - **Kratkoročne kredite** ločimo na:
 - **Kontokorentne kredite** – daje jih banka svojim strankam s tem, da jim ustrezen znesek nakaže na račun, stranke pa se z njimi koristijo preko knjižnega denarja, lahko pa jih pretvorijo v bankovce.
 - **Diskontni krediti** – ti so za mehanizem emisije sodobnega denarja zanimivejši, saj jih dajejo banke gospodarstvu s kupovanjem njihovih menic. To kupovanje je poznano pod tehničnim imenom diskontiranje.
- Menica je po svojem nastanku **zelo star nadomestek denarja**. Menice so bile poznane pred bankovci. Prvi bankovci so bile menice bank. Menica nastane v blagovni menjavi. Namesto, da kupec plača z denarjem, plača z menico, ki je po svoji vsebini **obljuba plačila ali ukaz tretji osebi, praviloma banki, da plača določen**

znesek v določenem času ali roku. To praviloma dela takrat, ko nima kupcev, ki bi plačali z gotovino, zaradi česar se zadovolji z menico, s kasnejšim plačilom.

- Menica je eden od vrednostnih papirjev. Na njem zapisano, da je menični dolžnik pripravljen plačati upniku, menično vsoto na nek datum. Lahko je poimenska obljuba plačila (X plača Y), ali pa ukaz tretji osebi (praviloma banki), da plača določen znesek. Menica se zato imenuje tudi **komercialni denar**. Menica je nekakšno odloženo plačilo. Ker pa tovarna rabi denar za tekoče poslovanje obljube niso dovolj. Ena od možnosti je, da kupi surovine, plača pa z menico je terjatev. Tovarna postane **remitent**. Menica potuje še naprej. Prvi, ki izda menico je **emitent**. Tisti, ki jo sprejme je **indosant** (na hrbtni strani napiše, da jo je sprejel). **Indosant** jo da **indosatu** (indosatarju). **Indosament** – prenosna izjava na hrbtni strani ali na podaljšku menice. Ko menica dospe v plačilo, se zadnji indosatar izplača od prvega dolžnika, ki je menico izdal (glavnega meničnega dolžnika). Glede na to, da menica dospeva v plačilo v prihodnosti, se z njo v času remitiranja (v času uporabe v kupoprodaji kot menjalnega sredstva) plača dolg, ki je manjši od menične vsote (obljubljenega zneska na menici, ki bo izplačan ob njeni dospelosti) za obresti od dneva remiteranja do dneva njene dospelosti. Te obresti se odštevajo od menične vsote (s čimer se dobiva sedanja vrednost menice), zato se tudi uporablja izraz diskontiranje. S približevanjem prihoda v plačilo se sedanja vrednost menice prebližuje menični vsoti.
 - Danes se menice same redkeje uporabljajo kot menjalno sredstvo. Prodajalec blaga, ki si z menico poplača svojo terjatev, **menico diskontira v banki**, to pomeni, da jo proda banki. Namesto, da bi sam kreditiral kupca, preneša kreditiranje na banko. Razumljivo je, da s prodajo menice banki prodajalec blaga ne dobi menične vsote, ampak sedanjo diskontirano vrednost menice. Ko menica dospe v plačilo, jo **banka poplača pri prvem dolžniku, pri tistem, ki je prvi izdal menico**.
 - Menica je **vrednostni papir**. Podobno kot z nakupom kateregakoli vrednostnega papirja prodajalec s sprejetjem menice namesto denarja kreditira kupca. Z diskontiranjem menice v banki le-ta prevzema kreditiranje kupca nase. S tem se blagovna menica oziroma njeno diskontiranje pojavlja kot zelo občutljiv način prilagajanja količine denarja potrebam gospodarstva. Govorimo o **tercialni emisiji (komercialnega) denarja**. Kupec, ki nima denarja, vendar računa, da ga bo dobil s prodajo produkta, ki ga bo proizvedel s pomočjo blaga in storitev, ki jih kupuje na kredit, s plačilom z menico povzroči povečanje denarnega obtoka. Glede na to da nadomešča gotovino, je menica že kot takšna posebna oblika gotovine. Z diskontiranjem se že obstoječi, komercialni denar (blagovna menica) pretvarja v bankovce ali/in knjižji denar.
 - Ko menica dospe v plačilo, se menični dolg poplača z gotovino. Menica tedaj preneha nadomeščati denar. Gotovina, ki je z diskontiranjem menice povečala obtok, z njenim plačilom ponovno odide iz obtoka. Glede na to, da obseg menic, ki jih bančni sistem diskontira in s tem z njihovo protivrednostjo povečuje obtok denarja, postaja z rastjo produkcije čedalje večji, se obtok denarja s tem mehanizmom nenehno povečuje. Če bi se potrebe po denarju zmanjšale bi se obseg diskontiranih menic zmanjšal. **Menica torej omogoča prilagajanje stvarnega obtoka potrebnemu v obe smeri**.
 - Menica **ni zakonito plačilno sredstvo**, je pa postopek izterjave strog in hiter, saj drugače kvazi denar nadomesti pravi denar, monetarne avtoritete, pa ne more več voditi učinkovite politike.
- ❖ Predavanje (kako se kreira komercialni denar – tercialna emisija):

Menice niso zakonito plačilno sredstvo, zato prodajalec sprejme menico le, če to želi sam (na menici vrednost 100). Prvi, ki sprejme menico je pod pritiskom zaradi trga. Ima možnost, da proda menico naprej ali pa ja da v banko, kjer jo banka diskontira in da v zameno zanjo 92 kredita. Banka nabira obljube plačila, po drugi strani pa izdaja bankovce. Banki bankovcev zmanjka. Zato menice proda centralni banki (za več kot 92, npr. 95; obrestna mera 5%) , ta pa ji da bankovce → **rediskontna obrestna mera** (obstoječi komercialni denar se pretvori v bankovce ali knjižni denar). Zato je najbolj pomembna obrestna mera centralne banke. Centralna banka pa nato terjaja. Ker pa centralna banka ne želi v obtok spustiti denarja zaradi mogoče inflacije, bo dvignila obrestno mero na npr. 20. Za menico se plača samo 80. Ker hoče centralna banka imeti zelo visoke obresti pri diskontiranju, banke ne bodo vzemale menic, v obtok bo prišlo manj denarja. Tako se kreira komercialni denar – terciarna emisija.

11. Mehanizem nastanka (emisije) denarja v sistemu ene poslovne banke

V tem poglavju bomo prikazali **mehanizem ustvarjanja (ponudbe) denarja** in s tem **prilagajanja količine denarja potrebam gospodarstva** nekoliko natančneje. Vendar predpostavljamo, da v gospodarstvu obstaja samo ena poslovna banka (obravnavamo vse poslovne banke kot edinstveno celoto). Imamo štiri akterje (subjekte): gospodarstvo (vključeno prebivalstvo), centralna banka, poslovne banke in država.

- Funkcije akterjev:
 - **Gospodarstvo**: - posluje s poslovnimi bankami
 - Vlaga v poslovne banke gotovino (tudi zlato in devize), s čimer jo, če gre za vloge na vpogled, pretvaja v knjižni denar – *stvarni depoziti – stari denar*
 - Prodaja poslovnim bankam svoje vrednostne papirje (predvsem menice), s čimer pridobiva od banke kredite (kredite dobi tudi po kontokorentni poti ali s prodajo zasluženih deviz), ter jih deponirajo v poslovni banki – *kreditni depoziti – novi denar*
 - **Poslovne banke**: - poslujejo s gospodarstvom in centralno banko
 - Prejemajo od gospodarstva depozite gotovine (tudi zlata, deviz) in jih pretvarjajo v knjižni denar, pod pogojem, da gre za tekoče račune in depozite na vpogled
 - Kupujejo od gospodarstva vrednostne papirje (predvsem diskontirajo menice), s čimer kreditirajo gospodarstvo in s tem ustvarjajo nov denar
 - Če dajo kredit, zaračunavajo aktivno obrestno mero, če sprejemajo depozit so zanj pripravljeni plačati pasivno obrestno mero. Razlika je njihov dobiček – obrestni dohodek je osnovni dohodek v bančnem sektorju (sami ne dajemo kreditov, ker ne moremo presoditi kreditne sposobnosti kreditjemalca)
 - Prodajajo centralni banki svoje vrednostne papirje ali vrednostne papirje, ki so jih dobile od gospodarstva (predvsem rediskontirajo menice), s čimer dobivajo kredite od centralne banke
 - Držijo rezervo gotovine v višini potrebne ali višini obvezne, če o njej odloča centralna banka ali država in sicer pri sebi ali pri centralni banki

- **Centralna banka:** - posluje s poslovnimi bankami in državo
- Kupuje od poslovnih bank in države vrednostne papirje (tudi zlato in devize), predvsem rediskontira menice (lahko kupuje in prodaja menice) ali kreditira komitente tudi na svoje načine.
- S kreditiranjem države v gospodarstvo pošilja nov denar
- Pri kreditu poslovnim bankam centralna banka prevzame nase kredite, ki so jih gospodarstvu odobrile same poslovne banke
- S omenjenim izdaja bankovce in izdaja knjižni denar poslovnim bankam
- Kot organ, ki je po vladnem pooblastilu odgovoren za delovanje monetarnega in kreditnega sistema, centralna banka določa obrestno mero (rediskontno in s tem tudi diskontno) meri (višja kot je manj je gospodarstvo pripravljeno vlagati menice v banke), odloča o obveznih rezervah poslovnih bank (ko le te kreirajo knjižni denar) – včasih tudi sprejema te rezerve, usmerja politiko prodaje in nabave vrednostnih papirjev in z drugimi določili uravnava obseg kreditov in denarja v obtoku.
- Splošna naloga je zagotavljanje zadostne količine denarja za nemoterno odvijanje proizvodnje v gospodarstvu
- Ohranjanje stabilnosti cen
- Samostojnost centralne banke se ureja z ustavo: pri nas odgovarja centralna banka parlamentu in ne vladi (v toku mandata ne prihaja do sprememb v svetu guvernerja zaradi spremembe oblasti).

- **Država:**
- Prodaja (ali kupuje) pri centralni banki svoje (državne) vrednostne papirje in na druge načine dobi od nje kredite s čimer financira del svojih izdatkov. V številnih primerih (predvsem pri dolgoročnem kreditiranju) je „posojanje državi“ v bistvu neodplačno dajanje brez obveznosti vračila ali celo de facto brez vračanja, čeprav formalno takšna obveznost obstaja. Vendar se možnost kreditiranja države s strani centralne banke zaradi nevarnosti zlorabe (prevelike emisije denarja) tudi zakonsko omejuje, saj je treba paziti, da ne pride do inflacije in s tem padca vrednosti denarja → količina mora biti v mejah potrebnega obtoka.
- Kot vrhovni monetarni organ država določa okvire za monetarno in kreditno politiko, ki jo sicer vodi centralna banka.
- Država razglasi denar centralne banke za zakonito plačilno sredstvo
- V sistemu fiksnega tečaja lahko določa menjalni tečaj domače valute s tujimi (za devalvacije in revalvacije je odgovorna centralna banka, če pa ta ni dovolj samostojna pa tudi država)
- V sistemu zamenljivega papirnatega denarja je država predpisovala centralni banki tudi odstotek zlatega pokritja emitiranih bankovcev

Ali ima država lahko direkten dostop do kreditov centralne banke?

- Načeloma bi morala biti monetarna oblast samostojna, vendar je v nerazvitih državah mogoče pod pritiski države
- V smislu opravljanja poslov države je banka zastopnik države; država se lahko pojavi tudi v poslovnih bankah
- Bančni sistem je monopolist v emisiji denarja

V prikazu emisije denarja bodo zastopani vsi štirje akterji: centralna banka (Banka Slovenije), poslovna banka, gospodarstvo, država. Razmerja, ki nastajajo med njimi z emisijo denarja,

bodo prikazana s knjigovodsko tehniko. S primerom bomo prikazali tudi zgodovinski razvoj na področju denarja.

