

Politična ekonomija

En kolokvij obvezen za pristop k izpitu (kar nad 15 točk se šteje k končnem izpitu) in dva neobvezna kolokvija.

Izpit 8 vprašanj, pol strani na vprašanje, 2 do 3 so računske naloge

d.o.o. - družba z omejeno odgovornostjo-odgovarja samo za lastnino podjetja, lahko tudi aktivni lastnik s svojim premoženjem (nov zakon)

d.d. - delniška družba

Kaj bomo obravnavali:

1. **Družbeni proces proizvodnje** (vse kar se dogaja v gospodarstvu) in družbeni proces (kaj se zgodi v enem letu)
2. **Kriterij in organizacija gospodarskega odločanja**
Zasebni in družbeni proizvod - Pozitivne (npr. čebele in sadovnjak) in negativne (npr. odplake) eksternalije (proizvodi ki so posledica nekega procesa)
3. **Menjava in potrošnja** – ponudba in povpraševanje
4. **Proizvodnja in stroški**
5. **Delitev**
Trg delovne sile in ekonomske blaginje
6. **Gospodarska rast in njene determinante**
Ekonomske politike – centralna banka vodi monetarno politiko (uravnava denar), ministerstvo za finance vodi fiskalno politiko (uravnavanej proračuna, višina davkov)
7. **Ekonomska politika makroekonomski učinki ukrepov ekonomske politike**
Inflacija, defalcija (zavira gospodarsko rast, neznani učinki)

Table of Contents

Table of Contents.....	2
I.DEL: DRUŽBENI PROCES IN DRUŽBENI PROIZVOD.....	8
GOSPODARJENJE IN PROIZVODNJA.....	8
Gospodarjenje je ena izmed osnovnih oblik človekovega udejstvovanja in to sicer zato ker se za vsako ostalo udejstvovanje zahtevajo sredstva (šport, kultura,..).....	8
Faze gospodarjenja (se nenehno ponavljajo – nenehno obnavljanje gospodarskega procesa).....	9
Proizvodni faktorji (tvorci) in proizvodjalna sredstva.....	10
Pridobivanje in produciranje.....	11
Reprodukcijski proces (oz. gospodarski krožni tok).....	12
ORGANIZACIJSKA STRUKTURA SODOBNEGA GOSPODARSTVA.....	12
Razčlenjenost gospodarstva na samostojne potrošne in proizvodne enote.....	13
Vodoravna in navpična razčlenjenost proizvodnje.....	13
Tok dobrin in tok denarnih dohodkov.....	14
DRUŽBENI PROIZVODNI PROCES IN DRUŽBENI PROIZVOD.....	14
Proizvodni proces določene količine dokončanega proizvoda.....	14
Proizvodni proces določenega obdobja.....	16
Družbeni vseobsežni, kosmati in končni proizvod.....	17
Metode ugotavljanja velikosti družbenega produkta.....	18
Nominalni in realni produkt.....	18
UPORABA DRUŽBENEGA PRODUKTA.....	19
Poraba (C) in naložbe (investicije; I) družbenega produkta kot temeljni obliki njegove uporabe (trošenje)	19
Obraba delovnih priprav in čisti proizvod.....	20
Obnova delovnih priprav (R) in porabljeni proizvod (Pc).....	20
Porabljeni in čisti produkt.....	21
INVESTICIJE IN BOGASTVO (problematika uporabe produkta $P = C + I$).....	21
Kosmate (Ik), čiste (Ič) in razširitvene (Ic) naložbe (investicije).....	21
Investicije v netrajne dobrine kot povečanje zalog.....	22
Porabne naložbe in porabno bogastvo.....	22
Obraba, naložbe in bogastvo.....	23
Ugotovitev velikosti družbenega produkta po uporabi.....	24
NATURALNA SESTAVA DRUŽBENEGA PROIZVODA.....	24
Naturalna sestava proizvoda zaprtega gospodarstva.....	24
Naturalna sestava odprtega gospodarstva.....	25
Marxove reprodukcijske sheme.....	26
DRUŽBENO EKONOMSKA STRUKTURA GOSPODARSTVA.....	27
Produkcijski odnosi ali razmerja.....	27
Lastnina v pravnem in lastnina v ekonomskem smislu.....	28
Potrošne enote kot lastniki proizvodnih enot.....	29
NADALJNE OBLIKE UPORABE DRUŽBENEGA PRODUKTA	31
Izvoz in uvoz.....	31
Smisel uvoza in izvoza.....	32
Obča poraba.....	33
II.DEL KRITERIJI IN ORGANIZACIJA GOSPODARSKEGA ODLOČANJA.....	34
FAKTORJI ODLOČANJA.....	34
Ekonomsko načelo.....	34
Faktorji odločanja.....	35

UČINKOVITOST PROZVODNIH FAKTORJEV.....	36
Merjenje učinkovitosti v gospodarstvu.....	36
NAJPOMEBNEJŠI NAČINI MERJENJA UČINKOVITOST FAKTORJEV.....	37
Produktivnost dela.....	37
Produktivnost kapitala.....	38
Produktivnost in rentabilnost.....	38
Investicijski učinek.....	39
ZASEBNI IN DRUŽBENI PROIZVOD.....	40
Lastni zasebni proizvod – PL,Z	40
Tuj zasebni proizvod – PT,Z.....	41
Neposredna sprememba premoženja (bogastva).....	42
Neposredna sprememba potrošnje/porabe.....	42
Zasebni in družbeni proizvod posameznega proizvodnega procesa.....	42
ORGANIZACIJA GOSPODARSKEGA ODLOČANJA.....	43
Subjekti gospodarskega odločanja.....	43
Vrste gospodarskih odločitev.....	44
Osnovni tipi organizacije gospodarskega odločanja.....	44
Načrtovanje (planiranje) in njegove omejitve.....	45
III.MENJAVA IN POTROŠNJA.....	46
UVODNI POJMI.....	46
Naturalne in denarne, absolutne in relativne cene.....	46
Trg in vrste trga.....	46
Ponudba (s) in povpraševanje (d).....	47
PONUDBA IN POVPRASEVANJE KOT FAKTORJA CENE.....	47
Krivulja povpraševanja in krivulja ponudbe.....	47
Individualna in skupna ponudba in povpraševanje.....	48
Ponudba in povpraševanje tvorita ravnotežno ceno in količino.....	48
Presežna ponudba in povpraševanje (v resnici tu govorimo o presežni količini ponudbe/povpraševanja).....	48
Sprememba ponudbe, povpraševanja in cene.....	49
FAKTORJI POVPRASEVANJA.....	50
Zakon padajoče mejne koristnosti – prvi Gossenov zakon.....	51
Padajoča mejna koristnost in povpraševanje.....	55
Potrošniški dobiček.....	56
Realni dohodek.....	57
Cene drugih dobrin.....	58
Elastičnost povpraševanja ϵ	58
PRIKAZ KORISTNOSTI IN POTROŠNJE S POMOČJO KRIVULJ RAVNODUŠNOSTI	60
Krivulja ravnodušnosti (indiference) in premica dohodka.....	60
Optimalna struktura povpraševanja pri danem dohodku.....	61
Sekundarni učinki spremembe dohodka in cen.....	63
CENE IN ČAS.....	65
Oscilacije cen v času.....	65
Ponudba v različno dolgih obdobjih in vpliv na cen.....	67
Tehnični napredek in dolgoročni trendi cen.....	68
Oscilacija cen zaradi počasnega prilagajanja ponudbe (cob-web ali teorem pajčevine).....	69
(foraja je v krivulji ponudbe).....	69
Predvidevanje prihodnjih gibanj cen in sedanje cene.....	70
ČISTA KONKURENCA.....	71

Faktorji stanja na trgu.....	71
Število ponudnikov in povpraševalcev.....	72
Možnost pristopa novih ponudnikov in povpraševalcev (odprtost trga).....	72
Obstoj in popolnost substitutov (substitutivnost-zamenljivost; homogenost-enakost)	73
Gibljivost (fluidnost) ponudnikov in povpraševalcev.....	73
Položaj posameznega ponudnika in posameznega povpraševalca v čisti konkurenci	74
POPOLNA KONKURENCA.....	75
Prosta (svobodna) konkurenca.....	75
MONOPOL.....	76
Padajoča krivulja povpraševanja in rastoča krivulja ponudbe ter kriterij monopolnega položaja ponudnika in povpraševalca.....	76
Povprečni, skupni in mejni izdatki (posameznega povpraševalca) (to točko glej tudi z vidika da proizvajalec kupuje material za nadaljno prodajo) (dodano: glej iz vidika, da če sam kupuješ in posledično vplivaš na to koliko bodo mogli proizvest – z vsako enoto ki jo dodatno kupiš dvigneš ceno vsem prejšnim, ker dodatna proizvodnja stane)	77
Povprečni, skupni in mejni dohodki (posameznega ponudnika) – cena bo padala, ker bo koristno se zmanjševala (z vidika, manj ljudi ma neki stvar bolj vredna/koristna je.....	78
Opredelitev cene in količine v sočasnem nabavnem monopsonu in prodajnem monopolu (preberi v knjigi 33/34 str.227).....	79
OMEJENA KONKURENCA.....	80
Dupol in oligopol.....	80
Monopolistična konkurenca (diferenciacija proizvodov).....	80
Diskriminacija cen (diferenciacija cen).....	81
Omejenost konkurence zaradi transportnih stroškov.....	82
IV.PROIZVODNJA.....	84
UVOD.....	84
SPLOŠNA TEORIJA PROIZVODNJE.....	85
Fiksni in variabilni proizvodni koeficienti.....	85
Proizvodnja funkcija.....	86
Proizvod posameznega faktorja.....	88
Optimalna kombinacija proizvodnih faktorjev v proizvodnji določene količine proizvodov.....	90
Optimalna količina proizvodnje.....	91
OPTIMALNO IZKORIŠČANJE FAKTORJEV.....	92
Nedeljivost proizvodnih faktorjev.....	92
Fiksni in variabilni stroški ter obseg proizvodnje.....	93
Povprečni in mejni stroški in optimalen obseg proizvodnje.....	94
Krivulja ponudbe dane proizvodne enote.....	94
OPTIMALNA TEHNIKA (ne grafov in formul).....	95
Različne tehnike in stroški proizvodnje.....	95
Položaj na trgu in izbor tehnike.....	95
Propad produkcijskih faktorjev in tehnični napredek.....	96
I.DELITEV.....	98
UVOD.....	98
Delitev kot problem cen primarnih faktorjev proizvodnje.....	98
Primarni faktorji proizvodnje.....	99
POVPRAŠEVANJE PO PROIZVODNIH FAKTORJIH.....	100

Cena faktorja kot funkcija skupnega povpraševanja (in ponudbe) po njem in individualno povpraševanje po faktorju kot funkcija njegove cene.....	100
Izpeljava povpraševanja po faktorju iz njegovega mejnega produkta	101
(samo 3 odstavki za izpit – do formule).....	101
Produktivnost produkcijskega faktorja in njegova cena.....	101
PONUDBA PROIZVODNIH FAKTORJEV.....	103
Ponudba faktorjev in njegova cena (naravna in zasebnolastniška monopolizacija faktorjev).....	103
Specifičnosti ponudbe dela.....	104
Mejni stroški dela in ponudba dela.....	104
RAVNOTEŽJE NA TRGU PROIZVODNIH FAKTORJEV.....	105
Dolgoročne značilnosti ponudbe in povpraševanja primarnih faktorjev in gibanje njihovih cen.....	105
DELITEV MED GLAVNIMI SKUPINAMI FAKTORJEV.....	107
Teorija delitve in dohodki lastnikov primarnih faktorjev.....	107
Zemljiška renta.....	109
Tehnološka renta – podjetniški dobiček.....	109
Obrestna mera.....	110
Fiktivni kapital (interna stopnja donosnosti = profitna stopnja podjetja).....	112
OBLIKE ORGANIZIRANJA PROIZVODNJE V SODOBNEM GOSPODARSTVU.....	113
Problem odnosa principal – agent.....	113
Cene proizvodnih faktorjev kot monopolni dohodki.....	115
DELOVNA TEORIJA VREDNOSTI.....	116
Prosta konkurenca in normalni dohodki primarnih faktorjev proizvodnje.....	116
Monopolni dohodki in eksploatacija.....	117
Razdelitev podjetniškega dobička (proizvodna cena).....	118
VLOGA FAKTORJA DELO PO DELOVNI TEORIJI VREDNOSTI.....	120
Marxov koncept vrednosti delovne sile.....	120
Presežna vrednost in načini njenega povečevanja.....	121
Življenski minimum in produktivnost dela	121
Mejni produkt in mezde.....	122
Normalni dohodki delavcev ter monopolizirane delovne sposobnosti.....	123
Vrednost in vrednostne cene.....	124
Razredno in individualno nemonopolizirana proizvodjalna sredstva + Prosta konkurenca pri razpolaganju s proizvodjalnim sredstvi kot definicija socializma in nujnost kolektivnega financiranja družbenih potreb + delovanje vrednostnega modela v praksi in kritika.....	125
DELOVNA SILA, BREZPOSELOST IN BLAGINJA.....	126
Trg delovne sile in brezposelnost.....	126
Ekonomika blaginje (wellfare).....	130
II.DEL: GOSPODARSKA RAST IN NJENE DETERMINANTE.....	132
DOLGOROČNA GOSPODARSKA RAST IN GOSPODARSKI RAZVOJ.....	133
Enačba gospodarske rasti.....	133
Faktorji rasti in njena maksimizacija.....	134
Struktura investicij in gospodarska rast.....	136
Faktorji, ki omejujejo gospodarsko rast.....	138
Načini pospeševanja rasti in konflikti rasti.....	139
Solowov model rasti in njegove razširitve.....	141
NEENAKOST POVEČANJA PRODUKTA IN POVEČANJA DOHODKA.....	141
Dvopolnost odločanja in gospodarska rast kot vira neenakomernosti.....	141

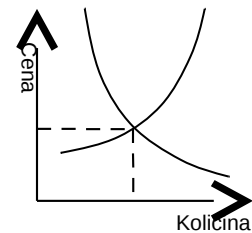
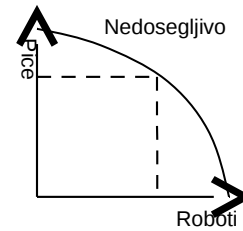
Planiranje kot sredstvo vzpostavljanja enakosti med rastjo produkta in rastjo dohodka.....	142
Neizbežna enakost rasti dohodka in rasti produkta po Sayevem zakonu.....	144
Neenakomernost gospodarske rasti.....	146
NEENAKOST RASTI PROIZVODA (DOHODKA) IN RASTI TROŠENJA (NJEGOVE UPORABE).....	148
Zaostajanje rasti uporabe (trošenja) za rastjo dohodka.....	148
FAKTORJI KONČNEGA POVPRASEVANJA IN EX ANTE IZENAČEVANJE RASTI UPORABE Z RASTJO PROIZVODA.....	150
Marxov in Keysov ter pristop New Deal.....	150
Izvedena potrošnja in izvedene investicije.....	152
Potrošno in investicijsko povpraševanje ter avtonomna poraba in avtonomne investicije.....	154
RAVNOTEŽNI PRODUKT.....	158
Predpostavke rasti proizvodnje vzporedno z rastjo uporabe (trošenja).....	158
Povečanje produkta s povečanjem trošenja.....	159
Povečanje ravnotežnega produkta.....	162
ODPRTO GOSPODARSTVO.....	163
Multiplikator izvozno-uvozne bilance in potencialni proizvod gospodarstva.....	163
Mejna stopnja trošenja domačega produkta.....	164
Menjalni tečaj (exchange rate).....	165
Ocena odprtosti slovenskega gospodarstva	167
FISKUS – RAČUN DRŽAVE.....	168
TEORIJA DENARJA.....	169
Osnovni pojmi: nastanek in vrste denarja.....	169
Upočasnitev hitrosti kroženja denarja.....	170
Zgodovinski nastanek in razvoj denarja.....	172
Značilnosti sodobnega denarja.....	174
POVPRASEVANJE IN PONUDBA DENARJA.....	176
Potrebna količina (povpraševanje) transakcijskega denarja.....	176
Povpraševanje po likvidnostnem denarju.....	177
Skupno povpraševanje po denarju.....	180
Blagovna menica – emisija denarnih nadomestkov.....	180
Mehanizem nastanka (emisije) denarja v sistemu ene poslovne banke.....	182
Medbančni proces ustvarjanja denarja.....	185
TRG DENARJA	187
Ponudba denarja.....	187
Povpraševanje po denarju.....	188
INFLACIJA.....	188
Osnovno o inflaciji.....	188
Klasična dihtomija, inflacijski davek in hiperinflacija.....	190
Inflacija povpraševanja.....	192
Inflacija ponudbe.....	194
Družbeni stroški inflacije.....	195
III. EKONOMSKA POLITIKA.....	197
MAKROEKONOMSKI UČINKI UKREPOV EKONOMSKE POLITIKE.....	197
Uvod.....	197
Način vplivanja na potrošnjo in investicije.....	198
Trošenje države, fiskalna politika in oscilacije družbenega produkta.....	200
Cilji in instrumenti monetarne politike.....	204
Naravna stopnja brezposelnosti, trade-off in politika dohodkov.....	206

Glavni makroekonomski pokazatelji za Slovenijo.....	209
Ekonomična ocean osnovnih makroekonomskih relaciji za Slovenijo.....	209
Dodatek: Osnove računovodstva (1. poglavje str.95 – glej tabele).....	210

Ekonomija preučuje konflikt kako z omejenimi sredstvi zadovoljiti čimveč želja.

Temelji na tem, da pravi, da so *ljudje racionalni* – da smo sposobni določiti katere dobrine nas zadovoljijo in smo jih sposobni rangirati glede na omejitve. Ljudje maksimiziramo zadovoljstvo, družbe (podjetja/proizvodnja) pa maksimizirajo dobiček, oboji *omejeni s proračunom*.

Ekonomizacijski problem: neomejene želje omejena sredstva. Država dela dve dobrini (pice, robote) *produkcijsko* in *alokacijsko* (usmerja v tisto kar si želijo subjekti- vidno na grafu) *učinkovito*. Krivulja proizvodnih možnosti – če želimo več pic moramo zmanjšati proizvodnjo robotov. *Konkavnost zaradi učinkovitosti tistih, ki proizvajajo* (peki ne morajo delati robotov). Družba si izbere kje na krivulji bo zaradi povpraševanja in ponudbe. Točke na drugi strani so nedosegljive dokler država ne trguje z drugimi državami (namen povezovanja med državami).



C – cene ali poraba (pazi!); K – količina

I. DEL: DRUŽBENI PROCES IN DRUŽBENI PROIZVOD

GOSPODARJENJE IN PROIZVODNJA

Gospodarjenje je ena izmed osnovnih oblik človekovega udejstvovanja in to sicer zato ker se za vsako ostalo udejstvovanje zahtevajo sredstva (šport, kultura,..)

Gospodarjenje je človekova zavestna dejavnost s katero zmanjšuje omejenost sredstev s katerimi zadovoljuje svoje potrebe. Sredstva, ki so sposobna zadovoljiti potrebe imenujemo ***dobrine***. Gospodarjenje je torej zavestno zmanjševanje omejenosti dobrin. Njegov namen je zadovoljitev želj (materialnih, nematerialnih).

Za gospodarjenje so bistvene tri prvine:

- ***Potrebe (želje)*** – Zadovoljujemo jih tako, da usvarjamo sredstva, človek to počne zavestno ne nagonsko. Poznamo več vrst potreb: fiziološke, kulturne, družbene,... Potrebe delimo na ekonomske in neekonomske, materialne in nematerialne. *Potrebe napravijo stvari koristne, spremenijo jih v dobrine.*
- ***Omejenost sredstev, s katerimi jih zadovoljujemo*** – ker so sredstva koristna so to dobrine. Dobrina je nekaj dobrega kar *poveča korist, prinaša dobiček, zadovoljstvo* (eng. goods-beds) delimo jih med ***proste*** (gledena želje subjektov v gospodarstvu je je relativno veliko – zrak, morska voda,...) in ***ekonomske*** (obstaja določena redkost dobrine – *relativno omejene* – omejenost v primerjavi s potrebami). *Edino ekonomske dobrine so predmet gospodarjenja.* *Cena ne pomeni nič, je pa indikator katera dobrina je.* Skozi čas se to spreminja (ekonomska, ki postane prosta je npr. patent, ki se po določenem času izteče in postane lastnina vseh). *Stvar lahko postane ali pa preneha biti dobrina.* Pozor: ekonomske dobrine so tudi šolanje, pitna voda, ... le plačila za njih niso neposredna (to niso proste dobrine)

- **Zavestna dejavnost zmanjševanja omejenosti sredstev** – to vidimo po tem da se način (tehnika) zmanjševanja omejenosti izboljšuje, zato je bistvena prvina gospodarjenja tehnični napredek.

Faze gospodarjenja (se nenehno ponavljajo – nenehno obnavljanje gospodarskega procesa) Gospodarjenje ni enoten proces, ampak **poteka v štirih fazah**, ki si sledijo druga drugi v določenem zaporedju. Te faze so:

- **Proizvodnja (produkcija)** – ljudje s svojimi **delovnimi spobnosti** s pomočjo **delovnih priprav** izdelujejo nove dobrine iz dobrin, ki jih ponuja narava, pri čemer upamo, da bo **koristnost novega produkta večja od koristnosti prejšnjega** (če ni tako – škart). Izdelane nove dobrine so **proizvodi**. Proizvodnja je začetna faza gospodarskega procesa.
- **Razdelitev (distribucija)** je proces, v katerem se določijo deleži udeležencev proizvodnega procesa v njihovem proizvodu. Delitev (distribucija) se v naturalnem gospodarstvu opravi hkrati s proizvodnjo in sicer fizično, v menjalnih gospodarstvih pa z menjavo v kateri se določijo menjalna razmerja med storitvami in dobrinami s tem pa tudi deleži njihovih proizvodov v skupnem proizvodu.
- **Menjava (cirkulacija)** je proces, v katerem **dobrine spreminjajo svojega lastnika**. Iz lastnine producenta v lastnino porabnika. Pri trajnih dobrinah (poraba traja dlje časa (avto), pa menjajo tudi svoje porabnike.

* Razlika med delitvijo in menjavo: v delitvi se določijo idealni deleži udeležencev proizvodnega procesa v skupnem proizvodu pri čemer je prav vseeno iz kakšnih dobrin je delež sestavljen, kakšna je njegova **naturalna sestava** – ta se določi v menjavi. Ko proizvajalci med seboj menjavajo proizvode, prodajajo svoje in kupujejo tuje, določijo naturalni sestav svojih deležev v skupnem proizvodu.

- **Poraba (potrošnja)** je sklepna faza. Tu se dobrine uničujejo, s tem uničenjem pa se zadovoljujejo potrebe. Potrošnja je osnovni vir, saj se najprej pojavijo potrebe.

* Kakor poraba ne pomeni uničenja materije temveč le njene koristne oblike, tudi proizvodnja ne pomeni ustvarjanja materije, ampak samo njeno pretvarjanje v obliko v kateri se lahko porabi. Koristne storitve stvari niso tako samo predmet porabe, ampak tudi predmet proizvodnje. Proizvodnja povečuje koristnost stvari, jih ne ustvarja.

Gospodarstva delimo na takšna, ki so:

- **avtarkična ali naturalna** – ne poznajo menjave; kar hočem potrošiti tudi proizvedem (npr. na mikro ravni neka kmetija, ki je neodvisna, na makroravni pa državno gospodarstvo, ki ne trguje z nobenim),
- **menjalno gospodarstvo** – poleg proizvodnje in porabe pozna tudi menjavo (pride do menjave; npr. kmetvalec prideluje samo pšenico, ki jo menja za sir, država pa proizvaja avte in jih menja za hrano);
 - o **blagovno** (problem je dvojna koincidenca – blago za blago, en proces)
 - o **denarno** (*denar odpravi problem dvojne koincidence*, saj sta to dve ločeni transakciji; proizvoda ne prevzame končni uporabnik ampak *nek vmesni člen v obliki trgovine*)

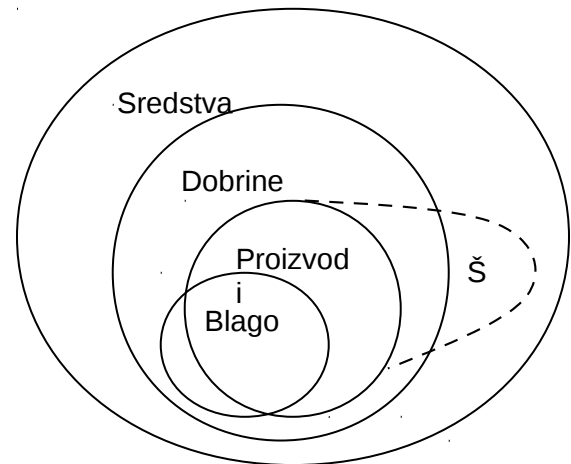
Potrošnja in proizvodnja potrebujeta čas.

Vmes je **menjava** (v njej se določi konkretna naturalna vsebina teh deležev), ki **nima časovnega okvirja** in se opravi **v trenutku**, prav tako v trenutku se opravi tudi **delitev**

(v njej se določijo idealni deleži posamezne osebe na produkt) (npr. kaj kupim za svojo plačo, ki po delitvi znaša npr. 1/2000000 dela v obliki povprečne slovenske plače).

Ponavadi razširjamo pojem proizvodnje tudi na druge faze gospodarskega procesa in sicer na distribucijo (trgovnisko ali menjalno organizacijo, ki opravlja tudi posebne faze proizvodnega procesa (prevoz, etikiranje...) pa tudi samo menjava povečuje njihovo koristnost – za proizvodnjo pa je bistveno ustvarjanje koristnih storitev stvari. Neredko pa kot proizvodnjo (real life) poimenujemo kar celoten proizvodni proces – vse njegove faze naenkrat (reprodukcija)

Sredstva (nas obkoroža in nimamo koristi npr. rudnina na marsu) > dobrina (kar je koristno za nas npr. les) > proizvod-produkt (človek uporabi delo npr. papir) > blago (priti more do menjave npr. knjiga) Produkt, ki ni na trgu je doma narejen in uporabljen. Dobrina, ki se trguje je npr. nafta, voda. Produkt, ki ni blago in ni dobrina je ponesrečen proizvod - škart (Š), ko je človek med proizvodnim procesom uničil vso koristnost, ki jo je dobrina imela.



Proizvodni faktorji (tvorci) in proizvodna sredstva

Dobrine delimo na portošne (zadovoljijo naše potrebe, življenska sredstva; zadovoljujejo nas *neposredno*) in proizvodne dobrine (nam koristijo v proizvodnem procesu npr. stroji; zadovoljujejo nas *posredno*).

Inputi (proizvodni faktorji) vstopijo v proizvodni proces iz katerega pridejo **outputi** (proizvodi).

Proizvodnji/produkcijski faktorji so vse tisto kar kakorkoli vpliva na velikost proizvoda ne glede na obliko (dobrine, oblika sile (vodna, toplotna), delovna sila, razmere v katerih poteka proizvodnja)

Produkcijski faktorji se delijo na:

- o Izvirni (originalni ali primarni) faktorji so **delo** - umsko/telesno (vsako delo, zahteva obe zvrsti, vprašanje je samo katera prevladuje; ločevanje delovne sile na telesno in umsko, ki se rabi v gospodarstvu, temelji na konvencionalni oceni pretežnosti ene ali druge vrste sposobnosti, ki jih zahteva neko delo) **kapital**, **zemlja** oz. **naravni viri**; je skupnost naravnih zakladov (rude, živali, rastline), sil, ki so uporabne v proizvodnji (veter) ali v prometu (morje), površine potrebne za izvajanje dejavnosti, bivališč in podobnega), **podjetništvo** in **izumiteljstvo**. Ti ustvarijo, prispevajo k izvedenim faktorjem.
- o Izvedeni (sekundarni) faktorji – k tem prištevajo:
 - **delovne priprave**: so plod človekovih delovnih in umskih sposobnosti, če oštejemo kamen, kost.. (delimo jih na tir velike podskupine orodja (ima jih človek v roki – kramp, kladivo), stroji – delovni (stružnica, mlin) in pogonski (elektromotor, parni stroj); objektivni pogoji dela – (prostor, zgradba, pristanišče) ter

- **predmeti dela:** delimo jih z vidika dveh različnih meril na dve vrsti podskupin; **z vidka stopnje dodelanosti** razlikujemo zemljo (naravna bogastva), ki še ni prišla v proizvodnji proces, od surovin, ki so šle skozi prvo stopnjo proizvodnjega procesa (poljedelsko pridelki, rudnine, načrpana nafta) in od polizdelkov različnih stopenj (železo, cement, očiščeni bombaž). **Z vidika pomena za proizvod** pa razlikujemo osnovne tvarine (npr. kovina), ki telesno preidejo v proizvod in oblikujejo njegovo tvarno podobo, pomožnih tvarin, ki preidejo telesno v proizvod, niso pa bistvenega pomena za njegovo telesno obliko (npr. barve, kemikalije, veziva) in pogonskih tvarin (npr. bencin), ki ne preidejo v proizvod, ampak se uničujejo pri pogonu delovnih priprav.

S skupnim izrazom delovne priprave in predmete dela imenujejo **proizvedena** (če je pri njih sodelovalo človekovo delo) **proizvajalna sredstva**.

Torej: (= pomeni: opredeljujejo, definirajo)

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)

Pridobivanje in produciranje

V gospodarstvu **vs** subjekti **trošimo oz. pridobivamo (poraba)**, **vs** sodelujemo tudi pri razdelitvi. **Proizvajamo pa ne vsi** (jih je veliko manj). Tisti, ki trošijo in ne proizvajajo so otroci, upokojenci, gospodinji, zaposleni, ki ne ustvarjajo produkta; (produkt se definira glede na razvitost, saj so v nerazvitih državah produkti primarni npr. hrana, v razvitih pa ostane več prostora za ostale storitve). Vprašanje je, kaj se je skozi zgodovino štelo za produktivno in kaj za neproduktivno delo. Produktivno delo ustvarja dobrine, ki smo jih pripravljene šteti za proizvode. V različnih obdobjih zgodovine so šteli zelo različne dejavnosti za produktivne, oz. neproduktivne. Tudi danes obstajajo med ekonomisti velika razhajanja. *Produktivnim delavcem je torej na voljo manjši proizvod, kot so ga proizvedli. 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 se za praktične *namene za produktivno*

pogosto šteje tisto delo, ki ustvarja proizvode, ki imajo ceno, ki se tržijo (ni popoln kriterij).

*Npr. dela v gospodinjstvu se ne štejejo za produktivno delo, če ga gospodinja opravlja sama (gospodinjstva pomočnica je drugo). V socialističnih državah kot ustvarjalec družbenega proizvoda niso nastopale stanovanjske storitve, v sodobnih tržnih gospodarstvih štejejo stanovanja za proizvodna sredstva, ki skupaj z drugimi faktorji (vratarji, hišniki) ustvarjajo poseben proizvod – stanovanjske storitve. Včasih so bili najpomembnejši, in zato šteti za produktivne, **primarni sektorji** (ekstraktivne dejavnosti, ki črpajo iz zemlje), Pozneje so se jim pridružili **sekundarni sektorji** (predelovalne dejavnosti), danes pa se bolj in bolj poudarja pomen **terciarnih dejavnosti** (pretežno storitvene dejavnosti brez tvarnega proizvoda), ponekod govore tudi o kvartalnih dejavnostih.

Način pridobivanja:

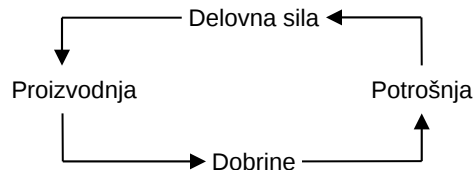
- Tržna menjava (neproduktivnih za produktivne)
- Obvezna oddaja dela produkta produktivnih za financiranje ne produktivnih (davki, odvzem)
- Vmesne oblike med tržno menjavo in obvezno oddajo

Reprodukcijski proces (oz. gospodarski krožni tok)

Je proces, ki je sestavljen iz **štirih faz** in ima **krožni značaj** – gospodarski krožni tok, ter je **nenehen**.

Poraba delovne sile pomeni proizvodnjo dobrin, poraba dobrin pa pomeni proizvodnjo (obnavljanje) delovne sile (delovnih sposobnosti ljudi). Poraba delovne sile pomeni porabo samega delavca kakor tudi njegove družine (pri smrti delavca, ga mora nadomestiti drugi). V proizvodnji nastajajo s porabo delovne sile dobrine, prehajajo v osebno porabo, tam se z njihovim uničenjem reproducira delovna sila, obnovljena delovna sila pa ponovno sodeluje v proizvodnih procesih.

Medtem ko je za proizvodnjo neke dobrine stroga časovna zaporednost prikazanih faz neizbežna, predvideva nenehno obnavljanje reprodukcijskega procesa kakršnemkoli delcu časa. V vsakem gospodarstvu se vsak trenutek nekatere dobrine proizvajajo, druge menjavajo in tretje porabljajo.



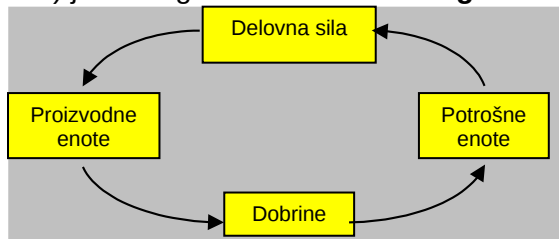
ORGANIZACIJSKA STRUKTURA SODOBNEGA GOSPODARSTVA

- 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 **znotaj ene pravno samostojne proizvodne enote** – na začetku je en naredil celoten izdelek, vendar je prišlo do specializacije in procesi so se glede na tehiko razdelili, na koncu pa se izdelek sestavi. (serijska proizvodnja)

Gospodarske enote, na katere je razčlenjen družbeni proizvodni proces, pogosto imenujemo ***zasebna ali privatna (mikro) gospodarstva*** v nasprotju z ***družbenim ali narodnim (makro) gospodarstvom***, ki obsega vse gospodarske enote na ozemlju neke države.

Razčlenjenost gospodarstva na samostojne potrošne in proizvodne enote

Proizvajanje vseh dobrin doma (v gospodinjstvu) je nemogoče zaradi **tehničnega napredka**, oz. če to ni ovira je ovira **kapital**. Zato poteka proizvodnja v enih, poraba pa v drugih gospodarskih enotah. V takšnem položaju pomeni krožni tok gospodarstva tok dobrin iz enih samostojnih gospodarskih enot v druge, iz podjetij v gospodinjstva in iz gospodinjstev v podjetja (delovne storitve). Prehajanje pogosto posredujejo posebne gospodarske enote – borze dela, blaga, pa tudi trgovska podjetja, čeprav je treba ponovo dodati, da spada pretežni del njihove dejavnosti v proizvodnjo. Razlog za takšno organizacijo gospodarstva je predvsem v visoki ravni tehnologije in izredni delitvi dela, na kateri temelji. Pomeben razlog pa je tudi zasebnolastniška struktura gospodarstva. Vendar pa obstajajo še vedno izjeme: zasebni kmetje in obrtniki (enotne proizvodne in potrošne enote). Poleg tega pa potekajo v samih potrošnih enotah končni deli številnih proizvodnih procesov (skladiščenje ozimnice, čiščenje).

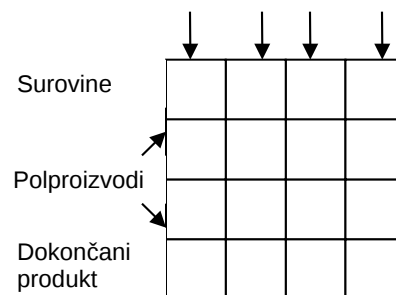


Vodoravna in navpična razčlenjenost proizvodnje

Vodoravna delitev - kriteriji za delitev so "***materiali***" iz katerih je produkt narejen, predvsem pa "***vrsta potreb***", ki jih zadovoljuje. To je **delitev na sektorje dejavnosti**.

Sektorji so:

- primarni A+B+C 3.1%
- sekundarni D+E+F 35.4%
- terciarni G...O 61.3%



Zaznati (v Slo 90-03) je občuten padec deleža primarnega in sekundarnega sektorja v korist terciarnega. Na to je pri nas vplivalo preoblikovanje slovenskega gospodarstva v smer tržnega gospodarstva, deloma pa z novo definicijo produktivnega dela.

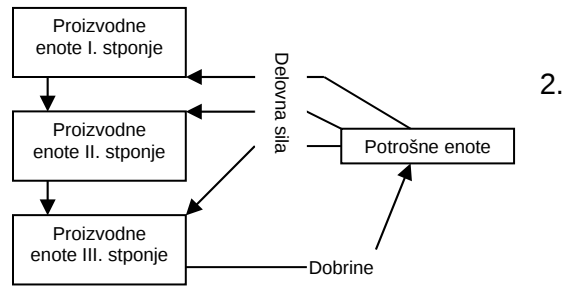
Sektorji (Slo 2003):

- **A** – kmetijstvo, gozdarstvo 2.6%
- **B** – ribištvo 0.0%
- **C** – rudarstvo 0.5%
- **D** – predelava 26.8%
- **E** – elektrika, plin, voda 2.9%
- **F** – gradbeništvo 5.7%
- **G** – trgovina in popravila vozil 11.6%
- **H** – gostinstvo 2.2%
- **I** – promet, skladiščenje in zveze 7.1%
- **J** – finance 4.5%
- **K** – nepremičnine 15.6%
- **L** – javna uprava 6.5%
- **M** – izobraževanje 5.6%
- **N** – zdravstvo 4.9%

- O – storitve 3.3%

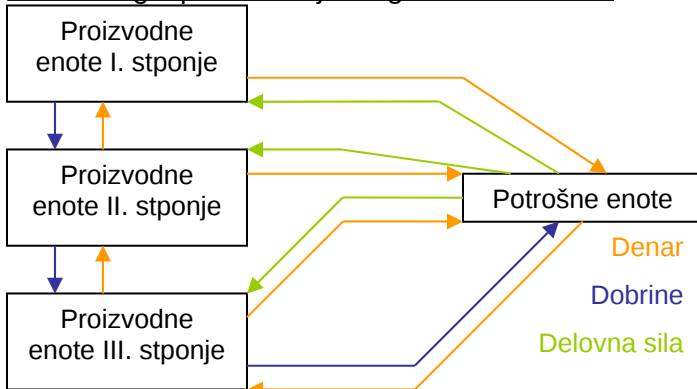
Vertikalna (navpična) delitev – kriterij je stopnja dodelanosti produkta – vsaka stopnja poveča dodelanost (1. naravni viri, surovine, 3. polproizvodi, zadnja stopnja je dokončani produkt – kar pomeni, da ne bo nikoli več predmet nadaljne proizvodnje, prehaja lastninsko v v potrošne enote, oziroma fizično tudi v proizvodne (delovne priprave). V vsakem primeru pa v **končno uporabo**.