- 1) Začnemo s stanjem, da ima gospodarstvo neko premoženje, 100 zlata in za 700 enot dobrin, produktov.
- 2) Gospodarstvo vложи 100 zlatnikov v centralno banko, kot protitransakcijo banka izda 100 bankovcev (2b)
- 3) Centralna banka ugotovi, da ima 100 bankovcev na 100 zlata torej 100% kritje, ki pa ni potrebno zato pa ji zadostuje, da ima samo 1/3 kritja. Ker ima dobro rezervo izda še 200 bankovcev. Te bankovce sprejme gospodarstvo, kot kredit. → primarna emisija. Gospodarstvo izda menice (3b). Ta novi denar je finduciarni denar – brez osnove, dodatno narejen.
- 4) Ker gospodarstvo toliko denarja ne rabi, gospodarstvo 250 bankovcev odnese v poslovno banko, v zameno za 250 knjižnega denarja (4b)
- 5) Poslovna banka ima 100% kritje, ki pa ga ne potrebuje. Odloči se (ali pa direktiva cb) da bo imela 20% osnove. Denar da gospodarstvu v zameno za menice (5b). Razlika med 1000 in 250 je sekundarna emisija
- 6) Poslovna banka ima preveč menic zato želi to rediskontirati. Del menic proda centralni banki, da bi v zameno dobila bankovce. Centralna banka da polovni banki v zameno 400 knjižnega denarja.
- 7) Država bi rada kupila produkt gospodarstva (dobrene). Država si sposodi 700 knjižnega denarja, pri CB, v zameno da menice.
- 8) Država kupi 700 dobrin od gospodarstva, plača pa s knjižnim denarjem
- 9) Gospodarstvo zamenja knjižni denar pri centralni banki na račun pri poslovni banki
- 10) Naredimo bilanco stanja

Bančni sektor							
A	P	A	P	A	P	A	P
Centralna banka		Poslovna banka		Gospodarstvo		Država	
2a – 100 zlatnikov	2b – 100 bankovcev	4a – 250 bankovcev	4b – 250 knjižneg denarja	1 – 100 zlatnikov, 700 dobrin	800 premoženj a	7a – knjižneg denarja CB	7b – 700 menic države
3b – 200 menic gos.	v	5b – 1000 menic	5a – 1000 knjižneg denarja	2b – 100 bankovcev v	2a – 100 zlatnikov	8a – 700 dobrin	8b – 700 knjižneg denarja CB
6a – 400 rediskontiranih menic	3a – 200 bankovcev v	6b – 400 knjižnega denarja	6a – 400 menic gos.	3a – 200 bankovcev v	3b – 200 menic		
7b – 700 menic države	6b – 400 knjižnega denarja	9a – 700 knjižnega denarja CB	9b – 700 knjižneg a denarja	4b – 250 knjižnega denarja	4b – 250 bankovcev		
	7a – 700 knjižnega denarja državi			5a – 1000 knjižnega denarja	5b – 1000 menic		
				8b – 700 knjižnega denarja	8a – 700 dobrin		
				9a – 700 knjižnega denarja	9a – 700 knjižnega denarja CB		

			PB			
1400	1400		2000	2000	700	700

! Natančen knjigovodski prikaz na straneh: 458-464

- V obtoku imamo 50 bankovcev in 1950 knjižnjega denarja, plus 250 bankovcev v poslovni banki, ki se ne štejejo. Skupni obtok je 2250.
- $M = \text{Got} + \text{depoziti} = 50 + 1950$
- V sliko bi lahko vpeljali še peti dejavnik prebivalstvo, ki prav tako troši in si izposoja denar od bank, na podoben način kot država. Denar, ki ga gospodarstvo dobiva s prodajo, konča kot deposit v poslovnih bankah in povečuje možnost ustvarjanja knjižnega denarja, ker povečuje rezerve bank.
- Bankovci so postali nezamenljivi, država pa jih je razglasila za zakonito plačilno sredstvo. Če njihova emisija ustvarjanja denarja nasploh ne presega potreb gospodarstva, bodo bankovci in celoten na njih zgrajeni monetarni sistem deloval enako, kot če bi bili bankovci zamenljivi za zlato.
- Fiduciarna emisija bankovcev kot tudi ustvarjanje knjižnega denarja nad stvarnimi pologi v celoti pomenita nov denar in povečujeta njegov obtok. V gospodarstvo pošiljajo denar, pri tem pa iz gospodarstva ne jemljejo denarja v nekem drugem smislu, recimo kot pri emisiji bankovcev na podlagi pologa zlata, ali izdajanja knjižnega denarja na podlagi pologa gotovine. Nov priliv mora biti v mejah potrebnega obtoka. Vendar to ni pogoj za ustvarjanje novega denarja. Za ustvarjeni novi denar banki ni potrebno nikakršno stvarno pokritje. Pokrit je samo z dolgom (terjatvami) gospodarstva in države pri bankah. V zvezi z emisijo je izraz "ustvarjanje ali kreiranje" – produkcija iz nič, povsem upravičen. Glede na to, da banke za ustvarjeni denar (kredite gospodarstvu) dobivajo od njega obresti, kar je izraz ekonomskega lastništva na pripadajočih sredstvih (kapitalu), vse predpostavke v pasivah bank, ki se nanašajo na ustvarjeni novi denar, pomenijo v bistvu premoženje bank, za katerega same niso dale nikakršnega ekvivalenta
- Bančni sistem (poslovne banke skupaj s centralno) je monopolist v emisiji denarja, zato se obnaša tako, kot da daje na kredit vsa svoja lastna sredstva, dobiva pa obresti za kredite, s čimer postane Ekonomski lastnik ustreznega dela družbenega kapitala.

12. Medbančni proces ustvarjanja denarja

- V tej točki ne bomo poslovnih bank obravnavali kot enotno celoto; ugotovili bomo, da so prav odnosi med poslovnimi bankami vir ustvarjanja novega denarja, odnosi poslovnih bank z drugimi akterji mehanizma ustvarjanja denarja s tem niso prizadeti. Pomebno je tudi da razumemo, da nastaja medbančni plačilni promet tudi s pomočjo čekov ali elektronsko, kar omogoča, da se sredstva posamezne banke povečajo/zmanjšajo ne samo s pologi gotovine, ampak tudi s čeki in elektronsko v korist te banke.

Sami saldi čekov v korist in v breme posamezne banke se pokrijejo v gotovini – ponavadi v klirinških hišah.

Govorimo o sekundarni emisiji. Razlikujemo sistem ene ali več poslovnih bank.

Ena PB	Prva PB	Več PB Druga PB	Tretja PB
1000 b. 1000 k.d.	1000 b. 1000 k.d.	800 b. 800 k.d.	640 k.d. 640 k.d.
4000 m. 4000 k.d.	(200 rezerve) 800 b.	(160 r.) 640 k.d.	(128 r.) 512 k.d.

Politčna ekonomija – zapiski

- Če **imamo eno poslovno banko** (ima lahko podružnice), kar koli gre denarja iz banke pride tudi nazaj. Držati mora le 20% obveznih rezerv. V takšni situaciji lahko kreira 4000 kreditov. Namesto bankovcev depozitar razpolaga s stanjem na svojem transkcijskem računu. Teh novi 4000 je fiduciarni denar na osnovi zaupanja. Če bi vsi naenkrat prišli po denar bi ga zmanjkalo. Obvezna razerva omeji zgornjo mero količine tega denarja. Od tega koliko pa bo tega denarja pa je odvisno od povpraševanje, saj je teh 4000 potencialna ponudba. *In ta banka ker je ena in edina, če nekdo dvigne denar se bo slej ko prej vrnil v sistem. Banka se lahko totalno izpostavi in naredi veliko denarja.*
- Resnični sistem pa je **več poslovnih bank** (v Sloveniji je trenutno 18 bank).
- Mnenje, da posamezna banka (v sistemu več bank) sploh ni sposobna ustvarjati novega denarja (ker ne ve koliko denarja je že bilo ustvarjeno pri drugih) je napačno, ker se banke ne poslužujejo po načelu, da ustvarjajo knjiži denar do obsega, ki definira odstotek potrebne oz. obvezne rezerve, temveč po drugih načelih.
- Osnovno pravilo, ki se ga držijo, je, da ne kreditirajo več pologov, kot jih dobivajo od gospodarstva. Tako so subjektivno samo posrednik med pravimi kreditorji (vlagatelji) in koristniki kreditov.
- V sistemu, ene poslovne banke denar vedno pride nazaj v sistem, tu pa se ahko zgodi, da tisti denar, ki ga je en dvignil ne pride več nazaj sistem, lahko ga prinese v sistem druge banke. Zato ne morejo dati na tako osnovo toliko kreditov. Odločijo se, da ne bodo tvegali. Obdržijo 200 bankovcev kot rezervo in dajo naprej samo 800 bankovcev kot kredit. (200 je 20% rezerva; 800 – presežna rezerva). Kar smo dobili smo dali naprej kot kredit (fizično iste bankovse smo dali naprej).
- *Banka je posrednik in služi obresti - to je argument v sistemu več bank, ki trdi da so banke v takem sistemu nevtralne in tako ne prispevajo k inflaciji, rasti itn. Ta argumentacija ne drži, kajti priliv v banko je 1000, naredila pa je 1800 (v bistvu je naredila 800 knjižnega denarja – 200 bankovcev rezerva, 800 – knjižnega pologa, 800 bankovcev dala v obtok)*. Teh 800 bankovcev dodatnega kredita, fizično predstavljajo stare, toda po svoji funkciji so novi denar, torej sekundarno emisijo. Te bankovci pa gredo zdej v drugo banko. Teh 800 gospodarstvo položi na drugo banko, kjer se zgodba ponovi in spet se ustvarja novi denar (800bankovcev→800knjižnega→obvezna rezerva 160→presežek rezerve 640, ki gre naslednji banki....).
- Celotni sistem je tako skreiral $1000 + 1000 \times (4/5) + 1000 \times (4/5)^2 + 1000 \times (4/5)^i = 1000 / (1 - 4/5) = 1000 / (1/5) = 5000$ Ta proces se imenuje **multiplikatorski proces**.
- **Sprememba denarja je nek multiplikator krat začetni depozit → $\Delta M = 1/OR \times$ DEPOZIT** **Denarni Multiplikator je ena skozi obvezne rezerve (1/OR) – je številka, ki pokaže, koliko denarja se na vsak tolar začetnega (stvarnega) pologa lahko ustvari v procesu ekspanzije knjižnega denarja**. V našem primeru (obvezni rezervi 20%), ta multiplikator znaša 5 (pri obvezni rezervi 5% bi bil 20). Če želi centralna banka zmanjšati količino denarja v obtoku preprosto poveča obvezne rezerve.
- Denarni multiplikator ne pokaže, koliko knjižnega denarja se resnično kreira na podlagi začetnega pologa, ampak daje samo **zgornjo mejo možnosti tega kreiranja**. Kolikšno je resnično kreiranje, je odvisno od povpraševanja gospodarstva

po njem, od njegove pripravljenosti, da prevzame kredite po obrestnih merah, po katerih jih ponujajo banke. Vse banke skupaj, lahko torej ustvarijo natanko toliko denarja, kot bi ga lahko ustvarila ena sama poslovna banka.

- Da bi naveden princip deloval **moramo gledat na neto depozite** – razliko med pologom gotovine in čeki v korist banke, in dviganje gotovine in čekov v breme banke, ki povečuje rezervo banke. Da bi se povečal obseg ustvarjenega denarja, ne samo s strani posamezne banke, ampak v gospodarstvu v celoti, je potrebno, da je začetni polog, neto polog s stališča gospodarstva kot celote, se pravi, da **neto pologu (povečanju rezerve) v eni banki ne ustreza neto dvig pologa (zmanjšanje rezerve) v drugi banki**. Samo v tem primeru je odločitev o pologu denarja v banki identična z odločitvijo, da gospodarstvo poveča količino gotovine, ki jo ima v bankah.
- Tudi posamezna poslovna banka ne mora kreirati knižjega denarja, če si rezerva ne spremeni, se pravi, če se vplačila gotovine in čeki v korist banke izenačijo z izplačili gotovine in čekov v njeno breme. Zato bruto depoziti (vplačila bankovcev v banko in čeki v njeno korist), pa naj bodo še tako veliki, zaradi tega niso relevantni. Pomembni so **neto depoziti** (kot pri gospodarstvu kot celoti).
- Druga predpostavka je, da vsi krediti, ki jih odobrava banka, **resnično prinašajo odliv gotovine**, denarja iz banke, in to v višini odobrenega kredita. To ne velja brezpogojno, še posebej, če banka odobrava kredite podjetjem, ki trgujejo z njenimi komitenti. Če to ne velja, potem kreditiranje presežne rezerve ne likvidira celotnega presežka; del ostane še naprej v banki ali se vanjo vrača, to pa pomeni, da ga lahko ponovno kreditirajo.
- Navada gospodarstva, da ima denar v poslovnih bankah, je v določeni meri navada, da ima denar v določenih bankah. Vsaka poslovna banka ima svoj krog gospodarskih enot, za katere izvaja posle plačilnega prometa in druge bančne posle. Vsaka banka tako predvideva določen obseg prometa in določen obseg gotovine (plus pologov pri centralni banki). Če se pri njej pojabi "začetni" polog, to pomeni neto polog, se bodo njene rezerve povečale. Vzporedno s povečanjem rezerv in multiplikatorja se povečuje tudi možnost banke, da ustvari nov denar. Multiplikator tudi posamezni banki, kaže zgornjo mejo, ki jo predstavlja z multiplikatorjem pomnožena rezerva. Ali v tem uspeva, ni odvisno samo od pripravljenosti gospodarstev najemati kredite, ampak tudi od sposobnosti, da banka kreditira tako, da to **ne povzroča odtoka gotovine**. Razumljivo je, da je ta sposobnost tem manjša, čim manjša je banka. Seveda pa tudi pri najmanjši banki ni 0.

TRG DENARJA

a) Ponudba denarja

Količina denarja v obtoku M_1 (sestavljen iz gotovine C in depozitov na vpogled D) je funkcija količine primarnega denarja M_0 (sestavljenega iz gotovine C in rezerv bank pri centralni banki R), ki ga nadzoruje centralna banka in multiplikatorjem m , ki določi obseg sekundarne emisije denarja → $M_1 = m \times M_0$

$$M_0 = C + R \text{ in } M_1 = C + D \rightarrow m = M_1/M_0 = (C+D) / (C+R) = (cd+1) / (cd+rd)$$

Rezerve v depozitih $rd = R/D$ → spremenljivka monetarne politike, centralna banka določi delež depozitov, ki jih morajo imeti banke v obliki rezerv. Rd je danes običajno manjši od 1 (denarne rezerve so pod 100%), zato je multiplikator večji od 1.

Gotovina v depozitih $cd = C/D$ → behavioristična spremenljivka (spremenljivka obnašanja), o njej odločajo samostojno nebančni gospodarski subjekti (koliko denarja, hočejo imeti v gotovini)

Večji cd ali rd pomenita manjši multiplikator.

- Večji kot je rd, večji je odstotek rezerv na vložene depozite v banke zahteva centralna banka, manj lahko poslovne banke dajejo naprej kreditov in s tem ustvarjajo nov denar.
- Večji kot je cd, manj ljudje deponirajo (vežejo v depozite) denarja v banke (ker želijo imeti gotovino) in manj lahko banke potencialno ustvarijo novega denarja.

Slo 1992 – 2000 → $rd = 0,32$ $cd = 0,27$ → $m = 2,1$ → $M_1 = 1,937 \times M_0$ → slovenski bančni sektor je na enoto primarne emisije denarja centralne banke ustvaril še enoto svojega denarja sekundarne emisije

Rezerve pomenijo približno tretjino depozitov, nebančni subjekti (prebivalstvo, podjetja, država), pa imajo v obliki gotovine dobro četrtno denarja M_1 .