Razčlenjenost proizvodnega procesa v navpični in vodoravni smeri nekoliko zaplete podobo gospodarskega krožnega toka.



Tok dobrin in tok denarnih dohodkov

Sodobno gospodarstvo je blagovno in denarno.



Tok denarnih dohodkov (→) je nasproten toku dobrin (→) (ne vedno: darila, reparacije). Dohodki za končni izdelek se razdelijo na vse proizvodnje stopnje v vertikalni strukturi in tako pridejo v potrošnjo (podjetja kupujejo polizdelke). Del jih gre v prihranke, glavni del pa se potroši. **V načelu sta oba toka enako velika in istočasna** (izjeme: denarni tok prej – ara,

denarni tok kasneje – kredit). Tok produktov in storitev je vedno nov (dobrine so uničljive), denar pa vedno kroži (razen ko se obrabi, izgubi)

DRUŽBENI PROIZVODNI PROCES IN DRUŽBENI PROIZVOD

Proizvodni proces določene količine dokončanega proizvoda

Vemo že: dohodki porabniških enot so enaki dohodkom podjetji in da je proizvod podjetji enak proizvodu, ki ga pridobijo porabniške enote. Sledi podrobnejši pogled na nastajanje družbenega proizvoda v proizvodnih enotah. *Nasprotje družbenega proizvoda je zasebni proizvod. Produkt zasebnikov tvori družbeni proizvod.* Mikro – ena enota, makro – vse enote. Predpostavimo, da imamo eno samo panogo (bombažno) in da gospodarstvo producira 8 enot dokončanega proizvoda, ter da vsaka od 4 stopenj ustvari 2 enoti proizvoda.

Začnemo s surovino, ki se prične predelovati v polproizvode (nižja, višja stopnja obdelanosti), na koncu dobimo proizvod.

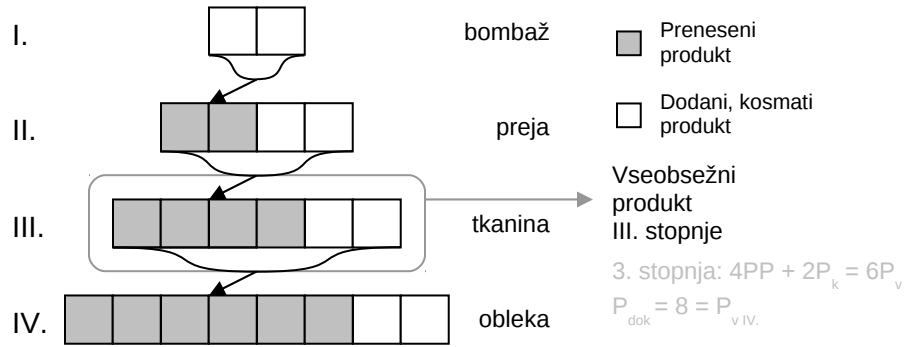
Kosmati produkt (P_k) je produkt, ki smo ga dodali, ustvarili iz nič.

Preneseni produkt (P_p) je produkt, ki je bil iz prejšnje stopnje prenesen na višjo stopnjo (predstavlja materialne proizvodne stroške). Skupni proizvod, vsoto prenesenega in kosmatega proizvoda imenujemo **vseobsežni proizvod (P_v)**.

Dokončani produkt ne bo nikoli več deležen predelave. Vseobsežni produkt četrte stopnje je seštevek kosmatih produktov vseh stopenj. Pazi: Skupni kosmati proizvod vseh stopenj je enak dokončanemu proizvodu zadnje stopnje (8 enot), iz tega ugotavljamo, da vseobsežni proizvod te stopnje ni v celoti proizvod te stopnje, temveč je skupni proizvod vseh stopenj, zadnje in vseh pred njo. Ta ugotovitev velja tudi za prejšno stopnjo....

Se pravi je preneseni proizvod gledane stopnje enak kosmatemu proizvodu prejšnjih stopenj! V vsakodnevni uporabi imenujemo preneseni proizvod materialne proizvodne stroške. Torej velja v realnosti:

P_v – P_p = P_k (tako

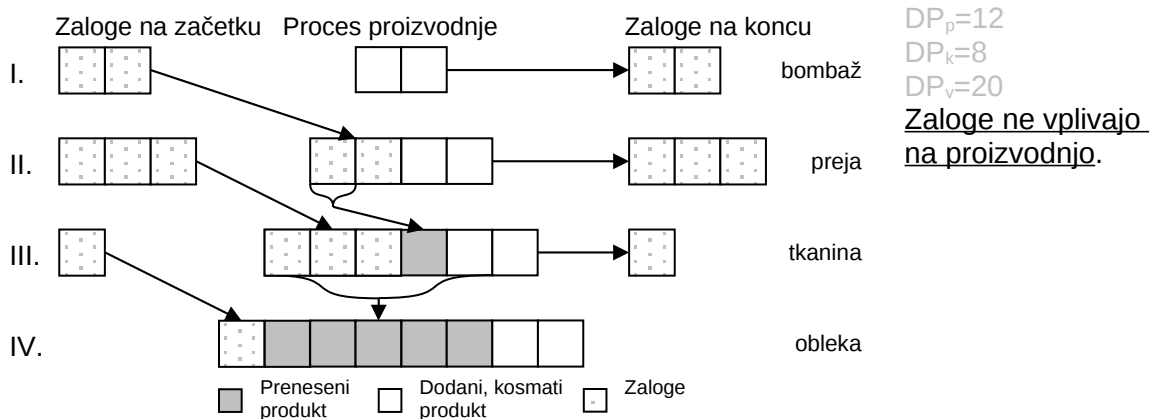


smo izračunali kosmati proizvod neke stopnje, oz. kaj je stopnja (podjetje) naredilo. Tak model ima slabost, da mora čakati, na surovine in njih dostavo. Da se izogneš temu problemu, potrebuješ zaloge.

Proizvodni proces določenega obdobja

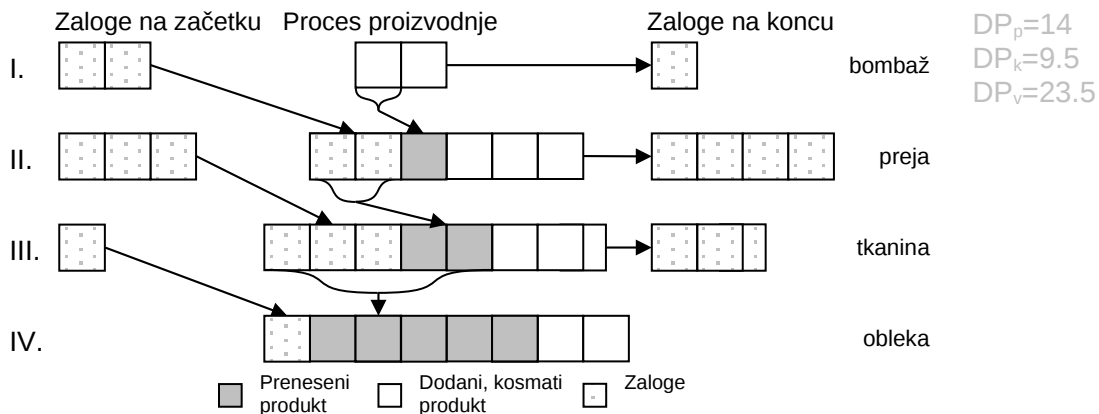
Zaradi zalog lahko vse proizvodnje stopnje potekajo hkrati (ne zaporedno kot v zgornjem primeru), saj se lahko proizvodnja začne s produkti prejšnjih stopenj, ki so vzeti iz zalog.

Nespremenljive zaloge



Spremenljive zaloge

Veliko bolj splošen za "real-life" je proces s spremenljivimi zalogami. Vendar pa v takšnih primerih nastane **razlika med dokončanim in celotnim kosmatim (dodanim) proizvodom**. Pri nespremenjenih zalogah je dokončani proizvod neizbežno enak celotnemu dodanemu (kosmatemu) proizvodu.



Iz prve v drugo stopnjo vzamemo eno enoto več kot prej in zato zmanjšamo zaloge prve stopnje. Preneseni proizvod druge stopnje je torej večji za 50%, čemur pa sledi, da je za proizvodnjo tega potrebnih tudi 50% več proizvodnih sredstev (iz 2 na 3 enote kosmatega). Preneseni proizvod 3 stopnje je 25% večji (iz 4 na 5). Posledično s tem se povečavao tudi proizvodnja sredstva za 25% (2 na 2,5). Zadnja stopnja se ne spremeni! (Zaloge: -1+1+1,5 = 1,5)

V celoti je gospodarstvo izdelalo **enak dokončani proizvod kot prej, razlika se pojavi le pri povečanju zalog za 1,5 enote** (njegov kosmati proizvod je večji za 1,5 enote).

Povečanje zaloge so tisti del proizvoda, ki ni dokončan. Tako je vsota dokončanega in

nedokončanega (povečanju zalog) enaka kosmatemu proizvodu. Lahko pa je nedokončani proizvod tudi negativn (zmanjšanje zalog) kar povzroči da je dokončani proizvod večji od celotnega kosmatega (ravno obratno kot v našem primeru) *Proizvod, ki je bil v določenem obdobju izdelan, pa ni bil v istem obdobju porabljen za proizvodnjo drugih dobrin imenujemo **končni ali finalni proizvod***. (PAZI: pri končnem ali finalnem gre za opazovanje **naturalne strukture**, medtem ko **bruto (kosmati) proizvod upošteva vrednostno strukturo**. Po velikosti sta si enaka. Upoštevati moramo tudi prejšnje stopnje (torej polprodukte)). Fizično ima lahko obliko potrošnega sredstva (namenjeno osebni porabi), delovne priprave (trajne narave) ali predmeta dela (so lahko neporabljeni le z vidika krajših obdobji). Če se zaloge predmetov dela povečajo je nedokončani proizvod, ki se fizično sestoji iz predmetov dela pozitivn. $P_{končni}$ je pri prvem primeru (brez zalog) 8 pri drugem pa 9.5

Pri končnem ali finalnem proizvodu gre za proizvod, ki le v danem časovnem obdobju ne bo več predmet proizvodne obdelave, pri dokončanem pa za proizvod, ki nikoli več ne bo predmet proizvodne obdelave in gre v končno uporabo in ne v proizvodno porabo ali investicije, v proizvodni proces se lahko vrne le kot subjekt ki sodeluje v njem (delovna priprava), ne bo pa več predmet obdelave.)

$DP_{dokončani}$ je v obeh primerih enak (8)

$P_{nedokončani} = \Delta \text{zalog}$

Pri spremenljivih zalogah smo dobili še 1.5 zalog.

$P_{dok} + P_{nedok} = P_{končni}$ (finalni) (pazi: $P_{končni}$ (finalni) je enak $P_{kosmati}$.)

Višja ko je stopnja, nižja je dodana vrednost. Dodana vrednost je pri spremenljivih in nespremenljivih zalogah v enakem razmerju.

Družbeni vseobsežni, kosmati in končni proizvod

Družbeni proizvod nekega obdobje je vsota vseh proizvodov vseh proizvodnih enot ustreznega narodnega gospodarstva v tistem obdobju. (Preglej tabele v knjigi str.44)

Če je prenešenega produkta vse manj to pomeni, da prihaja do integracije (združevanja). Iz tega sledi, da ob organizaciji vse družbene proizvodnje v eno podjetje prenesenega produkta sploh ne bi bilo. Vseobsežni proizvod bi se torej z združevanjem proizvodnje pri povsem enakem kosmatem produktu in enakem obsegu proizvodnje zmanjšal (z združitvijo celotne proizvodnje v eno podjetje bi bil preneseni proizvod enak 0). Torej ugotavljamo, da je vseobsežni proizvod rezultat družbene razčlenjenosti proizvodnje.

Podobno kot je kosmati proizvod podjetja razlika med njegovim vseobsežnim in prenesenim proizvodom, je tudi družbeni kosmati proizvod razlika med družbenim vseobsežnim in družbenim prenesenim proizvodom. Družbeni preneseni proizvod je tisti, ki je bil proizveden na nižjih in porabljen na višjih proizvodnih stopnjah, z njim ni več mogoče razpolagati. Zato tudi *družbeni vseobsežni proizvod ni proizvod v tem pomenu, da bi ga ljudje lahko uporabili. Pomeni samo vsoto proizvodov vseh podjetij, del te vsote pa je bil že porabljen v sami proizvodnji istega obdobja. Torej proizvod s katerim lahko razpolagamo je samo kosmati (bruto) proizvod. To velja tako za podjetja kot tudi za družbeni proizvod.*

Pojma končnega proizvoda z vidika posameznega podjetja sploh ne poznamo (nemogoče je primerjat 1m tkanine z obleko). V merilu celotnega gospodarstva pa vedno lahko naštejemo dobrine, ki sestavljajo končni proizvod. Od vseh, ki jih je gospodarstvo v nekem obdobju proizvedlo izpustimo tiste, ki jih je porabilo. Razčlenjenost kosmatega proizvoda po samostojnih stopnjah (podjetjih) kaže, koliko so posamezne proizvodnje stopnje prispevale k ustvarjanju družbenega (končnega) proizvoda. Družbeni končni (ali finalni) proizvod je, podobno kot dokončani proizvod zadnje stopnje, proizvod vseh proizvodnih stopenj gospodarstva.

Metode ugotavljanja velikosti družbenega produkta

Imamo **input** in **output**, gledamo pa koliko je velikost ustvarjenega. To izmerimo po tem koliko je šlo v in koliko iz procesa. Poznamo dva tokova, ki gresta noter in dva, ki gresta ven, tako da poznamo štiri metode:

- **Dohodkovna metoda (osebna ali personalna – income metoda)** – izmerila so se plačila, ki so jih udeleženi dobili za sodelovanje (mezde, plačilo patentov izumiteljev, plača vodilnih). Nikoli se ne uporablja merjenje po obratnem toku, se pravi merjenje iz porabniških v proizvodne prenesenih storitev, ampak vedno "plačila" za te storitve.
 $P_v - P_p = P_k \quad D_v - D_p = D_k \rightarrow D = P = \text{cene}$
- **Realna metoda** – merimo količino dobrin iz proizvodnih v porabniške enote, torej tako da ugotavlja končni proizvod.
- **Metoda izdatkov** – merimo izdatke uporabniških enot za kupljene dobrine; izmerimo plačila
- **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 imenovalc, zato ne moremo dobiti enotnega izraza; če naredimo skupni imenovalc, ki je le cena pridemo v prvo metodo, zato uporabljamo samo prve tri metode)

Slabosti teh metod je to da ni nujno, kar se proizvede pride na trg, se pravi se v resnici del končnega proizvoda fizično sploh ne prenese iz proizvodnih v porabniške enote – sem spadajo vse delovne priprave in spremembe zalog nedokončanega proizvoda (npr. Gorenje dela stroje za lastno uporabo, kmetovalec velik del pridela zase,...), zato nam ne pove resnične velikosti produkta. Dohodkovna metoda se ruši, ker ves denar navadno ne izplača, ampak ostane v podjetju, kot kakšen pokojniski, rezervni sklad, nakup strojev (dobiček ni prišel v njegovo gospodinjstvo fizično je pa lastninsko – delnice itd.) Vsaka od teh metod ima svoje pomankljivosti.

Kot prva se je uporabljala osebna metoda (anglija 17st.); Ker se je družbeni proizvod torej kot vsota osebnih dohodkov so ga imenovali narodni ali nacionalni dohodek. Izraz se uporablja še danes, le da pomeni družbeni proizvod zmanjšan za amortizacijo (obrabo delovnih sredstev).

Nominalni in realni produkt

Ustvarjeni produkt je zelo raznovrsten. Dokler je proizvod homogen ga je mogoče izraziti v naravnih (fizičnih) enotah, ko pa postane nehomogen se ponavadi izrazi le z njegovo vrednostjo, ki je kolčina × cena.

Tržna protivrednost družbenega (ali individualnega) vseobsežnega, kosmatega in končnega proizvoda so družbeni (ali individualni) vseobsežni, kosmati in izverni dohodek.

V fizičnih enotah: 5 ton pšenice, naslednje leto 6 ton, produkt se mu poveča za 20%, če pa bi gojil še govedo (10 na 8) ne bi mogli reči da je ena tona pšenice enakovredna 2 glavam živine. Zato določimo imenovalc, ki je cena. Pšenica 32SIT/kg, govedo 100000SIT/glavo Ko to preračunamo dobimo, da je drugo leto slabše gospodaril.

Upoštevati moramo še v katerem razdobju gledamo ceno, ker se cene iz obdobja v obdobje spreminjajo. **Če ugotovimo proizvod po dohodku ugotovimo nominalni ne pa tudi relani proizvod**, kar pa ni posebj zanimivo, saj proizvod merimo, da bi ugotovili obseg proizvedenih dobrin. To nas zanima tako zaradi merjenja učinkovitosti proizvodnje, kot tudi zaradi merjena življenske ravni prebivalstva.

Če se družbeni produkt spreminja zaradi sprememb cen, realni produkt ugotovimo tako, da iz nominalnega izločimo vpliv cen. Tako ga inflacioniramo oziroma deflacioniramo.

Za obe razdobji moramo vzeti enake cene, ker drugače ne moremo priti do rezultata (da naj bi bil D1 primerljiv z D2) ($D_1 = K_1 \times C_1$ $D_2 = K_2 \times C_2$)

Deflacioniranje in inflacioniranje pomenita delitev nominalnega proizvoda s **splošnim indeksom cen**. V praksi cene večinoma padajo (razen Japan), zato se delitev nominalnega proizvoda z agregatnim indeksom cen najpogosteje uporablja izraz **deflacioniranje** (implicitni index cen je nad 100). **Realni proizvod se tako v praksi predstavlja v stalnih cenah**. Pri prikazovanju realnega proizvoda je prav tako treba biti pozoren na nihanja valut, ki lahko če jih spregledamo izkrivijo dejanska gibanja.

(realni produkt, dobimo tako da delimo nominalni produkt z splošnim indeksom cen. Splošni indeks cen so cene zdejšnega, deljeno s cenami prejšnjega obdobja)

$D_{\text{realno}} = D_2 / I_{(C_2/C_1)} \quad C_2/C_1$ -indeks cen

$D_{\text{realno}} = D / I = K_2 \times C_2 / I(C_2/C_1) = K_2 C_1$

V večini držav statistične službe ugotovijo spreminjanje velikosti družbenega produkta iz leta v leto tako, da v vseh letih ovrednotijo dobrine, iz katerih je sestavljen, z enakimi, v naprej določenimi "stalnimi" cenami. Ker pa razpolagajo tudi s podatki o nominalnem proizvodu, dobijo z delitvijo nominalnega proizvoda z realnim proizvodom splošni index cen, implicitiran v nominalnem proizvodu. Zato se tak index imenuje implicitni deflator ali inflator.

$P_{\text{nominalni}} / P_{\text{realni}} = K_1 \times C_1 / K_1 \times C_0 = I (C_1/C_0)$ **implicitni deflator**

(tabela str. 49)

UPORABA DRUŽBENEGA PRODUKTA

Poraba (C) in naložbe (investicije: I) družbenega produkta kot temeljni obliki njegove uporabe (trošenje)

Družbeni kosmati (končni) proizvod nekega razdobja lahko v istem obdobju **porabimo (C)** (potrošimo) - uničimo zaradi zadovoljitve človeških potreb; lahko pa ga ne porabimo, temveč **prihranimo (S)**. Se pravi kar od proizvoda v nekem obdobju ni bilo porabljen je bilo nujno prihranjeno; to velja tako za družbeni, kot za proizvod katerekoli proizvodne enote, panoge ali stopnje. Tisti del proizvoda, ki ni bil porabljen (S), ampak prihranjen, se nekje nahaja je naložen - Naložbe ali Investicije (I).

I = S; če mislimo na neporabo proizvoda, govorimo o prihrankih, če pa na to, da se neporabljeni del nekje nahaja pa o naložbah. V kratkih obdobjih je naložen tudi velik del netrajnih dobrin, v dolgih obdobjih so naložene le trajne dobrine.

$P = I + C$

$P = C + S$ (prihranki)

Poraba in naložbe (investicije) sta temeljni obliki končne (finalne) uporabe proizvoda ali uporabe končnega (finalnega) proizvoda. Za Slovenijo je značilno, da gre večji del našega družbenega proizvoda v tekočo porabo, manjši se naloži.

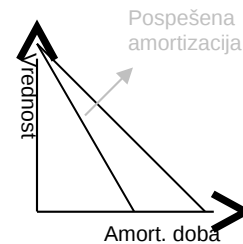
*Proizvod, ki ni končni, ki je bil v obdobju, v katerem je izdelan, tudi že porabljen (za proizvodnjo drugih dobrin) – se pravi preneseni proizvod; ne more biti niti prihranjen niti porabljen.

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

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

Obraba delovnih priprav in čisti proizvod

Delovne pripravne imajo daljšo življensko dobo – trajana proizvodna sredstva. Med proizvodnim postopkom se stvar počasi uničuje, obrablja. Obrabljanje je posledica rabe delovne priprave v proizvodnji (**fizična obraba**), pa tudi samega poteka časa (**moralna obraba**). Npr. avto pri taksistu. Ko je avto (vredn 100) obrabljen do konca (njegov produkt je 0) ga moramo amortizirati – na računu moramo imeti 100. Če naprava daje pol proizvoda kot bi ga dajala nova naprava, znaša obraba 50% nabavne vrednosti, njena sedanja vrednost pa je tudi 50%. Da proizvodnja nebi usahnila mora uničeno delovno pripravo nadomestiti nova; praksa podjetji je takšna da ves čas obratovanja delovne priprave odvajajo del njenega kosmatega dohodka v amortizacijski sklad. Govorimo o amortizacijski dobi.



Amortizacija je postopek zmanjševanja vrednosti delovne priprave pri proizvodnji produkta ali ustvarjanju storitev in nadomeščanje te vrednosti preko plačila dela vrednosoti produkta ali storitve pri kateri je sodelovala delovna priprava, v amortizacijski sklad, ki je namenjen nakupu nove delovne priprave, ko je stara odpisana.

Velikost odvajanja kosmatega dohodka v amortizacijski sklad je odvisna od hitrosti obrabe delovne priprave (če se obrabi v 10 letih – 10% njene nabavne vrednosti na leto) **Znesek amortizacije je amortizacijska stopnja × nabavna vrednost (amortizacijska osnova). Amortizacijska stopnja je 1 deljeno z amortizacijsko dobo.** Če želimo nov avto prej moramo pospešiti amortizacijo (skrajšali smo amortizacijsko dobo, ki se zdaj razlikuje od življensko dobe). Če od kosmatega produkta (celotni izkupiček taksista) odštejemo amortizacijo dobimo čisti ali neto proizvod bodisi podjetja, bodisi družbenega (tisto kar lahko resnično potrošimo). $P_k - A = P\check{c}$

Potrebno je upoštevati tudi sprotno popravilanje naprav, dodajanje novih delov. Pri določanju amortizacijske stopnje se popravila in zamenjave delov, če je le mogoče upoštevajo že v naprej. Vendar pa je enakost odpisov in obrabe in amortizacije in obratovalne dobe še vedno težko zagotoviti.

V številnih primerih imajo podjetja ali država interes, da se delovne pripravne odpisujejo hitreje, kot bi to ustrezalo obrabi. Podjetja imajo interes zaradi davkov, ki jih plačujejo od čistega dohodka, ki ne vključuje stroškov amortizacije; če hitreje odpisujejo plačajo v začetnih letih manj davka. Podjetja in država pa imajo interes hitrejšega amortiziranja, ker s tem pospešujejo gospodarski napredek. To je posebj pomebno v primeru tehničnega napredka, ki ustvarja vedno bolj storilne delovne pripravne. V takšnih primerih določajo **višje amortizacijske stopnje, torej krajše amortizacijske dobe.** Takšno amortizacijo imenujemo pospešena amortizacija. Zaradi storilnejših novih delovnih priprav pošiljajo stare v pokoj, še preden so fizično dotrajane.

Amortizacija je **knjigovodski izračun.** Knjigovodski postopek pa ni nujno optimalen.

Obnova delovnih priprav (R) in porabljeni proizvod (Pc)

Zavedati se moramo, da tehnični napredek povečuje storilnost delovnih priprav na enoto stroškov oziroma povečanje storilnosti priprav na enoto njihove cene (ali proizvajamo enake delovne pripravne ceneje, ali pa storilnejše delovne pripravne)

Obnova se razlikuje od amortizacije v tem da predstavlja dejansko stanje obrabe.

Je tista vrednost, ki jo je potrebno nadomestiti, da bi proizvajalne sposobnosti procesa proizvodnje dejansko ostale nespremenjene. Pri obnovi gre za bolj resnično informacijo, ki nam ni znana. Amortizacija je manj natančna knjigovodska informacija, ki pa jo lahko izračunamo. **$A > R$ zaradi napredka tehnike (tehnični napredek $\{TN > 0\}$).** Zaradi konkurenčnosti moraš upoštevati tehnični napredek. Zaradi tega je amortizacijska doba krajša. Po določenem času zberemo 100% za amortizacijo (10000\$). Za nakup enako kvalitetnega avta odšteješ zaradi tehničnega napredka manj (npr. 6000\$).

Tehnični napredek se tako kaže na dva načina: za enak denar dobimo boljše (storilnejše, bolj kvalitetno) proizvodjalno sredstvo, ali enako kvalitetno sredstvo za manj denarja. Razliko običajno investiramo (povečamo število proizvodjalnih sredstev). Iz tega vidimo, da lahko s pomočjo tehničnega napredka povečamo proizvodnjo, čeprav ne investiramo prav nič čistega proizvoda.

Če je tehnični napredek pozitiven potem je amortizacija večja od potrebne obnove, da bi ostale kapacitete nespremenjene (se pravi za obnovo ni potrebno porabiti celotnega amortizacijskega sklada, temveč manj, tem manj, čim večji je tehnični napredek). Če pa pride do nazadovanja, bi za nespremenjene kapacitete morali odšteti več denarja. Če od kosmatega produkta odštejemo obnovo (tisti del sredstev, ki so potrebna, za obnovo proizvodnih sposobnosti v nespremenjenem obsegu) dobimo porabljivi proizvod (produkt) (del kosmatega proizvoda, ki ga lahko porabimo, ne da bi se zaradi tega proizvodne sposobnosti proizvodnega procesa zmanjšale). $P_k - R = P_c$ Očitno je porabljivi proizvod, veliko bolj koristen pojem kot čisti proizvod. Ker pa je merjenje tehničnega napredka zapletena stvar statistika zbira podatke samo o amortizaciji, tako da so nam podani podatki samo o čistem, ne pa o porabljivem proizvodu

Porabljivi in čisti produkt

P_k kosmati proizvod	P_v vseobsežni proizvod	P_p preneseni proizvod
P_c porabljivi proizvod	$P_č$ čisti proizvod	A amortizacija R obnova
$P_k = P_v - P_p$		
$P_k - R = P_c$	$P_k - A = P_č$	$TN > 0 \rightarrow A > R \rightarrow P_c > P_č$ $TN < 0 \rightarrow A < R \rightarrow P_c < P_č$
$P_c - P_č = A - R$		

INVESTICIJE IN BOGASTVO (problematika uporabe produkta $P = C + I$)

Kosmate (I_k), čiste (I_č) in razširitvene (I_r) naložbe (investicije)

Vse kar od proizvoda nekega obdobja ne porabimo imenujemo kosmate (bruto) naložbe (investicije) tistega obdobja. Se pravi vse naložbe o katerih smo se pogovarjali doslej so bile torej kosmate naložbe.

Investicije (naložbe) so lahko v proizvodnji in v potrošnih enotah (gospodinjstva). Investirani proizvod ima lahko obliko **netrajnih dobrin** (potrošnih predmetov in predmetov dela) oz. naložb v **trajne dobrine** (nad 1 leto), ki predstavljajo pretežni del naložb vsakega gospodarstva. Trajne se smatrajo za osnovna sredstva, netrajna pa za obratna (variabilna) sredstva. Tudi trajne dobrine so lahko **potrošne** (stanovanje, avto), lahko pa so **produktivne** (delovne priprave). (Pri izdelavi pohištva je les taka surovina, ki se porabi zato je to netrajna surovina. Trajna dobrina v lesni industriji pa je žaga. V gospodinjstvu je trajna dobrina avto, netrajna pa npr. kruh)

Za zdaj se omejujejo na naložbe trajnih produktivnih dobrin. Namen the naložb je povečati proizvodne zmogljivosti gospodarstva

Kosmate naložbe so del kosmatega produkta, ki ni bil tekoče porabljen $I_k = P_k - C$. Vendar pa se delovne priprave v produkciji uničujejo, zaradi česar se njihove proizvodne zmogljivosti nenehno zmanjšujejo, **gre del kosmatih naložb trajnih produktivnih dobrin nujno za nadomestitev obrabljenih. Šele če presegajo obrabo, povečujejo proizvodne zmogljivosti.** V zvezi s tem razlikujemo čiste in razširitvene naložbe. **Če od kosmatih naložb odštejemo amortizacijo dobimo čiste naložbe $I_k - A = I_č$, če pa od kosmatih naložb oštejemo obnovo pa dobimo razširitvene naložbe $I_k - R = I_r$.** Razlika med razširitvenimi in čistimi naložbami je torej enaka razliki med amortizacijo in obnovo. Naložbe, ki presegajo obnovitvene, povečujejo proizvodnje zmogljivosti gospodarstva.

Zato jih imenujemo razširitvene. Za naložbe, ki presegajo amortizacijo pa tega ni mogoče reči, saj je to odvisno od tehničnega napredka. * pri tehničnem napredku se proizvodne zmogljivosti razširjajo že, če so čiste naložbe enake 0; če pa tehnika nazaduje pa lahko celo pozitivne čiste naložbe ne zadoščajo za povečanje proizvodnih zmogljivosti.

Če je tehnični napredek je amorizacija večja ob obnove potem je porabljeni produkt večji od čistega in razširitvene investicije večje od čistih investicij (drugače obratno).

$$TN > 0 \rightarrow A > R \rightarrow P_c > P_\epsilon \rightarrow I_c > I_\epsilon$$

Spet je potrebno omeniti, da statistika ne zbira podatkov o obnovi, tudi ne pozna velikosti razširitvenih naložb. Z raziskavami, pa jih je mogoče oceniti (nenatančno).

Ko govorimo o investicijah govorimo o bogastvu (kapital – K). Če kaj prihranimo to investiramo – do bogastva pridemo z naganjem. $P - C = S = I$ $K = \Sigma I$

Investicije v netrajne dobrine kot povečanje zalog

Največji del naložb so naložbe v trajne dobrine, vendar pa se del družbenega proizvoda redno prihrani tudi v obliki netrajnih dobrin. Netrajne dobrine se **pojavi 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 krajaša 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.

$$A = R \rightarrow P_c = P_\epsilon \rightarrow I_c = I_\epsilon$$

Porabne naložbe in porabno bogastvo

Vse kar smo doslej ugotovili o naložbah in premoženju nasploh, velja tudi za **naložbe porabnih (potrošnih) dobrin in porabno (potrošno) premoženje**, tako trajno (stanovanje), kot tudi netrajno (hrana). Poleg premoženja in investiciji posameznika sem spadajo še kolektivne dobrine (park, cesta,...). Tudi porabno premoženje se z rabo uničuje, treba ga je obnavljati, zato moramu delu kosmatega proizvoda, dati obliko ustreznih porabnih dobrin. Vendar pa tega ne upoštevamo in obravnavamo porabne dobrine drugače (preproso jih v obnovo/amortizacijo ne upoštevamo) kot produktivne. S tem ko so proizvedene, izpadejo iz proizvodnega področja. Nič več niso pomembne za velikost družbenega proizvoda.

Družbeni porabljeni proizvod ugotavljamo tako, da odštejemo od kosmatega proizvoda obnovo produktivnega premoženja, ne glede na to ali in kako so bile obnovljene zmogljivosti porabnega premoženja. Če te zmogljivosti niso bile obnovljene je porabljeni proizvod izkazan previsoko, ker od kosmatega nismo odšteli obnove porabnega premoženja. Če tako ugotovljeni porabljeni proizvod v resnici porabimo, je skupno premoženje na koncu manjše, kot je bilo na začetku.

Oziroma povedano drugače: Tipčna investicija v potrošno dobrino je avtomobil. Ko zapusti vrata trgovin se samtra, da je že bil konzumiran. Družbeni produkt, ki ga smemo porabiti je čisti produkt. Zato je potreba od kosmatega produkta odšteti amortizacijo tako, da dobimo družbeni čisti produkt.

$DP_k - DA = DP_\epsilon$ Zaradi neupoštevanja amortizacije v potrošnih enotah je amortizacija v družbi premajhna, zato je družbeni čisti produkt prevelik. Obratni primer so ceste, ki se kot produkt niso upoštevale, ker se njihovo obratovanje ni bilo organizirano v posebna podjetja (čeprav nam dajejo storitev) - danes cestnina).

Obraba, naložbe in bogastvo

Bogastvo je vsota dobrin, s katerimi razpolaga gospodarstvo. Imenujemo ga tudi premoženje ali včasih kapital. Sestoji iz dveh velikih skupin: **proizvedenega in naravnega**. Ekonomsko se ukvarjamo samo s proizvedenim bogastvom. **Bogastvo nekega gospodarstva v nekem trenutku je seštevek vseh razširitvenih naložb, vseh minulih obdobji.** Ker so razširitvene naložbe različne od obnovitvenih naložb, je bogastvo v nekem trenutku vsota vseh kosmatih naložb vseh minulih obdobji, zmanjšana za vsoto obnove vseh minulih obdobji.

Bogastvo na koncu nekega obdobja je enako:

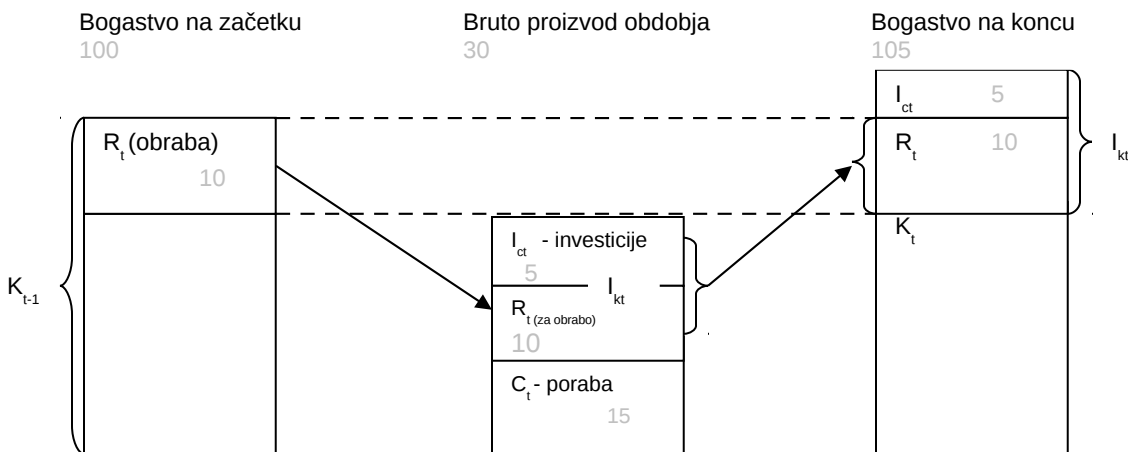
- Bogastvu na začetku obdobja, povečanemu za kosmate naložbe in zmanjšanemu za obnovo tistega obdobja
- Bogastvu na začetku obdobja, povečanemu za razširitvene naložbe
- Bogastvu na začetku obdobja, povečanemu za kosmati proizvod, zmanjšan za porabo in obnovo tistega obdobja

$$K_t = K_{t-1} + P_{kt} - C_t - R_t$$

$$I_{kt} - R_t$$

$$I_{ct}$$

Stanje na začetku obdobja $K_{t-1} \rightarrow P_t$ (proizvajamo) $\rightarrow K_t$ (na koncu naredimo bilanco)



Razlika med začetnim in končnim kapitalom so **razširitvene investicije** $K_t = K_{t-1} + I_c$

$$K_{t-1} = K_{t-2} + I_{ct-1}$$

$$K_{t-2} = K_{t-3} + I_{ct-2} \dots \rightarrow K_t = \sum I_{ci}$$

Bogastvo je seštevek vseh razširitvenih naložb minulih obdobji.

Če v nekem obdobju porabimo celotni kosmati produkt tistega obdobja, je premoženje na koncu obdobja zagotovo manjše od premoženja na začetku obdobja. V takšenem primeru bi gospodarstvo dezinvestiralo.

Ugotovitev velikosti družbenega produkta po uporabi

Velikost družbenega proizvoda, lahko ugotovimo tudi posredno, prek velikosti uporabe v nekem obdobju. Kolikšna je uporaba v nekem obdobju, tolikšen je proizvod tega obdobja. Velikost uporabe v nekem obdobju pa ugotovimo tako, da **seštejemo porabo in naložbe tistega obdobja**.

Če seštejemo porabo in kosmate naložbe (sestavljene so iz obnovitvenih naložb in razširitvenih naložb), dobimo kosmati proizvod;

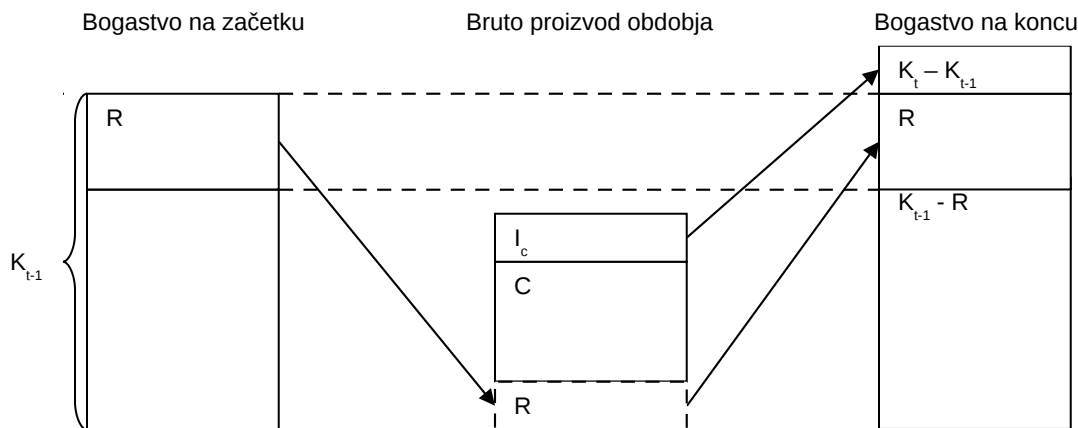
$$P_{kt} = I_{ct} + C_t + R_t$$

če seštejemo porabo in **razširitvene naložbe**, pa dobimo porabljeni proizvod.

$$P_{ct} = I_{ct} + C_t$$

$$I_c = K_t - K_{t-1}$$

Produkta tu ne ugotavljamo v proizvodni enoti, temveč posredno gledamo uporabo.



Skupna poraba v obdobju, poraba v ožjem pomenu in obraba (obnova) premoženja, znaša $C+R$. Če prištejemo še razširitvene naložbe (I_c), dobimo kosmati proizvod (to je pod domače: gledamo kako smo sestavil sredno sliko). Če bi bile razširitvene naložbe enake 0, bi to pomenilo, da smo porabili celotni proizvod, če bi bile negativne, pa bi poleg celotnega proizvoda porabili še del premoženja z začetka obdobja. S to metodo proizvod ugotavljamo posredno.

Poznamo **razširjeno** reprodukcijo (če je na koncu večje kot na začetku) in **zoženo** reprodukcijo.

Pri ugotavljanju družbenega proizvoda je treba obravnavati celotno bogastvo, proizvodno in potrošno. Vendar se amortizacija slednjega ponavadi ne upošteva, zato je statistično čisti (neto) proizvod kot razlika med bruto proizvodom in amortizacijo ponavadi večji od dejanskega. Enako velja za porabljeni proizvod. Če potrošnje interpretiramo kot potrošne izdatke, naložbe pa kot investicijske izdatke, se metoda po uporabi pretvori v neposredno metodo merjenja izdatkov.

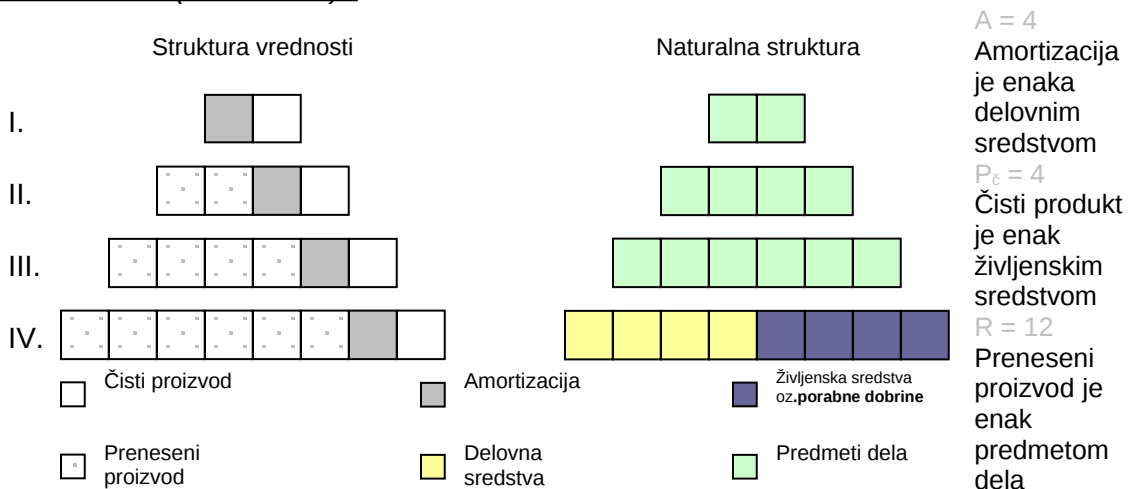
NATURALNA SESTAVA DRUŽBENEGA PROIZVODA

Naturalna sestava proizvoda zaprtega gospodarstva

Naturalno izrazimo iz česa je. Zaprto gospodarstvo je tisto, ki ni vključeno v menjavo z drugimi gospodarstvi – **avtarkično**. Če ne poslujejo z drugimi, imajo omejeno proizvodnjo glede na naravne danosti in sami morajo poskrbeti, da vse proizvedejo.

Struktura proizvodnje mora ustrezati strukturi porabe. **Zakovitosti, ki vladajo v strukturi zaprtega gospodarstva** si je najlažje ogledati ločeno za **nespremenjeno (enostavno) reprodukcijo**, katere produkt ostaja iz obdobja v obdobje nespremenjen – prikazana je na spodnji grafični podobi proizvodnega procesa. **Razširjeno reprodukcijo pa si bomo ogledali s pomočjo Marxovih reprodukcijskih shem** (z njimi si bomo ogledali tudi enostavno reprodukcijo). Do sedaj smo zanemarili vlogo delovnih priprav, sedaj pa jih moramo razložiti, saj marxsovih reprodukcijskih shem ni mogoče drugače razložiti. Jasno je, da ker proizvodnja uporablja delovne priprave jih mora tudi proizvajati. Nastaja vprašanje, koliko jih mora proizvesti, če predpostavljamo, da tehničnega napredka ni.

Predpostavimo: na vsaki stopnji se uniči po ena enota delovnih priprav; amortizacija znaša po eno enoto na vsaki stopnji; Pri kosmatem proizvodu 2 na vsaki stopnji, da to 1 enoto čistega proizvoda na vsaki stopnji. Kolikor delovnih priprav je na časovno enoto obrabljenih (npr. 4) toliko jih mora gospodarstvo proizvesti (4), da se proizvodne zmogljivosti ne zmanjšajo. Ker so delovne priprave dokončani proizvod, mora polovica vseobsežnega proizvoda zadnje stopnje dobiti obliko delovnih priprav. Preostala polovica pa so lahko porabne dobrine. Vseobsežni proizvodi prejšnjih stopenj so predmeti dela (desna slika).



Predpostavimo, da imamo enostavno reprodukcijo. Je tista v kateri je proizvod iz obdobja v obdobje enak $\Delta P=0$

Samo takšna struktura družbenega proizvoda, kot kaže zgornja slika, omogoča nemoteno reprodukcijo v nepsremenjenem obsegu. Zanj je značila enakost proizvedenih in porabljenih predmetov dela na enoto. Če to ni zagotovljeno obseg proizvodnje v naslednjem obdobju ne more biti tak, kakršen je bil v prejšnjem. Obstoj zalog omogoči, da je lahko proizvodni proces s stališča zaporednih stopenj neusklajen. Neusklajenost pa lahko povzroči, še morebitna neizkoriščenost zmogljivosti.

Naturalna sestava odprtega gospodarstva

Usklajenost naturalne sestave med proizvodno in porabo ni več potrebna, saj ta usklajenost pride z menjavo preko trga. Se pravi če gospodarstvo ni zaprto, lahko svoje proizvode menjuje s proizvodi drugih gospodarstev in tako postavi na glavo vsa pravila glede naturalne strukture njegovega proizvoda postavljena na glavo. Gospodarstvo lahko proizvaja ne le proizvodjalna sredstva, ampak celo le eno samo proizvodjalno sredstvo, pa vendar njegovi prebivalci lahko v izobilju zadovoljujejo vse svoje potrebe. To omogoča menjava. Tako zasebno (še bolj očitno) kot družbeno

gospodarstvo negirata zakonitosti glede naturalne strukture njegovega proizvoda. Eno ali drugo je lahko specializirano samo na enega ali nekaj proizvodov ter se **nato s pomočjo menjave zalaga z drugimi proizvodi**. Zanimiv je podatek, da je obseg dobrin s katerimi razpolaga visoko specializirano gospodarstvo večji, kot če bi vse kar je potrebno proizvajalo samo. Podobno kot povečuje tehnična delitev dela znotraj produkcijskih enot storilnost njihovega dela, in podobno kot povečuje družbena delitev dela med posameznimi gospodarskimi enotami storilnost narodnega gospodarstva, povečuje mednarodna delitev dela storilnost vseh narodnih gospodarstev, ki v njej sodelujejo. Razlogi so specializacija, proizvodnja v velikih količinah itd...

Vendar pa so mednarodne delitve dela vseeno manjše od možnosti družbene in tehnične delitve dela. Prvo kot prvo je število narodnih gospodarstev bistveno manjše od števila zasebnih gospodarstev (ki imajo možnost menjave tudi z tujimi zasebnimi). No pa saj v resnici je mednarodna delitev dela v bistvu delitev dela med zasebnimi gospodarstvi različnih narodnih gospodarstev. Omejenost mednarodne menjave predstavljajo še preveliki stroški, gibljivost proizvodnih faktorjev (komunala, telekomunikacije), pokvarljivost, oz niska specifična vrednost proizvoda (opeka), produkti so včasih težko prenosljivi (pesek), ter pa stroški premestitve lastnikov in ustavrjalcev proizvodnih storitev, posebaj delavnih. Ti faktorji (nemobilnost proizvodov; delovne sile; ostali dejavniki) onemogočajo, da bi bila mednarodna meja velika kot menjava znotraj države, vendar je odprto gospodarstvo veliko boljše kot zaprto, saj subjekti s pomočjo menjave pridejo do več raznolikih produktov.

Marxove reprodukcijske sheme

Sheme ponazarjajo naturalno strukturo v zaprtem gospodarstvu. Družbo se da shematično prikazati z modelom. Najprej so bile Henejeve tablice. Marxove sheme so nastale sredi 19. stoletju. Tretji korak so input output tabele. Naslednj korak je izvedba ekonometričnih modelov. Pri ekonometriji sistem ni popolnoma determiniran.

Marxova shema je sestavljena iz

C - konstantni kapital (preneseni produkt in amortizacija)

V - variabilni kapital (osebni dohodek delavcev – mezde)

m - presežna vrednost (dohodki ostalih udeležencev proizvodnje)

$V + m = P_c$ (razdelil je čisti produkt) $P_c + P_p + A = P_v$

Marksova shema enostavne reprodukcije $\rightarrow I.(m+v) = II.C$

	C	V	m	vrednost
I. oddelek: Proizvajalna sredstva	4000	1000	1000	6000
II. oddelek: Življenska sredstva	2000	500	500	3000
SKUPAJ	6000	1500	1500	9000

Višek potrošnih sredstev je potrebno zamenjati za druga sredstva da lahko obnovimo stroje in dobimo nov material. Prihaja do popolne enakosti – zaprti sistem. Ponudba in povpraševanje sta enaka. Predpostavljamo, da ni tehničnega napredka, da je življenska doba stroja enaka življenski dobi materiala, torej 1 enoto, ter da imamo delovne sile na pretek.

Razširjena reprodukcija – proizvod se iz leta v leto povečuje $\rightarrow I.(v+m) > II.C$

Država je zaprta in bi rada več proizvedla. Ideja je, da se žrtvuje potrošnjo v prehodnem obdobju, da bomo v prihodnje boljše živeli. Ker nimamo novih strojev jih moramo proizvesti. Zato **žrtvujemo del življenskih sredstev sredstev, ki jih preusmerimo v proizvodnja sredstva.** Naredimo npr. več peči, da bi v naslednjem obdobju proizvedli več kruha. 20% življenskih sredstev preusmerimo v proizvodna sredstva.

c	v	m	Vrednost
---	---	---	----------

4400	1100	1100	6600
1600	400	400	2400
6000	1500	1500	9000

2200 > 1600 Na trgu zmanjka 600 življenskih sredstev. 600 dajo v prihranke, 2400 pa potrošijo. *Prihranki grejo kot investicija v nakup strojev, kjer jih je ravno za vrednost 600 več.*

Enostavna reprodukcija na višji ravni → I.(v+m) > II.C

***mogoče lahko pomaga: 2 + 3 vrstica x 2 je enako C / c delis s 4 pa imaš vm

c	v	m	Vrednost
4400	1100	1100	6600
2200	550	550	3300
6600	1650	1650	9900

Z novimi stroji smo zaposlili več ljudi in tako smo povečali proizvodnjo.

Če v vmesnem koraku ne bi želeli prihraniti 600 potem bi na trg, kjer je na voljo samo 2400 bi imeli 3000 in posledično bi prišlo do padca cen potrošnih dobrin in zvišanja cen proizvodnih dobrin. To bi vodilo nazaj v prvo stanje.

Do spremembe cen bi prišlo, če S in D ne bi bila usklajena. Proizvedli bi več proizvodnih sredstev in manj življenskih sredstev. Cena proizvodnih sredstev bi padla, cena življenskih sredstev pa narasla.

Ponudba življenskih sredstev je: vsota (c+v+m) 2 oddelka

Povpraševanje po življenskih sredstvih = družbenemu čistemu produktu: skupna vsota v in m

Naložbe so: (v + m) prvega oddelka minus (c) drugega oddelka

Cene ostanejo nespremenjene: če sta ponudba in povpraševanja skladna; da drugače obdržimo enake cene rabimo prihranke.

Mera presežne vrednosti: m/v=100% → m=v

Vseobsežni produkt: skupna vrednost

Komasti produkt: čisti+amortizacija

	C	V	m	vrednost
I. oddelek: Proizvajalna sredstva	4000	1000	1000	6000
II. oddelek: Življenska sredstva	2000	500	500	3000
SKUPAJ	6000	1500	1500	9000

DRUŽBENO EKONOMSKA STRUKTURA GOSPODARSTVA

Zanima nas kaj se dogaja z ljudmi v gospodarstvu, kajti ljudje lahko na zelo različne načine sodelujejo v proizvodnji, pa tudi delitev proizvoda mednje je lahko različna.

Produkcijski odnosi ali razmerja

To so odnosi med ljudmi, ki sodelujejo v katerikoli fazi istega reprodukcijskega ciklusa (lahko sodeluje v proizvodnji, razdelitvi ali samo porabi) oziroma pri (re)produkciji istega skupnega proizvoda. Povsod so v medsebojnih razmerjih. Poznamo fizično povezavo, običajno pa le te ni. **So vrsta družbeno-ekonomskih odnosov (razmerij).** Družbeni odnosi so odnosi med ljudmi, ekonomski odnosi, pa so odnosi, ki nastanejo pri gospodarjenju.

Proizvodni odnosi so določeni z lastninskimi razmerji (na produkcijskih tvorcih).

Zelo verjetno je, da je šef lastnik. Tisti, ki ima lastninsko pravico ima pravico do odločanja. Tako razmerje, ki izhaja iz tega, da je šef lastnik, določa delitvene odnose ali razmerja. Šef dobi veliko, pomočnik pa malo. *Iz delitvenih odnosih lahko sklepamo, kdo je lastnik.* V odnosih je zato pomembno, kako je porazdeljena lastnina. Da bi razumeli odnose, moramo analizirati lastninska razmerja.

Npr. odnos šef – pomočnik

Lastnina v pravnem in lastnina v ekonomskem smislu

Lastnina v pravnem smislu je to **institut pravnega reda**, ki daje lastniku določene **pravice, upravičenja**.

- *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

Če je **zasebna**, daje pravico do razpolaganja s stvarmi (in pridobivanje storitev) fizičnim ali pravnim osebam. To pravico imenujemo lastninska pravica. Če je **družbena ali državna**, je njen namen onemogočiti zasebno razpolaganje s stvarmi. Razen lastninske pravice omogočajo pridobivanje proizvodov stvari tudi druge pravice. Sem sodijo zasebnopravne pravice, kot so osebne, stvarne in obligacijske pravice, pa tudi javnopravne pravice. Med lastninsko pravico in drugimi pravicami je razlika ta, da je **lastninska pravica najmočnejša, temeljna pravica, ki daje največ pooblastil oziroma upravičenj v zvezi z razpolaganjem s stvarjo, druge pa so omejene le na del storitev** (npr. služnost poti). Ta upravičenja so neke zapisana, predpisana (npr. lastnika avta v prometnem dovoljenju), verificirana. Vendar pa je v resnici pravni položaj lastnikov zelo različen (saj je lahko lastninska pravica omejena z drugimi pravicami)

V ekonomskem smislu je to vprašanje dejstev (questio facti). Ekonomski lastnik je tisti, ki dejansko uporablja, koristi stvar (pridobiva proizvode oz. storitve).

Običajno sta pravni in ekonomski lastnika ista oseba. Zgodi pa se da je pravni lastnik ena ekonomski pa druga oseba (npr. avto je mamin, voziš se ti). Že sam pravni lastnik lahko omeji svojo lastninsko pravico s tem, da drugim odstopi pravico do pridobivanja dela proizvodov stvari. Še bolj pa lahko omeji lastninsko pravico država z javnopravnimi predpisi, vse do čisto administrativnih. Lep primer prikaza ekonomske/pravne lastnine je **maximiziranje cen države**. Pri dobrinah, katerih ponudbe ni mogoče zmanjšati (stanovanja) je maksimiziranje lahko zelo učinkovito. Lastnik, ki prodaja korist dobrine po maksimizirani ceni, dobiva samo protivrednost enega dela koristi dobrine, preostali del pa pridobiva kupec brez protivrednosti (brez plačila). Ker pridobiva storitev brez protivrednosti, je ekonomski solastnik stvari, čeprav je njen lastnik v pravnem smislu prodajalec. Podobno se zgodi, kadar ceno pod normalno zniža svetovni trg, kar povzroči, da drugi sloji ekonomsko gledano pridobivajo velik del proizvodov njihove zemlje brez protiplačila (ekonomsko so bili razlašeni). **V ekonomskem smislu je vsaka lastnina zasebna, tudi družbena ali državna saj porabljajo, torej pridobivajo, lahko samo fizične osebe.**

V zasebno lastninskih ureditvah je pridobivanje koristi urejeno pretežno s pravnimi (de iure) pravicami, v družbeno – državno lastninskih ureditvah pa pretežno z dejanskimi (de facto) pravicami. Angleži za te de facto pravice, ki niso urejene zasebnopravno uporabljajo izraz **property rights** – z tem izrazom poimujejo lastninska razmerja v ekonomskem smislu v gospodarstvu z družbeno lastnino. Bolj neustrezen je bilo naše mišljenje, da je za družbeno lastnino tipično, da je nelastnina (opravičljivo je samo za pravnika, ki se ravna po črki zakona). V resnici je bolj važno je da si dejanski lastnik.

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.

Povedano nas vodi do ugotovitve, da se lahko v sistemu zasebne lastnine (naprimer z visoko progresivnim obdavčenjem dohodkov) ustvarijo dejanska razmerja, ki bodo pravičnejša kot v socialističnem sistemu, kjer se pravičnost ruši z privilegiranjem družbenih slojev ali kolektivno lastnino na proizvodjalnih sredstvih – nekateri so neekonomski lastniki večine pravno razslaščenih stvari)

*Enačba: proizvodna razmerja = lastninska razmerja se nanaša le na lastnino v ekonomskem smislu. Proizvodna razmerja so torej razmerja, ki obstajajo med ljudmi, glede pridobivanja proizvodov stvari (koristnih storitev). To so sicer res družbena razmerja, vendar ne razmerja v pomenu dejanski stikov med ljudmi.

Potrošne enote kot lastniki proizvodnih enot

Razmerje med porabniškimi (potrošnimi) in proizvodnimi enotami najlepše ilustrirajo ugotovitev, da so **lahko v ekonomskem smislu lastniki samo fizične, v pravnem pa tudi pravne osebe**. V narodnih gospodarstvih so proizvodne enote (podjetja) lastniki sredstev s katerimi proizvajajo. Vendar so, ker ne morejo uporabljati stvari, le pravni lastniki. Ekonomski lastniki sredstev, ki delujejo v proizvodnih procesih pa so porabniške enote, ker pridobivajo iz proizvodnih enot proizvode. Pri tem seveda ne gre za fizične proizvode. Te lahko pridobiva (kupi) kdorkoli. **Pomembno je, kdo pridobiva ustvarjeno vrednost, kdo služi.**

Tipična potrošna enota je gospodinjstvo, posameznik; tipična proizvodna enota je tovarna, zadruga, ... Nelastniške porabniške enote – z delom dohodka, ki ga dobijo iz proizvodnje samo obnavljajo v njej porabljena sredstva

Lastniške porabniške enote – k njim priteka presežek kosmatega proizvoda nad obnovo

Lastniška razmerja med proizvodnimi in porabniškimi enotami so prikazana v knjigovodstvu. Če bi združili vse proizvodjalne enote nekega zaprtega gospodarstva v enem bilančnem računu, vse porabniške pa v drugem, bi bilo na pasivi porabniških enot prikazano premoženje družbe.

(proizvajalna) Sredstva AKTIVA	Viri sredstev PASIVA (prikazuje lastniško strukturo)
--------------------------------------	--

Račun ali konto
Poznamo

- **bilanco stanja** – inventura
- **bilanca uspeha**
Če je prilivov več kot odlivov imamo dobitek → poveča aktivo
Če je izdatkov več kot prejemkov je to izguba → zmanjšanje denarnih sredstev, obveznost
- **bilanca tokov**

Prejemki Prilivi	Izdatki Odlivi

Proizvodna enota		Kreditna struktura gospodarstva	Potrošna enota	
AKTIVA	PASIVA		AKTIVA	PASIVA
100 Potrošna sredstva	100 Obveznosti do potrošne enote		80 Potrošna sredstva 100 Terjatev do proiz. enote	180 Lastnina

Razmerje med porabniškimi in proizvodnimi enotami, to je obveznosti proizvodnih do porabniških in terjatve porabniških do proizvodnih enot, kaže, komu so lastniki sredstev in kje ta sredstva so. V resničnem gospodarstvu je vse polno terjatev in obveznosti ne le med proizvodnimi in porabniškimi enotami, ampak prav tako med samimi porabniškimi in samimi proizvodnimi enotami. Vso to strukturo terjatev in obveznosti imenujemo kreditno strukturo gospodarstva. Kreditna struktura gospodarstva kaže lastninsko strukturo družbe, ta pa strukturo pridobivanja proizvoda (koristi). Brez nje lahko iz samih aktivnih strani bilančnih računov, sicer vemo, kje je stvarno premoženje gospodarstva, v katerih gospodarskih enotah, ne vemo pa, kdo so njegovi lastniki.

V socialističnih gospodarstvih so bila proizvodna sredstva v pravnem pogledu družbena ali državna lastnina, v ekonomskem pa last tistih fizičnih oseb, ki so si prisvajale proizvode teh proizvodnih sredstev. To pa niso bili vsi predstavniki družbe enakopravno. V tržnem gospodarstvu, zasnovanem na zasebni lastnini proizvodnih sredstev, zasebni lastniki v pravnem pomenu ostajajo lastniki v ekonomskem pa le v tolikšni meri, kolikor si proizvode svojih zasebnih proizvodnih sredstev v resnici prisvajajo. Že obdavčenje jim veliko odvzame. Ni čudno da je v pravnem smislu veljal kapitalistični sistem za izkoriščevalskega, socialistični pa za neizkoriščevalskega; v ekonomskem smislu bi lahko bilo ravno narobe (predvsem v kapitalističnih državah blaginije – Skandinavija – kjer so obdavčive zelo visoke).

Lastnina se izrazi le skozi zanikanje, drugemu do tega lastninskega upravičenja. Če so lastniki fizične osebe potem je to jasno, saj imamo identificiranega lastnika, ki nastopa kot monopolist nad to dobrino. Če je družbena last ni jasnega lastnika. Če je družbena last **ne moreš diskriminirati**, vsi smo lastniki. Zato družbena in državna lastnina ne more funkcionirati.

NADALJNE OBLIKE UPORABE DRUŽBENEGA PRODUKTA

Najprej smo govorili o nastajanju, merjenju produkta in nato o uporabi, razdelitvi produkta. ($P=C+I$) C razdelimo na zasebno ali privatno oziroma na skupno ali splošno ali kolektivno (C_g) – saj **v sodobnih gospodarstvih organizira zadovoljevanje velikega števila potreb država**; Nadaljno moramo investicije (I) razdeliti na I_{doma} in I_{tujino} ter na podlagi tega uvesti pojma **E-izvoz** ter **U-uvoz**

Izvoz in uvoz

Gre za prenos dobrin preko državne meje. Definiramo ju lahko ožje ali širše v dveh smislih.

Ožja definicija: prenos materialnih dobrin, blaga preko državne meje (npr. les, ki ga peljemo preko državne meje).

Širša definicija (razširi to v dveh smislih): poleg blaga (tvarnih dobrin) se štejejo tudi prenos storitev IN prenos blaga ali storitve, do subjekta druge države ne nujno preko državne meje (npr. turist si naredi frizuro v našem frizerskem salonu, poje hrano v naši gostilni ... čeprav nikoli ne pride čez državno mejo); pomembno na uvoz/izvoz vplivajo: turizem, transportne storitve, storitve kapitala, delovne storitve (delo tujega delavca pri nas ali obratno se ne šteje v uvoz/izvoz – po konvenciji), tuja diplomatska predstavništva, tuja podjetja;....

Pravni naslov – največji del izvoza in uvoza je posledica nakupa in prodaje, drugi pravni naslovi pa so zasebna in državna darila, reparacije, mednarodna posojila,...

Razlika med uvozom in izvozom se imenuje **izvozno-uvozna bilanca** (saldo). Če je **izvoz večji od uvoza je suficit** (pozitivna ali aktivna bilanca), če sta **uvoz in izvoz enaka je to izravnana bilanca**, če pa je **več uvoza kot izvoza je to deficit** (negativna ali pasivna bilanca).

Pri praktičnem mednarodnem trgovanju uporabljamo na eni strani **pojem trgovinske bilance**, ki se omejuje na **uvožene-izvožene dobrine**, včasih tudi storitve (natančneje govorimo o: blagovni bilanci in storitveni bilanci); na drugi strani pa pojem **plačilne bilance** (sestavljena iz tekoče in kapitalske s finančnim računom) – glej sliko I.16 str.79, ki vključuje ves izvoz in uvoz, kakor smo ga opredelili, vendar samo **z njegovo protivrednostjo**.

Plačilna bilanca – skozi plačilno bilanco spremljamo plačila, katere osnova je blago. Uvozna in izvozna bilanca za Slovenijo v praksi izgleda nekako tako: DP=22-24miljarde€
Tekoča bilanca

2003/ v milijonih	Izvoz	Uvoz	saldo
Blago	11414	11959	-545
Storitve	2468	1930	538
Dohodki produkcijskih faktorjev – od dela, kapitala (obresti)	?	?	-178
Tekoči transferji	440	346	94
SKUPAJ			-91

Več balaga, ki ga uvozimo plačamo nekako s storitvami.

Tekoče poslovanje Slovenije je -91.

Končne posledice obeh bilanc (tekoči račun ter kapitalski in finančni račun) se poznajo na deviznih rezervah (povečajo se ob presežkih bilanc in obratno) ali na zunanjem dolgu države (poveča se ob primankljaju obeh bilanc in obratno). Poleg obeh bilanc je v plačilni bilanci potrebno upoštevati tudi statistično napako.

*Negativnega salda tekoče plačilne bilance nam nihče ne podarja. Pomeni torej zadolžitev našega gospodarstva v tujini. Ker je saldo zadnja leta negativn, se naša zadolžitev v tujini iz leta v leto povečuje. Sredi leta **2001** je znašala že okrog **6 milijard USD ali več kot 30% BDP**, samo breme plačila **obresti dolga pa okrog 3% BDP**.

Lahko se zadolžimo, prodamo premoženje za teh 91 milijonov, ali pa jih vzamemo iz deviznih rezerv. Slovenija je dolg pokrila s prodajo premoženja in zadolžitvami v tujino; devizne rezerve pri baki slovenija pa so se celo povečale.

Slovenija ima ves čas samostojnosti deficit v blagovni, suficit pri storitvah, dolg se nam ni bistveno povečeval, rezerve pa smo povečali.

Izvoz in uvoz terjata razlikovanje med **domačim in uporabljivim (rapoložljivim) proizvodom**. Pri tem ne gre za vrsto dobrin, ki se uvažajo in izvažajo naturalno, temveč za **obseg uvoza in izvoza vrednostno**. Pri izravnem izvozu in uzvozu razpolaga gospodarstvo s povsem drugimi dobrinami kot bi brez mednarodne menjave, pa je vendar uporabljivi družbeni proizvod enak domačemu.

Domači družbeni proizvod (P_d) je proizvod, ustvarjen v domačem gospodarstvu (geografsko), ne glede na mednarodno menjavo. Če del proizvoda izvozimo, uvozimo pa manj, kot smo izvozili, če je torej **izvozno-uvozna bilanca aktivna ali pozitivna, je uporabljivi (razpoložljivi) družbeni proizvod (P_u) manjši od domačega**. Zaradi uvoza in izvoza razpolaga gospodarstvo z manjšim proizvodom kot bi sicer.

$E - U = P_d - P_u$ (razlika med uvozom in izvozom je enaka razliki med P_d in P_u)

Izračunavamo lahko uporabljivi produkt (razpoložljivi produkt) ki je enak domačemu produktu plus uvoz minus izvoz. $P_u = P_d + U - E \rightarrow P_d - P_u = E - U = I_t$

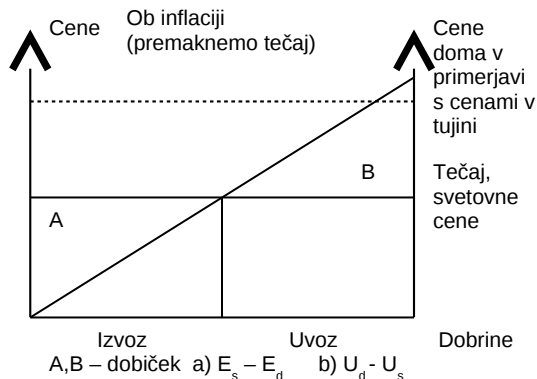
Tisti del proizvoda nekega obdobja, ki ni porabljen v istem obdobju, imenujemo **naložbe ali prihranki**. Presežek izvoza nad uvozom ni porabljen doma. Torej je naložen, ker pa je v tujini, gre za **naložbe v tujino (I_t)**. Če pa je **izvozno-uvozni saldo negativen** pa naložbe v tujino negativne, v resnici p agre za to da je tujina del svojega proizvoda naložila pri nas, to imenujemo **investicije doma (I_d)**. Skupne naložbe (I_s) so vsota obeh.

Skupne investicije so invsticije doma plus investicije v tujini. $I_s = I_d + I_t$ ($I_t = E - U = P_d - P_u$)

$P_d = C + I_s$ **Domači produkt je C plus skupne investicije**

$P_u = C + I_d$ **Uporabljivi produkt je C plus domače investicije**

Smisel uvoza in izvoza



Če domače gospodarstvo uvažava več, kot izvažava, uporabi več dobrin, kot jih je proizvedlo. Če jih investira, s tem **pospešuje gospodarski razvoj**. Če jih porabi, **izboljša življensko raven prebivalstva** nad sicerjšno. Vendar pa je lahko bilanca pasivna samo na krajša obdobja. Na dolgi rok mora biti izravnana, saj je na dolgi rok uvoz mogoče plačati samo z izvozom. Za blago določene vrednosti dobimo točno določeno vrednost, tako da smo v bistvu na istem. Eden od razlogov je prilagoditev narvalne strukture razpoložljivega produkta,

željeni porabi (pridobimo si npr. ananas, mi pa se specializiramo v tisto, kar nam leži).

Drugi vidik je **vrednostni**. Preko menjave tudi **zaslužimo**, saj je tuja cena višja od cene doma, zato te izvozimo, pri obratni situaciji uvažamo, za tuja gospodarstva je položaj podoben. (slika: dobrine levo izvažamo, ker so naše cene cenejše glede na svetovne, dobrine desno pa uvažamo, ker so naše cene višje od svetovnih). Ceno na svetovnem trgu določa tečaj evra. Zato je tudi uvoz in izvoz odvisen od tečaja evra. Korist je, da izvožene stvari dražje prodajamo, uvožene pa ceneje kupujemo.

Če sta naprimer izvozno uvozna bilanca po svetovnih cenah izravnana postane po preračunu v domače cene negativna (več smo pridobili kot smo dali, ker ovrednotimo izvožene dobrine po nižjih cenah, uvožene dobrine pa po višjih cenah, kot so cene mednarodne menjave). **Da bi ugotovili velikost uporabljivega proizvoda, ki ga ima gospodarstvo po mednarodni menjavi, moramo izvoz in uvoz ovrednotiti po domačih cenah, pri tem se pokaže (pri izravnani izvozno uvozni bilanci), da je uporabljivi proizvod večji od domačega, presežek uporabljivega proizvoda pa meri korist, ki jo ima gospodarstvo od menjave.** Korist ima narodno gospodarstvo v primeru (ker prodaja v tujino kar je tam dražje in iz nje kupuje kar je ceneje kot doma), če so le domače relativne cene dobrin drugačne od njihovih relativnih cen v tujini.

Ta korist od uvoza in izvoza se pokaže (jo izračunamo) kot razlika med saldodom po svetovnih cenah minus saldodom po domačih cenah

$$\rightarrow (E_s - U_s) - (E_d - U_d); E_d = E_s / I_{cenE} \quad U_d = U_s / I_{cenU}$$

Ravnotežni tečaj $\rightarrow E - U = 0$

Korist od uvoza: $K_u = U_d - U_s$

Korist od izvoza: $K_e = E_s - E_u$

Če pride do **inflacije** (ker smo vezani na euro; predpostavimo, da pride do **inflacije evra**) se **krivulja cen dvigne**, uvoz se poveča, izvoz pa zmanjša. Lahko **premaknemo tečaj** (ga prilagodimo na tečaj evra). Temu pravimo **depreciacija ali razvrednotenje domače valute**. Če gre za enkratni akt je to **devalvacija**. V nasprotni smeri je to **apreciacija**. Tečaj lahko fiksiraš ko imaš relativno inflacijo (glede na EU je naša minus evropska) nič. *Vedno strmimo na neko raven menjalnega tečaja, ki izenači količino dobrin, ki se jih splača izvažati, s količino dobrin, ki se jih splača uvažati.* Pri takšnem tečaju je **uvozno-izvozna bilanca izravnana**. Če pravimo, da je izvozno-uvozna bilanca izravnana, je **izravnana po svetovnih cenah mednarodne menjave**.

Pozor: Pri **devalvaciji** domače valute, se mejalni tečaj se zviša – domača valuta izboljša vrednost, vendar pa se posledično poveča korist od izvoza in zmanjša korist od uvoza. Obratno je pri **revalvaciji** domače valute – domača valuta pridobiva na vrednosti saj se menjalni tečaj znižuje, tako se koristnost izvoza zmanjša, koristnost uvoza pa poveča.

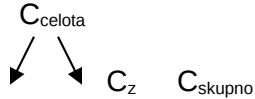
Obča poraba

Del svojih potreb ljudje v sodobnih gospodarstvih ne zadovoljujejo individualno, ampak kolektivno. Šole, parke, bolnišnice, ... ne financirajo potrošne enote ampak država.

Razlog za skupno financiranje so težave pri individualnem financiranju in organiziranju, predvsem pa želja, da bi bilo zadovoljevanje ustreznih potreb prebivalstva čim manj odvisno od razlik v materialnem položaju posameznih slojev.

Da bi država lahko financirala zadovoljevanje občnih potreb prebivalstva mora razpolagati z ustreznim delom družbenega proizvoda. Pri nas skupna javna poraba presega **40% BDP**. Tako je država najmočnejši kupec in delodajalec v gospodarstvu. Plače in investicije ne sodijo v občo ali kolektivno porabo. Nabava dobrin in storitev (materialni izdatki) za potrebe šolstva, socialnega zavarovanja, bolnišnic ... pa imenujemo **občo ali**

kolektivno (splošno) porabo (C_s oz. G). Ta poraba je nasprotje **zasebni porabi (C_z)**, ki jo financirajo potrošne enote neposredno same.



PRORAČUN DRŽAVE:

Izdatki	Prihodki
Plače	Davki
Investicije	Posojila (iz tujine, iz centralne banke)
Materialni izdatki	Devidende - Dobički državnih podjetij

Država ima proračun, ki ima prihodke in odhodke. Če pride do tega da so izdatki večji od prihodkov, pride do deficita. Obča ali skupna poraba so le materialni izdatki (G).

ENAČBA UPORABA DRUŽBENEGA PROIZVODA: $P = C + I + G + (E-U)$

Državna poraba narašča čedalje hitreje, kar je delno povezano s konstituiranjem Slovenije kot samostojne države z vsemi institucijami, ki jih kot takšna potrebuje, delno pa z izpolnjevanjem pogojev za vstop v EU.

***Delitev:

- po potrebi → komunizem
- po prispevku dela → socializem
- lastnikom po prispevku vsem faktorjev → kapitalizem

II. DEL KRITERIJI IN ORGANIZACIJA GOSPODARSKEGA ODLOČANJA

FAKTORJI ODLOČANJA

Ekonomsko načelo

Pojmi: učinek → cilj; pot → sredstvo

Ekonomsko načelo je pravilo, na katerem temelji vsako smiselno (racionalno) človekovo odločanje. In sicer, z določenimi sredstvi želimo doseči čimvečji učinek ali določen učinek s čimanj sredstvi. Ni pa ekonomsko načelo doseči s čimanjšimi sredstvi čimvečji učinek. Ekonomsko načelo lahko definiramo tudi kot princip doseganja **učinkovitosti sredstev**, kar je velikost učinka v primerjavi z velikostjo sredstev, oziroma velikost učinka na enoto sredstev.

Ekonomsko načelo se uporablja zelo široko. Na njegovi podlagi se odloča ne le v gospodarstvu, temveč v vseh človekovih aktivnostih, v katerih želimo doseči učinek (naprimer pri študiju za izpit). Če bolje pogledamo imamo 2. možnosti:

- o Določen je učinek, ki ga je treba doseči: subjekt vedno izbere varianto, za katero meni, da ga bo stala najmanj sredstev, da bo torej najcenejša
- o Določena so sredstva: subjekt bo izbral tisto varianto, za katero meni, da bo dala največji učinek

Učinek je vsaka pridobitev korist (materialna ali nematerialna), **katere nastanek je odvisn od uporabe sredstev**, **sredstva pa so vsaka izguba koristi** (materialne ali nematerialne), vsaka žrtev da se doseže učinek. **Učinek je samo tista korist, katere nastanek je alternativen (mogoč z različnimi sredstvi)**, sredstva pa so samo tiste koristi, katerih **uporaba je alternativna (mogoča na različne načine)**. Brez alternativnosti ni niti učinka, niti sredstev za njegovo doseganje. Če ni alternativnosti, ni možnosti izbire in uporaba sredstev ne prinaša nobene koristi (neomejenost sredstev), prav tako pa če ni alternativnosti učinka (cilja), se mu ni mogoče izogniti, saj je determiniran in zato ni kaj odločati.