Multiplikator ($m = 2,1$) je okrog 2, kar pomeni, da je slovenski bančni sektor na enoto primarne emisije denarja centralne banke ustvaril še enoto svojega denarja sekundarne emisije.

Konec leta 2000 je bilo ožjega denarja $M_1 = 419$, širšega denarja $M_2 = 1607$, likvidnih sredstev $M_3 = 2284$ milijard.

Od tega je je 115 milijard gotovine, 304 milijard depozitov na vpogled, 1182 milijard vezanih depozitov in 667 milijard tolarjev v obliki deviznih depozitov. Ob nominalnem produktu 4035 milijard tolarjev je bila **hitrost kroženja 9,96** (več kot v drugih državah, a manj kot na začetku samostojnosti).

V opazovanem obdobju 1993-2000 je **hitrost kroženja M_1 signifikantno pozitivno povezana z realno obrestno mero. Višja kot je obrestna mera, več denarja se preseli v bolj donosne vezane depozite. Zato denar M_1 kroži hitreje, saj ga je manj, mora pa opraviti funkcijo menjave.**

b) Povpraševanje po denarju

- **Transakcijsko povpraševanje po denarju je pozitivno odvisno od velikosti nominalnega družbenega proizvoda, likvidnostno pa negativno od višine realne obrestne mere.**

- Realni ožji denar $M_1/NFL = -128692 - 7,67 \times ir + 0,2024 \times BDP \rightarrow$ **za eno enoto večji BDP zahteva 0,2% več tolarjev transakcijskega denarja, za odstotno točko višja obrestna mera pa za 7,67 tolarja zmanjša znesek špekulativnega denarja**
- Ugotovitev, da **denarne iluzije ni**, potrjuje ocenjena enačba, po kateri **povečanje inflacije za eno odstotno točko poveča stopnjo rasti širšega denarja M_2 za 4,1 odstotne točke** (beg v bolj donosne vezane depozite)
- Povpraševanje po širšem denarju $M_2/P = -855123 - 23,4295 \times ir + 0,851856 \times BDP \rightarrow$ **za 1 tolar večji produkt poveča celotno povpraševanje po širšem denarju za 0,85 tolarja, za 1 odstotek višja obrestna mera pa ta imetja zmanjša za 23 tolarjev** (zaradi oportunitetnega stroška držanja denarja pri sebi)
- **Prišlo je do rasti aktivne obrestne mere** Rast aktivne obrestne mere = $0,19 \times$ sprememba medbančne obrestne mere + $4,60 \times$ rast kreditov prebivalstva in podjetij (večje povpraševanje po kreditih dražji so) + $0,86 \times$ rast pasivne obrestne mere (banke dajo klientom na depozite) – $6,25 \times M_1/M_2$ (**manj je širšega denarja kreirano v narodnem gospodarstvu na osnovi primarne emisije centralne banke, manj imajo banke na razpolago kreditnega portfelja za odobravanje kreditov, dražji so krediti**)

INFLACIJA

13. Osnovno o inflaciji

- Eden najbolj značilnih pojavov v sodobnih gospodarstvih je inflacija, ki pomeni **rast splošne ravni cen** (merjeno s stopnjo rasti cen), **hkrati** pa povzroča **padanje vrednosti denarja**. Izpostavljena so ji **vsa tržna gospodarstva** (z izjemo Japonske \rightarrow deflacija-padanje cen), ki se med seboj razlikujejo po intenzivnosti (hitrosti) rasti cen. **Od 2 odstotkov na leto do hiperinflacije (prek 1000% na leto)**.
- **Kot monetarni pojav** (ki ni le to) je inflacija **pogojena z nezamenljivim denarjem**. V naravnih gospodarstvih je ni v gospodarstvih z blagovnim (zlatim) denarjem, pa je do nje prihajalo izjemoma in še to po nižji stopnji (novi rudniki zlata in posledično znižanje cen zlata).
- **Inflacija je družbeni, sociološki fenomen, ki odraža napetost**.

Teorija razlikuje **tri glavne vrste inflacije (po vzroku za nastanek oz. realni vzroki inf.):**

- **Inflacijo povpraševanja** – **prehitro rastoče povpraševanje**, je historično prva oblika inflacije. Vse pomembnejše-največje inflacije so zgodovinsko nastale **v nenormalnih razmerah vojn in revoluciji**, še posebej pred 2. sv. vojno in izjemoma po njej (Jugo. v 90.letih). **Država ali revolucionarna oblast prevzame kreiranje denarja v svoje roke. Zaradi velikih**

potreb ga država tiska in vnaša v obrok z nakupom blaga in storitev v velikih količinah, ki povzročajo rast cen. Gre za **prikrito obdavčenje prebivalstva**, ki neposrednega obdavčenja, v tako velikem obsegu ne bi vzdražilo.

- **Inflacijo ponudbe (stroškovno inflacijo)** – v 20. stoletju začnejo inflacijo pojasnjevati s pomočjo rastočih stroškov - predvsem plač (in cen drugih primarnih proizvodnih faktorjev), ki se tem bolj prenašajo na cene produktov, tem daljše je obravnavno obdobje. Po drugi svetovni vojni, se vse pogosteje dogajalo, da je gospodarstvo stagniralo (presežnega globalnega narodnogospodarskega povpraševanja ni bilo) cene pa so klub temu rasle. To stanje se imenuje **stagflacija** (stagnacija+inflacija). V tem primeru ni mogoče razložiti inflacije s povpraševanjem, lahko pa jo z inflacijo stroškov, seveda ob dodatnem učinku inflacijskih povpraševanj. Stagflacija je lahko povezana s 100% izkoriščenostjo kapacitet (razlike med izkoriščenimi kapacitetami povpraševanje v državi je večjo kot je razpoložljiva ponudba – dobimo rast cen – inflacijski gap)
- **Strukturno inflacijo** – teorija inflacije kot strukturnega pomena, je nastala v manj razvitih, strukturno neusklajenih gospodarstvih, predvsem v Južni Ameriki. Nekatere panoge so zaradi premajhnih zmogljivosti ozka grla v globalnem gospodarstvu države. Zato cene njihovih proizvodov rastejo, kot inputi v druge dejavnosti pa dvigujejo stroške proizvodnje in s tem cene tudi v njih. Tako ne glede na globalno narodnogospodarsko zadostno ponudbo cene kljub temu rastejo (primer: tovarna avtomobilskih stekel ne more zadostiti povpraševanja tovarne avtomobilov, zato cena ogledal močno naraste.)
- **Inflacijska pričakovanja:** so poseben dejavnik nastopanja inflacije v novejšem času. Cene rastejo zato, ker pričakujemo, da bodo rastle, pričakovanja gospodarskih subjektov pa se v prihodnosti dejansko uresničijo. (Ljudje pričakujejo, da se bodo cene dvignile, zato dvigujejo cene svojih produktov, storitev, ker pričakujejo dvig cen. Ker pa pričakuješ dvig cen tudi več trošimo, povpraševanje se poveča, kar deluje na dejansko rast cen).
- Za to lahko poskrbi celo **formalni postopek indeksiranja**, ki pomeni prenos pretekle inflacije v bodočo s pomočjo uporabe indeksov cen. *Pri nas je poznan postopek izračuna temeljne obrestne mere TOM, ki je rezultat ponderirane rastin cen v preteklih 12 mesecih in se všteva v izračun tekoče obrestne mere (nominalne, ki poleg TOM vsebuje še realno obrestno mero).* Podoben način indeksacije (revalorizacije skladno rasti cen) poznamo pri izračunavanju plač, pokojnin. **Indeksiranje naj bi ohranilo realne vrednosti nespremenjene.** Pogosto se uporablja kot socialni korektiv, v praksi pa otežkoča zniževanje inflacije. → **dobimo perpetuum mobile, inflacija je vgrajena in je ne moreš odpraviti. Inflacijska pričakovanja vodijo do t.i. inflacijske spirale.**
- Formalna odprava indeksov ni učinkovita, saj se nominalne kategorijo neposredno prilagodijo stopnji rasti cen. Prvo je treba odpraviti osnovne vzroke inflacije in jo s tem znižati na raven (pod 5%), ko indeksiranje ni več potrebno.

- **Inflacije se razlikujejo med seboj** po intenzivnosti in po sposobnosti ekonomske politike, da jih obvlada. **Zmerna inflacija** se v sodobnih gospodarstvih uporablja kot sredstvo spodbujanja gospodarske rasti. Rast cen povečuje profite podjetnikov in s tem spodbuja večje investicije. Takšno inflacijo ponavadi ekonomska politika obvladuje. Vendar se inflacija ne glede na to, od kod izvira, pogosto izmuzne izpod kontrole ekonomske politike. Vse **galopirajoča (hiper) inflacije** so takšne narave (skrajni primeri: inflacija marke po 1. svetovni vojni, na kitajskem po 2.sv.v., in v YU v 90.letih). Glavni razlog hiperinflacije je financiranje izjemno velikih izdatkov (vojne, revolucije), kombinirano z zmanjšanjem ponudbe v izjemnih razmerah. Če so pridružene politično, se razplamtijo s povrnitvijo demokratičnih instituciji. Druge vrsto malo manj intenzivnih galopirajočih inflaciji nastajajo zaradi strukturne neuskklajenosti, ki so kombinirane s kroničnim deficitnim financiranjem uporabe, predvsem trošenja države in investiciji. Takšne so bile inflacije v južnoameriških državah.

Načeloma je dokaj preprosto obvladati inflacijo povpraševanja. Če pa se ji pridružita še inflacija ponudbe in še posebej strukturna inflacija, je zmanjšanje inflacije zelo težavno in ni vedno kronano z uspehom. V zadnjem desetletju je vodilnim tržnim gospodarstvom v svetu uspelo umiriti inflacijo. Tako je v ZDA na prehodu v 21. stoletje **3%**, v EU in posebej v EMU, pa je ciljna inflacija **2%** na leto. Japonska doživlja **1% deflacijo** – znižanje cen. Razvijajoče države so jo znižale na **10-30%** na letn ravni. Tranzicijske države so v prvem obdobju uvajanja trga doživele hitro rast cen, ki se je zatem umirila na povprečno raven v drugih razvijajočih gospodarstvih (Slo iz 200 (v 90.) na 10 ter sedaj pod 5 → danes je inflacija **pri nas 3,6** vendar jo moramo spraviti na **2,5** da bi lahko sprejeli evro. Zaradi naraščanja cen nafte bo to težko doseči. Reši nas lahko da cena nafte dviguje ceno nafte tudi v ostalih državah – skoraj vsi so neto uvozniki nafte. Še vedno obstaj problem v tem da so manj razvite države, kot je Slovenija, bolj odvisna od nafte (bolj razvite so manjšo odvisnost dosegli s tehnološkimi izboljšavami v proizvodnjem procesu)

Stopnjo rasti cen izračunamo, da pogledamo višino cene tekočem obdobju minus cene v preteklem obdobju deljeno z cenami v preteklem obdobju krat 100. **SR = $((C_t - C_{t-1}) / C_{t-1}) \times 100$** .

Ker delamo za več dobrin, delamo to s **košarico** – ponderiramo. Ponavadi merijo 24. v mesecu. Inflacija je lahko za posameznika različna, lahko se zgodi, da se ne ujema s košarico. Osnovno merilo inflacije je rast življenjskih stroškov – rast cen potrošnikov. Poznamo pa tudi rasti cen proizvajalcev.

Štiblar: Glavni viri infacije so:

- monetarni razlog – povezana s kvantitativno monetarno politiko. $M \times V = P \times C$
- realni vzroki:
 - o inflacija povpraševanja – demand pull
 - o inflacija ponudbe ali stroškovna inflacija – cost push
 - o strukturna inflacija – govorimo o ozkih grlih
- Inflacijska pričakovanja

14. Klasična dihotomija, inflacijski davek in hiperinflacija

a) **Določitev splošne ravni cen v narodnem gospodarstvu**

Za boljše razumevanje poglavje (zapiski): Dvojnost govori, da med realnim gospodarstvom in monetarnimi tokovi sploh ni neposredne povezave – **monetarna nevtralnost**.

1. $P_{\text{realni}} = f(\text{faktorjevPR})$

2. $P_{\text{nominalni}} = P_{\text{realni}} \times \text{cene}$ Cene pa so po enačbi $M \times V = P \times C$ odvisne od količine denarja

Faktorske količine, cene in produkcijska funkcija določajo raven (količino) proizvodnje produkta (outputa) P.

Ponudba denarja M določi nominalno vrednost outputa (proizvoda) $P \times C$. To izhaja iz menjalne (kvantitativne) enačbe in iz predpostavke, da je hitrost kroženja denarja konstantna.

Raven cen je potem količnik med nominalno vrednostjo produkta $P \times C$ in ravno realnega produkta P (BDP deflator).

Produktivne sposobnosti gospodarstva določijo realni BDP, količina denarja določi nominalni BDP, BDP deflator pa je razmerje med njima. Ob determiniranem realnem BDP in predpostavljeni fiksni hitrosti kroženja denarja potem sprememba količine denarja **v obtoku spremeni nominalni BDP**. Ob realnem BDP, določenem z realnimi proizvodnimi faktorji, se torej **spremeni raven cen**.

Tako ima centralna banka, če kontrolira količino denarja v obtoku, končni nadzor nad rastjo cen (inflacijo). V tem smislu je inflacija monetarni fenomen (po M. Friedmanu)

Klasična dihotomija (dvodelnost, ločenost): je pogled, ki popolnoma razmejuje nominalne spremenljivke, izražene v denarnih enotah, od realnih spremenljivk, izraženih v fizičnih enotah oziroma relativnih cenah.

Klasična, zato, ker po klasični Ekonomski teoriji (klasiki ekonomije: Smith, Ricardo) **ponudba denarja sploh ne vpliva na realne spremenljivke**. Govori se o **monetarni nevtralnosti**. Za probleme pri analiziranju dolgoročnih problemov, je monetarna nevtralnost približno sprejemljiva, za razlago kratkoročnih situacij (cikličnih gibanj) gospodarstva pa ne.