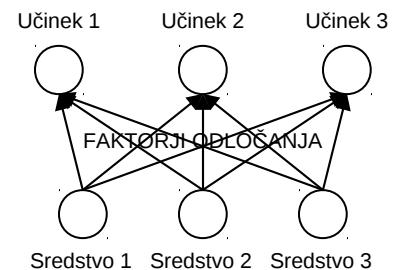
Učinek, katerega nastanek je alternativen, je vsaj deloma proizvod človeške aktivnosti. To pomeni, da je **bistveni element učinka človekova aktivnost** (delo, podjetništvo, izumiteljstvo) s pomočjo katere nastajajo učinki. Zato lahko v tem smilu ekonomsko načelo *definiramo tudi kot princip doseganja določenega učinka s čim manj človekove aktivnosti, oz. alternativno, doseganje čim večjega učinka ob določeni aktivnosti.*

Vendar pa, čeprav **ni učinka brez človekove aktivnosti** slednja vseeno ni edino sredstvo za doseganje učinka. Sredstva so poleg človekove aktivnosti tudi vse **ekonomske dobrine**, bodisi da so izključno proizvod narave bodisi da so skupni proizvod narave in človekove aktivnosti. **Ekonomsko načelo se torej lahko izrazi tudi z odnosom učinka proti potrošenim (porabljenim) dobrinam:**

- o **Primerjava proizvoda s kapitalom**, vložnim v sredstva za proizvodnjo in proizvodnje faktorje nasploh imenujemo **produktivnost sredstev**
- o **Primerjava proizvoda s stroški** (posameznimi ali skupnimi), ki nastanejo pri njegovi izdelavi, pa imenujemo **ekonomičnost proizvodnje**
- o Če pa je **velikost potrošenih sredstev izražena v naravnih enotah mere**, govorimo o **obliki ekonomskega principa**, ki je specifičen za posamezne vrste učinkov (**priraste teže na glavo živine**, kilogram prediva na vreteno)

Faktorji odločanja

Ekonomsko načelo zavisi **od učinkovitosti odločanja**, ki pomeni **izbiro med alternativnimi potmi (sredstvi) doseči alternativne cilje (učinke)**. Z danimi sredstvi v resnici doseči največji proizvod oziroma, da dani proizvod doseže z najmanj sredstvi lahko uspe le **idealnemu odločevalcu** popolnoma informiranemu, z vsemi sposobnostmi za odločitev in voljo. Razlika med 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.



Odločevalec se odloča na **podlagi faktorjev odločaja:**

- **Obveščenost - informiranost** - če ne poznaš boljše možnosti je sploh ne moreš izbrati.
- **Sposobnost za odločitev**
 - o **Intelektualna sposobnost** (npr. napačna ocena trga)
 - o **Fizična sposobnost** (npr. nismo dovolj močni da bi dvignili 100kg)
 - o **Materialna sposobnost** (npr. nimamo dovolj kapitala – materialnih sredstev; največji problem v sodobnih gospodarstvih; podjetnik je obvečen o vseh mogočih tehnikah, ve katera je najboljša, pa jo vendar ne izbere, ker nima dovolj kapitala)

- **Volja** – zaradi različnih razlogov (nacionalnih, političnih, verskih...) se obnašajo iracionalno in nočejo izbrati najboljše variante, čeprav so obveščeni in imajo sposobnost za odločitve. Tako izberejo suboptimalne variante. Učinek, ki ga zato dosežejo z danimi sredstvi je zato manjši.

Kljub temu pa *ne moramo reči*, da ravnajo v nasprotju z **ekonomskim načelom** v širšem pomenu, z **načelom blaginje**. *Pri svojih odločitvah človek ne išče vedno največje ekonomske koristi*. Zadovoljstvo in sreča namreč izhajata predvsem iz stopnje zadovoljitve aspiracij (želja, ciljev). Čimvečja, ko je razlika med željeno stopnjo izpolnitve inspiraciji in doseženim, večje je nezadovoljstvo posameznika, neodvisno od absolutnega obsega razpoložljivih dobrin in drugih koristi posameznika (prevelike, nerealistične inspiracije so lahko razlog nenehnega nezadovoljstva, medtem ko so "normalne" lahko spodbuda za delovanje v smislu izpolnitve ciljev). Poznamo korist, ki je sestavljena iz ekonomske in neekonomske in celo neracionalna ekonomska korist lahko nekemu prinese več neekonomske koristi, zato se na prvi pogled odloča iracionalno, vendar pa je njegova skupna korist (blaginja) večja.

UČINKOVITOST PROZVODNIH FAKTORJEV

Merjenje učinkovitosti v gospodarstvu

Učinek v gospodarstvu merimo s pomočjo velikostjo proizvoda (materialnen ali nematerialen) → dohodka.

Učinkovitost sredstev pa merimo s primerjavo proizvoda s proizvodnjimi faktorji
Učinek / sredstva = produkt (P) / produkcijski faktorji

Produkcijski faktorji:

- Vezani, uporabljeni – F (npr. delovne priprave – stroji, predmeti dela – zaloge; kar je prisotno v proizvodnem procesu)
- Potrošeni, porabljeni – T (npr. delovne priprave – amortizacija stroja, potrošeni predmeti dela – materialni stroški)

Koeficient obračanja produkcijskega faktorja $T/F = 1/$ življenska doba prod. faktorja
Npr. avto z 10 leti ima koeficient $1/10$ Hitrost obračanja zalog je praviloma večja od ena (npr. če je 4 to pomeni da se zaloge v celoti porabijo štiri krat na leto in ponovno nabavijo...zaradi tega so stroši štirikrat večji od zalog)

Lahko oblikujemo glaven kazalce, ki merijo učinkovitost gospodarjenja:

- **Produktivnost P/F** → ustvarjeni produkt primerjamo s celotnim kapitalom, ki je vložen
Produktivnost je npr. koliko pšenice smo naredili na 10ha zemlje
- **Ekonomičnost P/T** → ustvarjeni produkt primerjamo s stroški, ki so pri tem nastali (npr. koliko km naredi taksi na liter goriva); ekonomičnosti procesov ni mogoče medsebojno primerjati. Njena poraba je omejena na enake procese. Poleg tega je proizvod (čisti, bruto) inverzen stroškom. Natanko za toliko kot se povečajo stroški, se zmanjša proizvod (ekonomičnost upošteva isto spremembo dvakrat)
- **Rentabilnost D/F; D** → Dohodek = Cene × Produkt → gledamo ceno za produkt in s tem na dohodke, ki nastanejo z njihovo prodajo v primerjavi z uporabljenimi produkcijskimi faktorji, rentabilnost je očitno odvisna od same produktivnosti in

gibanja cen na trgu proizvodov (namig: podobno je kot pri produktih samo da produkt gledamo kot ceno) (npr. dohodek na stroj)

Npr. maserati za taxi → je produktiven, saj naredi veliko kilometrov na časovno enoto, ni ekonomičen zaradi bencina, registracije, amortizacije, rentabilnost pa je vprašljiva:

Tipičen problem je, da je P / delo, kapital, zemlja, izumiteljstvo, podjetništvo ter tako vsi prispevajo k produktu. → agregatna produktivnost. Upoštevamo pa ponavadi samo enega zato to lahko zamegli predstave o učinkovitosti. Npr. če celoten rezultat prištejemo samo enemu faktorju. Če upoštevamo prispevek vseh faktorjev, bi bil rezultat verjetno vedno ena. Ob tržnem neravnotežju (neenakost cene faktorja z vrednostjo njegovega mejnega produkta) pa razumljivo vrednosti storitev faktorjev (vrednosti porabljenih faktorjev) niso enake vrednostim njihovih proizvodov. Medsebojno se razlikujejo zaradi razlik v cenah faktorjev in proizvodov, ki se oblikujejo na različnih trgih. Tako je bistvo merjenja učinkovitosti faktorjev v neuravnoteženem stanju pravzaprav primerjava medsebojno neusklajenih cen faktorjev in proizvodov. Za posamezni gospodarski subjekt je to lahko zanimivo, saj ***en gospospodarski subjekt lahko pridobi le na račun drugega gospospodarskega subjekta istega narodnega gospospodarstva.***

V nadaljevanju se bomo seznanili z ***najpomembnejšimi načini merjenja učinkovitosti faktorjev***, ki se uporabljajo v praktičnem življenju, čeprav so tudi ti, ker štejejo ***proizvod enega faktorja za proizvod vseh faktorjev***, teoretično napačni; zaradi parcialnosti so pristranski, saj prepisujejo enemu faktorju več, kot je v resnici prispeval, dejanske prispevke drugih faktorjev pa zanemarijo.

NAJPOMEMBNEJŠI NAČINI MERJENJA UČINKOVITOST FAKTORJEV

Produktivnost dela

Produkt na zaposlenega

Produktivnost dela definira ulomek: ***P/Z (produkt na enoto dela)***

Z – količina faktorja delo (1 delo navadno predstavlja 1 delavec)

Proizvod v števcu bi morali merit in natura, v takšni obliki, pa lahko merimo produktivnost dela le v procesih z homogeno, kvalitetno enako proizvodnjo (tone premoga na dan). Če pa proizvodi niso homogeni, če se razlikujejo po kakovosti, koristnosti (uporabni vrednosti), je edini uporabni način merjenja proizvoda njegovo izražanje v vrednosti. Če merimo in naturo upoštevamo vseobsežni proizvod, kadar pa v izraženi vrednosti pa bruto (finalni) produkt.

Produktivnost dela služi kot primer faktorja, kjer je razlikovanje med uporabljenim in potrošenim faktorjem v praksi skoraj nemogoče. Čeprav se zdi, da merimo produktivnost dela v smislu porabljenega dela, se dejansko meri produktivnost dela v smislu delovnih sposobnosti ki so na voljo, torej v smislu uporabljenega faktorja (glej na delovca kot na stroj, ki se troši in obnavlja). Pri merjenju produktivnosti dela se praviloma uporablja kratke časovne enote – ure, minute in celo sekunde, in to predvsem zato, da bi se čim bolje ugotovilo potrošeno delo v nasprotju z uporabljenim (vezanim) delom. V medpanožnih primerjavah se uporablja delovni dan ali delovno leto, v mednarodnih primerjavah pa celo število prebivalcev. Velikost potrošenega dela je v prvem primeru odvisna od izkoriščenosti delovnega dne, v drugem od dolžine delovnega dne in delovnega tedna v tretjem pa od zaposlenosti, predvsem pa od spolne in starostne strukture prebivalstva.

Že zgoraj omenjeni ***P/Z - produkt na enoto dela oz. Produktivnost dela***

→ $P/Z = P/N \times N/Z$;

N – napor npr. produktov na uro = produktov na joul × joul na uro

N/Z – intenzivnost dela; napor na enoto časa (velikost porabljenega dela v smislu porabljene fizične in intelektualne energije na enoto časa); intenzivnost dela se poveča tudi s *intenzivnejšim delom, daljšim delovnim dnevom, boljšim izkoriščanjem delovnega dne.* Ekstenziviranje dela povečuje potrošeno delo podobno, kot ga povečuje intenziviranje dela.

P/N – produktivna sila dela; produkt na enoto napora (oz. produkt na enoto potrošenega dela); v enostavnih procesih v katerih je delo praktično edini faktor imenujemo **P/N spretnost dela**, danes pa je faktor sprednosti dela predvsem zmogljivost modernih sredstev za proizvodnjo; kakšno kvaliteto ima izdelek; zavzema vse druge dejavnike (primarni faktorji proizvodnje): **prispevek zemlje** (npr. kakovost usnja), **kapitala** (npr. kvaliteta stroja), **podjetništva** (npr. kako je delo organizirano), **izumiteljstvo**.

$P/Z = P/N \times N/Ze \times Ze/K \times K/Po \times Po/Izm \times Izm/Z$ vse se pokrajša

Iz tega izhaja da je produktivnost dela odvisna od vseh proizvodnih faktorjev in NE samo od dela.

Produktivnost kapitala

V proizvodnji sodelujejo sredstva za delo in drugi proizvodni faktorji. Zato se učinkovitost gospodarjenja često meri s primerjanjem proizvoda s temi faktorji. V procesih kjer je delež zemlje velik in celo odločujoč, se njihov proizvod primerja s količino porabljene zemlje (rodovitnost zemlje – kvantum železa na tono rude). V industrijskih procesih učinkovitost pogosto merimo s primerjanjem proizvoda s sredstvi za delo (kilogram prediva na vreteno). Primerjanje med dejavnostmi, četudi jih pojmuje zelo osko, je nemogoče. Poleg tega takšni načini merjenja upoštevajo samo posamezna in ne vseh delovnih sredstev. Ker je vsem sredstvom za proizvodnjo, vključno s predmeti dela, skupno to, da je v njih vložen kapital, s čimer je omogočena njihova pretvorba na skupni imenovalac, učinkovitost proizvodnje merimo s primerjanjem proizvoda s kapitalom. Danes so ogromne količine kapitala vložene ne samo v sredstva za proizvodnjo, temveč tudi v delo (Marx: variabilni kapital). Za nabavljive naravne vire je najboljša primerjava: **proizvoda s kapitalom**, kar je **najprimernejši način merjenja učinkovitosti proizvodnje**. S tem dobi **produktivnost kapitala** (odnos med proizvodom in kapitalom) izjemo pomembno vlogo med merili učinkovitosti.

$P/Z = P/K \times K/Z$ npr. produktov na uro = produktov na stroj \times strojev na uro (enačba kaže povezanost med produktivnostjo kapitala in produktivnostjo dela (p/Z))

P/K – produktivnost kapitala kaže, kolikšen proizvod je sposobno proizvesti delo s pomočjo zemlje, podejtništva, 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).

Tehnična raven proizvodnje je odvisna od strojne razvitosti zanosti (izumiteljstva) in njene tehnične uporabnosti (**inovativnost** – ustvarja na podlagi izumov, nove procese in proizvode, nova sredstva za proizvodnjo, ta pa povečuje produktivnost dela z njihovim vključevanjem v proizvodnjo). Velikost kapitala tako odraža obseg minulega dela izumiteljev in inovatorjev, to pomeni dela, ki ga proizvodnji ne daje delo zaposlenega v konkretnem procesu, ampak delo, ki je prišlo od zunaj. **Sposobnost učinkovite uporabe kapitala**, s katerim razpolaga delo konkretnega procesa, se izraža s sposobnostjo investiranja v nove tehnologije, lokacije, izboljšave, ki povečajo donos proizvoda, na enoto kapitala. To delo ponavadi imenujemo **podjetništvo**. Z drugimi besedami, **produktivnost kapitala izraža s svojo velikostjo prispevek k proizvodnemu delu v ožjem pomenu in delu v smislu podjetništva**, medtem ko produktivnost dela pri dani produktivnosti kapitala predvsem odraža količino kapitala s katerim razpolaga proizvodnja.

Produktivnost in rentabilnost

Ugotovili smo že da proizvodi med seboj in natura niso primerljivi zato se jih iztaža z realnimi proizvodi. V medčasovnih primerjavah se fizični proizvodi izražajo s **stalnimi cenami**, v medpanožnih primerjavah pa se uporabljajo **normalne** (konkurenčne – predpostavljena je svobodna konkurenca) **cene**.

Najbolj razširjen način izražanja proizvoda pa je s **tržnimi cenami**, ki so od normalnih konkurenčnih cen razlikujejo v tem, da vključujejo tudi različne monopolne dobičke.

Tržne cene dajejo vpogled v nominalne proizvode, ne v realne, namesto produktivnosti pa kažejo rentabilnost.

(namig: samo P je spremenjen v D s tem da je pomnožen z ceno, drugače enačbe ostanejo iste)

$D = P \times c$ D – proizvod, merjen s tržnimi cenami, dohodek

$D/Z = P/Z \times c$ $D/K = P/K \times c \rightarrow$ rentabilnost kapitala

$D/Z = D/K \times K/Z = D/N \times N/Z$ npr. SIT na uro = SIT na stroj \times stroj na uro

Rentabilnost nam pove koliko zaslužimo na enoto vložnega kapitala, je merilo uspešnosti gospodarjenja. V tržnem gospodarstvu za posamezne gospodarske enote ni pomembno, kolikšen proizvod so ustvarile, ampak **kolikšen dohodek so pridobile s prodajo ustvarjenega proizvoda (ni pomembno ali se poveča proizvod ali dvignejo cene – važno, da je donos večji)**. Če se posamezni gospodarski osebki obnašajo po kriteriju rentabilnosti prej ali slej pridejo do **optimalne rešive v produktivnosti**. Rentabilnost ti omogoča povečanje naložb, kar pa omogoča tehnični napredek.

Investicijski učinek

Produktivnost dela in kapitala, kot smo ju definirali do sedaj, pomenita produktivnost dela in kapitala, ki že delujeta v proizvodnji, torej produktivnost že delujočih procesov. Pri izboru med variantami, kam financirati pa je **veliko pomembnejša produktivnost dodatnega dela in dodatnega kapitala**, tistega, o katerem se je treba še odločiti, ali in kako ga zaposliti oz. investirati. Če je **produktivnost dodatnega kapitala** visoka, bo podjetnik investiral in zaposlil dodatno delo kljub nizki produktivnosti obstoječega procesa. Če pa produktivnost dodatnega dela in kapitala nizka se ne bo odločil za investiranje dodatnega dela oz. Kapitala.

Produktivnost dodatnega kapitala ali produktivnost investicij imenujemo investicijski učinek. (ΔK – so dodatna sredstva)

Mejna produktivnost kapitala je enaka investicijskemu učinku $\rightarrow \Delta P/\Delta K = \Delta P/I$

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

ΔZ – dodatno delo $\Delta K/\Delta Z = I/\Delta Z$ – opremljenost dodatnega dela

Cilj podjetnika nikoli ni povečanje produktivnosti dela neposredno, ampak povečanje produktivnosti njegovega kapitala, če kapital investira tudi v najmanjše delovne sile. Investicijski učinek je zato eden najpomembnejših kriterijev pri investicijskih odločitvah. Čim večji investicijski učinek je, tem verjetneje bo izvedena določena investicija.

Investicijski učinek se uporablja tudi v smislu rentabilnosti dodatnega kapitala (ne samo v smislu produktivnosti). Povečanje produktivnosti dela se ne dosega posredno samo zaradi ravnanja po kriteriju produktivnosti dodatnega kapitala temveč tudi zaradi upoštevanja kriterija rentabilnosti dodatnega kapitala.

Poznamo še **recipročno (obrnjena) vrednost produktivnosti kapitala**, ki jo imenujemo **kapitalni količnik (koeficient)**, ki se v praksi uporablja namesto investicijskega učinka in produktivnosti kapitala. Razlikujemo med:

- **Povprečni kapitalni količnik K/P** – ustreza produktivnosti kapitala, ki že deluje (P/K)
- **Mejni kapitalni koeficient $\Delta K/\Delta P$** – koliko dodatnega kapitala je potrebno za dodatno enoto produkta; ustreza investicijskemu učinku ($\Delta P/I$)

Kadar govorimo o kapitalnem količniku brez posebne opredelitve, teče beseda o povprečnem Investicijski in kapitalni učinek sta lahko **dejanska ali pričakovana (planska)**. Gospodarsko odločanje se orientira glede na pričakovane učinke.

Info za računске naloge:

- o Da, izračunamo nov kapitalni količnik po investiranju, moraš iz produktivnosti kapitala izpostaviti P in ga vnesti v enačbo kapitalnega količnika ter samo pokrajšaš K
- o Investicijski učinek je enak mejni produktivnosti kapitala
- o Rentabilnost kapitala: $D/K = P/K \times D/P$ (**D/P – implicitni deflator**), se pravi, če se implicitni deflator poviša za 120% je potem $D_2/P_2 = 1,20 D_1/P_1$
- o **Rentabilnost dela: $D/Z = P/Z \times D/P$**
- o Nasvet: prvo pogledaj če lahko rezultat dobiš brez računanja. Da je podan P in K in dobiš preprosto P/K

ZASEBNI IN DRUŽBENI PROIZVOD

Lastni zasebni proizvod – PL,Z.

Proizvodi, ki so do sedaj služili ugotavljanju produktivnosti faktorjev, so bili zasebni proizvodi, to je proizvodi pravno samostojnih enot. Pravna oblika teh enot, kot vprašanje čigava so sredstva, s katerimi proizvajajo, zasebna ali javna (državna, družbena), je bila povsem nepomebna. Poleg tega so bili vsi proizvodi s katerimi smo merili produktivnost lastni (+zasebni) proizvodi.

Zasebni produkt je nasprotje družbenega produkta, je produkt pravno samostojne zasebne proizvodne mikro enote. Npr. Produkt Gorenja, Leka, storitev Telekoma

Lastni produkt je v nasprotju s tujim – to so proizvodi, ki nastajajo v gospodarskih enotah, ki jih proizvajajo. Hladilnik, ki ga je naredilo gorenje je zasebni in lastni produkt.

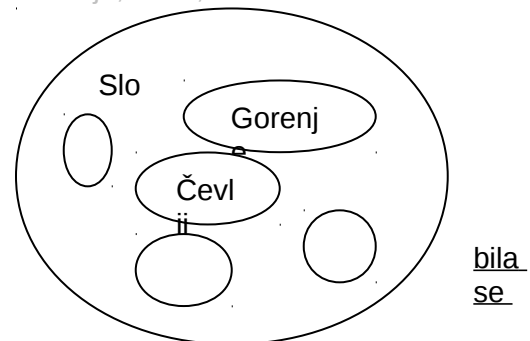
Tukaj je zelo očitno, da proizvod razumemo, v smislu fizičnega proizvoda. Proizvod neke gospodarske enote pa je v resnici na novo ustvarjena vrednost, dodana vrednost, ki je ustvarjena v drugih gospodarskih enotah in ki v praktičnem življenju dobi kot razlika med prodajno vrednostjo (fizičnega proizvoda) in vrednostjo porabljenih produkcijskih faktorjev (materialnih stroškov in amortizacije).

Npr. Če se povečajo cene surovin se proizvod proizvajalcev surovin poveča, proizvod enot, ki te surovine uporabljajo pa zmanjša. Gledano z vidika posameznega proizvajalca, se njegov lastni proizvod spreminja z rezultatom tujega proizvoda. Dejansko pa cena ni edini način spremembe lastnega zasebnega proizvoda zaradi spremembe tujega zasebnega proizvoda. Če se omejimo na zasebne proizvode, je jasno, da proizvodnja lastnega proizvoda vpliva na tuje proizvode tudi realno (iskra iz lokomotive, ne odloča samo o proizvodu železnice, temveč tudi o proizvodu poljedelcev).

Iz tega potegnemo 2 zaključka:

- o Procesi proizvodnje ne proizvajajo samo zasebnih proizvodov ampak vplivajo tudi na bogastvo, ki ni vključeno v proizvodne enote.
- o Velik del proizvodnih procesov ni organiziran v pravno samostojnih proizvodnih enotah, zato tudi proizvod teh procesov ni registriran kot zasebni proizvod. V uporabo odhaja neposredno, brez registriranja v družbenem proizvodu

Če bi celotno trošenje bogastva in celotna proizvodnja bila organizirana in s tem evidentirana v ustreznih gospodarskih enotah in prek njih v ugotavljanju družbenega



proizvoda, bi kot problem bila samo **razmejitev zasebnih proizvodov na lastne in tuje**. To **razmejevanje** je v glavnem določeno s pravnimi predpisi. Ker pa vsi procesi proizvodnje in porabe niso organizirani v samostojnih gospodarskih enotah je individualizacija proizvodov posameznih procesov težja, zato prihaja do socializacije (podružabljanja) številnih negativnih proizvodov (stroškov). Z drugimi besedami, medtem ko **pozitivni proizvodi** postajajo zasebni (pravno samostojne enote si jih prisvajajo kot svoje, čeprav so tuji), pa se **negativni proizvodi** pogosto prenašajo na družbo kot celoto (železarna izračuna za pogreto vodo (toplovod), čeprav je stranski produkt, noče pa priznati onesnaževanja okolja)

Interni in eksterni vplivi – „z drugimi besedami“.

Eksternalije (zunanji učinki) se kažejo pri proizvodnji produkta kot pozitivni ali negativni. Npr. če tovarna čevljev za hlajenje porabi vodo, ki se onesnaži in tako oškoduje ribiško družino. Če pride do oškodovanja pravne osebe, ponavadi pride do odškodninskega zahtevka. Če pa oškodovanec ni pravno organiziran, se ne zgodi nič. **Zunanji učinki:**

- se bodisi prnesejo na drugo proizvodnjo enoto → tuj zasebni produkt (npr. ribiška družina)
- na premoženje Slovenije (bogastvo)
- lahko pride do negativnega učinka na potrošnjo (npr. CO ne uničuje samo gozdove, zmanjša tudi privlačnost gozda)

Ko gledamo proizvod neke enote, gledamo tudi učinke, ki se kažejo navzven → družbeni produkt je tako npr. čevlji – negativen učinek na reko.

Poznamo tudi pozitivne učinke (npr. železarna segreje vodo, ki se uporabi kot centralna kurjava; cesta prispeva k povečanju cene posesti).

Internaliziranje – pretvorba na zasebni produkt

Tuj zasebni proizvod – PT.Z

Ena proizvodna enota ga naredi s svojim procesom tuji proizvodnji enoti – tuji proizvodnji enoti spremeni velikost proizvoda (lahko je **negativen** ali **pozitiven**). (npr. pogin rib v potoku negativno vpliva na produkt ribiške družine, katerega voda je uporabljna pri hlajenju pri proizvodnji čevljev; ker se je zgradila nova cesta imajo turistične organizacije večji produkt → lastni zasebni produkt ceste je nič, tuj zasebni pa je ogromen, zato ceste financira država, ki pobra cestnine (cesta proizvede lastni zasebni produkt) in davke od turizma) Vse infrastrukturne investicije so tipični projekti, ki imajo nizek lastni zasebni produkt, vendar imajo velik skupni zasebni produkt (ko upoštevamo še tuji zasebni produkt). Podobno velja tudi z vrednostnega vidika (gledali smo z naturalnega). (npr. vlada dvigne ceno nafte in zmanjša tuj zasebni produkt taksistov). Tehnologija je tipičen primer s katerim prinesemo korist za celo družbo, svet; uvajanje tehnologije namreč povečuje lastni proizvod, prek znižanja cene in boljše kakovosti pa povečuje tuje proizvode (v tem primeru je navadno tako da so tuji proizvodi celo večji od lastnega). (npr. mobilna tehnologija).

Knjiga: **ko govorimo o tujem zasebnem proizvodu, mislimo na spremembe realnih proizvodov drugih procesov proizvodnje**. Številne spremembe tujih proizvodov izhajajo iz **spremembe cen** (nova tovarna v isti panogi sproži znižanje cen pri konkurentih, kar pri nespremenjenem realnem proizvodu znižuje njihov realni proizvod, zaradi manjše prodaje pa se zmanjša tudi njihov realni proizvod). Kadar je tuj proizvod negativen, je skupni zasebni proizvod manjši od samega lastnega (emisije pospešujejo propadanje fasad). Številne pa so tudi primeri pozitivnih tujih proizvodov (proizvodnja surovine v nekem kraju povečuje proizvod predelovalcev, ker zmanjšuje transportne stroške). Ne vsi vendar pa večina procesov daje proizvod lastni enoti, poleg tega, pa

(ne nujno!!) tudi v vseh drugih enotah nacionalnega gospodarstva. Iz tega izhaja da je vsota lastnega zasebnega in vseh tujih zasebnih, daje skupni zasebni proizvod neke proizvodne enote.

Negativni tuji zasebni proizvod je mogoče pretvoriti v lastnega s pomočjo **ustrezne formulacije lastninske pravice** (v slo: odškodninsko pravo). **Velik del proizvodnji procesov ni organiziran v zasebnih obračunskih (pravno samostojih) enotah, zato se tudi ne registrira kot njihov proizvod in v takem primeru je njihov lastni proizvod 0, tuj proizvod (proizvod, tistih ki uporabljajo cesto) pa lahko ogromen.** Lep primer je **cesta** (za katero se ne plačuje cestnine, odškodnin za uporabo, uporaba ni všteta v ceni benzina), potem so tu tudi celotno stanovanjsko gospodarstvo, brezplačne informacijske službe (meterološka, konjunkturna), dejansko pa sm spadajo tudi ribe, rude (če se državi ali zasebniku ne plačuje odškodnina za zemljo), nafta (do opeca)....

Neposredna sprememba premoženja (bogastva)

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, nerazkropljiv tetrapak, neposredno zmanjšuje premoženje družbe. Cenejša rešitev (npr. v embalaži) je v resnici cenejša le za proizvodnjo enoto, ne nujno za družbo kot celoto. Družba ne more prenesti stroškov svoje proizvodnje na nekoga drugega. Gradnja vsakega objekta odvzema površino za granjo drugega (boljšega), in ker je zemljske površine omejeno so vse to stroški, čeprav se ne plačajo. Problematika se prenaša tudi na meddržavno raven, ko gre za tuje povzročanje negativnih zunanjih učinkov (eksternalij), za prenos negativnih stroškov proizvodnje med državami. Neposredna sprememba premoženja (bogastva) pa ni vedno negativna (umetno jezero za jezom umogoča turizem).

Neposredna sprememba potrošnje/porabe

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.** Poleg povečevanja je lahko sprememba potrošnje tudi negativna – zmanjševanje potrošnje (onesnažen zrak, promerni hrup, umazane vode, enako velja za privatizacijo in uničevanje naravnih bogastev; v obeh primerih nam je onemogočeno njihovo nadaljne uživanje).

Zapiski: Zunanji učinki, ki ne padejo v drugo proizvodno enoto, so neke vrste investicij, lahko učinkujejo direktno na proizvodnjo (npr. ne gremo plavat v onesnaženo reko).

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.

$P_{\text{družbeni zasebne enote}} = P_{L,Z} \pm \Delta P_{T,Z} \pm \Delta Bo(\text{gastvo}) \pm \Delta C$ Npr: 600=1000-100-200-100

Samo če se proizvodne enote ravna po družbenem in ne le zasebnem lastnem proizvodu, je omogočena največja učinkovitost in s tem največji družbeni

proizvod ob danih dejavnikih. Tuj zasebni proizvod nekega proizvodnjega procesa, njegova neposredna sprememba premoženja in neposredna sprememba porabe so namreč praviloma negativni in celo večji od zasebnih proizvodov. Skupni učinki so pozitivni samo zaradi tehnološkega napredka. Ker zasebne proizvodne enote praviloma uspejo pretvoriti v lastne zasebne proizvode zgolj pozitivne zunanje (eksterne) učinke svojega delovanja (pozitivne tuje zasebne proizvode, pozitivne neposredne spremembe premoženja in potrošnje, ki so jih s svojim delovanjem povzročile. Če tega ne uspejo prihaja do deformacije gospodarske strukture (lep primer je gradnja cest, kjer graditelj nima koristi) in eden izmed pglavitnih razlogov zakaj je nastal državni kapitalizem. **Socializacija proizvodnih sredstev naj bi omogočola, da se gospodarsko odločanje tudi v zasebnih gospodarskih enotah ravna po družbenem, ne po zasebnem proizvodu.** Načrtovanje gospodarskega razvoja je eden takšnih načinov – vendar je utopičen.

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 povzročča določen proizvodni proces. **Država pa se v praksi tako vmeša in internalizira eksterne negativne učinke**, npr. 1. **obdavči** onasneževanje, davek pa porabi za ekološko obnovo ($P_{D,Z} = P_{L,Z} - \text{davki}$; $600=1000-400$). 2. Lahko ze **zahtevajo tudi pravni ekološki standardi**, podjetje mora samo poskrbeti za npr. čistilne naprave. ($P_{D,Z} = P_{L,Z} - \text{stroški čistilnih naprav}$; $600=1000-400$). 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 **naredli 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).

ORGANIZACIJA GOSPODARSKEGA ODLOČANJA

Subjekti gospodarskega odločanja

Potek družbenga procesa proizvodnje je rezultat številnih odločitev različnih gospodarskih subjektov (osebkov). Zato kot odločitve ne pojmujeemo samo **zavestne odločitve določenih oblik** (sklepi uprave, zamrznitev cen), ampak tudi **vsako dejanje volje** (ki povzroči, da delavec dopoldne spi, ne da bi prišel v službo)

Tudi subjektov gospodarskega odločanja je neskončno število. Vsak posameznik zase je subjekt gospodarskega odločanja.

Skupnosti teh subjektov razdelimo v 3 skupine: potrošniške enote, proizvodne enote, upravne enote.

- o Upravne enote: zajemajo družbene, gospodarske in politično-teritorialne skupnosti prebivalcev, potrošnih in proizvodnih enot na raznih organizacijskih ravneh (politične, komunalne, interesne skupnosti ter gospodarske zbornice in politične stranke).
- o Potrošniške enote: na njih se pogosto pozablja, *vendar one so tiste, ki s svojim delom kot tudi s sredstvi sodelujejo v proizvodnih enotah*. Ker so potrošniške enote ekonomski lastniki proizvodnih enot, je očitno, da do osnovnih odločitev o delu proizvodnih enot prihaja v potrošniških enotah. Tako lastniške kot tudi nelastniške enote s svojimi odločitvami odločilno vplivajo na gospodarjenje

proizvodnih enot. *Odločitvam v potrošniških enotah se ne da izogniti, medtem ko se odločitvam v upravnih enotah da (liberalni kapitalizem prve polovice 19.stol), vendar pa je današnja država drugačna in s svojimi odločitvami v veliki meri posredno ali pa neposredno vpliva na gospodarstvo.*

Vrste gospodarskih odločitev

Konkretna: predmet je časovno, vsebinsko in količinsko določena sprememba v gospodarstvu (nakup surovine v nekem trenutku, o prenehanju poslovanju podjetja)

Abstraktna: nimajo za cilj konkretne spremembe v gospodarstvu, ampak definirajo pogoje, pod katerimi mora priti do spremembe (pravilnik o razdelitvi dohodka)

Generična: odločitev o periodičnem nabavljanju surovin pri določenem prodajalcu

Individualna: prodaja 50.000 parov čevljev nekemu kupcu

Avtonomno operativne: kadar se z njimi ne izvedejo v življenje nobene druge odločitve

Izvršilno operativne: odločitve uvedejo v življenje tako imenovane **odločitve usmerjanja**, s katerimi se operativne odločitve uvedejo, pripravljajo in usmerjajo.

Usmirjajoče odločitve:

- o Formalne pogoje gospodarskega delovanja (delovni čas)
- o Materialno stran gospodarskega delovanja – planske odločitve (zmanjšanje delovne obremenitve); po naravi so lahko direktivne ali pa usmerjajoče/nakazovalne

Ločimo še:

- o Odločitve, ki se nanašajo na obnašanje subjekta, ki je sprejel odločitev
- o Odločitve, ki zavezujejo druge subjekte, da sprejmejo predvidene odločitve (odločitve potrošniških enot – primer: lastniških nad nelastniškimi; odločitve upravnih enot, ki so usmirjajoče narave)

Osnovni tipi organizacije gospodarskega odločanja

1. **Povsem svobodno oločanje posameznih gospodarskih subjektov, ki ni vezano na nobene usmirjajoče odločitve upravnih enot (gospodarski liberalizem)**
Upoštevajo se samo zasebnogospodarske odločitve, v državi organizirana skupnost nima nikakršnih gospodarskih ciljev)
2. **Svobodno odločanje posameznih subjektov, vendar v okviru upravnih enot, katerih cilj je formalna ureditev gospodarstva na temelju enotnih načel** (potreba zaradi masovnosti nasprotujočih si zasebnogospodarskih enot) (liberalni kapitalizem, razen v svojih prvih začetkih)
3. **Svobodno odločanje posameznih subjektov, vendar v okviru indikativno-planskih odločitev upravnih enot**. Svoboda odločanja ostaja, vendar pa upravne enote opredelijo regulatorje (npr. instrumenti monetarne in kreditne politike, proračunskega in davčnega sistema,...), ki skrbijo, da se gospodarske enote odločajo v začrtani smeri. Npr. nižja stopnja obdavčenja dohodka, ki se investira, od dohodka, ki se potroši, spodbuja k investiranju in s tem k gospodarskemu napredku. Vendar pa nobena gospodarska enota ni prisiljena k točno določenim odločitvam (sodobna kapitalistična gospodarstva).
4. **Upravne enote določajo kvalitativne, kvantitativne in časovne karakteristike odločitev gospodarskih enot**. *Odločitve gospodarskih enot so večinoma izvršno-operativne in uvajajo v življenje imperativno-planske odločitve upravnih*

enot. Področje gospodarjenja gospodarskih enot je bistveno zoženo, svoboda je omejena v največji meri. (socialistična gospodarstva)

Načrtovanje (planiranje) in njegove omejitve

Teoretično bi lahko bilo odločanje o vseh spremembah v gospodarstvu **iz enotnega centra** bolj racionalen in bolj učinkovit način gospodarjenja, kot **svobodno odločanje zasebnih gospodarskih enot**, če niso popolnoma konkurenčne enote. Zasebne enote jemljejo kot kriterij le zasebno korist, manj so obveščene kot enoten center odločanja, prav tako pa so bolj odvisne od odločitev ostalih gospodarskih enot, zato sta negotovost in tveganje bistveno večja s stališča posamezne gospodarske enote, kot s stališča gospodarstva kot celote.

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). Vendar pa je v večini procesov pomen odločitev neposrednih proizvajalcev še vedno odločilen za njihov rezultat. Prav tako, pa morajo biti ljudje, ki odločajo na najvišji upravni ravni sposobni za takšno odločanje. 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.** Učinkovitost gospodarskega sistema in njegova razvoja dinamičnost v veliki meri temeljita na silah, kot so *inventivnost, trud, izkušnje in občutki odgovornosti neposrednih proizvajalcev.* Če zanemarimo svobodno in samoiniciativno odločanje neposrednih proizvajalcev in potrošnikov z nacionalnim odločanjem centralnega plana in s kibernetičnim mehanizmom, bodo človeške sile postale pasivne, kar privede do negativne gospodarske učinkovitosti in odvzame človeku intelektualno kreativnost.

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.

III. MENJAVA IN POTROŠNJA

UVODNI POJMI

Naturalne in denarne, absolutne in relativne cene

Poznamo dve obliki menjave: **Naturalno** (brez posredovanja denarja; obstaja v primitivnih gospodarstvih in kadar denar ne more opravljati funkcije menjalnega sredstva) in **denarno** (sodobna menjava). Menjava se v denarnem gospodarstvu opravlja preko **trga**. V denarju izražena vrednost nekega blaga je **denarna cena**, v bistvu je, analogno, količina denarja, ki se dobi s prodajo enote nekega blaga oziroma s katero se kupuje enota nekega blaga. (npr. 1 kino karta 1000SIT). **Denarna cena je rezultat vrednosti faktorja in vrednosti denarja**. (Vrednost blaga se izraža v medsebojnih odnosih menjave blaga v relativnih cenah (relativne cene so identične odnosom naturalnih cen istih dobrin)). Vrednost denarja se izraža v odnosu menjave denarja za dobrine, v kupni moči (zunanji vrednosti) denarja. Če se kupna moč denarja poveča se cene dobrin znižajo in obratno; relativna cena pa ostane enaka.

Poznamo tudi naturalno ceno (to so količine dobrin, ki se lahko dobijo s prodajo ene enote neke dobrine, oziroma s katerimi se lahko kupi enota neke dobrine) (4kg kruha, 10 žemelj, 6 l mleka). Vsak vrsta dobrine, ki gre na trg ima nešteto naturalnih in v principu eno denarno (domačo) ceno.

Absolutna cena – cena takšna kot je; podobna je denarni ceni; izračunana glede na denarno enoto. Tečaj je le ena izmed cen.

Relativna cena – glede na nekaj drugega kot je denar; naturalne cene so relativne. V teoriji menjave, nas bodo zanimale predvsem relativne cene. Ker so cene v sodobnem gospodarstvu denarne, se relativne cene oblikujejo s pomočjo denarnih cen in ugotavljajo kot razmerje denarnih cen, vendar s predpostavko konstantne kupne moči denarja. S tem izločimo vpliv sprememb vrednosti denarja na cene.

Trg in vrste trga

Trg je ekonomski prostor na katerem se srečujeta ponudba in povpraševanje po blagu in s tem se določajo cene in količina menjave. Oboje je določeno časovno (cena v določenem času), krajevno (v določenem času), vsebinsko (za koliko – količinsko). Trg ni nujno fizični prostor.

Vrste trgov – štirje kriteriji za trge:

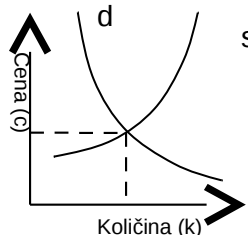
- **Po količini blaga**
 - o Trg na drobno (*podobno trgu življenjskih potrebščin)
 - o Trg na debelo (*podobno trgu predmetov dela)
- **Po vsebini (vrsta proizvodov oz. dobrin)**; s katerimi se trguje in zato pomenijo blago. Najobsežnejše skupine proizvodov v naturalnem pomenu so sredstva za proizvodnjo, življenjske potrebščine in delovna sila. Druga skrajnost je trg, ki se omejuje na posamezni, kvalitativno v detajlih opredeljen proizvod (trg egiptovskega bombaža).
- **Gografsko** (občinski, mestni, državni, svetovni...)
- **Po odprtosti** (ali je trgovanje svobodno, ali je regulirano s strani državnih organov – najsvobodnejši prosti trgi so bili v liberalnem kapitalizmu (19.stol); danes so praviloma omejeni (predpisi o cenah kakovosti, obsegu, porekli... blaga))
 - o Liberalni (prosti, svobodni)

- o **Omejeni** (regulirani) (npr. trg pravniške delovne sile); če je trg preveč omejen se razvijejo tako imenovani črni trgi.

Ponudba (s) in povpraševanje (d)

C E N A	qs (ponujena količina)	qd (povpraše vana količina)
3	4	10
4	5	8
5	7	7
6	10	6
7	14	5

Ponudba je pripravljenost ponudnikov ponujati različne količine dobrine po različnih cenah določenem na določenem
Ponudnik je



v času kraju.
cene

pripravljen ponuditi večje količine, če so višje. Za ponudbo stoji proizvodnja za povpraševanjem pa potrošnja.

Povpraševanje predstavlja na določenem trgu na določenem času pripravljenost povpraševalcev (kupcev) povpraševati različne količine določene dobrin pri različnih cenah, na tem trgu. Zakon povpraševanja pravi da višje kot so cene manjše so povpraševane količine. Poznamo individualno in skupno oz. družbeno ponudbo in povpraševanje.

Beri/Ne beri str. 152

PONUDBA IN POVPRÁŠEVANJE KOT FAKTORJA CENE

Krivulja povpraševanja in krivulja ponudbe

Glej graf pod zgornjo točko. **Lestvici povpraševanja in ponudbe sta razmerje med različnimi možnimi cenami nekega blaga in količino povpraševanja oz. ponudbe** (seveda na določenem trgu in določenem obdobju). Lestivca povpraševanja/ponudbe torej kaže količino blaga, ki so jo kupci/prodajalci pripravljeni nabaviti/prodati po različnih cenah. Kot celota pa kaže velikost povpraševanja/ponudbe.

Povpraševanje: Če se druge okoliščine ne spremenijo, potem je povpraševana količina manjša pri visokih in večja pri nižjih cenah. Povpraševana količina je negativna funkcija cene, ker je iz danega dohodka mogoče kupiti manj dobrin po višji in več po nižji ceni. Poleg tega, kadar se cena nekega blaga poveča, se lahko del povpraševanja prenese na dobrine, katerih cene se niso zvišale. Krivulja povpraševanja (D) je v desno padajoča krivulja.

Ponudba: Tudi ponudba je funkcija cene. Če gre za enega od proizvodov ponudnika, je ponujena količina praviloma manjša pri nizki in večja pri visoki ceni. Zvišanje cene poveča ponujeno količino, znižanje cene jo zmanjša. Razlog: ponudniku se izplača namesto proizvoda, ki se mu je cena znižala, ponuditi drug proizvod z višjo ceno.

Krivulja ponudbe (S) je v desno rastoča krivulja.

Problem identifikacije: kako naj vemo ali je odnos med empirično danimi cenami in prodanimi oziroma nabavljenimi količinami ponudba ali povpraševanje? Šele s premikom ene od krivulj jo identificiramo.

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 individualnih ponudb 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 tem obdobju na tem trgu. Skupno povpraševanje po nekem proizvodu pa je vsota vseh individualnih povpraševanj po tem proizvodu.

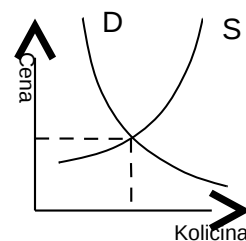
Grafično sta krivulji skupnega povpraševanja in skupne ponudbe bolj **položni (elastični)**, kot so individualna povpraševanja in individualne ponudbe.

Ponudba in povpraševanje tvorita ravnotežno ceno in količino

S tem ko so poznane *lestvica 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. To velja načleno neglede na število

C	qs	qd	Presežna povpraševanje	Presežna ponudba
3	4	10	6	-6
4	5	8	3	-3
5	7	7	0	0
6	10	6	-4	4
7	14	5	-9	9

prodajalcev in kupcev ter druge pogoje na trgu.



Število prodajalcev in kupcev in drugi pogoji vplivajo na samo ponudbo in povpraševanje; vendar ne negirajo pravila, da je s poznavanjem ponudbe in povpraševanja, poznana tako cena kot količina.

Ravnotežna, je **samo ena** kombinacija cene in količine. To je kombinacija cene 5 in količine 7. Pri tej ceni je ponujena količina enaka povpraševani. **Količin, ki so jih kupci pripravljeni kupiti po ceni, nižji od ravnotežne, ne bodo mogli kupiti** (nižji od 7); **količin, ki so jih prodajalci pripravljeni prodati po ceni, višji od ravnotežne (višje od 7) ne bodo mogli prodati**. To je bistvo zakona ponudbe in povpraševanja.

Štibli: Cena je rezultat množice posameznikov, ki prispevajo k ponudbi in povpraševanju. (na grafu: $C_R=5 \rightarrow q_R=7$) Če je ponudba premajhna, povpraševalci začno konkurirati s tem, da dvignejo ceno. Dvig cene zmanjša povpraševano količino (nekateri rečejo, da ne bodo toliko plačali) in pojavijo se novi ponudniki oz. stari nudijo več. Presežek še vedno obstaja vendar se je zmanjšal. Tekma gre naprej, zgodba se ponovi. Tako pridemo do ravnotežne cene in količine.

Presežna ponudba in povpraševanje (v resnici tu govorimo o presežni količini ponudbe/povpraševanja)

Presežna ponudba je razlika med količino ponudbe in količino povpraševanja pri dani ceni.

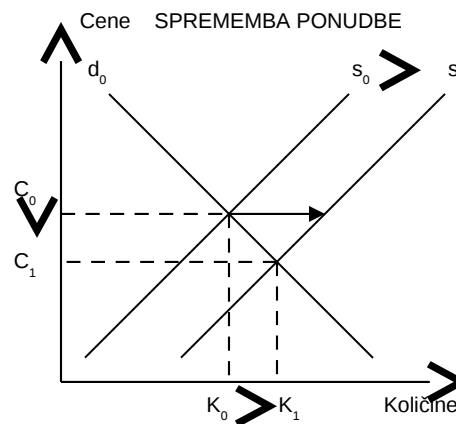
Presežno povpraševanje pa je količina povpraševanja minus količina ponudbe pri dani ceni.

Ravnotežna cena je tista, kjer je presežna ponudba oz. presežno povpraševanje enako 0. Cena pri kateri obstaja presežna ponudba oziroma presežno povpraševanje, ni ravnotežna cena. Pozitivno presežno povpraševanje pomeni tendenco rasti, pozitivna presežna ponudba, pa tendenco padanja cen. Kadar se cena zaradi katerega koli razloga znajde na ravni, pri kateri obstaja presežno povpraševanje ali ponudba, bo težila navzgor ali navzdol. V dveh primerih se to ne zgodi:

- o **Maksimirana cena** je cena, ki je določna izven trga po neki avtoriteti, da bi imela smisel mora biti **pod ravnotežno ceno**. Odredba bo uspešna edino takrat, ko državi uspe s spremljajočimi predpisi zagotoviti ali povečanje ponujene količine (ni posebej verjetno) ali zmanjšanje povpraševane količine (z **boni**). Glavni razlog za to je da pomagamo revnejšim. Pojavi se presežno povpraševanje, rezultat bo, da bo blago izginilo s trga. Ko maksimiráš ceno moraš kar je na razpolago pravično razdeliti (to ni več trg). To se opravi s kartami ali boni, razdeli se na netržni način. Ker nekateri želijo ponuditi več, se pojavi **črni trg**, na katerem je mogoče pridobiti redko dobrino po veliko višji ceni, vendar brez bonov. Na črnem trgu je mogoče ob uradno racionalni količini blaga po podravnotežni ceni še dodatno količino blaga po nadravnotežni ceni. Alternativna rešitev brez administrativnega poseganja na trg bi bila subvencioniranje manj premožnih kupcev z dodatnim dohodkom.
- o **Določanje minimalne zagotovljene ali garantirane cene** (nasprotni pojav maksimiranja cen), ki mora biti, da bi imela smisel nad ravnotežno ceno. (npr. cene za kmetijske pridelke; ko je treba kmetu pomagat, kadar je slaba letina) Imamo višek ponudbe, nekaj ostane neprodano, zato mora država odkupiti tržni višek (če je že zagotovila ceno). To gre v državne rezerve oziroma v izvoz ali pa ga podari kmetom. Nekatero države tudi plačujejo pridelovalcem za neobdelavo. Kmetu lahko pomagaš tako, 1. da plačaš socialno podporo, 2. da določiš minimalno ceno, 3. da ga nagradiš za neobdelavo. Med navedenimi tremi variantami finančne pomoči kmetom se država odloči za tisto, ki jo stane manj, kar je odvisno tudi od možnosti prevalitve stroška višjih cen hrane na potrošnika. Tudi ukrep minimalne zagotovljene cene ima socialni cilj in sicer prerazdelitve dohodka v korist prodajalcev blaga (delno preko višje cene za potrošnike, delno potom odkupa države – dodatni davki, katerega cena je zagotovljena.

Sprememba ponudbe, povpraševanja in cene

Ponudba (povpraševanje) se spremeni, ko prodajalci (kupci) pri nespremenjenih cenah spremenijo svojo pripravljenost za prodajo (nakup) istega blaga. "po domače; enostavno si želijo več prodat ali kupit; v to jih ne prisili sprememba cene na trgu, ampak njihova volja" To pomeni, da se s spremembo ponudbe (povpraševanja) spremeni lestvica ponudbe (povpraševanja). Krivulja ponudbe (povpraševanja) se pomakne v desno (povečanje ponudbe oz. povpraševanja) ali v levo (zmanjšanje ponudbe oz. povpraševanja)



!!!Trebaja je razlikovati, ali gre za **spremembo ponudbe (povpraševanja)** ali samo za **spremembo povpraševane (ponujene) količine pri isti funkciji** (na isti krivulji) povpraševanja (ponudbe).

→ → Pri spremembi povpraševane (ponujene) količine ob spremembi cene gre za gibanje po dani lestvici povpraševanja (ponudbe).

→ → Pri spremembi povpraševane (ponujene) količine ob isti ceni pa gre za premik funkciji (krivulje, lestvice) povpraševanja ali ponudbe.

Začetno stanje C_0 , d_0 , s_0

-Povečanje ponudbe povzroči, da se krivulja pomakne na desno – ponudnik je pripravljen pri isti ceni ponuditi večjo količino (s_1). Povečanje ponudbe povzroči znižanje ravnotežne cene – padec cen (zmanjšanje ponudbe bi dvignalo ceno).

-Zmanjšanje povpraševanja se kaže kot premik krivulje povpraševanja v levo, zmanjšanje povpraševanja je znižalo ravnotežno ceno (zvišanje povpraševanja bi jo zvišalo). Sprememba ponudbe in povpraševanja pomeni premik krivulje, lestvice, premik celotne zakonitosti

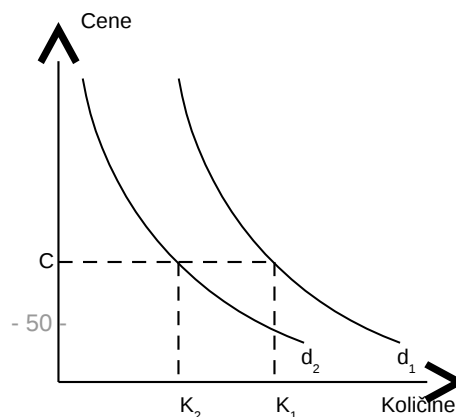
Pomebno: ob danem povečanju povpraševanja je zvišanje ravnotežne cene odvisno od ponudbe. Če je krivulja bolj strma, bi bilo zvišanje cene večje. Navpična bi predstavljala popolnoma neelastično ponudbo, kjer bi se povečanje povpraševanja odrazilo le na rasti ravnotežne cene; ravnotežna količina pa bi ostala nespremenjena. Nasprotno bi bilo ob povsem elastični (položni) ponudbi.

Razjasnitev: **Funkcionalna odvisnost ponudbe in povpraševanja od cene je odvisnost individualne ponudbe in povpraševanja od cene.** Samo z vidika posameznega ponudnika ali kupca se lahko cena šteje kot danost (v razmerah čiste oz. popolne konkurence). **Kot vsota individualnih ponudb in povpraševanj pa sta skupna ponudba in skupno povpraševanje funkciji cene.** Toda, kadar sta skupna ponudba in skupno povpraševanje dana, torej kadar je dana pripravljenost vseh ponudnikov in kupcev za prodajo in nakup nekega blaga, sta z njima določeni ravnotežna cena in količina. Funkcionalna odvisnost cene od ponudbe in povpraševanja je odvisnot od skupne ponudbe in skupnega povpraševanja. Individualna ponudba in individualno povpraševanje, v razmerah čiste konkurence, ne vplivata na ceno. Vendar se individualna ponudba in povpraševanje oblikujeta kot funkciji cene. Posamezne gospodarske enote s svojimi individualnimi povpraševanji in ponudbami sicer sodelujejo pri oblikovanju ravnotežne cene, vendar v razmerah čiste konkurence vsak sam ne more nanjo vplivati, temveč je rezultat nevidne roke.

Zaradi sprememb faktorjev ponudbe in povpraševanja se spremenijo individualne ponudbe in povpraševanja in kot rezultat se spremeni skupna ponudba in povpraševanje. Ker pa je cena funkcija skupne ponudbe in povpraševanja, sprememba skupne ponudbe oz. povpraševanja spremeni ceno. Poznavanje gibanja cene torej predpostavlja poznavanje faktorjev individualne ponudbe in povpraševanja.

FAKTORJI POVPRASHEVANJA

Teorija pravi da obstajajo trije glavni faktorji (če izločimo ceno, ki smo jo

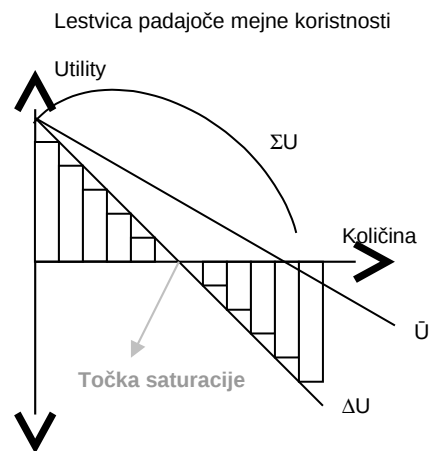


obdelali v prejšnem poglavju, ki odloča o količini, ki se kupuje pri danem povpraševanju po tem blagu):

- **mejna koristnost dobrine** – posameznik kupuje nekaj glede na to kaj mu je koristnost, ker pa je koristnost *subjektiven pojem* so povpraševanja od posameznika do posameznika različna (področje psihologije)
- **realni dohodek povpraševalca** – bogatejši kupujejo več
- **cene drugih dobrin** – so v nekakšni povezavi z našo dobrino (so njeni substituti)

Faktorji povpraševanja določijo krivuljo povpraševanja (d_1, d_2), cena dobrine pa določi količino povpraševanja.

Zakon padajoče mejne koristnosti – prvi Gossenov zakon



Rok (izpiski) in Anže (grafi+zapiski s predavanj)

Rok (izpiski) in Anže (grafi+zapiski s predavanj)

Rok (izpiski) in Anže (grafi+zapiski s predavanj)

Količina – q	Koristnost – U (mejna)	ΣU	$\bar{U} = \Sigma U/q$
1	5	5	5
2	4	9	4.5
3	3	12	4
4	2	14	3.5
5	1	15	3
6	0	15	2.5
7	-1	14	2
8	-2	12	1.5
9	-3	9	1
10	-4	5	0.5
11	-5	0	0
12	-6	-6	-0.5

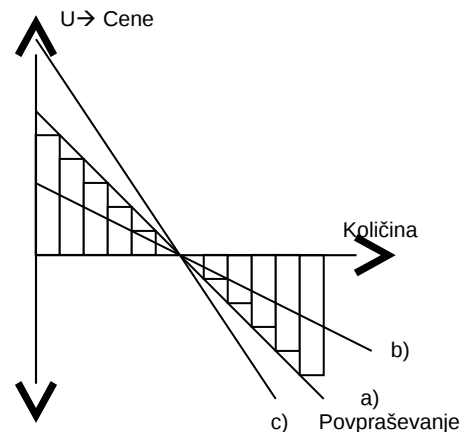
Z povečanjem količine nabavljene in potrošene enote, vsaka nadaljna enota povzroči padec koristnosti (**skupna koristnost se sicer veča, vendar vsaka nadaljna enota je za nas manj koristna od prejšnje**). Empirični dokaz za to je, da prostih dobrin (cena 0) ne konzumiramo do neskončnosti. Introspektivni dokaz: predstavljamo si kose kruha, ki jih jemo...koristnost z vsakim nadaljnim očitno pada. Skupno koristnost računamo tako, da prištevamo koristnost dodatnih enot. **Točka saturacije** (absolutne zasičenosti) je ko dodatna enota dobrine ne prinaša nobene koristi več, oz. ko je mejna koristnost enaka nič. Po tej točki je mejna koristnost negativna, skupna pa se začne zmanjševati.

Prvi Gossenov zakon pravi da mejna koristnost pada. Pada pa, ker vsaka nadaljna dobrina prinese manj koristnosti (npr. več kot popijemo bolj slabo nam je). To je prvi primer marginalizma (danes prevladujoča ekonomska teorija). Kar je specifično za koristnost je, da koristnost ni izmerljiva količina (ker je to subjektivno), je pa **primerljiva**. Ni nujno, da je prva dobrina najbolj koristna. Krivulja lahko doseže največjo koristnost šele čez nekaj časa (npr. ladja potrebuje 3 mornarje, šele z drugim mornarjem bi se koristnost povečala, pri 5 mornarjih pa bi koristnost že padala).

Pri bogastvu so ljudje, ki kopičijo denar zamenjali sredstvo za cilj. Kopičijo sredstva in ne zanikajo tega zakona. Takšno vedenje je posledica omejenosti dobrin. Če bi bile vse dobrine proste neomejene, bi bile vsakomur dostopne v neomejenih količinah, zato nihče ne bi imel interesa, da bi jih akumuliral. Iz tega lahko povzamemo, da je dobršen del našega sedanjega povpraševanja pogojen z naravo družbe in gospodarstva in ne z realnimi potrebami oziroma željami.

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 pretvoril 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) (razlaga glede na **tabelo III.7 str. 167**). Prva enota ma mejno koristnost 6, druga 5 Če je cena npr. 8 nimam nobene

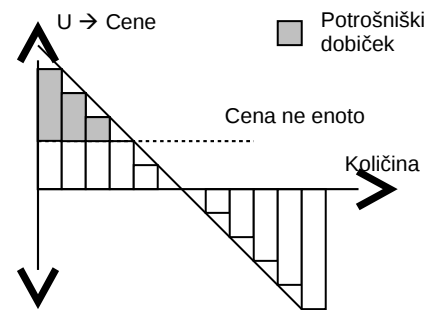
koristi. Prvo enoto kupim šele ko je cena pod 6, saj mi tako prinese korist. Nato sem šele pri ceni (malo pod) 5 pripravljen kupiti drugo enoto. Sedmo enoto kupim le če je zastojn, vsako nadaljno pa vzamem le če mi plačajo. **Subjekt, ki kupuje, primerja koristnost dobrin, ki jih kupuje, s koristnostjo 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 1/2 enote koristnosti (bogataš)

Potrošniški dobiček

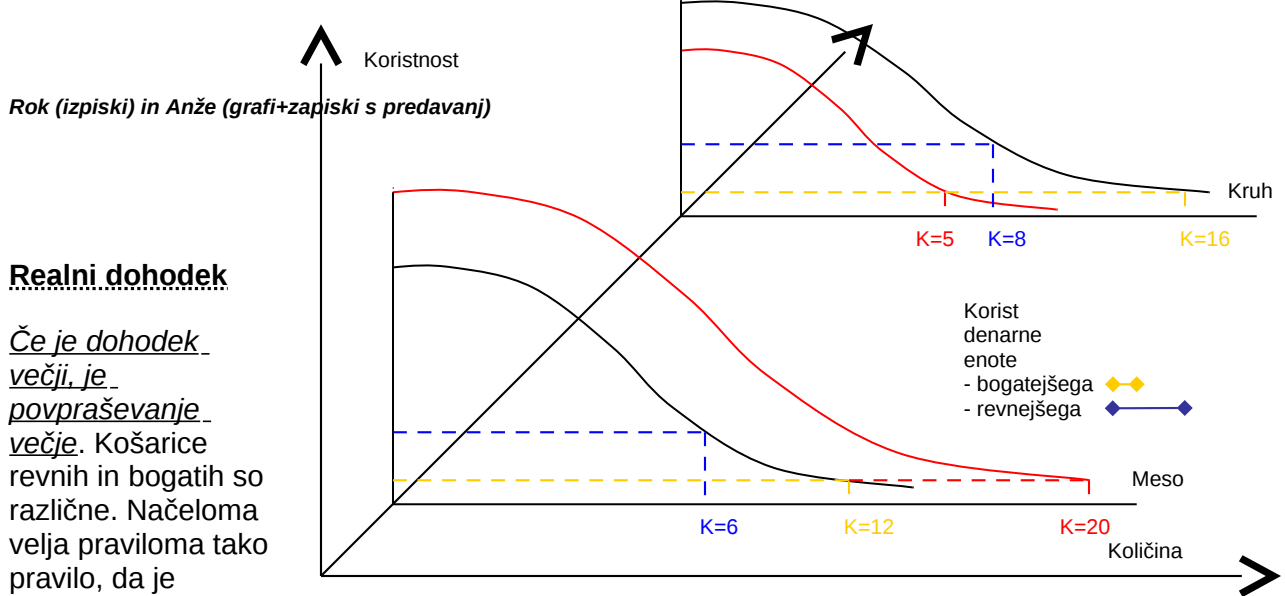
Kaj je smisel menjave. Količine dobrin, ki se med seboj izmenjavajo imajo enako vrednost (ceno). V vrednosti, ceni, torej razloga ne moremo najti. Očitno je da kupec, kupuje zaradi večje koristnosti, ki jo ima zanj kupljeno blago v primerjavi z izgubo koristnosti, ki mu jo pomeni denar. Cena je dana glede na ponudbo in povpraševanje. Za vse enote plačam enako. **Za vsako enoto koristnosti, ki jo dam tako pridobim različno količino koristnosti.** (npr. na grafu preden pridem do tretje enote sem v dobičku). (več. Str. 171, 172)



Potrošniški dobiček (pd_i) = q_i × (Ū_i - ΔU)

$\bar{U} = \sum U/q$ – povprečna koristnost ΔU – mejna koristnost (v našem primeru je mejna koristnost enaka ceni)
i – pomeni količina dobrine, pri kateri merimo povprečno koristnost, mejno korist in potrošniški dobiček

Vprašanje se zastavlja ali je potrošniški dobiček v povezavi s koristjo od uvoza in izvoza → pri mednarodni menjavi so cene menjave dejansko mednarodne cene, koristnost blaga pa izražajo domače cene. *Negativni saldo izvozne uvozne bilance, ocenjene po domačih cenah je torej potrošniški dobiček domačega gospodarstva.* Drugače pa se razlikujeta v tem, da gre pri uvozu in izvozu za celotno državno gospodarstvo, pri drugem pa gledamo posameznikovo korist. Razlikujeta se v bistvu v tem, da je korist pri mednarodni menjavi objektivizirana v domačih cenah, medtem ko posameznik svoje mejne in povprečne koristnosti praviloma ne kvalificira v obliki cene.



Realni dohodek

Če je dohodek večji, je povpraševanje večje. Košarice revnih in bogatih so različne. Načeloma velja praviloma tako pravilo, da je povpraševanje bogatejšega večje, kot povpraševanje reveža.

Vpliv spremembe realnega dohodka na povpraševanje →

Koristnosti, ki smo jih 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 posebjaj slabe 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)

Poglej še primer, če se dohodek prepolovi.

To so **Engelove zakonitosti**, ki jih teoretično pojasnujemo s pomočjo Gosenovih zakonov (revejši več za hrano, bogatejši več za luksuz in le manjši del za hrano; povečanje dohodka, vodi k zmanjšanju deleža prehrane in povečanju deleža za luksuz).

Predpostavimo, da so dane krivulje mejne koristnosti, krivulje povpraševanja vseh dobrin, in denarni dohodek, ki se v ravnotežju vedno porabi za nabavo dobrin (varčevanje je lahko ena od dobrin) in cene vseh dobrin. S tem so določene povpraševane količine vseh dobrin. Prejšnja predpostavka, da porabimo tako malo količino, denarja, da se zaradi tega njegova korist ne spreminja je postala nesprejemljiva. Ker pa zaradi poenostavitve prikaza še vedno želimo, da se mejna koristnost denarja ne spreminja, bomo predhodno predpostavko zamenjali z novo, po

kateri potrošniku v vsaki časovni enoti priteka enak dohodek, kar pomeni, da vedno razpolaga z enakim dohodkom, čeprav ga troši.

Mejno 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.**

$$\Delta U_1 / C_1 = \Delta U_2 / C_2 = \Delta U_n / C_n = \Delta U_{\text{denarja}} \text{ (mejna koristnost denarja)} = 1$$

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. (Vsaki tolar, 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 porošnikov 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.

Cene drugih dobrin

Cene drugih dobrin vplivajo na povpraševanje po neki dobrini iz 2 razlogov:

- o Sprememba vsake cene spreminja realne dohodke potrošnikov (**dohodkovni učinek spremembe cene**) – **učinkuje na mejno koristnost denarja** in s tem posledično spreminja mejno koristnost dobrin.
- o Dobrene so si med sabo v potrošnji v določenih odnosih (medsebojna povezanost dobrin v potrošnji – **substitucijski učinek spremembe cene**). Dobrene so si lahko **substituti** (se zamenjujejo v potrošnji; kava, čaj), lahko pa so **komplementi** (se dopolnjujejo; kava, sladkoti). Lahko pa nisto v nobeni povezavi. **Substituti**: če se poveča cena kave se povpraševanje po kavi zmanjša, poveča se povpraševanje po čaju, cena čaja naraste. **Komplementi**: če se dvigne cena kave, količina kave se zmanjša, količina sladkorja se zmanjša, cena sladkorja se zmanjša.

Elastičnost povpraševanja

Elastičnost pomeni v vsakdanjem življenju reakcijo odziv. Elastičen je tisti, ki hito reagira, neelastičen pa tisti, ki reagira počasno, je tog.

$$\epsilon = SR\%K / SR\%Faktorjev = \% \Delta K / \% \Delta Faktorja$$

$$\text{stopnja rasti SR\%} = (\Delta x / x_0) \times 100$$

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.

Upoštevati moramo tri vrste faktorjev – mejno koristnost, realni dohodek ter cene te ali drugih dobrin. Glede na to katere od faktorjev upoštevamo poznamo več vrst elastičnosti. Koristne elastičnosti ne poznamo (koristnost je subjektivna).

Dohodkovna elastičnost – (izraža spremembo količine na spremembo dohodka) pove nam za koliko se spremeni povpraševana količina, če se realni dohodek spremeni za en odstotek.

$$\epsilon_{doh\ d} = (\Delta K^d / K_0) / (\Delta D / D_0) = (\Delta K^d / \Delta D) \times (D_0 / K_0) = (\Delta K^d / \Delta D) / (K_0 / D_0)$$

$(\Delta K^d / \Delta D)$ – mejna nagnjenost k povpraševanju

(K_0 / D_0) – povprečna nagnjenost k povpraševanju

Dohodkovna elastičnost povpraševanja se kaže kot odnos med mejnim in povprečnim deležem povpraševanja po nekem proizvodu v realnem dohodku kupca.

Dohodkovna elastičnost povpraševanja je lahko:

- o $\epsilon > 1 \rightarrow$ **superiorne dobrine**
- o $0 < \epsilon < 1 \rightarrow$ **normalne dobrine**
- o $\epsilon < 0 \rightarrow$ **inferiorne dobrine**



Cenovna elastičnost – (izraža odzivanje povpraševanih količin na spremembo cen)

Faktor je cena. Poznamo **direktno (neposredno) cenovno** (odzivanje povpraševane količine na spremembe cene dobrine, na katero se povpraševanje nanaša) in **križno (posredno) cenovno elastičnost** (odzivanje povpraševane količine na spremembo drugih dobrin).

$$\epsilon_{cen, dir} = (\Delta K_A / K_{0A}) / (\Delta C_A / C_{0A}) = (\Delta K / \Delta C) \times (C_0 / K_0)$$

$$\epsilon_{cen, križna} = (\Delta K_A / K_{0A}) / (\Delta C_B / C_{0B}) = (\Delta K_A / \Delta C_B) \times (C_{0B} / K_{0A})$$

Križna cenovna elastičnost: Pri komplementih je negativna (kava, sladkor), **pri substitutih je pozitivna.**

Neposredna cenovna elastičnost: je negativna; ker zvišanje cene zmanjšuje povpraševano količino

Intervalna (razpanska) elastičnost je tista, ko imamo dva podatka na intervalu in izračunavamo spremembo na tem intervalu. (sprememba elastičnosti v tem primeru je končno velika)

Poleg intervalne poznamo še **točkovno elastičnost** – elastičnost, ki jo računamo v posamzni točki. Vzamemo diferencial (d, minimalna sprememba) namesto spremembe (Δ). Da bi lahko točkovno računali potrebujemo enačbo premice. (v tem primeru je sprememba faktorjev in količine povpraševanja neskončno majhna)

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

Če je krivulja povpraševanja vodoravna, je elastičnost neskončno velika. Vertikalna krivulja povpraševanja izraža absolutno neelastičnost povpraševanja. Po drugi strani je pri določenem kotu nagiba krivulje povpraševanja elastičnost tem večja, čim večja je vrednost odnosa c/k , to je čim višja je cena in čim manjša je količina.

Poznavanje elastičnosti povpraševanja (dohodkovne, cenovne) je zelo pomembno pri načrtovanju gospodarskega razvoja in za ukrepe gospodarske politike (v vladi, podjetjih), v smeri strukture proizvodnje, ki ustreza predvidenim spremembam v strukturi potrošnje. Ker se družbeni proizvod povečuje se povečuje relatiivni dohodek prebivalstva, struktura potrošnje pa spreminja; prav tako je z rastjo družbenega proizvoda različno hitro tudi tehnični napredek, ki spreminja relativne cene proizvodov in posledično povzroči spremembe v strukturi povpraševanja in potrošnje.

Glej vaje za točkovno in intervalno elastičnost.

PRIKAZ KORISTNOSTI IN POTROŠNJE S POMOČJO KRIVULJ RAVNODUŠNOSTI

Obnašanje potrošnika je povezano s **faktorji** njegovega povpraševanja. Pri tem sledi **ekonomskemu načelu** racionalnosti doseči na podlagi omejitve danega dohodka, torej razpoložljivih sredstev, **optimalni učinek** v smislu maksimalne koristnosti, ki jo črpa iz kupljenih in porabljenih dobrin.

Z določenim dohodkom želimo doseči čimvečji učinek **Max U (K_x, K_y)**, pod pogojem:
 $K_x \times C_x + K_y \times C_y < D$ Kako bomo razporedili svoj proračun, da bomo kupili vse dobrine in pridobili čimvečjo korist?

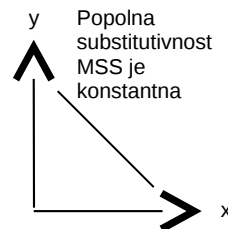
Koristnost je subjektivni koncept, pomeni ugodje posameznika, ki ga črpa iz trošenja dobrin (lahko pa tudi iz prostega časa). Je ordinalna, saj lahko naredimo lestvico koristnosti dobrin. Koristnost se izrazi šele skozi posameznikovo odločanje (izbira dobrin, storitev,...). Preference – kaj imam rad, določijo se lahko šele ex-post, skozi njegovo preteklo obnašanje..

Predpostavke (analize potrošnje glede preferenc potrošnika, na katerih temelji polje indeferenčnih (ravnodušnosti) krivulj) so naslednje:

- **Preference potrošnika so popolne** – vedno se lahko opredelim med dobrinama; katero imam raje oziroma enako rad;
- **Preference so tranzitivne** – če imamo x rajši od y in y rajši od z potem sledi, da imam x rajši od z.
- **Več je vedno boljše kot manj** – ko gre za dobrine, ki so neškodljive in če ni saturacije.

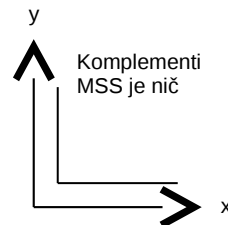
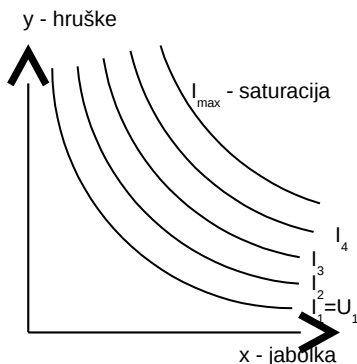
Krivulja ravnodušnosti (indiference) in premica dohodka

V kordinatnem sistemu dobrin x in y dobimo **nešteto ravnodušnosti**. Krivulje se zaradi tranzitivnosti ne dlje od izhodišča in bolj desno pa pomenijo večjo koristnost, predstavljajo pa tudi večje količine dobrin. desni strani koordinatnega sistema obstaja krivulja ravnodušnosti v kateri potrošnik doseže maksimalno



krivulj sekajo. Tiste skupno Nekje na skupno korist

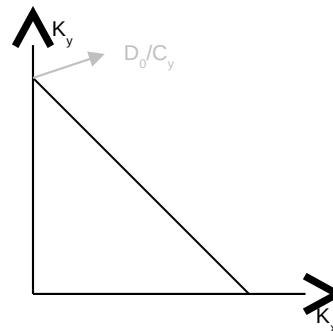
Variabilna substitutivnost



(nadaljno povečanje dobrin x in y), bi skupno korist zmanjšalo s čimer bi se krivulja pomaknila nazaj v levo. Na oseh je meja saturacije dosežena pri količinah, pri katerih je mejna koristnost enaka 0. Krivulja ravnodušnosti, ki povezuje te dve točki, pomeni maksimalno korist. **Krivulja prinaša kombinacije** (v našem primeru 2 dobrin), **ki dajejo enako zadovoljstvo**. Odnos je odvisen od tega ali so dobrine komplementi ali substituti.

Mejna stopnja substitucije/zamenljivosti: $MSS = \Delta y / \Delta x$ pove koliko enot druge dobrine se lahko odrečem če pridobim enoto prve dobrine, da bi skupno zadovoljstvo ostalo enako. Česar je malo, je dragoceno in za zamenjavo potrebuješ veliko količino substituta – zadnji dobrini se zelo težko odrečem in za kompenzacijo potrebuješ veliko nadomestka. Pri komplementih je mejna stopnja substitucije enaka nič. Kakorkoli nam povečuješ sladkor imam enako zadovoljstvo, ker mi sladkor brez kave nič ne pomeni.

Kolikor se dobrini x in y bolj vzajemno zamenjujeta, toliko manj je krivulja indeferenca zakrivljena. Oziroma obratno: čim bolj je krivulja zakrivljena, tem manjša je zamenljivost dobrin. Skrajni primer je pravokotna krivulja, kjer je zamenljivost nična – komplementi.



Da lahko določimo, katere so tiste količinske kombinacije x in y , ki jih izbere potrošnik, se moramo seznaniti s **premicami enakih izdatkov**. To so *premise v koordinatnem sistemu količin x in y , ki s svojim nagibom izražajo odnos medsebojne menjave dobrin x in y (katere dobrine so ekvivalentne s stališča izdatkov), s svojo oddaljenostjo od središča pa velikost dohodka potrošnika*. Imenujemo jih **premise potrošnje dohodka**, skrajšano **premise dohodka**.

Premica enakega dohodka

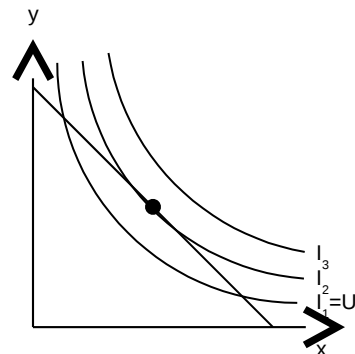
$K_x \times C_x + K_y \times C_y \leq D$ skupni izdatki vseh dobrin so enaki dohodku.

$\rightarrow K_y = D/C_y - (C_x/C_y) \times K_x$

Optimalna struktura povpraševanja pri danem dohodku

Potrošnik, ki se ravna po ekonomskem načelu, bo svoje skupne izdatke oziroma svoj dohodek pri danih cenah razdelil na obe dobrini tako, da bo **dobljena skupna koristnost čim večja**. Ker skupno koristnost različnih kombinacij obeh dobrin predstavljajo krivulje ravnodušnosti, bo potrošnik poskusil s svojo premico enakih izdatkov doseči **čim višjo krivuljo ravnodušnosti**.