Nasprotniki klasične dihotomije trdijo, da povečanje količine denarja res vpliva na cene, vendar ker denar poveča tudi dohodke, s tem vpliva na trošenje, ter s tem povpraševanje in s tem na realni produkt.

b) **Obrestna mera in inflacija**

Poenostavljeno je **nominalna obrestna mera (i)** sestavljena iz **realne obrestne mere (r)** plus **inflacije (c')**: $i=r+c'$

Tako napisana enačba se imenuje **Fisherjeva enačba**, iz nje pa izhaja **Fisherjev učinek, po katerem enoodstotna rast cen** (ki je po kvantitativni teoriji denarja posledica enoodstotnega povečanja količine denarja v obtoku) **povzroči enoodstotno rast nominalne obrestne mere.**

Pri Fisherjevi enačbi gre za več poenostavitev:

- Prvič: **namesto dejanske** inflacije bi morala biti **v prihodnje pričakovana inflacija**, saj obrestni plačujemo za naprej na najeti kredit. Zamenjava pričakovane inflacije z dejansko pomeni samo naivni model. S tem namreč *predpostavimo, da bo inflacija v prihodnem obdobju enaka dosedanji inflaciji*. (Pojavil se je TOM. Stopnja rasti cen – C_{exp} – ponavadi vzamemo inflacijo v preteklem letu – naivnost, ki ima lahko svoje negativne lastnosti, saj ohranjaš inflacijsko pričakovanje)
- Drugič: **natančna formula za izračun obrestne mere je: $(1+r)=(1+i)/(1+c')$** . razlikujemo obrestno mero **ex ante** – ki jo posojilojemalec pričakuje, da jo bo plačal in **ex post** – ki jo dejansko plača. Pa še v tem primeru gre za poenostavitev, saj je to le *prvi člen Taylorjeve vrste*. Približek je sprejemljiv, dokler stopnja rasti cen in realna obrestna mera nista preveliki, več kot 10%.

Sprememba količine denarja v obtoku ima dva učinka na obrestno mero. Povečanje ponudbe denarja najprej **poveča inflacijo** in s tem **nominalno obrestno mero**. Obenem pa ob danem povpraševanju **zniža ceno denarja**, torej **zniža realno obrestno mero**. Realistično je, da je nominalna obrestna mera večja od inflacije.

Če rečejo, da so cene narasle za 0.6 odstotka, inflacija je bila 0,6 %. Ni pa inflacija zrasla za 0.6%. Prvo je bila 1,4 % točke, v marcu 2% točke. Ta pospešitev rasti cen ni 0.6% ampak je 0,6 odstotne točke.

c) Hiperinflacija

Hiperinflacija (izjemno velika inflacija) **je pogosto definirana kot inflacija, pri kateri cene rastejo za več kot 50 odstotkov na mesec** – močno nanj vplivajo inflacijska pričakovanja (več kot 100-krat na leto oziroma za 1,4 odstotka na dan). Vsi stroški pričakovane in nepričakovane inflacije postanejo izjemno veliki. **Vzrok hiperinflacije je končno vedno emisija denarja**. Zaupanje v centralno banko, da v prihodnje ne bo tiskala več denarja je ustvarilo pogoje za odpravo hiperinflacije (P. Cagan je ocenil, da je raven cen odvisna od tekoče in pričakovane bodoče ponudbe denarja).

Vojne, revolucije in izjemni naravni dogodki zahtevajo velike državne izdatke, ki jih ni mogoče več financirati zgolj z obdavčenjem, zato država tiska denar, kar povzroči hitro rast cen. Ko pa je inflacija prisotna, postane fiskalni problem (premajhnih prihodkov proračuna glede na nujne izdatke – primankljaj) še bolj izrazit. V času od obračuna davka do njegovega plačila se realna vrednost davčnega prihodka za državo zmanjša za velikost inflacije –

učinek Tanzi, ki deluje v nasprotni smeri, če se inflacija umirja. Edina končna rešitev je fiskalna reforma: omejiti državne izdatke v meje razpoložljivih davčnih prihodkov. Ponavadi se konča z ustanovitvijo nove valute v katero mora obstajati zaupanje. Take inflacije je poznala Nemčija po 1. sv. vojni, Latinska amerika, Yu v 90. letih)

Iz predavanj (Štiblar):

Inflacijski davek – škoda, ki jo naredi inflacija vsem uporabnikom produkta. Ker vsi plačujemo davke, nismo srečni – orodje politike. Hočemo povečati produkt. Ali pustimo dohodke bogatašem **(1)**, da bodo bolj bogati, ker bodo oni ta dodatni denar vložili in s tem ustvarili nova delovna mesta – ponudba povzroči povpraševanje – Sayev zakon. Druga varianta pa je, da država pobere denar **(2)**, porabi, poveča povpraševanje in s tem ponudbo. Toda tu je moralni hazard, ker če daš denar revežem tvegaš da ne bodo delali.

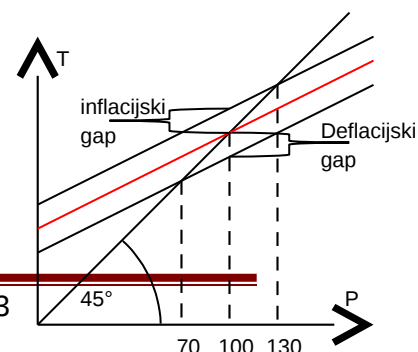
Inflacijski davek (v tem kontekstu je **(3)** način za povečanje produkta) je tisti, ko namesto da vzame davke, si država pridobi kredite s katerimi dodatno troši **(3)**, to dodatno trošenje pa povzroči dvig cen in s tem inflacijo (manjšo vrednost denarja). Z njim je povezana denarna iluzija – pojem vezan na problem kratkovidnosti gospodarskih osebkov. (Imam dobro plačo 200000SIT, ampak kaj če gredo cene gor, in s tem denarjem ne kupim nič več. Iluzija da imam dobro plačo. Nominalni zneski se vzamejo kot realni, kar pa ni res, saj je potrebno upoštevati inflacijo.)

Inflacija povpraševanja

- Predpostavka za rast proizvodnje vzporedno z rastjo trošenja je nizka izkoriščenost kapacitet. Če se zaradi povečane izkoriščenosti kapacitet povečuje družbeni realni proizvod, se povečuje tudi stopnja izkoriščenosti kapacitet. Ko se prebliža polni izkoriščenosti kapacitet, rast realnega proizvoda na kratek rok ni več mogoča. **Rast nominalnega proizvoda, ki je po definiciji enaka rasti trošenja, postane mogoča, le z rastjo cen.**
- To je inflacija povpraševanja, saj rast povpraševanja, ki zaradi visoke izkoriščenosti kapacitet ne more več povečati realnega proizvoda, **vleče cene navzgor**. Zato ji angleško pravimo tudi inflacija „**demand pull**“.
- Pri polni izkoriščenosti kapacitet vsaka rast trošenja povečuje izključno cene. Takšno stanje polne izkoriščenosti zelo ustreza predpostavkam na katerih temelji kvantitativna teorija denarja. Zunanja vrednost cen je upredeljena z enačbo: $P = 1/c = P/V$

×M). Vsako povečanje trošenja se **izrazi v V in M, ker se s P ne more** (razen na daljši rok s povečanjem kapacitet). Neizbežna je torej **rast cen - padec vrednosti denarja** (kupne moči). Če predpostavimo konstantno hitrost kroženja denarja (V) (predpostavlja ga tudi kvantitativna teorija denarja v svoji primitivnejši obliki), je **stopnja rasti C enaka stopnji rasti M** (oziroma povečanje M, poveča tudi C). Bistvo začetne formulacije kvantitativne teorije je **M kot neodvisna in C kot odvisna spremenljivka**. Da je M lahko neodvisen, mora v narodno gospodarstvo pritekati v poljubnih količinah (papirnati denar).

- Kadar je vir inflacije resnično v presežnem povpraševanju, mora ekonomska politika **omejiti rast trošenja – na rast proizvoda,**

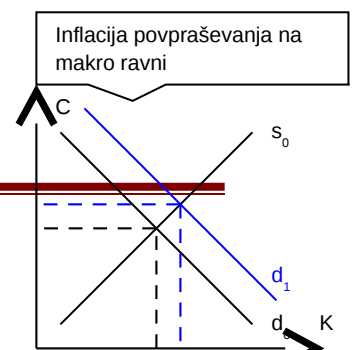


da bi stabilizirala cene. Zato je glavni stabilizacijski recept monetaristov (Friedman), pristašev kvantitativne teorije, **omejevanje rasti denarja** (Štiblar: kdo nam garantira, da se ne bo povečala hitrost kroženja denarja). To ni posebjaj težko, če je emisija denarja v rokah centralne banke.

- Zakaj inflacije kljub tako preprostem zdravlilu ni mogoče omejiti, monetaristi navajajo **inflacijska pričakovanja**. Ko gospodarski osebki ugotovijo, da je zviševanje cen trajnejše narave, se želijo v veliki meri izogniti izgubam. Gospodarski osebki izgubljajo zaradi inflacije dvoje:
 - **Zmanjševanja njihovih realnih dohodkov:** Temu se izognejo z dvigovanjem cen svojih proizvodov in storitev, nad že ustvarjeno, obče povečanje cen in to za znesek, za katerega mislijo, da se bodo cene zvišale v prihodnosti, ko nameravajo trošiti svoje dohodke. Tako zaradi pričakovane rasti cen v prihodnosti danes zmanjšujejo svojo ponudbo. To pa pomeni usmerjanje na ponudbo kot faktor inflacije
 - **Zmanjševanje kupne moči (realne vrednosti) likvidnih sredstev:** Zmanjševanju realne vrednosti likvidnih sredstev pa se gospodarski osebki izogibajo z njihovim nominalnim zmanjšanjem:

Če z obrestno mero razumemo kot **aktivno obrestno mero** (tisto, ki jo plačajo bankam), pomeni nominalno zmanjšanje likvidnih sredstev **zmanjšanje povpraševanja po denarju**. Če pa z obrestno mero mislimo **realno obrestno mero** (to je nominalno obrestno mero, zmanjšano za stopnjo inflacije) se **pri nespremenjenem povpraševanju po denarju zmanjša povpraševana količina denarja**. Te ne zmanjšujejo s posojanjem drugim (ne bi se izognili zmanjšanju realne vrednosti), temveč z nakupom realnih dobrin (zlato, devize).

- **Pričakovanje inflacije v prihodnosti pospešujejo rast cen v sedanosti nad tisto, ki jo definira rast količine denarja v obtoku.** Ob M se povečuje tudi V. To je glavni mehanizem, ki vodi v tako imenovano **inflacijsko spiralo (vrtienc)**.
- **Posebna oblika inflacijskih pričakovanj so pričakovanja zaposlenih, da bodo cene še naprej rastle.** Vse dokler je rast plač enaka rasti življenjskih stroškov, se delitveni odnosi ne spreminjajo. Preveliko trošenje dviguje raven cen in osebnih dohodkov zaposlenih približno vzporedno. Pojav inflacijskih pričakovanj pri zaposlenih pa situacijo spremeni. Plače začnejo rasti hitreje kot cene, kar znižuje profite, medtm ko želja, da slednji ostanejo nespremenjeni, potiska prodajne cene proizvodov navzgor. Inflacija dobi **obliko spirale cene-plače-cene**.
- Podobno bi veljalo tudi za cene drugih primarnih produkcijskih tvorcev in obnašanja njihovih lastnikov. Vsi gojijo inflacijska pričakovanja, vendar morajo obstajati pogoji, ki jim to omogočijo. Za opredelitev posebne vloge inflacijskih pričakovanj je treba definirati pogoje, v katerih inflacijska pričakovanja onemogočajo stabilizacijao cen. S tem prihajamo na področje ponudbe. Samo pod določenimi pogoji ponudbe (ko ni ustreznega produkcijskega faktorja) lastnikom faktorjev uspe povečati svoje realne dohodke in s tem sterilizirati (narediti neučinkovito) politiko stabilizacije cen s pomočjo povpraševanja.
- Po vrsti trošenja, ki povzroča inflacijo, je **koristno razlikovanje med inflacijo porabe države (inflacijo investiciji) in inflacijo dohodkov dela (predvsem plač).** Velike inflacije so inflacije potrošnje države (vojne), tudi v sodobnih gospodarstvih so inflacije pogosto povzročene s preveliko porabo države, zato je stabilizacijska politika pogosto usmerjena v zmanjšanje te porabe (za vstop v EMU, morajo države kandidatke zmanjšadi proračunski primankljaj pod 3% BDP, da bi tako zmanjšale in med seboj izenačile inflacijo, s tem pa omogočile uporabo evra)
- **O inflaciji investiciji je mogoče govoriti, če se investira več, kot znašajo ex-ante prihranki.** Že prej smo videli, da presežek prihrankov nad investicijami vodi v zmanjšanje ravnotežnega



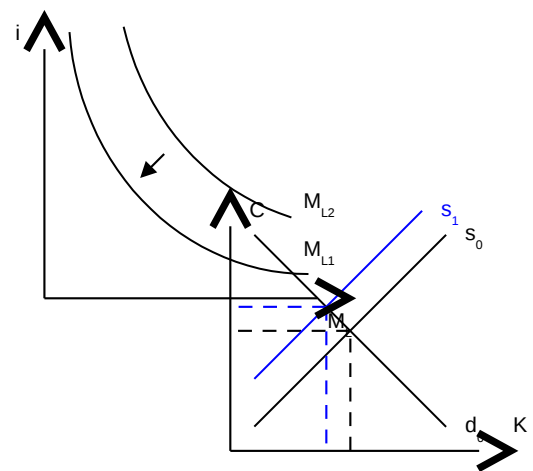
proizvoda. Nasprotno razmerje, presežek investiciji nad (ex ante) prihranki vodi najprej v povečanje ravnotežnega proizvoda v bližino potencialnega proizvoda (100% izkoriščenosti kapacitet), zatem pa do rasti cen – inflacije (inflacijski gap).