Točka, v kateri je njegova 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. V tej točki sem dosegel maksimum in sem zadovoljen.



Dokazati se da, da smo pri tem upoštevali druggi Gossenov zakon (za to točko). Če povečamo dohodek bomo kupili vsega več. **Drugi gossenov zakon (mejna korist) je tako v skladu s teorijo o indeferentnosti**. Ideja tega je, da štartamo z določenim dohodkom, ki ga usmerimo v dve dobrini. Želimo doseči čimvečji učinek. V dotikalnici pa dosežemo ravnotežje (obnašamo se ekonomsko racionalno). Če nekaj privarčujem je pač ena

od dobrin prihranek, zgodba pa je enaka. Tako se da drugi gossenov zakon lahko uporabi tudi, če ne trošmo ampak varčujemo.

Dokaz (po knjigi):

Izbor je optimalen v točki, v kateri je mejna stopnja substitucije y z x enaka razmerju med cenama x in y :

$$\Delta y / \Delta x = \Delta c_x / \Delta c_y$$

Krivulja ravnodušnosti predvideva, da je zmanjšanje skupne koristnosti zaradi zmanjšanja količine ene dobrine enako povečanju skupne koristnosti zaradi povečanja količine druge dobrine (neke vrste premasorazmernost): $\Delta x / \Delta y = \Delta u_y / \Delta u_x$

To pa pomeni, da je na krivulje ravnodušnosti razmerje spremembe količin dobrin x in y v obratnem sorazmerju z odnosom njune mejne koristnosti. Z vnosom te enakosti v enačbo pogoja optimalnosti dobimo:

$\Delta u_y / c_y = \Delta u_x / c_x$, to pa je poznana formulacija drugega Gossenovega zakona.

Matematični dokaz:

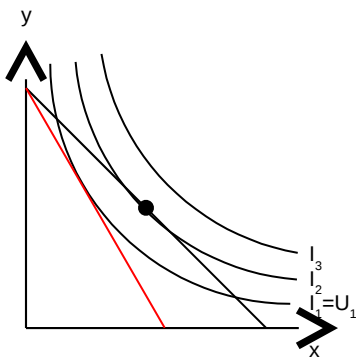
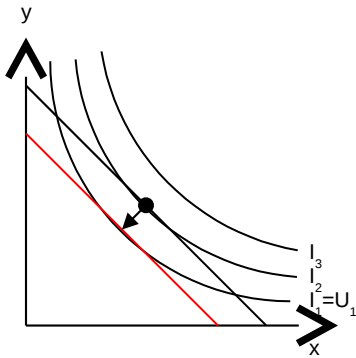
Enačba krivulje: $\Delta K_x / \Delta K_y = \Delta U_y / \Delta U_x$

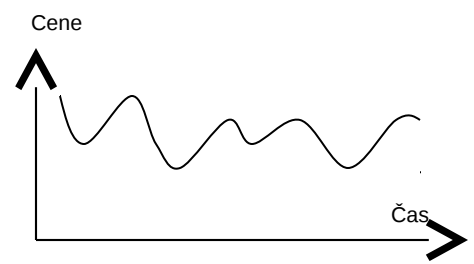
Enačba premice: $K_y = D / C_y - (C_x / C_y) \times K_x$

Ker je premica tangenta na krivuljo indiference sledi, da je v tej točki C_x / C_y enak $\Delta K_y / \Delta K_x$.

$\rightarrow \Delta U_x / \Delta U_y = C_x / C_y \rightarrow \Delta U_x / C_x = \Delta U_y / C_y \rightarrow$ drugi gossenov zakon.

Sekundarni učinki spremembe dohodka in cen





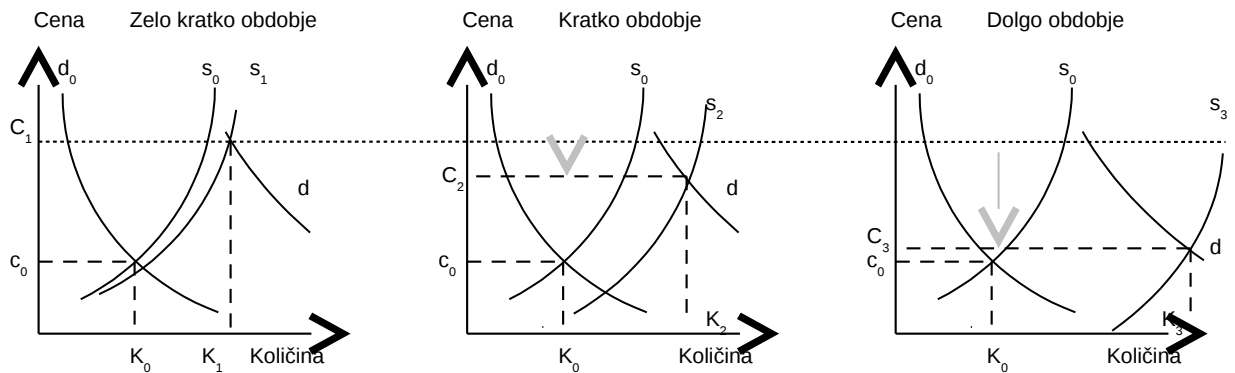
vrednost zlata proti dobrinam naraščala, to pa je pomenilo da si za en zlatnik prej dobil eno štruco, danes pa 5 štruc → cene so padale. Do kritičnega premika 1929, 30, ko se namesto zlatnikov pojavi papirni denar in nezlati kovanci. Naenkrat se je količina denarja proti blagu močno povečala. Ker je denarja več je njegova cena manjša, cene pa pričnejo naraščati. Posledica je **inflacija denarja**.

- **Ciklična gibanja** – so posledica sprememb v ponudbi in povpraševanju →
- **Kratkoročna gibanja cen** – **srednjeročne** in **sezonska** ali še krajša gibanja cen (tudi odvisno od ponudbe in povpraševanja)

Predvsem moramo razlikovati med gibanjem cen, ki izhaja iz denarja (teorija denarja) in tistim, ki izhajajo iz pogojev proizvodnje in prodaje dobrin na trgu. Gibanja cen lahko izhajajo iz **trajnih sprememb v proizvodnji in na trgu** (te pojasnujejo zgodovinska sekularna gibanja), kot so npr. gospodarstvo se je iz obrtnega spremenilo v kapitalistično, novi izumi, ki povečajo produktivnost, ... ter iz **začasnih sprememb pogojev prodaje** (pojasnujejo dnevne oscilacije, sezonske, srednjeročne), kot so npr. slabo vreme, predvojni ciklusi, nerodovitna leta, ...

Ponudba v različno dolgih obdobjih in vpliv na cen

Marshall loči tri obdobja:



Povpraševanje se lahko spremeni v trenutku, ponudba pa za spremembo in prilagoditev potrebuje več časa.

Zelo kratko obdobje → Ponudba lahko odreagira s tem, da **vzame stvari iz zalog**, ne more pa se prilagoditi tudi proizvodnja. V nekaj dneh povpraševanje povzroči povečanje cene in zelo majhno povečanje ponudbe – **cena skoči**

Kratko obdobje → **boljše izkoriščanje obstoječih kapacitet**, krivulja se pomakne še bolj na desno; npr. imamo tovarno pa premalo delavcev, dodatno zaposlujemo.

Dolgo obdobje (nekaj let) → **nove kapacitete** (s povečanjem starih in gradnjo novih obratov); kjer se uvajajo nove kapacitete je cena, ki bo kasneje, odvisna od napredka tehnike – znižuje ceno (lahko nižja od začetne) in dodatnih stroškov – zvišuje ceno (rast plač, padajoči donosi npr. pri rudah; lahko zviša ceno).

Dolžina zelo kratkih, kratkih in dolgih obdobji je v različnih panogah različna. V krajšem obdobju je ponudba tipično neelastična. Najbolj elastična pa je v dolgem obdobju.

Tehnični napredek in dolgoročni trendi cen

Historični stroški. Dlje kot mi gledamo neko razdobje, bolj na samo ceno vplivajo pogoji ponudbe. Krajše kot je razdobje, močnejši je vpliv povpraševanja na ceno.

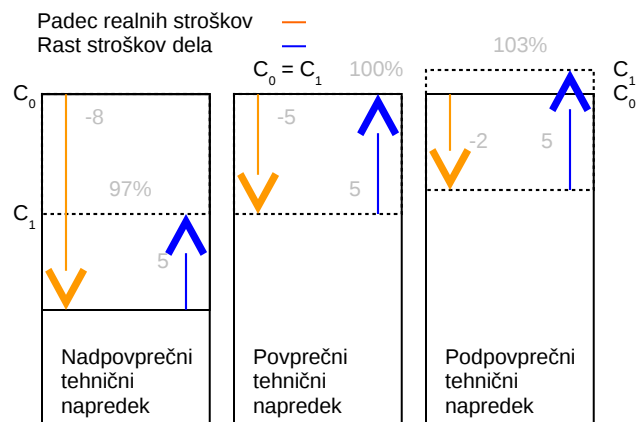
Tehnični napredek ima dva učinka:

- **Zmanjša realne** (materialne) **stroške na enoto proizvoda (količina potrošenih faktorjev)**, z drugimi besedami povečuje ekonomičnost in produktivnost dela; proizvod na enoto časa je večji, zaradi česar je poraba dela na enoto proizvoda manjša. Zaradi konkurence pa vodi zmanjšanje realnih stroškov prej ali slej k zmanjšanju cen.
- **Realne plače v gospodarstvu se zvišajo za približno enak odstotek** (poveča se strošek dela), kot posledica rasti produktivnosti dela v vsem gospodarstvu.

Medtem ko zmanjšani realni stroški delujejo v smeri zmanjšanja cen, jih zvišane realne plače potiskajo navzgor. Ta vpliv plač na cene je znan pod imenom **Ricardov učinek.**

Kakšen bo rezultat zmanjšanih realnih stroškov in povečanih realnih plač na vpliv cen, pa je odvisno od razmerja med panožnim povečanjem produktivnosti dela in povprečnim povečanjem produktivnosti dela v gospodarstvu kot celoti. V bistvu moramo gledati na razmerje zmanjšanih realnih stroškov dela v posamezni panogi in zvišanju plač v vseh panogah. Plače se morajo namreč povečevati sorazmerno v gospodarstvu kot celoti. Poznamo 3 vrste panog in sicer takšne z:

- **Nadpovprečnim tehničnim napredkom – dejavnosti z zgodovinskim padanjem stroškov in cen.** Zmanjšanje stroškov več kot kompenzira zvišanje realnih plač, kar povzroči padec cen. (telefonija)
- **Povprečnim tehničnim napredkom – zgodovinsko konstantni stroški.** Zmanjšanje realnih stroškov povsem kompenzira povečanje plač, zato bodo cene ostale nespremenjene (avtomobilska ind.)
- **Podpovprečnim tehničnim napredkom – dejavnosti z zgodovinsko rastjo stroškov in**

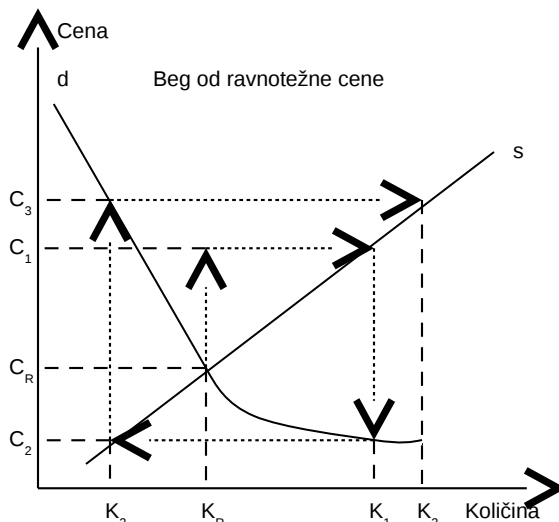


cen. Zmanjšani realni stroški, ne bodo mogli kompenzirati zvišanja plač, zato se bodo cene kljub določenemu tehničnemu napredku zvišale (čipkarstvo, neobnovljivi naravni viri)

Če bi upoštevali samo realni strošek, bi bile vse stvari cenejše, vendar je ista tehnika omogočila večjo proizvodnjo, zato moramo to tem delavcem plačati več. Tako drugi učinek povzroči, da stroški narastejo.

Vprašanje je le za koliko. Če povečamo toliko kolikor je realnih stroškov in cena tako ostane ista in če je **trg delovne sile odprt** (možnost prehajanje iz ene službe v drugo) potem bi pomenilo, da bi zaposleni zapustili čipkarstvo in šli v telefonijo. Da bi jih ohranili, bi jim v čipkarstvu povečali plačo (rast plač mora biti v celotnem gospodarstvu enakomerna. Ker če bi potem vsi šli v panogo, kjer se je plača abnormalno povišala, bi bila prevelika konkurenca in plača bi padla). Ljudje arbitrirajo – iščejo najboljšo plačo. Ricardov učinek enakomernega dviga stroškov dela zaradi možnosti preseljevanja dela med sektorji (zmanjšani realni stroški delujejo v smeri zmanjšanja cen, medtem pa zvišane realne plače cen potiskajo navzgor). Dokler je trg dela bolj odprt kot trg tehnike to drži. Tehnike ni mogoče preseliti, je bolj sektorsko omejena. Načeloma lažje preide delovna sila, kot pa da se prenese tehnika iz ene tovarne v drugo. Splošna rast bi morali biti enaka povprečni produktivnosti. Plače bi se torej v našem primeru morale dvigniti za 5%. Končni rezultat bo da bodo skupni stroški v prvi panogi prišli na 97%, pri drugi 100%, pri tretji pa 103%. (npr. večerja v restavracija proti kalkulatorju – včasih kalkulator 1 plačo, danes kalkulator eno večerjo).

Nova ekonomija z informacijsko revolucijo prinaša velike premike v smeri produktivnosti procesov in panog.

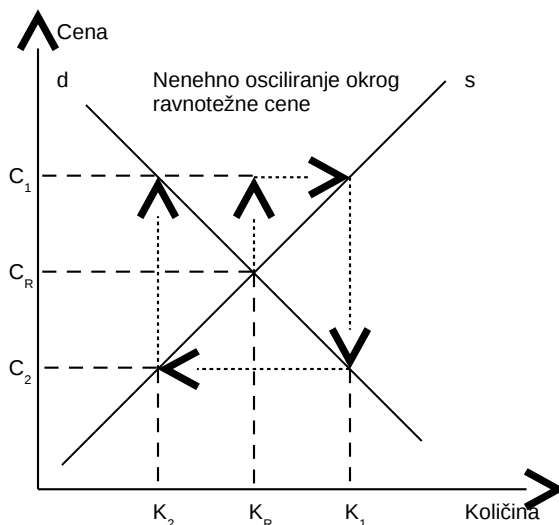


Oscilacija cen zaradi počasnega prilagajanja ponudbe (cob-web ali teorem pajčevine)

(fora je v krivulji ponudbe)

Odločitev o povpraševanju je trenutna. Proizvajalec pa ne more odreagirati v trenutku. Oscilacije v času so znane v literaturi kot teorem pajčevine (Tinbergen). Poznamo tri vrste gibanj:

- **Beg od ravnotežne cene – nagib krivulje povpraševanja je večji od nagiba krivulje ponudbe – elastičnost ponudbe je večja od elastičnosti povpraševanja.** Najboljši primer je kmetijstvo. Zgodi se eksterni šok. Ponudba tako zaostaja za povpraševanjem – izhodišče. Pridemo do C_1 kupci tega ne kupujejo, pridelovalci pa se usmerijo v krompir, ker se spleča (odzovejo se pretirano in z zamudo). Zamujanje je torej povzročil sesutje trga. Kupci so povečano količino pripravljene kupiti samo po ceni C_2 . Pri tej ceni pa so proizvajalci pripravljene proizvajati samo količino K_2 itd... Tisti, ki zamuja pretirano reagira in poveča šok.
Ponudba kmetijskih pridelkov pa je v principu toga, posledca, je da je bolj navpična, in če pride do skoka se kmalu vrne v ravnotežje.
- **Osciliranje okrog ravnotežne cene** → krivulji enako nagnjeni (enako elastični), cena se ne bo nikoli uskladila, ampak bo neprestano oscilirala okrog ravnotežne.

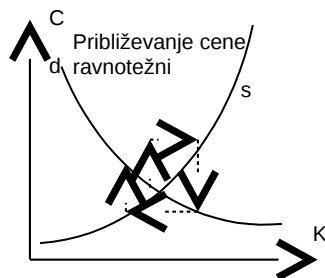


- **Približevanje ravnotežni ceni** → nagib krivulja povpraševanja je manjši od nagiba krivulje ponudbe (bolj elastična je krivulja povpraševanja) (krivulja povpraševanja je bolj vodoravna – bolj elastična). Povpraševalci se odzovejo pretirano, bolj elastično.

Predvidevanje prihodnjih gibanj cen in sedanje cene

Špekuliranje v vezi s cenami, glede na bodoča pričakovanja. Ko kupci in prodajalci **predvidijo bodoča nihanja cen**, se nanje **odzovejo s svojo ponudbo in povpraševanjem** ter se pri tem skušajo **izogniti izgubam**, ki bi jih prinesla bodoča sprememba cen oziroma skušajo **izkoristiti dobičke**, ki bi jih omogočila bodoča sprememba cen. Odzivanja na predvidena gibanja cen so pomembna za dejanska gibanja cen v sedanjosti.

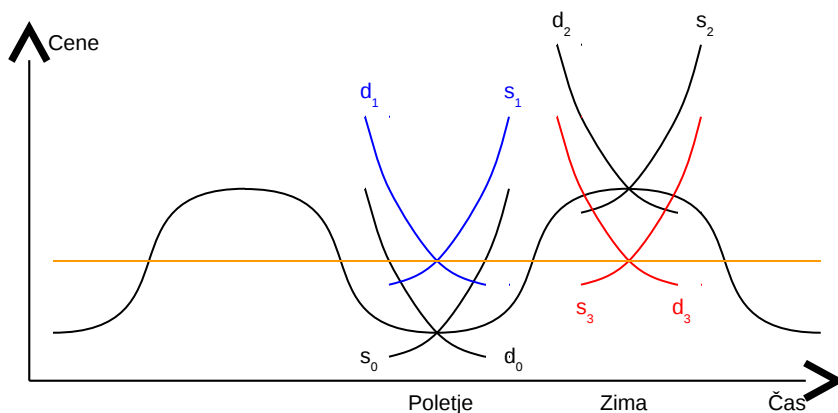
Predvideno zvišanje cen v prihodnosti zvišuje cene že v sedanjosti, saj potrošniki povečajo povpraševanje (krivulja D v desno), ponudniki pa zmanjšajo ponudbo (krivulja s v levo).



Raven cen je poleti nizka, saj je ponudba velika. Pričakovana cena za nazaj (---) vpliva na oblikovanje cene. Ker tako kupci kot prodajalci špekulirajo, da bo cena pozimi visoka, si kupci naredijo ozimnico, prodajalci pa odtegnejo del ponudbe. Ponudba se tako poleti zmanjša ---. Tako je poleti cena višja. Pozimi pa je zaradi vsega tega ponudba večja, povpraševanje pa manjše ---. **Posledica pa je da je končna cena celo leto približno enaka** ---. Tak učinek je močnejši če gre za močno sprembo cen (večja vzpodbuda za špekulacijo), in če so spremembe enkratne. Za odzivanje povpraševanja na predvidene spremembe cen je pomembno, ali se predvideva **trajna** ali **začasna** znižanja (povpraševalec računa, da se bo cena vrnila na prejšno raven in da ni treba kupovati za kasnejša obdobja). Bolj se bo povečalo povpraševanje, če gre za trajno zvišanje, kot če gre za začasno. Če je predvideno znižanje cen v prihodnosti povpraševalec uporabi zaloge (izpraznitev zalog).

Kratko razdobje z vidika povpraševanja je tisto, v katerem se še upošteva dogajanje v naslednjem razdobju. **Dolgo obdobje** z vidika povpraševanja je pa takšno razdobje, kjer ne upoštevam kaj se bo za njim zgodilo. Dolžina je definirana glede na produkt. (če ti rečejo da bodo čez tri leta narasle cene za striženje, ne bom odreagiral; na drugi strani pa je avto, kjer lahko počakaš na cenejši avto).

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 **oddaljena v prihodnost**; in obratno je toliko močnejše če je predvidena sprememba **zelo kmalu**.



Dolžina obdobja z vidika povpraševanja:

Kratko razdobje → Če je cena nizka, bomo še kupovali, če pa je cena večja, špekuliramo da bo padla in tako nič ne kupimo.

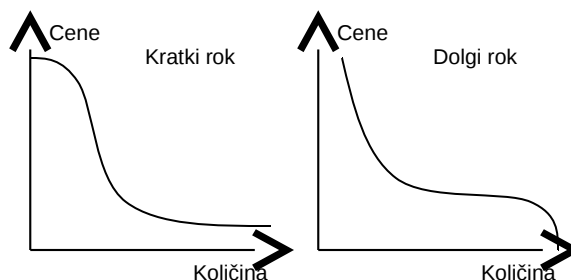
Dolgo razdobje → povpraševanje se kljub ceni nič ustavi pri točki saturacije. Vendar pa obstaja še tudi pri neskončno visoki.

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 morfologija trga.

Faktorji stanja na trgu

Pravilo, po katerem je cena rezultat ponudbe in povpraševanja velja za vse trge pod pogojem, da je trgovanje na njem **prosto (svobodno)**, se pravi, da ni omejeno s prisilnim predpisom. Vendar pa se tudi omejen trg odziva na ceno s



količinami s tako imenovanimi **črnimi trgi** kjer se srečajo presežki ponudbe in povpraševanja z legalnih trgov.

→ Na prostih trgih lahko obstaja monopol ali konkurenca, cena je lahko visoka ali nizka, izmenjane količine velike ali majhne, cene in količine vedno določa točka, v kateri se sekata krivulja ponudbe in povpraševanja. Vendar pa enakost ponudbe povpraševanja ne pove nič o vsebini cene, o tem kakšne dohodke vsebuje, ali je monopolna ali normalna.

Stanje na trgu je lahko različno tako z vidika ponudbe kot z vidika povpraševanja. Zato se tržno stanje ponudbe razlikuje od tržnega stanja povpraševanja. Stanje na eni strani ne odloča o stanju na drugi.

Obliko trga določajo štiri glavne skupine faktorjev:

- **Število ponudnikov in povpraševalcev**
- **Odprtost trga** (možnost vstopa, izstopa ponudnikov in povpraševalcev)
- **Homogenost blaga, produkta ali storitev** (obstoj in popolnost substitutov)
- **Giblјivost** ponudnikov in povpraševalcev
- **Informiranost** – v nekaterih razvrstitvah

Ko so faktorji idealno izpolnjeni (število posameznih ponudnikov in povpraševalcev je tako veliko, da predstavljajo le neznamenit del ponudbe in povpraševanja, novi ponudniki in povpraševalci se lahko vsak trenutek priključijo starim, proizvodi so medsebojno popolni substituti, popolna gibljivost) **imamo idealni položaj** (ko je cena na trgu dana in enaka za vse proizvode, za vse ponudnike in povpraševalce in za vse trge), **ki mu rečemo dvostranska čista konkurenca. Če nobeden ni izpolnjen imamo dvostranski monopol** (cena s silami trga ni določena). **Vmes je več različnih variant – omejena konkurenca.** Če si med seboj proizvajalci konkurirajo, cene padajo, kvaliteta pa se izboljša. Zato stremimo k konkurenci.

Število ponudnikov in povpraševalcev

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

Ko imamo mnogo kupcev in mnogo proizvajalcev je **atomistična konkurenca ali polipol** (prodaje – **polipol**, nakupa - **polipson**). Nasproti je **prodajni in nabavni monopol**; nabavni se imenuje tudi **monopson**. Težnja držav je, da večajo konkurenco.

Čeprav je **število ponudnikov in povpraševalcev** zelo pomembno, pa **ni odločilno za dejansko tržno stanje**. **Drugi faktorji** so lahko pomembnejši. Zaradi njih lahko formalni monopolist prodaja dejansko na trgu čiste konkurence, medtem ko je lahko prodajlec v atomistični konkurenci dejansko monopolist.

Možnost pristopa novih ponudnikov in povpraševalcev (odprtost trga)

Ideal je, da je **trg odprt**, kajti takrat lahko vstopijo **potencialni ponudniki in povpraševalci** (če še niso vstopili na trg, potem to niso, ker se jim pri obstoječi ceni to ne izplača, če bi se cena dovolj znižala-povpraševalci, zvišala-ponudniki in bi se iz potencialnih spremenili v dejanske) in **njihov obstoj že vpliva na trg**. Odprt pristop na trg je najpomembnejši za monopolista (ter duopolista ter oligopolista) (v čisti konkurenci je že predpostavljen), saj lahko te potencialni ponudniki položaj monopolista močno približajo položaju duopolista, oligopolista ali celo polipolista.

Pomen potencialnih ponudnikov in povpraševalcev je odvisen od tega **kakšne količine** so sposobni ponuditi na trg ali jih **vzeti iz njega**, ter **čas** v katerem so sposobni za intervencijo na trgu. Čim več in čim hitreje lahko to storijo, tem večji pomen imajo. Javne službe npr. ne smejo izstopiti. Položaj, v katerem ima vsak možnost, da se pridruži ponudbi in povpraševanju imenujemo **odprta konkurenca**. Obstajajo trgi, ki niso prosti, za vstop potrebuješ določene pogoje, so **zaprti**. Omejitve, ki lahko zapirajo trg so: **pravni pogoji** (omejevnje z državljanstvom, izobrazbo), **ekonomske narave** (niso sposobni po konkurenčni ceni: takse, kavcije). Za večjo konkurenco je cilj, da se te omejitve zmanjšujejo.

Obstoj in popolnost substitutov (substitutivnost-zamenljivost; homogenost-enakost)

Govorimo o **homogenosti in homogeni konkurenci**. **Popolni substitut je enak homogenemu produktu**. Da bi bila konkurenca idealna jih **mora biti veliko**, biti pa morajo tudi **enake kvalitete**. Če vzamemo monopolista ki prodaja proizvod, ki ima substitute, tem bolj so te substituti popolnejši, tem lažje kupci preidejo na substitut in njegov položaj je šibkejši (odvisno od **števila ponudnikov substitutov**, od **popolnosti samih substitutov** se njegov položaj približuje položaju duopolista, oligopolista, ali celo polipolista. **Podobno kot substitutivnost pri čimboljši popolnosti uničuje monopol, tako nehomogenost, njihova neenaka kakovost, uničuje konkurenco**. Čim manj je istoimenski proizvod homogen, čim manj je izenačena njegova kakovost, temvečje so razlike v cenah istoimenskega proizvoda in tem bolj se enotni **trg razbija na parcialne trge z lastno ponudbo in povpraševanjem** ali drugače **zaradi nehomogenosti proizvodov ni več čiste konkurence**.

Tržna stanja, ki nastajajo zaradi obstoja ali pojavljanja substitutov oziroma zaradi odsotnosti ali propadanja homogenosti proizvodov, imenujemo **monopolistična konkurenca**. Monopolistična zato, ker so ponudniki po številu bolj ali manj monopolisti, konkurenca pa, zaradi visoke stopnje substitutivnosti proizvodov, ki jih prodajajo in omogočajo, da drug z drugim tekmujejo prek proizvodov.

Giblјivost (fluidnost) ponudnikov in povpraševalcev

Proizvod je lahko popolnoma homogen, število ponudnikov in povpraševalcev je neomejeno, pristop na trg je vsem popolnoma odprt, pa vendar je **cena proizvoda različna**, če ponudniki in povpraševalci niso popolnoma gibljivi.

- o **Ponudnik je negibljiv**, če svojo ponudbo veže na kupca ali skupino kupcev, ki jim prodaja po nižji ceni, čeprav bi s prodajo drugim kupcem uspel doseči višjo ceno.
- o **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 ceno.

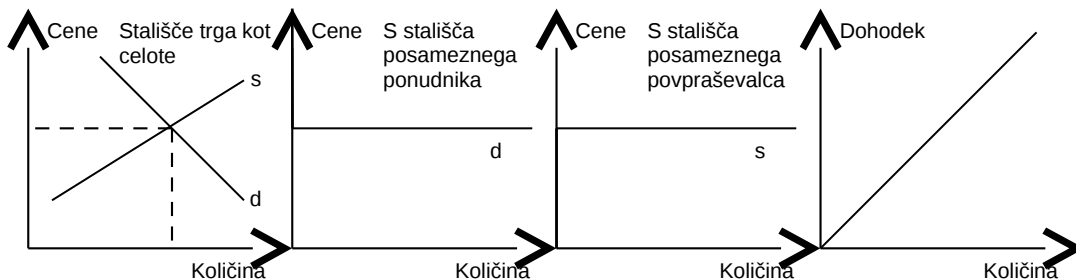
Povpraševalec/ponudnik se v nasprotju z zaprto konkurenco, kjer je trg zaprt in se ne more (nesme) vključiti v ponudbo oz. povpraševanja, se tu **ne želi vključiti**, **ekonomske**

koristi, ki nastajajo zaradi negibljivosti, se kompenzirajo z najrazličnejšimi neekonomskimi koristmi.

Do negibljivosti pa lahko pride zaradi pravnega reda, inercije, odpora do sprememb, osebne zveze, navidezne vezanosti na kakovost proizvoda, na proizvajalca,...

Trg (sicer homogenega proizvoda) se zaradi negibljivosti **razbije na parcialne trge**, na katerih obstajajo za iste proizvode različne cene.

Položaj posameznega ponudnika in posameznega povpraševalca v čisti konkurenci



Konkurenca je čista, če je atomistična, odprta, homogena in gibljiva. Če je tudi dvostranska, se proizvodu oblikuje enotna cena kot rezultat delovanja skupne ponudbe in povpraševanja (oz. Družbene ponudbe in povpraševanja), enaka za vse in neodvisna od akciji posameznega ponudnika ali povpraševalca.

Posledica čiste konkurence je torej **enaka prodajna ali nakupna cena za nek produkt na celotnem trgu**. Gospodarjenje posameznega povpraševalca/ponudnika, pa je sestavljeno iz prilagajanja količine njegove ponudbe ceni, ki je dana neodvisno od njega.

Če bo skušal prodajalec malo zvišati ceno, ne bo prodal ničesar, če bi pa ceno znižal bi prodal natanko toliko kot pri nezmanjšani tržni ceni, zato znižanje cene zanj ni smiselno (krivulja povpraševanja po njegovem proizvodu je vodoravna črta – absolutna elastičnost povpraševanja po njegovih proizvodih). Če bi kupec zvišal svojo nabavno ceno, bi nabavil enako količino samo z večjimi izdatki, če bi jo pa znižal ne bi mogel kupiti nič – absolutna elastičnost ponudbe, glede na njegovo povpraševanje predstavlja vodoravna črta ponudbe.

(Slika: s stališča posameznega ponudnika je krivulja povpraševanja vodoravna; s stališča posameznega povpraševalca pa je krivulja ponudbe vodoravna)

Ker povpraševalci/ponudniki lahko **vplivajo samo na količino**, se skupni dohodki ponudnika, večajo zgolj z večanjem količine in še to sorazmerno (1:1, 2:2). Ta enotna cena daje vsem **sorazmerni dohodek** (sorazmerno narašča). Dohodek = količina × cena ($D = k \times c$). To stanje predstavlja zadnja premica (je odraz absolutne elastičnosti povpraševanja), ki jo imenujemo **premica skupnega vseobsežnega dohodka**.

Podobno velja tudi za skupne izdatke, na čistokonkurenčnem trgu.

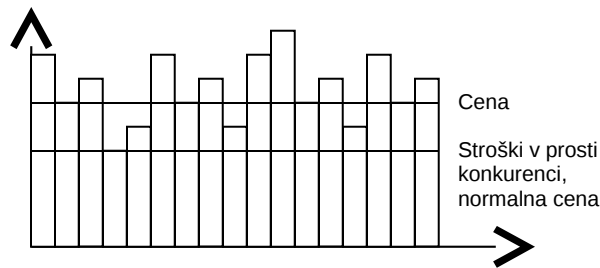
Idealni položaj je v praksi zelo redko izpolnjen (prebližki obojestranske čiste konkurence so: avtomobilski trg, trg poljedelskih izdelkov; čistokonkurenčni trg iz ene strani: na strani ponudbe je trg neposrednega potrošnega blaga na strani povpraševanja pa trg nekvalificirane delovne sile). S pomočjo razvoja tehnike (komunikacije) se trgi bližajo čisti konkurenci. Posamezniki, ki nastopajo so "**pricetakerji**" (vzamejo takšno ceno kot je, nanjo ne more vplivati). Posameznik se lahko prilagaja smo s količino, ki jo kupi – quantity adapter. Prvo sliko oblikuje trg. → Cena se oblikuje neodvisno od nas čeprav smo prispevali (**A. Smith**) – **invisible hand** določi ceno.

Pozor: kljub temi, da je cena za posameznega kupca in prodajalca na čistokonkurenčnem trgu dana, nikakor ne pomeni, da se s časom spreminja. Odvisno od gibanj skupnega povpraševanja, predvsem pa skupne ponudbe, se tržna cena spreminja iz obdobja v obdobje, včasih tudi z oscilacijami.

POPOLNA KONKURENCA

Prosta (svobodna) konkurenca

Pojavlja se vprašanje, kaj odloča o prodani količini pri ponudnikih in kaj o nabavljeni količini pri povpraševalcih na čistokonkurenčnem trgu (cena je dana). O nabavljeni količini pri povpraševalcih odloča njegova lestvica povpraševanja, ta pa je, kot vemo identična z njegovo lestvico mejne koristnosti. Podobno odloča o prodani količini pri prodajalcu na čistokonkurenčnem trgu njegova lestvica ponudbe, ta pa je identična z njegovo lestvico mejnih stroškov, objektivnih ali subjektivnih (v nadaljevanju).



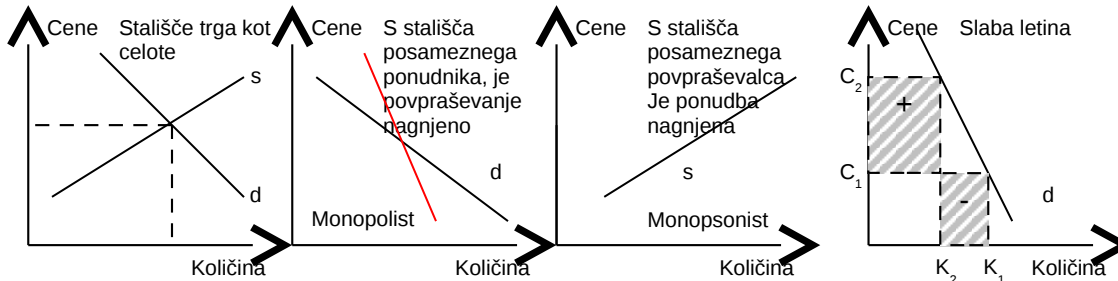
Cena je dana, proizvajalci pa vseeno na trg ponujajo različne količine (različna ponudba), razlog za različno ponudbo so različne količine in kakovosti proizvodnih faktorjev, s katerimi razpolagajo, kar pomeni različne stroške proizvodnje (objektivni stroški proizvodnih enot, subjektivni stroški ponudnikov delovne sile (delovni napor, neuglednost dela). Predpostavljamo, da noben proizvajalec ne dela z izgubo, cene ne pokrivajo samo vseh stroškov, ampak tudi pridobivajo dodatne prihodke (pri tistem z najmanj in najslabšimi faktorji bodo najmanjši). Iz povedanega je razvidno, da čista konkurenca, nikakor ne pomeni enakih dohodkov proizvajalcev. Kdor ima boljše in več faktorjev, dobiva večji dohodek.

Preidimo na **ideal proste ali svobodne konkurence**. **Prosta ali svobodna konkurenca** na trgu **produkcijskih faktorjev** je, ko imajo vsi dejanski in potencialni ponudniki in povpraševalci produkcijskih faktorjev na razpolago **enake količine enako kvalitetnih produkcijskih faktorjev**. Povpraševalci pa tudi denarna sredstva (realne dohodke), da si jih lahko nabavijo (ker jih nimajo povprašujejo po različnih količinah (cena je dana) in s tem so tudi lestvice/krivulje drugačne). Tedaj se zgodi ne samo da se oblikuje enotna cena, pade tudi cena na najnižjo možno raven, ki znaša pokritje vseh stroškov. Končna cena, ki je rezultat čiste plus proste konkurence se imenuje normalna cena (pokrije vse normalne stroške proizvodnje (5.del), ne prinaša dodatnih (monopolnih) dohodkov) in je končni odraz perfektnega trga. **Konkurenca, ki da normalno ceno je popolna konkurenca (čista+prosta)**. To je stanje, v katerem obstaja čista konkurenca na prodajnem trgu in v katerem imajo vsi ponudniki, dejanski in potencialni, prost dostop do vseh faktorjev proizvodnje (v dejanskem gospodarstvu je ni).

Gledanje na odnos med čisto in svobodno konkurenco: po prvem gledanju lahko štejemo za čisto konkurenco, konkurenco na trgu (prodajnem), za prosto konkurenco pa konkurenco v proizvodnji (razpolaganje s faktorji proizvodnje). Po drugem gledanju pa **prosta ali svobodna konkurenca, ni nič drugega, kot čista konkurenca na nabavnem trgu** proizvodnih faktorjev. (pazi: za drugi način je potrebna še enakost sredstev kapitala s katerim se proizvodnji faktorji nabavljajo)

MONOPOL

Padajoča krivulja povpraševanja in rastoča krivulja ponudbe ter kriterij monopolnega položaja ponudnika in povpraševalca



Omejena ali nepopolna konkurenca je torej **rastoča ponudba in padajoče povpraševanje** (še tako malo omejena konkurenca, vsebuje elemente monopola; ter tem bolj ko je konkurenca/povpraševanje omejeno tem bolj se približujeta monopolu). Razlogi za omejeno konkurenco:

- o **Premajhno število ponudnikov oziroma povpraševalcev**: zmanjšanje ponudbe ponudnika, vpliva na skupno ponudbo, kar zviša ceno. Če povpraševalec zmanjša povpraševanje zniža ceno.
- o **Ni možnosti pristopa novih potencialnih ponudnikov/povpraševalcev** (outsiderji), oziroma, da obstajajo pa prodajajo neznatne količine, ali pa se ne morejo v kratkem vključiti v ponudbo oziroma povpraševanje
- o **Nehomogenost proizvodov**: ponudnik ponuja proizvod skupaj s številnimi drugimi prodajalci, vendar se njegov proizvod nekoliko razlikuje od drugih, za njegovim proizvodom obstaja posebno povpraševanje (čeprav zviša ceno, njegova prodaja ne bo padla na 0 kot v čisti konkurenci); kupec nima alternative
- o **Negibljevost kupcev in prodajalcev** (obstaja neomejeno število ponudnikov/prodajalcev, proizvod je popolnoma homogen) Nekateri povpraševalci so vezani nanj iz kakršnih koli razlogov. Če zviša ceno se njegova prodaja ne bo zmanjšala na nič.