- Kot način uporabe so investicije in potrošnja nevtralne za inflacijo. Dokler trošenje denarnih sredstev ne presega velikosti ponudbe, vrednotene po nespremenjenih cenah, inflacije povpraševanja ni. Če se povečajo izdatki za investicije, se morajo zmanjšati izdatki za porabo. Proizvoda ni mogoče hrkrati potrošiti in investira se mora tudi prihraniti, kar se praviloma v denarnem gospodarstvu dogaja (v naravnem se obvezno privarčuje tisto, kar se investira). Investicije, ki so financirane z novim denarjem, povečujejo s pomočjo multiplikatorja cene potrošnih dobrin ter znižujejo relane plače in dohodke lastnikov drugih primarnih faktorjev. Z različnimi sredstvi (političnega pritiska) se delavci in lastniki drugih primarnih faktorjev upirajo prisilnemu varčevanju (prek dviga cen in padca realnih dohodkov).

Če se dvignejo cene se zmanjša likvidnostni denar

Inflacija ponudbe

- S stališča posameznega podjetja, predvsem tistega z zadnjih stopenj dodelanosti proizvoda, so odločilni materialni stroški (preneseni proizvod). Če se večajo, se morajo prodajne cene dokončanega proizvoda zvišati, da bi preprečili zmanjšanje dohodkov primarnih proizvodnih faktorjev na tej stopnji. S stališča gospodarstva kot celote materialni stroški izginejo, ostanejo samo stroški primarnih proizvodnih faktorjev. Povečanje katerekoli skupine stroškov (primarnih p. faktorjev, davkov, ali uvoza) brez ustreznega zmanjšanja drugih stroškov potiska prodajne cene navzgor, zato nastane inflacija „cost push“ (inflacija pritiska stroškov).



Razlikujemo med:

- **Povečanjem realnih stroškov:** kar je posledica zmanjšanja produktivnosti (donosov) ustreznih faktorjev
- **Povečanje nominalnih stroškov:** kar je posledica zvišanja cene ponudbe, torej njihovih dohodkov ob nespremenjeni produktivnosti (torej povečanje dohodka na enoto proizvodne storitve faktorja. Povečanje nominalnih stroškov enega faktorja povečuje njegov delež v ustvarjenem družbenem proizvodu ob sočasnem zmanjšanju deleža drugih proizvodnih faktorjev. Inflacija se tako pokaže kot problem delitve. V praksi zvišanja cene enega faktorja lastniki drugih ne sprejmejo mirno, saj se z njim posredno zmanjšuje njihov delež v delitvi družbenega proizvoda. Edini izhod je podražitev storitve svojega faktorja, kar vodi v medsebojni boj za povečanje (ohranjanje) deleža v družbenem proizvodu, s čimer se inflacija ponudbe izkaže za svojevrsten sociološki proces (J.R. Hicks). V veliki meri gre za boj plače-profiti in tudi za boje znotraj razredov (zdravniki-sodniki). Ob visoki zaposlenosti in delovanju sindikatov je pritisk na rast plač močnejši in vodi v inflacijo plač, če ni ustreznega zmanjšanja profitov.

- **Najboljši vzvod inflacije je neenakomern tehnični napredek.** Če ni prostega trga delovne sile (kar je realnost gospodarstev, v nasprotju s teoretičnim modelom historigčnih stroškov), se dobijo neenake plače za enako delo v različnih panogah, regijah. Panoge z nižjih tehničnim napredkom morajo dvigovati plače tako hitro kot panoge s hitrejšim tehničnim napredkom, čeprav na podlagi produktivnosti niso upravičene. Zato dvigujejo cene.
- Glede **inflacijskih učinkov davkov in prispevkov** ni treba izgubljati besed. ***Del gospodarstva, ki je usmerjeno na trg in drugi del, ki se napaja z davki in prispevki,*** tekmujeta med seboj v dvigovanju plač. En sektor vodi, drugi občasno nadomesti izgubljeno.
- Podobno je s **tekmovalnim odnosom med menjalnim sektorjem** (kjer uvoz konkurira domači proizvodnji) in **nemenjalnim sektorjem** (tuje konkurence ni na domačem trgu) narodnega gospodarstva. Pri pod pritiskom iz tujine ne more dvigovati cen, drugi jih lahko. Čeprav je pogosto v javni lasti oz. je oblikovanje cen pod državnim nadzorom, nemenjalni sektor pripomore k večji inflaciji.
- O tem govori **Balasa-Samuelsov učinek**, ki pravi, da v menjalnih sektorjih, ki so liberalizirani in so odvisni od svetovnega trga, svetovne cene diktirajo tudi domače cene. Tu ni rasti, saj si je ne morejo privoščiti rasti cen. Nemenjalni sistem pa ni konkurenca in tako lahko pride do rasti cen. npr. odvoz smeti, elektrika, voda. Vodovodarji dajo na primer višje cene, tako si lahko privoščijo višje plače – če je firma v lasti države je to tudi v interesu države. Pravniki, ki so v vodovodu tako dobijo višje plače, zaradi tega pa se morejo dvigniti plače tudi v menjalnem sektorju npr. pravniki pri merkatorju.
- Pri **inflaciji stroškov, ki prihaja iz uvoza**, zvišanje uvoznih cen (+ rast tuje valute dokler se nismo fiksirali na evro) povečuje stroške proizvodnje, v kateri se uporablja uvoženi material. To bi lahko zmanjšali s substitucijo uvoženih materialov s cenejšimi domačimi ali tujimi (pri nafti ne gre). Manjša gospodarstva so še vedno bolj občutljiva na dvig cen nafte od velikih, ki so sicer doživela krizo v 80. letih.

Družbeni stroški inflacije

Po klasični teoriji denarja je sprememba splošne ravni cen enaka kot sprememba enot merjena (m v dm), dokler se ne spremenijo **relativne cene** (*naturalne), temveč le njihova **absolutna raven** (denarna raven*). Zato naj ne bi imela učinka na blaginjo (dohodek) prebivalstva. Pri tem gre delno za denarno iluzijo, ko prebivalci bogastvo merijo v nominalnih veličinah, ne upoštevajo pa inflacije, ki zmanjšuje kupno moč denarja. Družbenih stroškov inflacije je več.

Stroške inflacije delimo na:

- **pričakovane** (pri pričakovani inflaciji)

- o **strošek obrabe čevljev** – ko prebivalci večkrat dvigujejo denar iz banke (da bi ga imeli pri sebi v zadostni količini za transakcijske namene)
- o **dodatne stroški menuja** – inflacija zahteva večkratno spreminjanje cen na proizvodih
- o **večja variabilnost relativnih cen** – (*naturalne) cene se ne spreminjajo sočasno, se pa pogosteje, če je inflacija višja
- o **davčni stroški** – spremeni se davčna stopnja in s tem višina davka, ki ga plačuje zavezanec (če davčna zalonodaja že prej ne upošteva natančnih potencialnih vplivov inflacije)
- o **negotovost** – težje je finančno načrtovanje, informacije o realnih cenah so deformirane
- **nepričakovane** (pri nepričakovani inflaciji)
 - o **osnovna arbitrarna (poljubna) prerazdelitev bogastva med prebivalci**; npr. če je ex post obrestna mera manjša, kot je bila ex ante pričakovana, mere dolžniki pridobijo, upniki izgubijo. (to se je zgodilo v nekdanji Jugoslaviji, ko so prebivalci s takšnim zadolževanjem po realno negativnih obrestnih merah gradili hiše)
 - o **Inflacija prizadene posameznike s fiksnim dohodkom** (npr. pokojnine, štipendije), če dohodki niso revalorizirani v skladu z inflacijo
 - o **še večja negotovost kot pričakovana** – zato v razmerah visoke inflacije pogodbe vključujejo poleg nominalnih zneskov tudi njihovo indeksiranje (revaloriziranje), to je popravke zneskov za znesek v pogodbenem obdobju pretekle inflacije. Včasih izražanje v bolj stabilni tuji valuti – govorimo o **slabem domačem** in **dobrem tujem denarju**, saj tuji v tem primeru zamenja domačega v eni od osnovnih funkciji – merilca vrednosti.

Pri nas uporabljamo za zaščito pred (ne)pričakovano inflacijo indeksiranje in tujo valuto. Z znižanjem inflacije na raven trajno pod 5% letno bo popoln prehod na nominalne veličine mogoč po naravni poti, prisila k odpravi indeksiranja (Temeljne obrestne mere – TOM) po administrativni poti pred znižanjem inflacije bi bila nesmiselna.

Države z visoko inflacijo imajo ponavadi tudi zelo variabilno inflacijo, v času in celo med proizvodi in storitvami, kar vse še povečuje negotovost gospodarjenja in znižuje kakovost življenja (blaginjo)

7. EKONOMSKA POLITIKA

MAKROEKONOMSKI UČINKI UKREPOVEKONOMSKE POLITIKE

1. Uvod

- Ekonomska politika pomeni uravnavanje delovanja gospodarstva s pomočjo ukrepanja ekonomskih avtoritet, nosilcev ekonomske politike.

- Nosilci (izvajalci) ekonomske politike:
 - **Centralna banka: Monatarno ali denarno in kreditno politiko**
 - **Vlada: Fiskalno** (proračunsko) **politiko**, poleg nje pa tudi dohodkovno, cenovno, zunajtrgovinsko, investicijsko politiko, politiko regionalnega razvoja,...
- V izvajanju razlikujemo med **instrumenti** (ukrepi, **instruments**) ekonomske politike, s katerimi občasno prek **posrednjih ciljev (targets)**, dosegamo **končne cilje (goals)** ekonomske politike.
 - **Končni cilji:** najpomembnejši so makroekonomski agregati, predvsem hitra in stabilna rast BDP (gospodarska rast), nizka inflacija, nizka stopnja brezposelnosti ter zunanje (plačilnobilančno) in notranje (proračunsko) ravnotežje; pojavijo se tudi socialni cilji
 - **Instrumenti:** so ukrepi na voljo nosilcem ekonomske politike na posameznih področjih gospodarstva. Število instrumentov mora biti večje kot je število ciljev, da bi bila ekonomska politika uspešna. Z istim instrumentom, namreč ni mogoče dosegati več ciljev (uporaba instrumenta za doseg enega cilja lahko celo negativno vpliva na drugega), zato je treba instrumente kombinirati. Tipični instrumenti so: obrestna mera, tečaj, obvezna rezerva in davčna stopnja.
 - **Posredni cilji:** tipična sta denarna masa (M) pri monetarni politiki in proračunski izdatki oz. prijemki pri fiskalni politiki

- Pogoj za uspešno ekonomsko politiko sta poznavanje ekonomske teorije in poznavanje delovanja konkretnega gospodarstva (preko ekonometričnih modelov, regresijskih enačb) in pravilna pravočasna diagnoza konkretnega stanja.

Če imamo krizo moramo torej najprej postaviti diagnozo, nato začnemo z ukrepi, sledi delovanje ukrepa. Med trenutkom, ko imamo krizo in ko se stanje popravi (pride do učinka ukrepa) pa je določen časovni zamik – notranji in zunanji lag, ki povzroči, da so ukrepi neustrezni

- Ti lagi so zelo kritični zaradi napačne diagnoze ali delovanje gospodarskega mehanizma ni pravilno spoznano ali pa ker se je položaj že povsem spremenil, saj lahko pride še do dodatnega negativnega učinka (npr. pregretemu gospodarstvu predpisujemo zdravila ohlajevanja, vendar ko zdravila primejo je še vedno v krizi, zdravilo pa še krizo poglobi).
- Ali je ekonomska politika sploh smiselna? Nekateri pravijo, da je aktivna ekonomska politika nesmiselna, saj se gospodarski osebki obnašajo ultraracionalno, se pripravijo na ukrep (za to pa morajo biti obveščeni). Če nam napovejo višje davke, vsi potrošijo, potem ni učinka. Pravijo, da bo mehanizem trga sam uravnal gospodarstvo. Druga politika pa pravi, da obstajajo neravnotežja, ki se ne dajo pozdraviti brez posega.
- Na splošno pa ekonomisti razlikujejo med kratkim in dolgom obdobjem.
 - **Na dolgi rok – ukrepi ne delujejo**, ker so cene so gibljive in fleksibine, gospodarstvo se samo prilagodi in doseže ravnotežje (naravno rast in zaposlenost).
 - **Na kratki rok – ukrepi so učinkoviti**, ker se smatra da so cene negibljive (sticky), ostajajo fiksne na vnaprej določeni ravni. Na kratek rok tako prihaja do odstopanj od potencialne rasti, ki se kažejo v gospodarskih fluktuacijah.

Ekonomisti niso enotni kaj je bolje – tukaj pride do izraza, da je ekonomija družbena znanost, ki vključuje tudi vrednostne sodbe in poglede. Kateri pogled je uveljavljen je vprašanje politične odločitve. Današnja politika v Sloveniji se ne vmeševa, vsak skrbi zase.

Po klasični dihtomiji na **dolgi rok** spremembe v ponudbi denarja ne povzročajo sprememb v realnih spremenljivkah, tudi ne fluktuaciji v **produktu ali zaposlenosti**. Nesposobnost cen, da bi se na kratek rok prilagodile hitro in v celoti, pomeni, da se morata prilagajati produkt in zaposlitev; zato na kratek rok nominalne spremembe vplivajo na realne. Slednje se odmikajo od dolgoročnega naravnega ravnotežja, zato je smiselno z ukrepi ekonomske politike takšne odmike čim bolj zmanjšati.