Čim bolj so izpolnjeni te elementi, tem močnejši so elementi monopola na trgu. - ---

- **Padajoča krivulje povpraševanja** je zunanji odraz **prodajnega monopola**. Bolj kot je nagnjena bolj so navezani. Pritegovanje kupcev je ravno obračanje te krivulje. Z reklamo spreminjajo okuse in s tem premikajo krivuljo povpraševanja (---). Čeprav zviša svojo ceno, ne izgubi vseh kupcev kot v čisti konkurenci, res da proda manj, vendar se njegovi skupni dohodki znižajo podproporcionalno glede na količino.

- **Rastoča krivulja ponudbe** omogoča posameznemu povpraševalcu, da zniža svojo ceno, ne da bi pri tem izgubil vse svoje dobavitelje, kakor v čisti (odprti) konkurenci. Zmanjšanje njegovih skupnih izdatkov je nadproporcionalno glede na zmanjšanje količine. Tem bolj strma je krivulja tem večji je monopolni dobiček.

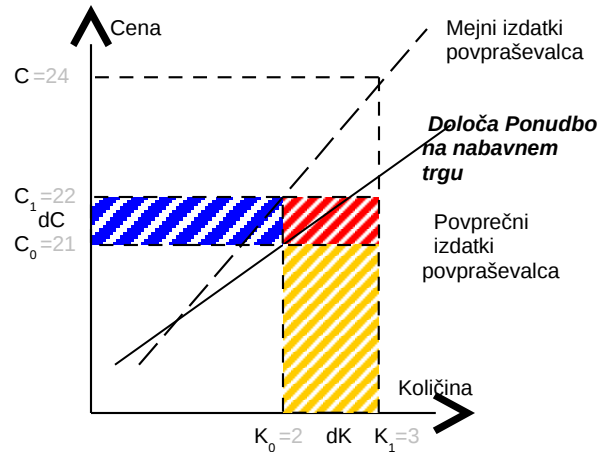
Primer slabe letine (za celotno skupio kmetovalcev je boljša slaba letina, vsak posameznik pa stremi k dobri letini; prav tako država računa na slabo letino, saj bi kmetje postali socialni problem; daje subvencije za neobdelavo). Monopol (najhuša oblika omejene ali nepopolne konkurence) je druga skrajnost od popolne konkurence.

Povprečni, skupni in mejni izdatki (posameznega povpraševalca) (to točko glej tudi z vidika da proizvajalec kupuje material za nadaljno prodajo) (dodano: glej iz vidika, da če sam kupuješ in posledično vplivaš na to koliko bodo mogli proizvest – z vsako enoto ki jo dodatno kupiš dvigneš ceno vsem prejšnjim, ker dodatna proizvodnja stane)

Skupni (totalni) izdatki so vsota izdatkov za nabavo vseh enot te količine proizvoda.

Povprečni izdatki so izdatki, ki so v povprečju potrebni za enoto nabavljene količine proizvoda. Povprečni izdatki so enaki nabavni ceni.

Mejni izdatki (dS/dK) so tisti izdatki, ki so potrebni za nabavo dodatne enote dobrine. Smo v monopolu in imamo enega povpraševalca. Z odtegotvanjem količine nabave znižuje ceno.



q	Cena (povprečni izdatki)	Skupni izdatki I	ΔI
1	20	20	20
2	21	42	22
3	22	66	24
4	23	92	26
5	24	120	28
6	25	150	30

Na čisto konkurenčnem trgu povpraševalcu ni treba razlikovati med povprečnimi in mejnimi izdatki (ker je cena pri čisti konkorenci enaka za vse količine), ker so si med seboj enaki.

Vendar če pa je nabavna cena odvisna od nabavljene količine, če se povečuje s povečanjem količine (poglejmo nanj kot na edinega kupca-monopsonista), se **mejni izdatki povečujejo**. Ker mora povpraševalec plačati zvišeno ceno za vse enote blaga in ne samo za dodatno, se **mejni izdatki povečujejo hitreje od povprečnih** (nabavne cene)

Dodatni izdatki → ko se povpraševalec odloči za dodatno enoto nabave, jo lahko dobi samo po višji ceni, ker pa se cena dvigne lahko tudi predhodne dobi le po dvignjeni ceni. Oz. obratno.

Matematično:

Izdatki so $S = K \times C$

Povečanje izdatkov pa je $dS = dK \times C_0 + dC \times K_0 + dC \times dK$ $dS = 1 \times 21 + 2 \times 1 + 1 \times 1 = 24$

Zadnji (rdeči) del lahko zanemarimo. (razlika 23 do 24 je posledica uporabe končnih namesto neskončno majhnih količin. Pri končnih količinah izhaja povečanje izdatkov tudi iz zvišanja cene (dC) pri povečanju količine (dK), ki je enako $dK \times dC$ ($1 \times 1 = 1$))

Mejni izdatki (dS/dK) (so sprememba skupnih izdatkov, ki jo povzroči neskončno majhna sprememba nabavljene količine) →

$$dS/dK = 1 \times C + K \times (dC/dK) = C \times (1 + (K/C) \times (dC/dK)) = C \times (1 + 1/((C/K) \times (dK/dC))) =$$

$$C \times (1 + 1/\epsilon_S)$$

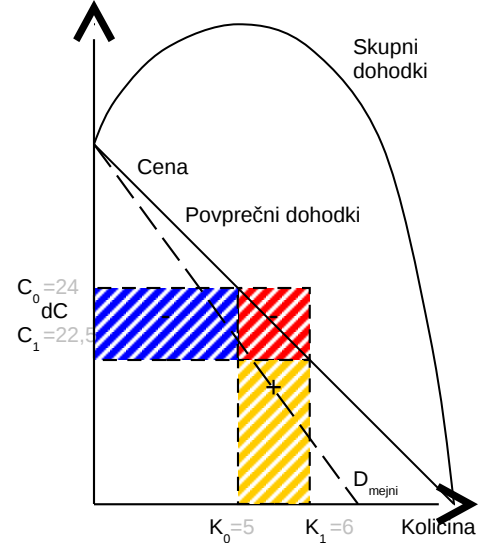
Če imamo čisto konkurenco je elastičnost neskončna torej je $C = dS/dK$ → mejni izdatki povpraševalca so enaki nabavni ceni.

Če pa imamo monopol potem je elastičnost ni neskončno (1, nekaj), zato je $C < dS/dK$ → mejni izdatki povpraševalca so večji od cene dobrine.

Povprečni, skupni in mejni dohodki (posameznega ponudnika) – cena bo padala, ker bo koristno se zmanjševala (z vidika, manj ljudi ma neki stvar bolj vredna/koristna je.

Skupni dohodki, so vsota vseh dohodkov od prodaje določene količine proizvodov. (v nasprotju s skupnimi izdatki, se skupni dohodki ne povečujejo neprekinjeno z rastjo prodane količine, temveč dosegajo po čedalje počasnejši rasti maksimum, zatem padajo, s padcem cene na 0 a tudi sami dosežejo vrednost 0)

Povprečni dohodek je enak skupnemu dohodku



q	Prodajna cena	Skupni dohodki	ΔD
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
20	1,5	30	-27

deljenemu z količino prodanih enot proizvoda; povprečni dohodki ponudnika so enaki prodajni ceni.

Mejni dohodki so dohodki, ki jih dobimo s prodajo dodatne enote proizvoda.

Če ponudnik prodaja na čistokonkurenčnem trgu, razlikovanje med povprečnim in mejnim dohodkom ni potrebno. Vsaka dodatna prodana enota prinaša enak (mejni) dohodek, ker cena ni odvisna od količine, temveč je konstantna.

Če pa je prodajna količina odvisna od prodane količine, če zaradi konkurenčnih omejitev pada (glejmo nanj kot na edinega prodajalca – monopolista), padajo tudi mejni dohodki. Ker pa se po znižani ceni prodaja celotna količina, **mejni dohodki padajo hitreje od povprečnih** (hitreje kot cena).

Kaj počne monopolist v realnosti: Monopolist odteguje produkte kupcem in s tem dviguje cene. Bolj kot zmanjšam količino po višji ceni lahko prodam (poglej tabelo, največja cena je pri 1)

Mejni dohodki monopolista so enaki ceni krat

Matematično:

Dohodki so $D = K \times C$

Povečanje dohodkov pa je $dD = dK \times C - dC \times K - dC \times dK$ ($24 - 7,5 - 1,5 = 15$)

Zadnji (rdeči) del lahko zanemarimo.

Mejni dohodki \rightarrow

$dD/dK = 1 \times C - K \times (dC/dK) = C \times (1 - (K/C) \times (dC/dK)) = C \times (1 - 1/((C/K) \times (dK/dC))) =$

$C \times (1 - 1/\epsilon_d)$ z besedami „Cena \times (1-1/elastičnostjo povpraševanja)“

Če imamo čisto konkurenco je elastičnost povpraševanja neskončna torej je $C = dD/dK$

\rightarrow mejni dohodki so enaki nabavni ceni.

Če pa imamo omejeno konkurenco potem je elastičnost povpraševanja ni neskončno

(1,nekaj), zato je $C > dS/dK \rightarrow$ mejni dohodki so manjši od prodajne cene dobrine.

Ta izraz poznamo kot elastičnost povpraševanja po ponudbi

Knjiga: nauk zadnjih dveh točk je, da krivuljo ponudbe, ki določi povprečne izdatke povpraševalca pri nakupu blaga, opredeljujejo mejni stroški ponudnika, ki jih ima pri proizvodnji blaga. Krivulja povpraševanja, ki jo opredeljuje mejna koristnost dobrine v potrošnji za povpraševalca, v resnici določa povprečne dohodke ponudnika, ki dobrino ponuja. Razlikovati je torej treba med izdatki povpraševalca v nakupu in stroški ponudnika/proizvajalca v proizvodnji določenega blaga.

Oprelitev cene in količine v sočasnem nabavnem monopsonu in prodajnem monopolu (preberi v knjigi 33/34 str.227)

Imamo en subjekt, ki je hkrati **edini kupec** na nabavnem trgu proizvajalnih faktorjev (monopsonist) in hkrati **edini prodajalec** na prodajnem tgu produktov (monopolist). Tako lahko kuje **velik dobiček**. Krivulji sta na različnih trgih!

(nujno glej tabelo str. 232)

Mejni izdatki/stroški nastanejo z nabavo ali prodajo dodatne enote. Ko večam količine

q	C nabava	C prodaja	Skupni I	Skupni D	ΔI	ΔD	ΔD_{ϵ}	ΣD_{ϵ}
1	20	30	20	30	20	30	10	10
2	21	28.5	42	57	22	27	5	15
3	22	27	66	81	24	24	0	15
4	23	25.5	92	102	26	21	-5	10
5 čisti konkurent →	24	24	120	120	28	18	-10	0
6	25	22.5	150	135	30	15	-5	-15

se mi mejni izdatki začno povečevati, mejni dohodek pa zmanjševati. Tako če se ustavim pri količini tri imam **mejne izdatke enake mejnim dohodkom**. (ko nabavljam za vsako enoto plačam več, ko prodajam pa za vsako enoto dobim manj)

Trije kriteriji:

$\Delta I = \Delta D$; $\Delta D_{\epsilon} = 0$; $\Sigma D_{\epsilon} = \max$

Dve glavni posledici monopola:

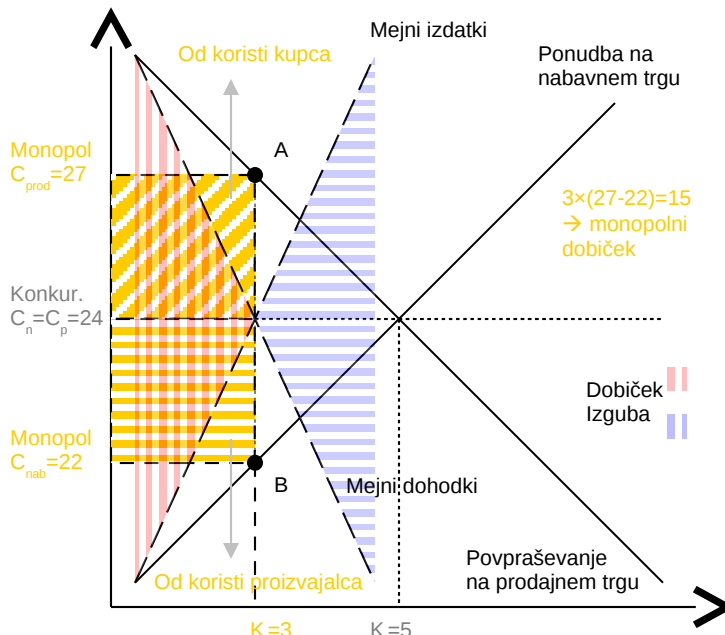
- **Alokacijska** – količine so manjše kot pri konkurenci → standard bo slabši
- **Redistribucijska (prerazdelitvena)** – monopolist ima del zaslužka, ki ga je dobil s tem, da je prikrajšal ponudnike (plačeval manj kot pri konkurenci), ter ker je produkt dražje prodal in je vzel povpraševalcem del dohodka

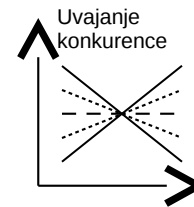
Točki (A,B) sta dobljeni tako, da iz sečišča krivulje mejnih dohodkov s krivuljo mejnih izdatkov potegnemo vertikalno premico navzdol do krivulje ponudbe in navzgor do krivulje povpraševanja. – ti točki se imenujeta **Cournotovi točki** in določata **nabavno (spodnja) in prodajno (zgornja) ceno monopolista**, za katero se odloči po zgoraj naštetih kriterijih. Šafrirani pravokotnik na sliki prikazuje **skupni čisti dohodek**. **Iz monopsona izhaja spodnji del iz monopola pa zgornji.**

Monopolist lahko nastane če med trgi ni komunikacije (drugače bi se kupci odpeljali nakupovati direktno do ponudnika oz. ponudniki bi šli prodajati).

Boj ko je krivulja povpraševanja nagnjena večji je monopol.

Izdatek ni strošek – izdatke ima kupec, stroške pa proizvajalec.





OMEJENA KONKURENCA

Nekaj vmes med monopolom in popolno konkurenco

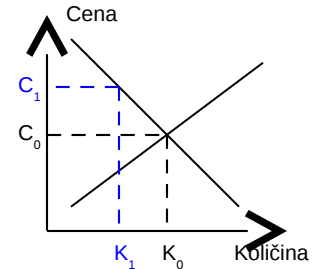
Dupol in oligopol

Gre za situacijo, kjer imamo **dva ali nekaj** ponudnikov, ki vsi na trgu nastopajo z **znatnimi ali relevantnimi deleži**. Če sta dva morata opazovati drug drugega (npr. Laško, Union), gledajo cene in količine s katerimi nastopajo na trgu ter **reagiraš** na akcije drugega. Ko opazuješ akcije drugih, se lahko med sabo sporazumejo in kar se **dogovorijo se imenuje kartel**. Dogovorijo se lahko:

- **O količinah prodanega blaga** (npr. OPEC)
- **O ceni** (npr. včasih letalski prevozniki)
- **O geografski razdelitvi trga**

Kartel katerekoli oblike ustvari monopolno situacijo.

Druga varianta je, da dogovora ni, saj se države zavzemajo proti temu.



Če je konkurenca (svoboda), pa obstajajo naslednje variante (*razlike v moči):

- **Eden je vodilni in je pricemaker**, ostali se mu prilagodijo. Manj močni so v bistvu kot na čisto konkurenčnem trgu, samo, da tukaj ni cene postavila nevidna roka, temveč „najmočnejši“.
- **Vsi so enakovredni/prebližno enako močni** – vlogo igrajo akcija, reakcija, to je teorija iger. Faktorji so koliko si močan, koliko si pripravljen na boj, koliko si agresiven (na zadnje dva vplivajo neekonomski faktorji kot npr. starost firme, značaj vodilnih funkcionarjev,...). Odzivanje drugih oligopolistov na akcije enega izmed njih je lahko reagiranje s količino ali s ceno (rigidna cena mora prej ali slej uničiti konkurenta. Zato mora vsak računati, da bodo na njegovo znižanje cen drugi odgovorili z znižanjem svojih cen. Oligopol često pripelje do konkurenčnih vojen, v katerih želijo z znižanjem cen in pošiljanjem velikih količin blaga na trg konkurenti uničiti drug drugega (gas wars v ZDA).

Dou in oligopol je najbolj običajna situacija na trgu (npr. pri nas trg pralnih praškov, cigaret, televizorjev,...)

*mi smo se opredelili samo na razlike v moči, ki izhajajo iz deleža posameznega oligopolista v skupni ponudbi vseh (dejanskega ali potencialnega); **obstaja pa tudi moč, ki izhaja iz finančne moči, ki stoji za njo**. Oligopolist, za katerim stoji velik kapital, lahko ne glede na svoje stroške odstrani s trga konkurenta, čeprav je začel, kot najmanjši med njimi.

Monopolistična konkurenca (diferenciacija proizvodov)

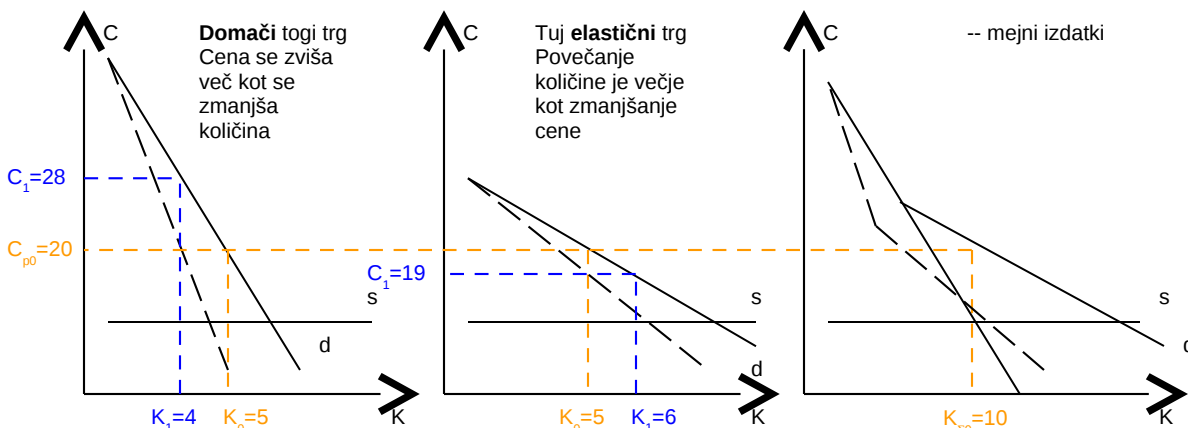
Teoretično jo je obdelal Chamberlin. Tržna situacija, kjer imamo monopoliste, ki edini proizvajajo določen produkt, ta produkt pa ima močne substitute. Potrošniki bi se lahko

preusmerili na substitut. Taka situacija se se lahko **ustvari po naravi**; npr. pri kurjavi, ki jo ponuje en ponudnik (olje, les, električna, ...). **Umetno** ustvarjanje razlikovanja med produkti → diferenciacija produktov (npr. zobne paste).

Poznamo **štiri načine diferenciacije proizvodov**:

- o **sprememba sestave proizvodov**
- o **dodatne koristi, vezane na nakup**
- o **sprememba zunanjega videza proizvodov**
- o **ime, znak** (še posebej)

Diferenciacija pa povzroča tudi **dodatne stroške** (proizvodnje in reklame), vendar pa so **zaslužki boljši kot brez diferenciacije**. **Reklama je pri monopolistični konkurenci zelo pomembna (psihološka diferenciacija v očeh kupca)**, če reklama prepriča, kupca, da je njegov proizvod boljši, bo lahko zvišal ceno. **Z vidika potrošnika, pa je diferenciacija koristna takrat, ko povečuje koristnost proizvoda** (drugače pa potrošnik plača stroške diferenciacije, ne da bi imel od tega korist - reklame), na dolgi rok pa zaradi razvoja pripelje do boljših in cenejših proizvodov.



Z diferencijo torej nastane nov proizvod, vsaj z vidika kupca in njegovega povpraševanja. Oblikuje se poseben trg za diferencirani proizvod s posebno lestvico povpraševanja po njem. Namesto, da bi bila krivulja povpraševanja kot v polipolu, vodoravna, rahlo pada proti desni strani. To je tudi cilj diferenciranja proizvoda. Cena ni več dana, ponudnik jo lahko zviša, vendar pri tem ne izgubi vseh kupcev.

Diskriminacija cen (diferenciacija cen)

(poanta: preneseš del ponube iz togega na elastičen trg)

Posebna **oblika omejene konkurence** je diskriminacija cen, zanjo morajo biti izpolnjeni trije pogoji:

- o Diskriminator mora biti **monopolist**
- o Imeti mora **spodobnost**, da **povpraševanje po produktih razporediti na druge trge z različno elastičnostjo povpraševanja**
- o med temi trgi pa **ne sme biti komunikacije**.

Izenačitev mejnih izdatkov z mejnimi dohodki vsake skupine kupcev pomeni **prenos ponudbe (določene količine) s trga skupine z manjšo elastičnostjo povpraševanja na trg skupine z večjo elastičnostjo**. To zvišuje ceno na prvem trgu in jo znižuje na drugem, vendar pa jo zaradi neelastičnega povpraševanja na prvem zviša toliko bolj, kot jo zniža na drugem, kjer je elastičnost povpraševanja večja. Rezultat je povečanje

dohodka nad tistega, ki izhaja iz izenačevanja mejnih izdatkov z mejnimi dohodki celotne prodaje.

$D_0 = K_d \times C_d + K_t \times C_t = 5 \times 20 + 5 \times 20 = 200$ prilagoditev kriterijev $D_1 = 4 \times 28 + 6 \times 19 = 226$

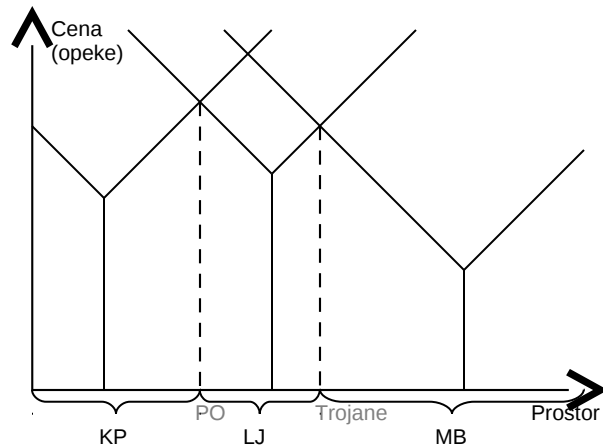
Z ustreznim geografskim strukturiranjem smo zaslužek povečali za 13%.

$dD/dK = dD_d/dK \rightarrow C_t \times (1 - 1/\epsilon_t) = C_d \times (1 - 1/\epsilon_d) \rightarrow C_t / C_d = (1 - 1/\epsilon_d) / (1 - 1/\epsilon_t)$

Razmerja med cenami doma in v tujini so odvisna od elastičnosti povpraševanja (nagnjenosti krivulj).

Poznamo štiri vrste diskriminacije cen:

- **Geografska – dumping** (drugje prodajaš ceneje kot doma; manj elastično povpraševanje na domačem in bolj na tujem)
- **Časovna** (npr. moda takoj po lansiranju nove modne kolekcije)
- **Materialno** – po objektu (produktu) (npr. prevoz različnih stvari različno stane)
- **Individualno** – po subjektu (povpraševalcu) (za starejše oz. študente nižja cena)



Diskriminacija cen ima za gospodarstvo iste posledice kot monopol. Cilj diskriminacije je, da dosežemo maksimalni dohodek. Lahko se pa zgodi da se iz socialnih razlogov države naredi diskriminacija v drugo smer –

kontradiskriminacija (cenejša mesečna vozovnica za dijake). Država potem za pokritje izgube podjetji ponavadi pokrije z subvencijami, ki ji podeli podjetjem (svojo izgubo pa pokrije z dodatnimi davki)

Iz vsega tega lahko sklepamo da bi bili dohodki maksimalni šele tedaj, ko bi bil monopolist sposoben obravnavati vsakega kupca samostojno.

Omejenost konkurence zaradi transportnih stroškov

Teorija je do zdaj temeljila na predpostavki, da so vsi proizvajalci na istem mestu, vendar pa je v realnosti tako, da mora kupec poleg stroškov proizvodnje in prodaje plačati tudi stroške transporta. Zaradi nizkih stroškov proizvodnje bi morali Mariborčani povoziti Ljubljano, vendar je opeka tipičen material z visokimi stroški za prevoz. **Skupni stroški so namreč sestavljeni iz stroškov proizvodnje in stroškov transporta.** Na enem področju postaneš geografski monopolist.

Ta zgodba velja za **specifično težke prdukte, malovredne produkte** in pri **pokvarljivih produktih** (hrana).

Cena je enka skupnim stroškom, ki pa so enaki stroškom proizvodnje plus stroškom prodaje plus prevoznim stroškom. Transportni stroški so na sliki predstavljeni s poševnimi črtami. Celoten trg torej razpade na tri trge, na katerih je vsak od proizvajalcev monopolist, in to ne glede na precej različne proizvodne stroške. Navidezno oligopolni položaj je dejanski položaj teritorialnih monopolov. Tukaj pride do možnosti izkoriščanja ugodne lokacije.

Napotki za računske naloge:

- o Pri navodilu izračunaj elastičnost povpraševanja in ponudbe v ravnotežju. Elastičnost računaš po formuli: $\epsilon_{doh\ d} = (dK^{d/s}/dD) \times (D_R/K_R)$; nato pa za prvi del izračunamo odvoda, bodisi povpraševanja, bodisi ponudbe.
- o Pri danih lestvicah: iz njih dobimo ponudbo in povpraševanje s pomočjo enačb z dvema neznankama ($y=kx+n$)
- o Če 1 denarna enota prinese 1 enoto koristnosti; gledamo pri ceni 4 enote; mora biti mejna koristnost 4..to pa je pri količini x. ... Iz tega potem izračunamo tudi potrošniški dobiček: **$(PD_i) = q_i \times (\bar{U}_i - \Delta U_i)$** i-določena količina
- o Ugotoviti moramo potrošniški dobiček pri ceni 3 (1sit-1koristnost). Do katere količine se nam splača kupovati ugotovimo tako, da ceno 3 vstavimo v enačbo povpraševanja in dobimo količino, nato pa za vsako posamezno količino izračunamo mejno koristnost ... ki je enka ceni pri določeni količini
- o Kadar je elastično povpraševanja je nesmiselno računati, kadar je preseščičiče povpraševanja in ponudbe pod abciso (x). Nesmiselno je tudi kadar je odvod ponudbe negativen, kar pomeni, da je krivulja ponudbe padajoča
- o Pri *normalnih* dobrinah je dohodkovna elastičnost med 0 in 1, pri *zelo slabih* pa pod 0
- o Križna cenovna elastičnost: Pri komplementih je negativna (kava, sladkor), pri substitutih je pozitivna.
- o Povpraševanje je elastično če je elastičnost večja od 1, če je manjša od ena je neelastično, če je enako 1 pa je enotna elastičnost
- o Če grejo realni stroški dol za (-)28% gredo to pomeni, da je bil tehnični napredek (+)28%
- o Če se v neki panogi zmanjšajo cene za 10% to pomeni, da gredo skupni stroški za toliko dol
- o **Proizvodni in distributivni učinek monopola:** proizvodni je zmanjšanje proizvodnje iz x na y zaradi monopola, distributivni pa razlika med čistim dobičkom pred in po uvedbi monopola

IV. PROIZVODNJA

UVOD

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

Govorimo o teoriji splošnega ravnotežja, kjer nastopajo gospodarski osebki.

Pri potrošnji smo govorili: Maksimiranje koristnosti pri potrošnikih → Z danimi dobrinami želimo doseči največjo korist. Pri tem smo omejeni, da *količine dobrin × cene* ne smejo presegati *danega dohodka*. $\text{Max } U (K_1, K_2, K_3, \dots, K_n)$. Vendar pa tukaj ne smemo pozabiti še na lovekovo blaginjo in psihologijo povezano s koristnostjo (subjektivnost)

→ Proizvajalec pa (1.) maksimira proizvodnjo (za proizvodnjo kot ekonomskim pojmom stoji proizvodnja kot **tehnološki** pojem; najprej tehnološko stremimo k doseganju čim večjega proizvoda s pomočjo razpoložljivih proizvodnih faktorjev), ki jo dosega z uporabo faktorjev $\text{Max } P (F_1, F_2, F_3, \dots, F_m)$. Moramo pa upoštevati, da *količine faktorjev × cene faktorjev* lahko dosežejo samo **določeno (2)(omejeno) količino finančnih sredstev, ob danih cenah faktorjev**. Proizvajalec pa stremi za **(3) maksimalnim profitom - Max π (čistim profitom)**. To dosežemo z razliko med vsoto dohodkov minus vsota stroškov

→ $\text{Max } \pi = (\text{vsota količine produktov} \times \text{cene produktov} - \text{vsota cene faktorjev} \times \text{količina faktorjev})$ → ekonomsko načelo proizvajalca.

$$\text{Max } \pi = \max (\sum K_i \times C_i - \sum F_j \times C_{Fj})$$

(K_i/C_i – količine/cene raznih proizvodov; F_j/C_{Fj} – količine/cene uporabe raznih faktorjev)

„Večji je profit večji je potem dohodek proizvajalca. In večji je dohodek večje količine produktov lahko kupiš. Potrošnik maksimira koristnost, proizvajalec pa maksimira produkt kot posredni cilj, da bi dosegel koristnost. Maksimiranje produkta je tako samo sredstvo, kako doseči čim večjo koristnost.“

SPLOŠNA TEORIJA PROIZVODNJE

Fiksni in variabilni proizvodni koeficienti

V proizvodnji sodelujejo faktorji v različnih medsebojnih kombinacijah. Kombinacija je odvisna od tehnike proizvodnje, njene organizacije, obsega proizvodnje in od proizvoda (storitve), ki se izdeluje, in cen.

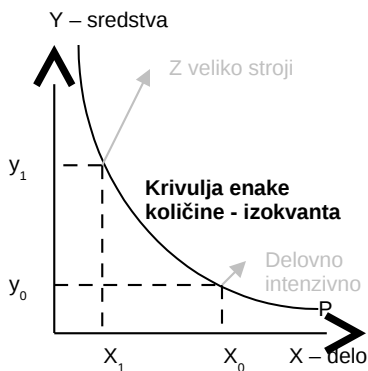
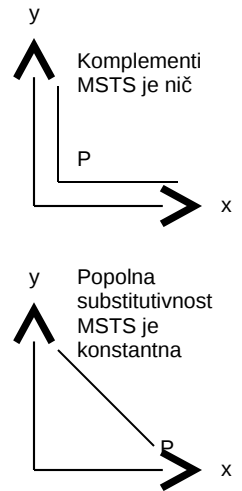
Kombinacijo proizvodnih faktorjev lahko izrazimo in natura (detajlno – po specifičnih faktorjih) ali in valore (agregatno – v velikih skupinah faktorjev). V teoriji se pogosto izražajo s samo dvema skupinama faktorjev – dela in proizvajalnih sredstev (kapitala). Možno jih je izraziti kot angažirane (vezane; faktorji v strogem smislu) in porabljene faktorje (stroški; količina porabljenih x cena).

Tehnični oziroma proizvodni koeficienti povedo količine faktorjev na enoto proizvoda (z drugimi besedami: razmerje med angažiranim oz. porabljenim faktorjem v proizvodnji ter proizvodom.) $A_{ij} = F_{ij} / K_j$ – npr koliko dela (i) potrebujem za eno tona pšenice (j).

Določena kombinacija faktorjev daje pri dani tehnologiji vedno enak (kvalitativno in kvantitativno) proizvod. To ne pomeni, da bi se enak proizvod proizvajal vedno in povsod s pomočjo enake kombinacije faktorjev. V proizvodnji je mogoče en faktor zamenjati z drugim, pomebno vlogo pa igra tudi tehnični napredek.

Proizvodni faktorji delimo glede na to ali so med seboj **substitutivne (substituti)**

(stroj/delavec) ali **komplementarne (komplementi)** (Na-Cl (sol)). Substitutivni, ki se zamenjujejo, lahko spremenijo medsebojni odnos v proizvodnji določenega proizvoda (njihovi tehnični koeficienti so torej variabilni). Komplementarni so tisti, ki se dopolnjujejo, zato medsebojnega odnosa ne morejo spreminjati, saj lahko sodelujejo v proizvodnji določenega proizvoda le v točno določenih razmerjih (njihovi tehnični koeficienti so fiksni).



Včrtane krivulje (P) imenujemo krivulje enakega proizvoda. Po Ficherju se imenujejo izokvante. Čim dlje so od izhodišča sistema, tem večji proizvod pomenijo. **Katerakoli**

točka na izokvanti pomeni enak proizvod, njene koordinate pa količine proizvodnih faktorjev, ki so potrebne za njihovo izdelavo.

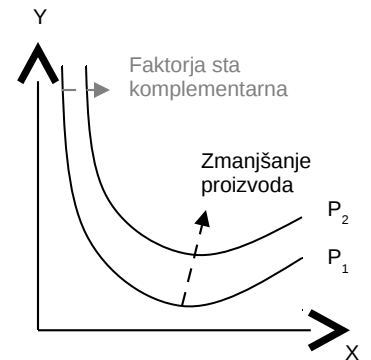
Razmerje med količinami faktorjev, ki glede na produkt eni-druge substituirajo (zamenjujejo), imenujemo mejna stopnja tehnične substitucije (substitutivnosti, zamenljivosti, nadomestljivosti), ki nam ohrani proizvodnjo še enako. V primeru popolnih substitutov je **konstantna** (faktorji zamenjujejo drug drugega v enakem razmerju), v primeru popolnih komplementov je **enaka nič**, v običajnem primeru pa mejna stopnja tehnične substitucije variira (ko se ena zmanjša se mora druga zvišati) (npr. koliko več delavcev potrebujem, če se odrečem traktorju, da dosežem isti proizvod).

MSTS = $\Delta Y/\Delta X = (\Delta P/\Delta X) / (\Delta P/\Delta Y) = \Delta P_X/\Delta P_Y$ – kaže količino (ΔY) faktorja Y, ki je sposobna substituirati/zamenjati količino (ΔX) faktorja X. (mejna stopnja substitucije X z Y se proti levi povečuje, proti desni pa se povečuje mejna stopnja substitucije Y z X)

Izokvanta: $\Delta Y \times (\Delta P/\Delta Y) = \Delta X \times (\Delta P/\Delta X)$

Komplementarni so predvsem predmeti dela, katerih komplementarnost definira kakovost proizvodov. Na primer, blago določene kakovosti mora imeti določen odstotek volne. Zmanjšanje sodelovanja enega izmed substitutivnih faktorjev v proizvodnji lahko pride do točke, pri kateri ga ne more zamenjati nikakršno povečanje drugega faktorja. Tedaj povečevanje enega faktorja pri fiksnem sodelovanju drugega ohranja proizvod nespremenjen (faktorja sta komplementarna). V drugem primeru pa lahko pri fiksnem sodelovanju enega faktorja in dodajanju sodelovanju drugega pride celo do zmanjšanja proizvoda (voda, gnojila).

Delitev faktorjev na substitute in komplemente v proizvodnji je analogna delitvi v potrošnji, prav tako pa so izokvante analogne krivuljam ravnodušnosti v potrošnji/porabi.



Proizvodnja funkcija

Proizvodnja 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.

$P = f(F_1, F_2, F_3, \dots, F_m)$ Proizvodnja funkcija nam pove kolikšen obseg ustvari vloženi faktorji oz. kako kombinacija faktorjev ustvari čim večjo količino produkta.

Zakovitosti:

- **Zakon padajočih donosov in variabilnih prinosov**
Pravilo padajočih donosov je analogija na prvi Gossenov zakon. **Pri donosih** govorimo o spremembi količine proizvodnje, če se spremeni količina samo enega

proizvodnjega faktorja, **pri prinosih** (rastoče, konstantne, padajoče) pa govorimo o spremembi količine proizvodnje, če se spremeni enakomerno količina vseh uporabljenih faktorjev za enak odstotek, proizvod pa se poveča bolj, manj ali enako, kot se je povečala količina faktorjev.

Padajoči donosi so posledica neporcionalnega povečanja količine proizvodnih faktorjev oz. z drugimi besedami mejni proizvod dodatnih količin spreminjajočega se faktorja, ob drugih faktorjih nespremenjenih, se zmanjšuje (npr. če preveč gojimo se bo produkt celo zmanjšal)

- **Pravila marginalizma** – **Ko postane mejni proizvod faktorja manjši od povprečnega, začne povprečni padati, a ostane večji od mejnega; oziroma kadar postane mejni proizvod faktorja večji od povprečnega, začne povprečni proizvod naraščati, a ostane manjši od mejnega.** (marginalizem pove, da, ko pada mejni produkt, pada tudi povprečni produkt, ko pa raste mejni raste povprečni od trenutka ko je mejni večji od povprečnega)
- **Izokvanta** – **krivulja enakega proizvoda, kaže da je enako količino proizvoda mogoče proizvajati z različnimi količinami (dveh) proizvodnih faktorjev, pri čemer mejna stopnja tehnične nadomestljivosti med faktorji narašča.** (za vedno manj x je potrebno dati vedno več y – razlog konveksnosti proti izhodišču). Proizvodno funkcijo je mogoče grafično prikazati tudi s koordinatno tabelo (str.250). Zanje veljajo enaka pravila tranzitivnosti in popolnosti več je bolje kot manj, kot veljajo za krivulje ravnodušnosti v potrošnji.

Odvisnost proizvoda od sodelovanja s proizvodnimi faktorji je mogoče prikazati matematično z raznimi funkcijami:

- **Domarova funkcija** $\rightarrow P = K \times p$ $p = P / K$

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 $\rightarrow P_j = \sum X_{ij}/a_{ij}$ $a_{ij} = X_{ij} / P_j$

- **Cobb-Douglasova proizvodna funkcija** $\rightarrow P = a \times X^x \times Y^y \times Z^z$ $x+y+z=1$

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.