2. Način vplivanja na potrošnjo in investicije

- Mogoče je vplivati na velikost porabe in obseg investicij preko teh treh faktorjev:
 - obrestne mere
 - velikosti realnega dohodka
 - interne stopnje donosnosti v proizvodnji oziroma mejne koristnosti v potrošnji

Potrošnja in investicije sta dve obliki finalnega trošanja, zato če jih spremenimo, spremenimo trošenje, s tem pa vplivamo na ravnotežni produkt. $C=f(Y,i)$ $I=f(i,r,C,Y)$

Glede na to, da **velikost porabe in investiciji opredeljujejo 3 faktorji**, je očitno, da je mogoče vplivati na velikost porabe in obseg investiciji prek teh 3 faktorjev:

1) Obrestne mere (i): z njo je mogoče vplivati, tako **na porabo**, kot tudi **na investicije** in to enako na izvedeno porabo in investicije kot tudi na avtonomno porabo in investicije. Očitno je, da sta tako **prvi kot drugi vidik porabe oz. investiciji funkcija obrestne mere**. V vsakem primeru se pri enakih drugih pogojih kreditira, zaradi tega pa tudi troši in investira manj, če je obrestna mera visoka in nasprotno. Odvisnost investicij od obrestne mere je očitna, odvisnost porabe pa se često zanemarja. Vidik porabe, ki je neposredno povezan z obrestno mero so **potrošniška posojila**, ki jih prebivalstvu daje bančni sistem (tudi podjetja, ki se sama zakreditirajo pri bankah, so samo posredniki). Z zniževanjem obrestne mere, ki jo morajo potrošniki plačati za posojila, se povečuje obseg teh posojil in s tem povečuje poraba prebivalstva, četudi ostanej dohodki prebivalstva nespremenjeni. Nasprotno je pri zvišanju obrestne mere. Potrošniška posojila se pogosto dajejo **selektivno** – predvsem po nižji obrestni meri (določene skupine proizvodov, določene skupine prebivalstva), tudi **investicijski krediti** se pogosto dajejo selektivno, za določene in ne druge namene. Z **diferenciacijo obrestnih** mer se spodbujajo (oz. zavira) investicije v določene panoge, ali določene skupine proizvajalcev oz. v določene panoge.

2) Velikosti realnega dohodka (Y): z njegovim učinkovanjem se lahko vpliva na **izvedeno porabo (akcelerator) ter na izvedene investicije**.

- **Izvedena poraba:** se poveča s povečanjem realnega dohodka, z zmanjšanjem pa zmanjša. Razjasniti je treba, da na velikost porabe ne vpliva bruto ali resnično izplačani neto (realni) dohodek, ampak dohodek po plačilu vseh neposrednih davkov in obveznih dajatev, to je **razpoložljivi dohodek prebivalstva** (ki je večji če so neposredni davki in dajatve manjši). Da bi se razpoložljivi dohodki povečali in posledično poraba, je torej treba zmanjšati neposredne davke in dajatve, ki jih plača prebivalstvo iz svojih dohodkov.

Sodobne države se v veliki meri poslužujejo davkov in dajatev prebivalstva, da bi vplivale na njihove razpoložljive dohodke in prek njih na porabo (vlade dobivajo ustežna pooblastila za spreminjanje davčnih stopenj – poveča se fleksibilnost manipuliranja z davki). **Povečanje uporabe produkta je mogoče po dveh poteh**, ali bolj **posredno prek znižanja davkov**, ki poveča razpoložljivi dohodek, in prek **potrošne funkcije porabo C** (liberalni “republikanski” način), ali pa bolj **neposredno prek zvišanja davkov**, ki jih država takoj dodatno porabi kot skupno porabo G (socialni, “demokratski” – keynezijanski način); s čimer se krepí vloga države v gospodarstvu.

Kritično vprašanje – **monetaristi** pravijo, da **država v gospodarstvu nima kaj iskati**, so proti povečevanju davkov (ena od rešitev enaka davčna stopnja), pustimo vse trgu, preko privatnih investicij naj bi prišlo do dodatnega zaposlovanja in večjega produkta. Država naj ne bi znala investirati. **Keynezijanci pa pravijo naj troši država**, s tem povečuje produkt, ter povečujejo socialo.

- **Izvedene investicije so, kot vemo funkcija povečanja porabe**, zato se z vplivanjem na velikost porabe posredno vpliva tudi na velikost investiciji. Če se z zmanjšanjem posrednih davkov *povčajo realni razpoložljivi dohodki prebivalstva*, je povečanje porabe v primerjavi s prejšnjim obdobjem večje, kot bi bilo sicer, zato so pri danem akceleratorju večje tudi investicije.

Glede na to, da politiko vplivanja na razpoložljive dohodke izvajajo davčne oblasti, je ta del politike, ki se imenuje **davčna ali fiskalna politika**.

3) Interne stopnje donosnosti v proizvodnji oziroma mejne koristnosti v potrošnji
(Δr): s čimer so vpliva na **avtonomne investicije** in na **avtonomno porabo**. **Nanje je najtežje vplivati**, saj je njihovo gibanje odvisno od faktorjev, ki jih celo v dolgih obdobjih, kaj šele v kratkih, ni mogoče kontrolirati, ali nanje vplivati (pri avtonomni porabi, faktorji večinoma niso niti ugotovljeni; če pa so je nejasno njihovo razmerje pri delovanju na porabo)

- **Avtonomne investicije**, s katerimi se pravzaprav uvaja nova tehnologija v proizvodnjo, se lahko spodbuja **s povečanjem interne stopnje donosnosti v proizvodnji (ΔU)**, to je s postopki, kot so: pospešena amortizacija, znižanje carin na uvoz opreme, začasna ali trajna oprostitvev plačila davka in podobno, kar **krivuljo investicijskega povpraševanja pomika proti desni strani**. S podobnimi postopki se avtonomne investicije tudi destimulirajo. Kot determinanta želje po investiranju, ki jo prikazuje krivulja investicijskega povpraševanja, ne nastopa toliko resnična stopnja donosnosti, kakor, **pričakovana stopnja donosnosti**, saj poleg tehničnega napredka, ki se uvaja v proizvodnjo, so za oceno donosnosti pomembne tudi značilnosti gospodarskega položaja kot so: verjetnost skorajšnega nastajanja produktivnejše tehnike, trendi v porabi proizvodov tehnike, ki se uvaja v proizvodnjo, obstoječi in možni substituti teh produktov in vse do splošne konjunkturne klime v gospodarstvu (večina omenjenih je subjektivne narave). Z ustvarjanjem pogojev za pozitivno oceno teh značilnosti, kot tudi za optimizem s stališča razvoja konjunktura se povečuje predvidena stopnja donosnosti, s tem pa se spodbujajo avtonomne investicije.

Na kratko: Uvedba nove tehnologije oz. zmanjšanje carin → zmanjšajo se stroški → dohodek (donos) je večji → spodbudi dodatno investiranje (poveča se obseg investiciji).

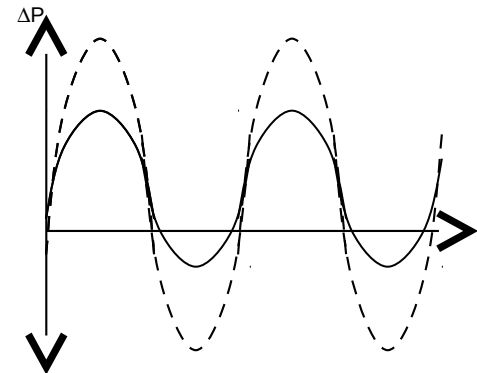
- **Avtonomno poraba**, je funkcija spremembe koristnosti dobrin (Δ utility), ta pa je subjektivne narave (če se poveča koristnost, se poveča potrošnja). Avtonomna potrošnja je izpostavljena oscilacijam v realivno kratkih obdobjih in zaradi tega vplivanje nanjo v precejšni meri predpostavlja gibanje v smeri, ki je nasprotna avtonomnim gibanjem. Številni faktorji niti niso subjektivne narave, vendar pa delujejo s posredovanjem psiholoških procesov porabnikov in so zaradi tega tudi **psihološke narave** (primer: **ocena** bodočega gibanja cen, deviznega tečaja, nastajanja novih proizvodov in tehnologiji). Posledica tega je, da se na prebivalstvo poskuša vplivati za večje ali manjše trošenje s posredovanjem medija javnega mnenja, javnim pozivanjem, celo apeliranjem na patriotsko dolžnost.

3. Trošenje države, fiskalna politika in osilacije družbenega proizvoda

- Fiskalna politika je poleg monetarne (uravnavanje količine denarja v obtoku) najpomembnejša sestavina ekonomske politike. Poznamo še dohodkovno politiko, investicijsko politiko, politika cen, razvojna politika, politika ekonomskih odnosov s tujino.
- Fiskalna politika je ožje **politika uravnavanja proračuna (fiskusa)**, torej dohodkov in izdatkov države, oziroma širše javnega sektorja, ki vključuje državo v ožjem smislu plus kvazi državo – pokojninsko in zdravstveno zavarovanje ter zavarovanje za primer brezposelnosti ter institucije.
- Izhajamo iz računa države (proračuna), na izdatkovni strani imamo 3 oblike trošenja, od katerih se **v splošno porabo (G) šteje le materialno trošenje**. Na dohodkovni strani, pa imamo tri glavne oblike prihodkov države: davke in prispevke + kreditiranje iz tujine + krediti iz domačih virov (centralna banka, banke ali prek kapitalskega trga z obveznicami).
- **S pomočjo davkov D_a lahko država vpliva na investiranje ali na porabo gospodarskih enot in s tem posredno, na velikost proizvoda**. Še posebej v sodobnosti je država povsod **zelo močan gospodarski subjekt**, saj razpolaga z velikimi finančnimi sredstvi (z velikim delom družbenega proizvoda). Trošenje teh sredstev je za velikost družbenega proizvoda enako pomembno kot trošenje gospodarskih enot. Po namenu je trošenje države ali potrošne ali investicijske narave. V slednjem, trošenje države ne povečuje samo tekočega produkta, ampak prek povečanja zmogljivosti tudi potencialni produkt gospodarstva.
- Država lahko svoje **trošenje uporabi, kot sredstvo za izenačitev ex ante rasti uporabe z rastjo proizvoda v primerih, ko drugi subjekti trošenja del svojih dohodkov prihranijo**. Če je to trajno, lahko dvigne dejanski in ravnotežni proizvod na višjo raven. Trošenje države je najbolj neposredno, zato pa tudi **najbolj učinkovito sredstvo vpliva na gospodarstvo**, tako zaradi zadovoljitve skupnih potreb, kot zaradi uravnavanja družbenega proizvoda. Vpliv na trošenje gospodarskih enot prek obrestne mere je navadno manj učinkovito kot trošenje države.
- **Sredstva, ki jih država porabi za zadovoljitev občnih potreb ali za investicije, je hkrati denar, ki ga porabi za uravnavanje družbenega proizvoda in zaposlenosti**. Ker je za uravnavanje slednjega potrebno točno določeno doziranje in časovno lociranje, se zadovoljevanje občnih potreb (prvi cilj države), podreja interesu uravnavanja družbenega proizvoda in zaposlenosti ter njihove rasti na želeni ravni. V

nadaljevanju se ukvarjamo z vplivom porabe na družbeni produkt in zaposlenost, s pokrivanjem obćih potreb se ukvarja posebna veda – **finance**.

- **Cilj fiskalne politike ni zgolj povečanje ravnotežnega proizvoda, ampak tudi stabiliziranje rasti.** Se pravi čim manjši odkloni v rasti proizvoda in čim manjše amplitude gospodarskih ciklusov v času.
 - **Uravnoteženi proračun** (prejemki D_a so enaki izdatkom G), je v praksi dolgo veljal za nevtralnega glede vpliva na rast in osciliranje proizvoda. Vendar to ni res (ni čisto nevtralna, saj še povečuje cikel – »glej: **Haavelmovo pravilo**«), **saj uravnoteženi proračun povečuje trošenje in proizvod v višini s proporcionalnim obdavčenjem pridobljenih davkov**.
 - Razlog je v temu, da **nagnjenost k trošenju gospodarskih subjektov ni enaka nagnjenosti države**. Ker uravnoteženi proračun pomeni mejno nagnjenost države k trošenju 1 (pri progresivnem obdavčenju celo več kot 1), bi pobiranje davkov ne melo učinka, na rast družbenega proizvoda, če bi že prj gospodarske enote porabile ves svoj proizvod in bile brez prihrankov (imele nagnjenost k trošenju 1). Ker pa prebivalstvo ne porabi celotnega dohodka, bi mora tudi država prihraniti del davkov (ustvariti presežek – suficit), če ne bi želela s svojim trošenjem vplivati na povečanje družbenega proizvoda. Mejna nagnjenost k porabi države in obdavčenih gospodarskih osebkov bi morala biti enaka.
 - **Izravnani proračun torej deluje prociklično in ne nevtralnno**. To je v nasprotju z osnovnim ciljem ekonomske politike, ki želi prek državnih izdatkov cikle v gospodarstvu zmanjševati, ne povečevati. Pri izravnanim proračunu in ob proporcionalnem obdavčenju država namreč pobere več davkov in zato bolj pospeši trošenje in rast družbenega proizvoda v času gospodarskega razcveta, kr rast še bolj pospeši (lahko v inflacijo, če je povečanje trošenja večje od neizkoriščenosti kapacitet). V času recesije ali depresije pa so ob manjšem proizvodu tudi dohodki manjši, zato ob proporcionalnih davkih in fiksnih davčnih stopnjah tudi zbrani davki manjši in spodbuda rasti prek povečanja trošenje države iz zbranih davkov manjša. Spreminjanje davčnih stopenj v času, bi rešilo problem, a je nerealistično in se ne izvaja.
 - **Država torej vodi proticiklično politiko, kar doseže le, če namesto izravnane proračuna vodi politiko neizravnane proračuna**. V obdobjih gospodarskega razcveta zbira prihranke s proračunskim presežkom (suficitom: $D_a > G$), ki jih zatem troši v obliki proračunskega primankljaja ($D_a < G$) v obdobjih recesije, ko naj dodatno trošenje države poveča skupno trošenje in s tem pospeši rast družbenega proizvoda.
- Tako dohodkovna kot izdatkovna stran proračuna lahko avtomatično delujeta proticiklično (**avtomatični stabilizatorji**):
- **Dohodkovna stran**: na njej so proticiklični ukrepi mogoči le ob neizravnanim proračunu, ko proporcionalne ali progresivne (še bolj) davčne stopnje zberjo več davkov v času rasti družbenega produkta in s tem zmanjšajo razpoložljivi dohodek in posledično trošenje gospodarskih enot. Manj davkov zberejo v času recesije in tako pustijo več razpoložljivih dohodkov gospodarskim enotam.
 - **Izdatkovna stran**:
 - **Subvencije brezposelnim** (negativni davki), ki so večji v času recesije, ko je brezposelnih več. Prek njih se poveča poraba, saj brezposelni zaradi nizkega



standarda skoraj vse dohodke porabijo. S tem se poveča skupno trošenje, kar spodbudi rast družbenega proizvoda. V času gospodarske rasti je brezposelnih manj, posledično manj finančne pomoči, kar manjša družbeni proizvod, ki že tako prehitro raste.

- **Javna dela** (ali investicije države), ki se jih država loti v času gospodarskih kriz in prek njih pospeši trošenje v dela vključenih in postopoma celotnega narodnega gospodarstva (tako proticiklično delovanje je izvedel Roosevelt med veliko gospodarsko krizo po letu 1929, podobno je Slovenija oživljala gospodarstvo z investicija v cestno infastrukturo in ga reševala pred tranzicijo in osamosvojitveno recesijo v 90. letih, uporabljala je tudi subvencije brezposelnim)

4. Cilji in instrumenti monetarne politike

- **Monetarna politika je tisti del gospodarske politike, ki jo z uravnavanjem količine denarja v obtoku izvaja država oziroma od nje pooblaščen centralna banka.** Ker denar priteka v gospodarstvo prek kreditov bank gospodarstvu in državi, se imenuje tudi **kreditna politika**. Potrebno je vedeti, da ni vsako kreditiranje hkrati tudi ustvarjanje denarja. Posoja se tudi denar, ki je že v obtoku. Kreditirajo, pa se tudi dobrine in ne samo denar. Pravzaprav je kreditiranje denarja samo sredstvo, s pomočjo katerega se kreditirajo dobrine.
- Sodobni denarni in kreditni sistem deluje bolj ali manj kot celota, katere glava je centralna banka pa tudi poslovne banke v bančnem sistemu. Poslovne banke delujejo samostojno, vendar so v svojem poslovanju vezane z določili (instrumenti, ukrepi), ki centralni banki služijo za zagotavljanje enotne denarne in kreditne politike. **Osnovni cilj je zagotovitev potrebne količine denarja gospodarstvu.** Nekaterim centralnim bankam je več do **gospodarske rasti in visoke zaposlenosti**, medtem ko druge (danes večina) štejejo za svoj glavni cilj **stabilnost cen**. Monetarna politika je nastala za časa velike gospodarske krize, z nalogo, da se izogne osilacijam gospodarske aktivnosti (predvsem recesijam in krizam), vendar je danes njena čedalje pomembnejša naloga pospeševanje rasti in stabilizacija cen.
- Z njo bi preko denarja radi vplivali na realne spremenljivke. Če je produkt pod kapacitetami vpliva količina denarja na produkt, drugače pa na cene ($M \times V = P \times C$), če je hitrost konstantna.

Ukrepi monetarne politike:

- **Kvalitativni ukrepi:** so določila, ki izhajajo iz lastne ocene o tem, za koliko se mora spremeniti obseg kreditov in kje (geografsko, dejavnost/panoga). Oblike teh določil so: **določanje obsega kreditov, najvišje zgornje meje kredita, kontingiranje in alociranje kreditov, diferenciacija obrestnih mer in anuitet** (vračanja kreditov) in drugih pogojev kreditiranja. To so ukrepi finančnega ministra. To se je v veliki meri uporabljalo v nekdanji Jugoslaviji.

- **Kvantitativni ukrepi:** so določila monetarne politike, s katerimi banka spreminja pogoje kreditiranja za vse gospodarstvo enako. Stvar gospodarstva pa je, da se odloči, v kakšnem

obsegu se bo povečalo kreditiranje in obtok denarja. Najbolj izrazite oblike kvantitativnih določil so:

- **Manipuliranje z obrestno mero** (diskontno stopnjo centralne banke) pomeni spreminjanje višine obrestne mere, to je pogojev ponudbe kreditov s strani bančnega sistema. **Centralna banka** določi višino obrestne mere, na podlagi rediskontira menice poslovnim bankam, **rediskontno stopnjo**. Povečanje rediskontne stopnje zmanjša obseg potencialnih kreditov centralne banke poslovnim bankam in obratno. Z rediskontiranjem poslovne banke povečujejo svoje rezerve, s čimer je omogočeno, da tudi same povečujejo obseg kreditov gospodarstvu. Če se rediskontna stopnja poveča je povečanje rezerv manjše ali celo negativno, takšno pa je tudi ustvarjanje novega denarja. Rediskontna stopnja je manjša od diskontne stopnje, razliko pa zaslužijo poslovne banke kot spodbudo za sprejemanje vrednostnih papirjev gospodarstva. Odvisnost rediskontne in diskontne stopnje je navadno opredeljena z zakonom. Iz tega sledi da je vpliv **spremembe rediskontne stopnje dvojen: najprej deluje prek spremembe rezerv gotovine v poslovnih bankah (manjši/večji potencialni krediti), poleg tega pa tudi prek sprememb diskontnih stopenj poslovnih bank.** Pogosto se dogodi, da sprememba obrestne mere ne prinese pričakovanega obsega kreditov in denarja. Obstajajo primeri, ko se obrestna mera zviša, povpraševana količina kreditov pa se celo poveča (to nastane, če se hkrati poveča povpraševanje po kreditih, če bi obrestna mera ostala enaka, bi se količina kreditov še višja). Resnejše učinke ima šele veliko povečanje obrestne mere, ker pa centralne banke ne marajo velikih sprememb v obrestni meri, manipulacijo z obrestno mero praviloma podtaknejo drugim ukrepom, celo določilom selektivne narave. Veliko uspešnejša sta naslednja pristopa.
Z obrestno mero se navadno vpliva na kratkoročni, menično in kontokorentni kredit, posredno prek vpliva diskontne stopnje na dolgoročno kreditno stopnjo in tako na dolgoročni kredit.
- **Manipuliranje z obvezno rezervo: S povečanjem obvezne rezerve centralna banka zmanjša presežek rezerv poslovnih bank in s tem njihovo možnost ustvarjati nov denar.** Zmanjšanje obvezne rezerve ima nasprotno posledice. Z povečanjem obvezne rezerve lahko centralna banka deluje neposredno in neodvisno od želja gospodarstva (ne potrebuje drugega partnerja). Nasproten proces, zmanjšanje obvezne rezerve s ciljem, da se poveča ponudba denarja, se zdi manj učinkovit (ker če gospodarstvo noče denarja (zaradi premalo donosnih investicijskih možnosti), je zmanjšanje obveznih rezerv neučinkovito).
- **Prodaja in nakup vrednostnih papirjev na trgu: Predmet so kratkoročne obveznice kot tudi dolgoročne obveznice, predvsem državni ali centralnobančni blagajniški zapisi, prodajajo in kupujejo pa jih banke, včasih tudi drugi gospodarski subjekti.** S prodajo obveznic centralna banka zmanjšuje ponudbo (obtok) denarja. Kot stranski produkt se obrestna mera povečuje. Imamo dve možnosti:
 - o **Centralna banka prodaja obveznice poslovnim bankam in s tem zmanjšuje njihovo rezervo.** Zmanjšanje obtoka denarja se tukaj doseže z zmanjšanjem rezerv bank. Nasprotno je, ko centralna banka kupuje obveznice – obtok denarja se povečuje.
 - o **Centralna ali poslovna banka prodajata obveznice neposredno gospodarstvu in s tem neposredno zmanjšujeta obtok denarja.** Nasprotno je pri nakupu obveznic centralne ali poslovne banke – obtok denarja se povečuje.Uspešnost je večja pri zmanjšanju, kot pri povečanju obtoka denarja (tu je potrebn drug partner). Vendar, če je drug partner poslovna banka, ni posebno svobodna. Kupovati oziroma prodajati mora vrednostne papirje centralne banke. Sprememba

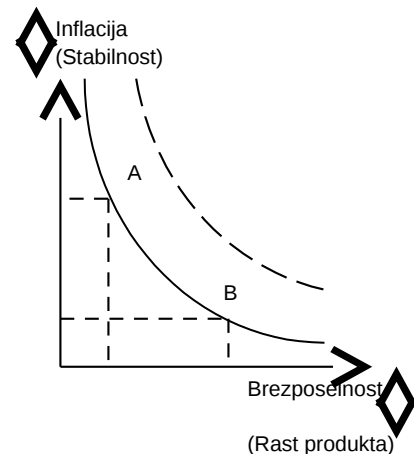
njene rezerve, do katere to pripelje, je še posebej učinkovita v primeru zmanjševanja. V Sloveniji se ta pristop največ uporablja.

Vsi trije omenjeni ukrepi, so ukrepi centralne banke

Prodaja in nakup vrednostnih papirjev neposredno vpliva tako na kratkoročni kot tudi na dolgoročni kredit. Vse pa je odvisno od tega, kakšne obveznice se prodajajo in kupujejo na odprtem trgu

Naravna stopnja brezposelnosti, trade-off in politika dohodkov

- Politika omejevanja trošenja in omejevanja rasti količine denarja v obtoku je lahko ob brezkompromisni usmeritvi uspešna. Pripomogla je k zmanjševanju inflacije konec 20. stoletja.
- Vendar omejevanje povpraševanja, neposredno ali posredno, s pomočjo omejevanja rasti denarja, ne zavira le rasti cen, temveč zavira tudi rast proizvodnje, kar lahko povečuje brezposelnost.
- **Philipsovo krivulja** predstavlja razmerje med inflacijo (stabilnost cen) in brezposelnostjo (odvisna od gospodarske rasti), slednja se pokažeta kot konfliktna cilja ekonomske politike.
- **Stabilizacijo cen (B)** je mogoče doseči le za ceno počasnejše rasti in večje brezposelnosti. Če želimo spodbuditi rast (A) s pomočjo večjega trošenja, je to mogoče le za ceno večje inflacije. (Slovenija se zaradi prebliževanja ERM2, osredotoča na nizko inflacijo in posledično večjo stabilnost (B))
- Vendar je nakaterim državam (ZDA) uspelo ob razmeroma nizki inflaciji (pod 4% - okoli 3%) obdržati razmeroma veliko stopnjo gospodarske rasti (nad 4%). Razlog za to se navaja velik tehnološki razvoj – prispevek nove ekonomije (računalništvo, telekomunikacije, informacijska tehnologija), s čimer se zavrača, da je šlo le za ciklično nihanje rasti. Prihodnost bo pokazala, ali gre v primeru ZDA za dolgoročni trend ali pa je navsezadnje res samo ciklično gibanje iz 2% na 5% gospodarsko rast pri 5% brezposelnosti.
- Obstajajo **3 glavne usmeritve pri reševanju problema trade-off** med **rastjo z inflacijo in stabilnostjo z brezposelnostjo**:
 - 1) **Monetaristi**: prikazana alternativa je v resnici navidezna. **Vzrok za njen obstoj je nepripravljenost lastnikov produkcijskih faktorjev (v končni analizi delavcev), da bi sodelovali z njimi v proizvodnji za vrednost njihovega mejnega proizvoda.** Če v razmerah stabilizacijske politike ne ohranijo cen ponudbe svojih faktorjev na ravni, ki bi zagotavljala dovolj visoke profite, da bi z njimi financirane investicije rastle po stopni, ki je potrebna za hitro rast BDP, je treba brezposelnost, ki izhaja iz tega, šteti za normalno.



V vsakem gospodarstvu v vsakem trenutku obstaja brezposelnost, ki je sposobna stabilizirati cene. Monetaristi jo štejejo za **naravno oz. normalno stopnjo brezposelnosti**. Najnižja možna naravna stopnja brezposelnosti je okrog 4%, saj vključuje ljudi v kratkoročnem iskanju dela, ko prihajajo iz ene zaposlitve v drugo (**search theory**) - zato pri 4% brezposelnosti govorimo o polni zaposlenosti (podobno je z zaposlitvijo drugih proizvodnih faktorjev). Ne glede na to, kolikšen je družbeni proizvod in njegova rast, je po njegovem mnenju treba tak položaj šteti za ekonomsko optimalen.

Navedena stabilizacijska politika monetaristov izhaja iz **Sayevih idej**. Osnova so visoki profiti. *Odgovornost za brezposelnost in manjšo počasnejšo rast se prevail na Istinke drugih proizvodnih faktorjev, predvsem delovnih.* Politiko, ki želi ohraniti kapitalizem v njegovi klasični obliki, ki torej prevail vse na druge in nič na previsoke dobičke kapitala in zanika možnost spremembe delitev odnosov v družbi je sodobna **praksa kapitalističnih držav zavrgla**. Tudi poskus v Čilu po nasvetu **M. Friedmana** in njegovih **Chicago boys** ni uspel, zaradi družbeno, politično in socialno nesprejemljivih posledic.

- 2) **Fiskalisti**: Če sta **rast+zaposlenost in stabilnost+nizka inflacija med seboj izključujoča se cilja** v tem smislu, da je visoka rast proizvoda mogoča le ob nesprejemljivo visoki inflaciji, stabilnost cen pa pri nesprejemljivo visoki brezposelnosti, **mora ekonomska politika najti optimalno kombinacijo rasti in inflacije**. Gre za **trade-off izbiranje med alternativnimi rešitvami**, ki so tesno povezane med seboj in zato zahtevajo določen kompromis v usresničevanju skupne rešitve med brezposelnostjo in stabilnostjo. Nesprejemljivo visoka stopnja brezposelnosti kot posledica stabilizacijske politike ne ogroža samo konkretne vlade, temveč celoten gospodarski in družbeni sistem države. Zato centralne banke same do določene mere financirajo in morajo financirati inflacijo.

To stališče je v zadnjem času *manj popularno*, saj vendar strokovno mnenje in pravlodojoča ekonomska politična usmeritev skušata dajati stabilizaciji, tehnološki prodor pa je omogočil, da kljub temu gospodarska rast ni izginila, brezposelnost pa se ni preveč povečala.

- **Ekonomska politika sodobnih tržnih gospodarstev je tipična politika trade off med nezaposlenostjo in stabilnostjo.** Zaradi sorazmerno nizke stopnje brezposelnosti, ki jo imajo, upočasnitev rasti, ki jo implicira, ni kritična. Pretežni del rasti tako izhaja iz tehničnega napredka, ne iz zaposlovanja.
- **V državah v razvoju z visoko stopnjo brezposelnosti pa je drugače.** Stabilizacijska politika vedno zavira rast proizvodnje, s tem pa gospodarski in družbeni razvoj. Zato se države praviloma odločajo za kompromisno kombinacijo hitrejši rasti, a tudi večje inflacije. Politični pritiski brezposelnosti so veliko večji kot v razvitih državah.
- Zanimivo je tudi, da se **v predvolilnih obdobjih** vladajoče stranke opredeljujejo v korist rasti in manj stabilnosti, po volitvah, ko glasovi več niso pomembni, pa je pomembnejša stabilnost. Zato so oscilacije gospodarske aktivnosti v veliki meri povzročene s političnimi dejavniki, gospodarski ciklusi pa tako postanejo **politični ciklusi**.
- **Politika osebnih dohodkov:** Za sedaj se umirja predvsem rast plač, zato ni povsod uspešna. Ekonomska politika dohodkov pomeni intervencijo vlade v oblikovanju dohodkov in njihovo dinamiko rasti v posameznih obdobjih. Tipičen je **socialni sporazum med delodajalci** (podjetniki), **vlado in sindikati o umirjeni rasti plač v določenem bodočem obdobju** (odstopanje od prevelikih zahtev rasti plač) **v zameno za višjo zaposlenost**. S tem je dosežen **socialni mir**, saj stavke zmanjšujejo proizvodnjo in dobičke. Takšni dogovori niso pravno defimirani in ne vsebujejo nikakršnih sankcij (poznani so iz Avstrije za časa socialističnih vlad).

- Politika dohodkov izhaja iz predpostavke, da je moderna inflacija tipična inflacija stroškov, predvsem plač.
- Predavanja Štiblar: Politika osebnih dohodkov temelji na prevelikih plače faktorjev glede na njihov vrednostni produkt $C_i > \Delta P \times C_p$, kar povzroča inflacijo. Plače, pokojnine, štipendije je potrebno zavreti. V zameno za nižje plače pride do večje zaposelnosti. Vprašljivo je ali sindikati sledijo tem idejam, saj so organizacije zaposlenih, ne brezposlenih.
- Če bi bila inflacija povpraševanja, z njo fenomena stagnacije ne bi mogli pojasniti na preprost način.
- ***Brez uspešne politike dohodkov se tako trade off med stabilnostjo in rastjo v veliki meri izvede v breme rasti (zavira trošenja-zmanjšanje rasti – predvsem državnega trošenja (G) in investiciji (I), kar omejuje investicije z visoko tehnološko vsebino), ki se zmanjša.*** Predvsem v državah v razvoju lahko to postane osnovni razlog neuspega razvojne politike (rasti usiha, brezposelnost raste).

Slovensko gospodarstvo:

- **Inflacija osebnih dohodkov** je poznana že iz nekdanje Jugoslavije kot eno temeljnih inflacijskih žarišč. V nekdanji državi je bil z insitucionalnimi rešitvami ustvarjen položaj kot pri polni zaposelnosti (delavca ni bilo mogoče odpustiti), čeprav je bila stopnja **prikrite brezposelnosti** zelo visoka. Transformacija gospodarstva samostojne Slovenije se je najprej odrazila v odkriti brezposelnosti (15.000(1990)→135.000(1995)→**pod 100.000** (2001). Po hiperinflaciji v nekdanji Jugoslaviji je sledila še 200% rast cen v letu 1992, ki se je zniževala na **pod 10%** na leto po 1995. Hkrati je v prvi fazi preoblikovanja družbeni proizvod celo padal, po letu 1992 pa je naraščal po **povprečni 4% stopni.**

Ekonomski politiki Slovenije je uspelo doseči zmerno hitro, a stabilno rast BDP ob znatnem, a ne popolnem umirjanju infalcije, ki je sledil v “drugi usmeritvi”.

- V prvem okviru “prve usmeritve” so bili uporabljeni ukrepi:

- **instrumenti zmanjševanja trošenja:** predvsem skrbna poraba proračunskega presežka v prvi polovici 90. in le majhen primankljaj v drugi polovici 90.

- **ukrepi zmernega omejevanja denarne politike:** ki umerja inflacijo; manj uspešna je bila v fazi večjih prelivov deviz, ki jih mora centralna banka zaradi razglašene konvertabilnosti odkupiti – monetizirati, za nevtralizacijo učinka povečane količine denarja, pa ji primankuje instrumentov in finančnih sredstev

-**dogovori med socialnimi partnerji:** dosežene so bile umirjene rasti plač in drugih socialnih prijemkov s čimer se umirja inflacija “tretja usmeritev”.

Omejitve niso bile tolikšne, da bi preveč trpeli socialno najbolj občutljivi sloji prebivalstva, kmetje in upokojnenci. Zato ni bilo socialnih nemirov. Slovenija je kot edina med tranzicijskimi državami ohranila relativno močan srednji sloj, ki ji daje podlago za politično stabilnost, kakršne druge države na prehodu ne poznajo.

Ravno v kontroli stroškovne inflacije smo še najmanj uspešni, zato inflacija ostaja še vedno precej visoka. Prvi del problema predstavlja inflacija plač (tekma med poklici), drugi del pa uvožena inflacija (rast cene nafte in energentov nasploh), na katero majhno gospodarstvo (Slovensko) zelo občutljivo in nanjo nima vpliva.

Glavni makroekonomski pokazatelji za Slovenijo

	199 2	199 3	199 4	199 5	199 6	199 7	199 8	199 9	200 0	200 1	200 2	200 3	200 4	200 5
Rast BDP	-5,4	2,8	5,3	4,1	3,5	4,6	3,9	4,9	4,6	2,7	3,3	2,5	4,6	3,8
Inflacija (povprečje)	93,9	22,9	12,3	8,6	8,8	9,4	7,9	6,1	8,9	8,4	7,5	5,6	3,6	2,5
Tekoča bilanca (mio \$)	926	192	573	-99	31	11	-148	-783	-594	38	335	-91	-238	-100
Stopnja brezposelnosti %	11,6	14,6	14,5	14	13,9	14,4	14,4	13	11,5	6,4	6,5	6,7	6,4	6,1
Saldo proračuna/BD P %	0	0,3	-0,2	0,0	0,3	-1,2	-0,8	-0,6	-1,4	-1,3	-2,9	-1,4	-1,4	-1,4

Ekonomična ocean osnovnih makroekonomskih relaciji za Slovenijo

- a) **Okunova zakonitost: negativno razmerje med rastjo proizvoda in spremembo stopnje brezposelnosti:** večja ko je brezposelnost, manjša je rast proizvoda.

- Slo: Če nam uspe zmanjšati stopnjo **brezposelnosti** za **2%** (10% na 12%), se bo rast **BDP** pospešila za **1%** (4,27%-5,27%)

- Slo: Če Okunov zakon ocenimo v *nasprotni kavzalni zvezi*, dobimo, da rast **BDP** za **1%** zmanjša stopnjo registrirane **brezposelnosti** za **1%**.

- b) **Phulipsova krivulja: negativno razmerje med inflacijo in stopnjo brezposelnosti.**

Višja inflacija pomeni večji nominalni produkt, ki ga je na kratki rok mogoče doseči le z večjim inputom dela, torej ob manjši brezposelnosti. Moderna Philipsova krivulja nadomešča *inflacijo plač z infalcijo cen*, vključuje pričakovano inflacijo in pozitivni šok s strani ponudbe

- Slo: Če ne bi želeli inflacije, bi bila stopnja brezposelnosti **14,1** odstotna, vsako povečanje inflacije za **1%** pa zmanjša stopnjo brezposelnosti za stotinko odstotne točke. Čeprav je zveza statistično signifikantna, vpliv inflacije na brezposelnost ni močan.

- c) **Koeficient žrtvovanja: žrtvovani proizvod za znižanje inflacije.** Zniževanje inflacije zahteva daljši čas večje brezposelnosti in manjše rasti družbenega proizvoda. V povezavi s *Phillipsovo krivuljo* emperične študije ugotavljajo koeficient žrtvovanja, ki pokaže odstotek letnega BDP, ki ga je treba žrtvovati za znižanje inflacije za eno odstotno točko. Običajen je izračun, da za **1%** zmanjšana **inflacija** zahteva **5%** zmanjšan **BDP**.
 - Slo: Za znižanje **inflacije** za **1** odstotno točko je treba žrtvovati **2%** letnega **BDP**. Ob tipični 4% gospodarski rasti in inflaciji 8% (ob prehodu tisočletja), moramo za 7% inflacijo žrtvovati 2 odstotni točki BDP in posledično po Okunovem zakonu iz žtve 2% BDP dobimo za 4% povečano 4% brezposelnost.

- d) **Determinate brezposelnosti:** Rast **industrijske produkcije** za 1% za ½% poveča **zapolenost** v *menjalnem sektorju* (sektor, ki neposredno menjuje s tujino, predvsem industrija), **rast plač** za odstotek pa zmanjša zapolenost za 1,36% (trade off med večjo zaposlenostjo in višjimi plačami)

- e) **Determinante inflacije:** Pomeni, da **na inflacijo** vpliva:
 - 1) **rast cen proizvajalcev** - ki se prenese na rast življenjskih stroškov
 - 2) **rast tečaja DEM** - kar povzroči dražje uvožne dobrine (na to smo najbolj občutljivi, ker smo majhno gospodarstvo)
 - 3) **rast potrošnje** - povpraševanje prebivalstva

Dodatek: Osnove računovodstva (1. poglavje str.95 – glej tabele)

- Misel: račun je kot žep, kar damo vanj ga obremenjuje, kar iz njega vzamemo, ga razbremenjuje.
- Računovodska tehnika se uporablja za prikaz gibanj in stanj v gospodarstvu.
- Temelj vsakega računovodstva je račun, računovodstvo je sistem računov (2 do xy). Vsak račun ima dve strani, aktivo (v breme) in pasivo (v dobro). Kar pride nanj, knjižimo v njegovo breme, kar z njega gre knjižimo v dobro. Razlika med tistim, kar je na račun prišlo, in tistim, kar je iz njega odšlo, je stanje ali saldo računa – dobimo s čim lahko razpolagamo.
- Računi se združujejo v skupine ali razrede računov. Za podjetja predpiše osnovne razrede njihovih računov kar država zaradi preglednosti. Poznamo več vrst računov – gotovinski, surovinski,... Računovodstvo sestoji **iz vsaj dveh računov**. Bistvo je v tem, da ima vsaka knjižba na enem računu nasprotno (na drugi strani) knjižbo na drugem računu. Zato govorimo o **dvostavnem (dvojnem) računovodstvu**. Tudi če bi imela neka gospodarska enota samo blagajniško poslovanje, bi poleg računa denarnih sredstev (gotovine) potrebovala še račun drugih gospodarskih enot. To kaže odkod je denar prišel, kdo ga je dal, implicitno pa tudi, kdo je njegov lastnik.

- Računovodske knjižbe so po vsebini dveh vrst – ene pomenijo **tokove** (dohodki, izdatki, stroški, proizvodi), druge **stanje** (zaloge, zgradbe, stroji, gotovina, obveznosti in terjatve). Nekateri zaradi tega razlikujejo bilančne od računov prometa (prijemkov in izdatkov). Vendar ima vsak račun tako knjižbe ene kot tudi druge vrste. Vse knjižbe, ki spreminjajo salde računov so knjižbe tokov.
- Če bi radi dobili sintetično podobo premoženja nekega gospodarstva, zberemo salde vseh njegovih računov in jih preknjižimo na poseben račun premoženja (v breme) → tak račun imenujemo **bilančni račun ali bilanca**. Knjižbe v breme kažejo sredstva, s katerimi gospodarstvo v nekem trenutku razpolaga (aktiva), knjižbe v dobro pa način pridobitve teh sredstev, lastninsko strukturo gospodarstva (pasiva). Bilance delamo, da bi ugotovili uspešnost poslovanja v nekem obdobju – če primerjamo bilanco tega leta s tisto konec prejšnjega leta, vidimo, kako smo gospodarili v tem letu.
- **Bilanca uspeha** – račun izgube in dobička – podoba kako je nastal dobiček, račun poslovnega uspeha, račun stroškov in dohodkov – iz vseh računov prepisemo stroške v breme, dohodke pa v dobro računa izgube in dobička.
- **Računi denarnih tokov** – z njihovo pomočjo spremljamo likvidnost gospodarske enote. Sestavljajo jih različni računi za posamezne dele gospodarske enote. Na vsakem računu so evidentirani prilivi denarnih sredstev in njihovi odlivi.

Tako z bilancami stanja ocenjujemo in spremljamo solventnost (sposobnost poravnati vse obveznosti z vsem razpoložljivim premoženjem, ki mora biti večje od obveznosti), z bilancami uspeha donosnost (profitnost), z računi denarnih tokov pa likvidnost gospodarske enote. Vse tri bilance dajejo dober in celovit vpogled v zdravje gospodarske enote in njeno boniteto.