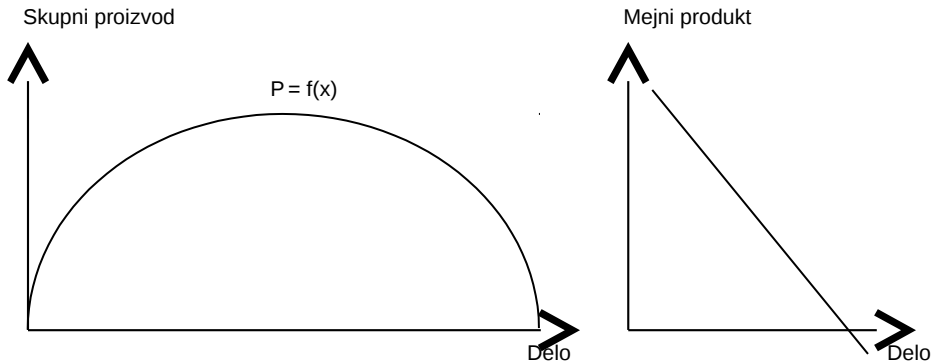
Funkcija predpostavlja konstantne donose (če se količina vseh faktorjev poveča za 1% se tudi proizvod za 1%). Oz. če se proizvod poveča bolj (rastoči donosi – večji od 1) ali manj (padajoči donosi – manjši od 1) kot faktorji. Tehnični napredek prinese rastoče donose, izčrpljivi naravni viri pa prispevajo 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.

Iz navedenega je jasno, kako je mogoče zagotoviti konstantne donose v proizvodnji funkciji!!? Če namesto v njihovih naravnih enotah (kilogrami, metri) velikost faktorjev izrazimo v enotah produktivnosti, je sprememba produktivnosti faktorjev izražena kot sprememba količine faktorjev, s čimer je zagotovljena vzporednost med količino faktorjev in donosi. Donosi so zato konstantni.

- **CES proizvodnja funkcija (konstantna elastičnost substitucije)** \rightarrow 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 – nerelana predpostavka, ki pa lajša analitično delo)

Proizvod posameznega faktorja

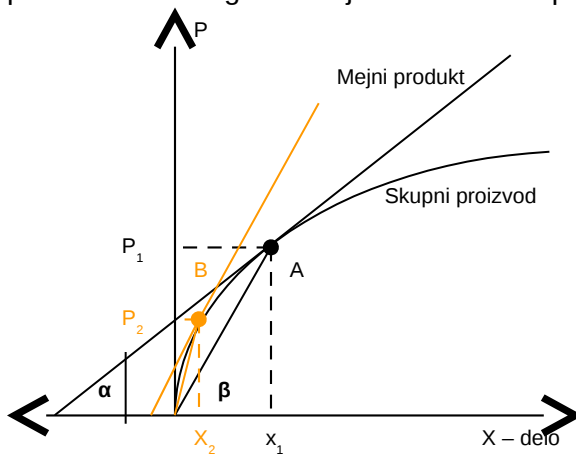


$$P = a \times X^x \times Y^y$$

Mejni produkt pada.

Povprečni proizvod posameznega faktorja je skupni proizvod, deljen s količino posameznega faktorja, s katero le-ta sodeluje v proizvodnji. Vendar pa je velikost povprečnega proizvoda posameznega faktorja odločilno odvisna od količine drugih faktorjev. Se pravi produktivnost nekega faktorja je rezultat vseh proizvodnih faktorjev, ne le tistega.

Povečanje skupnega proizvoda, ki ga izzove povečanje kateregakoli proizvodnega faktorja za enoto (ostali faktorji ostajajo konstantni) imejemo **mejni (marginalni) proizvod** tega faktorja. V nasprotju z povprečnim proizvodom je **mejni proizvod prav njegov, in ne proizvod vseh faktorjev.** Koncept proizvodnje funkcije skupaj z mejnim proizvodom omogoča torej dobiti oceno o produktivnosti (in o produktu) posameznih v proizvodnji



sodelujočih faktorjev. **Mejni proizvod predstavlja tangenta na krivuljo celotnega proizvoda.**

Matematično o mejnem proizvodu:

Mejni proizvod je parcialni odvod Cobb-Douglasove oblike proizvodnje funkcije z dvema eksplicitnima proizvodnima faktorjema (**mejni proizvod faktorja x**):

$$P = a \times X^x \times Y^y$$

$$dP/dX = a \times x \times X^{x-1} \times Y^y = x \times ((a \times X^x \times Y^y)/X) = x \times P/X \rightarrow x = (dP/dX)/(P/X)$$

$$=(dP/P)/(dX/X) = \varepsilon_{P \times X} \rightarrow \text{elastičnost } P \text{ glede na } X$$

Grafično je mogoče mejni proizvod (proizvodnost) prikazati kakor na zgornji sliki tudi s tangensom kota alfa (tangente na P z abciso).

mejni produkt $\rightarrow dP/dX = \text{tg}\alpha$

povprečni produkt $\rightarrow P/X = \text{tg}\beta$

Razmerje med $\text{tg}\alpha$ in $\text{tg}\beta$ je torej elastičnost proizvoda P na faktor X, ki je označena z **X**.

Mejna proizvodnost: faktorja x je torej: **$(dP/dX)/(P/X) = \text{tg}\alpha/\text{tg}\beta$**

A $\rightarrow \alpha < \beta \rightarrow x < 1 \rightarrow$ padajoči donos

B $\rightarrow \alpha > \beta \rightarrow x > 1 \rightarrow$ naraščajoči donos (oranžno na zagornji sliki)

Dodano: Iz povedanega izhaja, da je mejna stopnja substitucije faktorja X s faktorjem Y enaka razmerju med mejno proizvodnostjo faktorja X in mejno proizvodnostjo faktorja Y ($\Delta Y/\Delta X = \Delta P/\Delta X / \Delta P/\Delta Y$), oziroma razmerju med ustreznima mejnima proizvodoma. Če sta spremembi faktorjev edentični. ($\Delta Y/\Delta X = \Delta P_x/\Delta P_y$)

Čeprav je mejni proizvod rezultat zgolj določenega faktorja, *povprečni pa vseh faktorjev, vendarle ostaja tudi mejni odvisen od drugih faktorjev*. Pri njihovi različni količini so namreč tudi mejni faktorji različni.

Kombinacije faktorjev, ki dajejo proizvode, proporcionalne njihovim količinam, bi lahko imeli za optimalne. Predpostavljati je mogoče, da so faktorji v teh kombinacijah optimalno izkoriščeni. V resnici je **optimalna le količinsko najmanjša kombinacija** (1x1), **ostale pa so le mnogokratniki te kombinacije** (2x2, 3x3, ...), pri vseh ostalih kombinacijah je povečanje proizvoda podproporcionalno povečanju količine faktorjev, zato jih štejeemo za **podoptimalne** (2x3, 4x1, ...).

Izhajamo iz optimalne kombinacije (1x1):

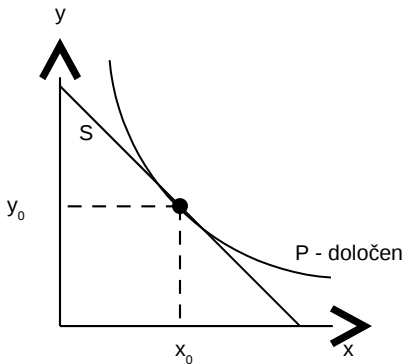
- Poveča se sodelovanje enega od faktorjev: če sodeluje samo ta se proizvod povečuje vzporedno z njegovim povečevanjem(1,2,3,...); ker pa navadno sodelujejo tudi drugi faktorji se proizvod povečuje podoptimalno(1x2,1x3....)
- Povečevanje enega od faktorjev, medtem ko so drugi konstantni (njegov mejni proizvod pada do 0 in tudi v minus), povzroči, da so drugi faktorji toliko izkoriščeni, da je nemogoče povečati njihovo izkoriščenost. Negativno vrednost pa dobi tedaj, ko njegovo povečano sodelovanje zmanjša učinkovitost drugih faktorjev.

- Sodelovanje enega faktorja je podoptimalno, posledično drugi faktorji zaradi tega ne morejo biti optimalno izkoriščeni. Sedaj pa se začne povečevati sodelovanje podoptimalno izkoriščenega faktorja. Proizvod se začne povečevati nadproporcionalno, saj je povečevanje tega faktorja omogočilo približevanje drugih faktorjev optimumu. Mejni proizvod se povečuje.

Kar je opisano zgoraj so v bistvu **zakoni padajočih (poljedelstvo), rastočih in konstantnih donosov.**

Optimalna kombinacija proizvodnih faktorjev v proizvodnji določene količine proizvodov

S tehničnega vidika, so vse kombinacije faktorjev ekvivalentne. Povsem vseeno je, na kateri točki krivulje enakih proizvodov se nahaja proces. Kombinacije, ki dajejo enak proizvod, so ekvivalentne tudi z ekonomskega vidika, vse dokler faktorji nimajo cene. Če bi bili vsi faktorji proste dobrine, bi bilo ekonomsko gledano vseeno, s katero kombinacijo faktorjev se proizvaja določen proizvod. Če pa imajo faktorji ceno, njihove razne



kombinacije, ki dajejo enak proizvod, iz ekonomskega vidika niso več ekvivalentne. Se pravi, določeno količino proizvodnje želimo proizvesti čim ceneje.

Imamo faktor X s ceno $C(x)$ in faktor Y s ceno $C(y)$. Naj se na krivulji enakega proizvoda zmanjša sodelovanje X za $-\Delta X$, kompenzirajoče, pa se poveča Y za ΔY . Stroški se posledično povečajo za $\Delta Y \times C_y$ ter zmanjšajo za $\Delta X \times C_x$. Sedaj pa nastanejo tri možnosti, in sicer, da je sprememba skupnih stroškov zaradi spremenjene kombinacije faktorjev pozitivna, enaka nič ali negativna.

Skupni stroški se povečajo, če je cena Y višja od cene X: $\Delta Y \times C_y - \Delta X \times C_x > 0$; zamenjava dobrin se v takem primeru **ne izplača**.

Za doseganje **optimalne kombinacije faktorjev** je treba zamenjavati nadaljne enote X z Y, dokler ne pridemo do točke na krivulji enakega proizvoda, od katere vsako nadaljevanje navzgor ali navzdol poveča skupne stroške, iz povedanega je očitno, da je to v točki, kjer obstaja enakost $\Delta Y/\Delta X = C_y/C_x$, skupni stroški pa ostanejo nespremenjeni $\Delta Y \times C_y - \Delta X \times C_x = 0$.

Če želimo, da se sprememba količine faktorjev kompenzira z razlikami v cenah faktorjev, morajo biti spremembe količin faktorjev obratno sorazmerne s cenami faktorjev.

Optimalna kombinacija je torej odvisna od cen faktorjev. Če se njihove cene spremenijo, pride do zamenjave dražjega faktorja s cenejšim in do nove optimalne kombinacije.

Premica enakih stroškov se imenuje izokosta ($\rightarrow Y = \text{str.}/C_x - C_y/C_x \times X$). **Najmanjši so stroški** (optimalna kombinacija faktorjev X in Y) **v točki, kjer je izokosta tangenta na izokvanto.**

Ne moremo delati v neskončnost, ker imamo omejen vire (to se kaže v ceni). Glede na stroške dobimo izdelano količino faktorjev.

Če združimo formuli $\Delta Y/\Delta X = C_y/C_x$ in $\Delta Y/\Delta X = \Delta P_x/\Delta P_y$ dobimo s preureditvijo

$\Delta P_x/C_x = \Delta P_y/C_y$, iz česar pa lahko razberemo, da je **kombinacija je optimalna v točki, kjer je mejni proizvod vsakega od faktorjev na enoto njegove cene enak.**

{povedano drugače: optimum je v točki, kjer je razmerje med mejnimi proizvodi faktorjev (izokvanta) enako razmerju med cenami istih faktorjev (izokosta) $\rightarrow \Delta P_x/\Delta P_y = C_y/C_x$ }

Dobili smo modificiran drugi Gossenov zakon – mejni produkt mora biti enak glede na ceno po faktorjih \rightarrow v kateri koli faktor vložim denar mi prinese enako povečanje produkta (enak mejni produkt).

Do sedaj napisano velja, če se količina faktorjev lahko točno prilagodi količini proizvodu, tako da neizkoriščenosti faktorjev praktično ni.

Optimalna količina proizvodnje

Do optimalne kombinacije faktorjev pri optimalni količini proizvodnje sta potrebna dva koraka:

1. Da bi dobili optimalno količino **moramo upoštevati nedeljivost faktorjev** – če so faktorji nedeljivi (v proizvodnjo jih ni mogoče vključiti v poljubno majnih količinah) ne moremo biti povsem v točki, ki smo jo definirali, zato je **optimalna količina proizvodnje enaka najmanjšemu skupnemu mnogokratniku količine proizvodnje vseh faktorjev**. Taka optimalna kombinacija je ponavadi bistveno večja od tiste pri deljivih faktorjih (vzrok so velike količine proizvodov, ki so jih sposobni proizvest nekateri nedeljivi faktorji; *vpliv nedeljivost faktorjev se izniči le, če so količine proizvodov dovolj velike, da je mogoče izkoristiti nedeljive faktorje*)
2. Pri ekonomiji ni važna produktivnost temveč **rentabilnost** (iz cen in količin faktorjev preidemo še na ceno produkta). Zato **moramo upoštevati ceno produkta ne samo količino**. Ker nas ne zanima samo fizični proizvod, temveč dohodek, ki ga pridobimo s prodajo fizičnega proizvoda, **moramo enačbo $\Delta P_x/C_x = \Delta P_y/C_y$ razširiti s ceno fizičnega proizvoda**. V tej točki *predpostavimo, da je cena dana* (se ne določa na trgu, ni odvisna od prodane količine – Čista konkurenca).

Dobimo enačbo $(\Delta P_X \times C_P) / C_X = (\Delta P_Y \times C_P) / C_Y$. Iz tega sledi $\Delta P_X \times C_P = C_X$ in $\Delta P_Y \times C_P \equiv C_Y$ torej $\Delta P_i \times C_P \equiv C_i$ – *i je katerikoli proizvodni faktor* (neperfektna analogija drugega gossenovega zakona). Od tu naprej obstajajo tri možnosti (predpostavka je da se optimalna kombinacija nanaša na optimalno količino proizvodov):

- $\Delta P_i \times C_P = C_i \rightarrow$ **optimalna kombinacija** (vsak tolar, ki ga vložim, mi prinese enak prihodek); položaj drugih proizvajalcev pri proizvodnji istega proizvoda je podoben, kar bo povečalo skupno ponudbo proizvodov na trgu in s tem zmanjšalo ceno proizvodov. To bo zmanjšalo optimalne količine proizvodov vsakega proizvajalca na obseg, pri katerem bo monopolni dobiček izginjal, podjetnik pa bo dobil samo normalni podjetniški dobiček.
- $\Delta P_i \times C_P > C_i \rightarrow$ podjetnik bo imel **poleg normalnega še monopolni dobiček** (ima boljše faktorje kot drugi), to pri dani ceni vodilo v povečanje proizvodnje. Kot optimalno bo izbral proizvodnjo, pri kateri maksimizira svoj monopolni dobiček. S povečanjem proizvodnje bodo naraščali tudi faktorji, njihov mejni proizvod pa bo padal toliko časa, da bo njihova vrednost enaka ceni faktorjev (optimalna kombinacija) \rightarrow pridemo spet do prve možnosti
- $\Delta P_i \times C_P < C_i \rightarrow$ **vrednost mejnega proizvoda ne pokriva cene faktorjev**, zato bo podjetnik skušal z zmanjšanjem količine faktorjev povečati njihov mejni proizvod in s tem cene. To mu bo težje, če so faktorji manj deljivi \rightarrow ponovno v prvi situaciji; če pa mu ne uspe bo prenehal s proizvodnjo.

Velja opozoriti, da je definicija optimalne kombinacije faktorjev povsem vzporedna (analogna) definiciji optimalne strukture potrošnje, z edino razliko, da je mejni proizvod objektivna veličina, mejna koristnost pa subjektivna veličina. Izenačenje mejnih koristnosti vseh dobrin z mejno koristnostjo denarja (cene) v teoriji potrošnje (drugi Gossenov zakon) odgovarja izenačenju mejnih vrednosti proizvodov proizvodnih faktorjev z njihovo ceno v teoriji proizvodnje.

OPTIMALNO IZKORIŠČANJE FAKTORJEV

Problem, ki se pojavlja je **nedeljivost (idivizibilnost) faktorjev** – (lahko kupiš samo cel traktor). To je velik ekonomski problem, saj velikokrat del faktorja ostane neizkoriščen in je potem njegov mejni proizvod manjši kot bi lahko bil.

Pri načrtovanih proizvodnih enotah ni problemov, saj načrtujemo nekaj kar bo primerno situaciji na trgu (vzameš pač tisti faktor, ki je najbolj nedeljiv in ostale prilagodiš; kupiš en traktor in 30ha njive). V obstoječi proizvodni enoti pa se pojavi problem, saj faktorji stojijo (celo faktorji, ki bi se lahko kupili v manjših količinah, postanejo s tem, ko podjetje razpolaga z njimi, nedeljivi) in je problem z zapiranjem in odpiranjem. Dokler se jih ne znebimo, pa imamo z njimi stroške.

Nedeljivost proizvodnih faktorjev

Nedeljivost (idivizibilnost) faktorjev – je tehnična ali fizična nesposobnost faktorja, da bi ga delili na velikost, ki je manjša od njegove naravne enote mere. (primer nedeljivih faktorjev: stroj, ki je izkoriščen le določen %, zgradbe, pristanišča, proizvodnje linije; primer velike deljivosti faktorjev: elektrika, predmeti dela). Popolna deljivost v praksi ne obstaja, zato gibanje količine proizvodov dejansko ni sorazmerno gibanju sodelovanja faktorjev, temveč je na nekaterih sektorjih nadproporcionalno, na drugih pa podproporcionalno. Edina možnost, da bodo vsi faktorji optimalno izkoriščeni, je, da se

proizvaja tista količina proizvodov, ki je najmanjši večkratnik količin, ki omogočajo optimalno izkoriščenost posameznih faktorjev. Vendar pa je v praksi proces proizvodnje posameznega podjetja zaporedje celega niza parcialnih procesov proizvodnje, zato je problem količine proizvodnje eden glavnih problemov, s katerim se ukvarjajo organizatorji proizvodnje. Nedeljivost je posebj izrazita v obstoječih podjetjih, saj se velikost zgradb precej težko prilagaja procesu proizvodnje, ko so že enkrat zgrajene, podobno je tudi z stroji, ko so kupljeni. V literaturi se ta problem obravnava v okviru teorije podjetja (skupni proizvod se primerja s stroški).

Fiksni in variabilni stroški ter obseg proizvodnje

Strošek je cena faktorja × količina faktorja (potrošek) (npr. št. Delovnih ur krat cena ure dela je strošek dela)

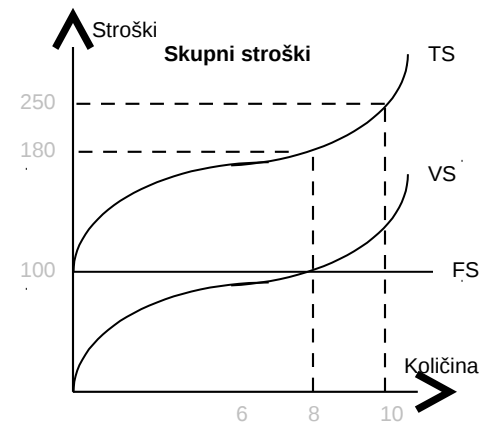
Stroške delimo na:

- **Fiksne** – ne glede na obseg (velika, mala) proizvodnjo imamo isti strošek, to je najjasnejši znak prisotnosti nedeljivih faktorjev (amortizacija, obresti, režijski stroški); **na enoto proizvoda so tem manjši, čim večji je obseg proizvodnje** (do optimalne izkoriščenosti faktorjev); ker so različni faktorji optimalno izkoriščeni pri različnih obsegih proizvodnje, so celotni stroški (totalni) na precej širokem razponu povečevanja obsega proizvodnje, čisti rezultat prihrankov zaradi boljšega izkoriščanja nekaterih faktorjev po eni strani in izgub zaradi prekomernega izkoriščanja faktorjev po drugi.
- **Variabilne** (gibljive) – so tisti, ki se v **skupnem znesku povečujejo s povečevanjem proizvodnje**. Ločimo:
 - o **Proporcionalni stroški** (skrajni primer variabilnih stroškov), ki se spreminjajo točno s spremembami obsega proizvodnje. Na enoto proizvoda so ti stroški enaki ne glede na obseg proizvodnje. So **stroški deljivih faktorjev**. (predmeti dela, energija, nekvalificirana delovna sila)
 - o **Progresivno oziroma regresivno variabilni stroški** - lahko variirajo (nekateri se s povečanjem proizvodnje povečujejo hitreje, drugi počasneje – primer je nadoptimalno povečevanje proizvodnje, kjer se povečuje z prekomerno intenzivnostjo dela delovne sile, povečuje se izmet, kakovost proizvodov pa pada).

Za variabilne stroške je na splošno značilno podproporcionalno povečanje na začetnih in nadproporcionalno povečanje na končnih sektorjih proizvodnje. Se pravi, da na enoto proizvoda najprej padajo, nato pa se začnejo povečevati.

Na neki točki se padanje fiksnih stroškov na enoto kompenzira s povečanjem variabilnih stroškov na enoto. Od te točke naprej se stroški proizvodnje, na enoto proizvoda povečujejo.

Na dolgi rok so vsi stroški variabilni.

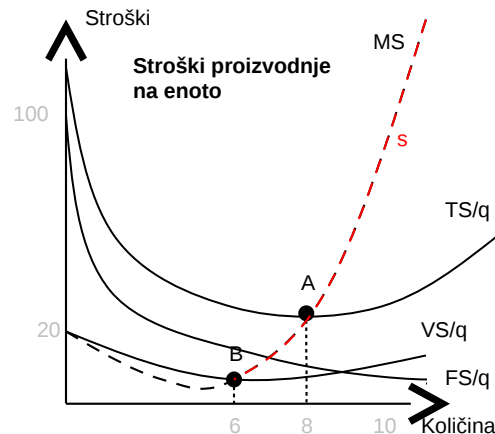


Na grafu so prikazani absolutno fiksni in variabilni stroški. Za podatke glej tabelo na str 268.

Če jih seštejemo dobimo totalne ali skupne stroške. V našem primeru so stroški najmanjši pri količini 8, kjer imamo 200 prihodkov (za ceno na trgu 25) 180 stroškov → 20 profita.

Pri obsegu proizvodnje, pri katerem so celotni stroški proizvodnje na enoto najmanjši, so faktorji kot celota optimalno izkoriščeni. Ta obseg proizvodnje je torej optimalni obseg proizvodnje dane proizvodnje enote.

Če v odnosu med proizvajalci obstaja čista konkurenca (vključuje odprto), kar pomeni, da vsi uporabljajo enake faktorje, bo prodajna cena enaka minimalni skupni na enoto proizvod; vendar pa ta cena lahko pomeni tudi mejnega proizvajalca v pogojih omejene konkurence (ostali imajo boljše ali več količin faktorjev).
 Produkti, ki potrebujejo veliki tehnični razvoj lahko nastopijo samo z veliko proizvodnjo, ker bi bila drugače cena prevelika.



Povprečni in mejni stroški in optimalen obseg proizvodnje

Povprečni stroški neke količine proizvodov so odnos med skupni stroški in to količino proizvodov (so stroški na proizvedeno enoto). Poznamo povprečne fiksne, povprečne variabilne in povprečne celotne stroške.

Mejni stroški – stroški potrebni za proizvodnjo dodatne enote proizvoda (totalne odštevamo med sabo); odvisni so samo od variabilnih stroškov in niso v nikakršni vezi s fiksnimi stroški.

Dokaz da mejni stroški stroški niso odvisni od fiksnih:

$$TS = aP^3 - bP^2 + cP + d \quad (d - \text{fiksni stroški})$$

$$TS/P = aP^2 - bP + c + d/P$$

$$dS/dP = 3aP^2 - 2bP + c \rightarrow \text{ni } d \text{ zato niso odvisni}$$

Razmerje med mejnimi in povprečnimi stroški imenujemo tudi elastično stroškov. \rightarrow

$\epsilon_{S \times P} = (dS \times P) / (dP \times P) \rightarrow$ elastičnost stroškov na proizvodnjo je reciprok elastičnosti proizvodnje na uporabo faktorja $\epsilon_{P \times X} = (dP/X) / (dX/P) = \text{tg}\alpha / \text{tg}\beta$

Celotna teorija stroškov je inverzna teoriji proizvodnje. Beri str.: 273!! + graf

Krivulja ponudbe dane proizvodne enote

Krivulja ponudbe je zasnovana na krivulji mejnih stroškov (na zgornjem grafu rdeče). Krivulja poudbe navzgor načelno omejena (omejena le s kapacitetami). Krivulja postane navzgor toga.

\rightarrow Na **kratek rok** delamo do **minimuma povprečnih variabilnih** (od točke B), na **dolgi rok** pa od **minimuma povprečnih totalnih stroškov** (od točke A). Na kratki rok delamo z izgubo in s tem zmanjšujemo izgubo (pokrijemo vsaj variabilne stroške), ter upamo na boljše (podjetnik si želi proizvajati naprej) – to pa pomeni, da je minimum povprečnih variabilnih stroškov kratkoročno spodnja meja ponudbe dane proizvodnje enote. Če se cena zniža pod minimum povprečnih variabilnih stroškov, bo podjetje zmanjšalo svojo ponudbo na 0. Optimum so minimalni povprečni stroški. Z zniževanjem stroškov proti katerim stremijo podjetja potiskamo te krivulje navzdol.

Dodano: Maksimizacija skupnega čistega dohodka torej ne pomeni samo njegove maksimizacije, kadar je pozitiven, marveč tudi, kadar je negativen, torej minimizacijo izgube. Sposobnost podjetji, da na kratek rok proizvajajo pod minimumom celotnih povprečnih stroškov, je odvisna od odstotka fiksnih stroškov v celotnih stroških. Če bi bilo 100% stroškov fiksnih, bi se podjetju na kratek rok izplačala proizvodnja tudi pri zelo nizkih cenah. Šele pri ceni 0 bi se proizvodnja za kratek čas ustavila. Če pa bi bili, po drugi strani, vsi stroški podjetja variabilni, bi se kratkoročni minimum krivulje ponudbe pokrival z dolgoročnim minimumom.

Stroški mirovanja – stroški, ki jih podjetje nosi tudi, če ne proizvaja, torej fikсни stroški.

Ekonomija obsega (economy of scale) – obseg proizvodnje, kjer so povprečni skupni stroški minimalni

Z naraščanjem fiksnih stroškov narašča minimalni obseg proizvodnje.

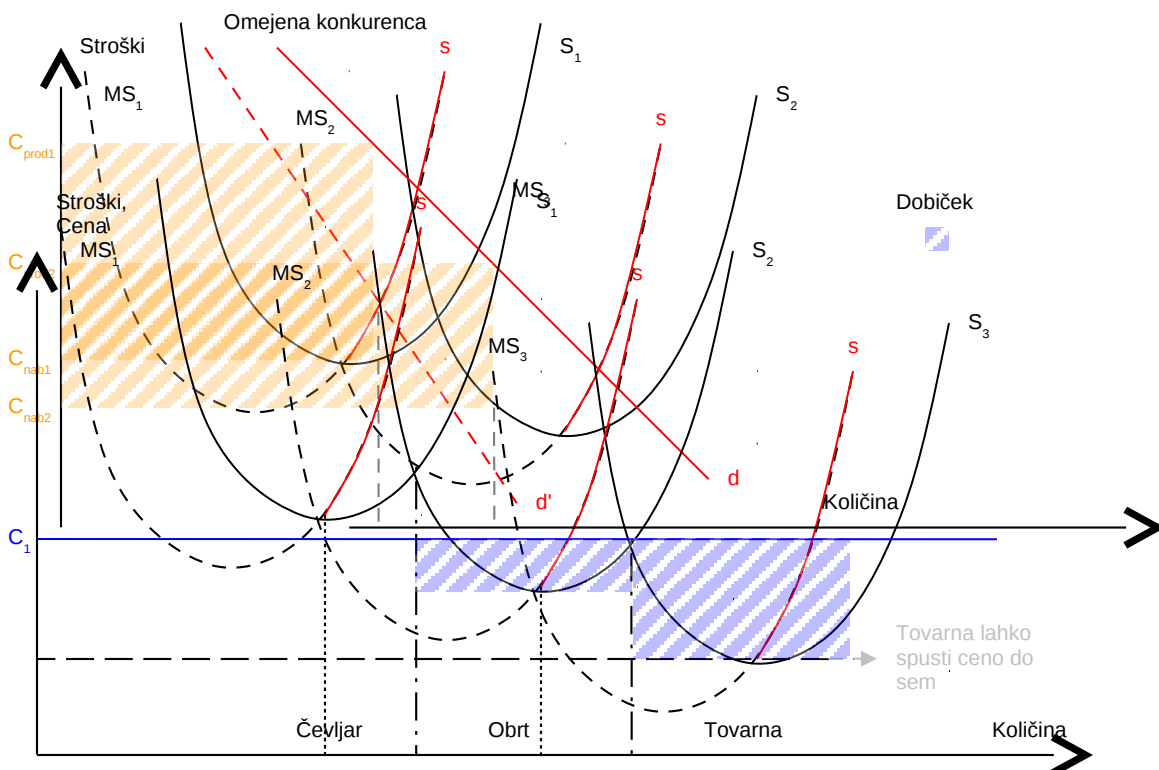
OPTIMALNA TEHNIKA (ne grafov in formul)

Različne tehnike in stroški proizvodnje

Čevljar → obrt (majhna delitev dela) → tovarna (popolna delitev dela). Vsi trije se razlikujejo po tehnološki ravni in to pomeni tudi, da se razlikujejo po stroških. Tu se spet pojavi problem nedeljivosti faktorjev (ne moremo vseskozi kupovati celih novih strojev). Za majhne količine je najboljša da proizvajamo doma, za srednjo količino se nam tovarna še ne splača, za velike količine pa se najbolj splača izgradnja tovarne. Sledi, večja kot je količina proizvodnje, boljše tehniko lahko uporabim. Če imaš najboljšo tehniko moraš proizvajati v velikih količinah. Konkurenca pa te sili v čim boljše tehniko, saj s tem zmanjšuješ stroške in s tem ceno. Če pa greš na novo tehniko, proizvajaš v količinah, ki jih domači tega ne absorbira. Zaradi tega moraš izvažati. Razultat za potrošnika pa je nižja cena. Prehod iz ene v drugo tehniko ne poteče v trenutku. Tehnični napredek na nek način povečuje fiksne stroške in s tem povdarja nedeljivost faktorjev.

Dodano: dokler faktorji niso optimalno izkoriščeni, so njihovi stroški na enoto proizvoda visoki, tem višji, čim manjše so količine proizvodov. S povečanjem količine se stroški na enoto proizvoda zmanjšujejo, dosežejo svoj minimum in se potem znova povečujejo. Ob višji tehniki so potrebne višje količine proizvodnje, da bi bili izkoriščeni najmanjši možni stroški proizvodnje. (zakaj ne tovarna na začetku: ni izkoriščenosti faktorjev)

Položaj na trgu in izbor tehnike

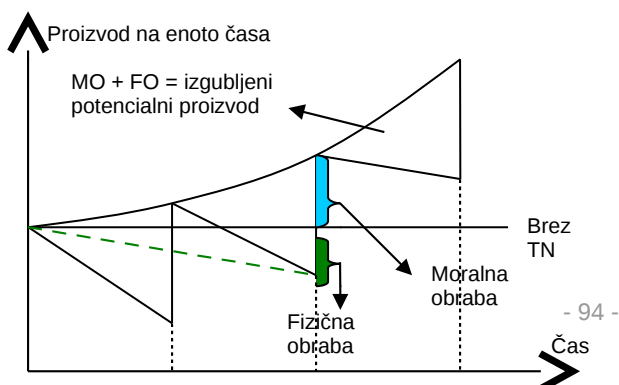


Kaj je najboljša izbira nam pove položaj na trgu. Ne proizvajamo do presečišča ponudbe in povpraševanja, **proizvajamo do presečišča mejnih stroškov z mejnimi dohodki in si ustvari dobiček (modro šrafirano)**. Če pa obstaja konkurenca med ponudniki potem ta konkurenca zniža ceno in poveča količino. Ceno 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 črпам 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 spremba okusov uniči načrte. Katera tehnika prevlada je odvisno od povpraševanja.

Propad produktijskih faktorjev in tehnični napredek

Problemi v zvezi z izborom tehnike so posledica nedeljivosti v proizvodnji. Če bi bili faktorji popolnoma deljivi, bi svoje sodelovanje v proizvodnji povsem prilagodili količini proizvodov (proizvode bi bilo mogoče vedno proizvajati s pomočjo najboljše obstoječe tehnike in z najmanjšimi stroški, ki jih omogoča.) Nedeljivost faktorjev onemogoča onemogoča proizvodnjo z najboljšo tehniko še iz 2 razlogov: propadanja (obrabe) faktorjev in tehničnega napredka v proizvodnji faktorjev (od tu naprej predpostavimo, da nam povpraševanja omogoča uporabiti najboljšo tehniko). 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 črte na abcisi časa), zgodba se ponovi. Brez tehničnega napredka, bi bili 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.



Rok (izpiski) in Anže (grafi+zapiski s predavanj)

I. DELITEV

UVOD

Delitev kot problem cen primarnih faktorjev proizvodnje

Delitev se opravi, če je več subjektov. Če imamo naturalno gospodarstvo, se delitev opravi kar *in natura* (blago za blago). V denarnem menjalnem gospodarstvu pa se proces delitve izvaja prek trga s pomočjo cen in denarja. Če je poznana cena proizvoda, je poznan denarni dohodek proizvajalcev, ki so ga proizvedli. Ob danih cenah dobrin, ki jih trošijo, je poznan tudi njihov realni dohodek in s tem delež v skupnem družbenem produktu. Se pravi, v sodobnem gospodarstvu je delitev lahko denarna in menjalana. V tržnem gospodarstvu se delitev opravi preko trga, torej preko faktorjev.

Vprašanje je kako se ta denarni dohodek (ki ga pridobivajo proizvajalci) razdeli na posamezne proizvajalce. Cena proizvoda je dohodek vseh njegovih proizvajalcev na enoto proizvoda.

- Dohodek na enoto sodelovanja v produkciji je cena proizvodne storitve pripadajočega faktorja (dohodek na uro dela...)

- Dohodek na proizvajalca (skupni dohodek posameznega proizvajalca) določa družbeno ekonomski položaj posameznega proizvajalca.

$C_P = f(\text{agr. } D_P, \text{ agr. } S_P) \quad C_P \times K_P = \text{dohodek}_P \text{ (tovarna 100)}$

Nekaj ga gre npr. za surovine (usnje 60), drugo si razdelijo lastniki primarnih tvorcev, ki so delovali pri izdelavi. Pri izdelavi so sodelovali faktorji delo (mezda), kapital (obrestna mera), podjetništvo (podjetniški dobiček), izumiteljstvo (licenčnina) in zemlja (renta). Ti se pri tem trošijo. Vsi ti faktorji imajo določene cene (nevedene v oklepajih) za **enoto njegove uporabe**.

$C_F \times K_F = \text{dohodek lastnika faktorjev}$ (20, 5, 6, 4, 5 = 40) 60, ki je šlo v usnjarno gre 30 za kože, ostalo se spet deli, ... **Na vsaki stopnji imamo tako dve vrsti delive:**

plačamo prejšnjo stopnjo (to ni delitev v pravem smislu - naftne družbe velik dohodek – zaposleni tam pa malega) in delitev čistega produkta znotraj posamezne stopnje med proizvajalce, ki sodelujejo v proizvodnji z različnimi faktorji (delitev v pravem smislu). Z drugimi besedami, pravi problem delitve je delitev čistega in ne vseobsežnega produkta. Delavci dobijo 20, ker jih je 100 dobi en 200000, kar je 200 ur krat 1000sit.

Faktorji, ki odločajo o delitvi so (oziroma odloča o tem, koli 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 aministrativno določena cena v planskem socializmu).

Ti trije faktorji torej določijo delež lastnika produkcijskih faktorjev v družbenem proizvodu. Prvi in drugi faktor sta dokaj določena (ceno produkta v potrošnji, količino si določimo individualno), spreminjamo le ceno faktorjev (višja cena faktorjev zvišujem nižja pa zmanjšuje dohodke proizvajalcev na predhodnih stopnjah proizvodnje). Cena faktorjev pa se določi "npr. na trgu delovne sile" (npr. velko delavk v tekstilni industriji). Odločilno za delitev je oblikovanje cen produkcijskih faktorjev, ki pa je odvisno od

ponudbe in povpraševanja na trgu po njih (obstajajo tako čiste, kot monopolne situacije).

Pri tem razlikujemo med **ceno uporabe** proizvodnega faktorja in **ceno nakupa** samega proizvodnega faktorja.

→ **Pri delitvi torej govorimo o razdeljvanju novoustvarjene vrednosti (čisti produkt) med lastnike primarnih produkcijskih faktorjev – to je med porabniške enote, ki v procesu sodelujejo s primarnimi faktorji proizvodnje.**

(Proizvajalna sredstva, oziroma „njihovi lastniki“, dobijo iz cene proizvoda preneseni proizvod oziroma amortizacijo, torej tisti del proizvoda, ki v resnici ni proizvod. Oni s tem obnavljajo iztrošena sredstva (predmete dela in sredstva za delo)

Bistvo delitve je ugotoviti dejavnike, ki vplivajo na ponudbo, in tiste, ki vplivajo na povpraševanje po proizvodnih faktorjih – ter posledično, kaj vpliva na ceno proizvodnega faktorja, s tem pa na delež dohodka, ki ga pridobi posamezni lastnik proizvodnega faktorja pri delitvi.

O tem kakšen delež primarnemu faktorju pripada poznamo različne teorije:

marginalistična teorija (vsi faktorji), **delovna teorija vrednosti**, **zemljiška teorija vrednosti**, **intelektualna teorija vrednosti**.

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		Licenčina	Izumitelj
Kapital (denar, ki se oplaja)		Obrestna mera	Kapitalist

- **Upravnik** – to je delo v zvezi z organizacijo **obstojećih** 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 napomebnejši 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 naturalno 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 značilno 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 - štejejo za izveden 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) – nikakršn del neto produkta, ni potreben, da bi bilo plačanje 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.)

Podjetnik sam začne podjetje, ko vse zašarta delo prepusti menegerju in oddide k novim izzivom.

Večinoma iznajdbe nastajajo zunaj proizvodnje, proizvodnja jih plača posredno (patenti, licence), prek cen proizvodnih sredstev za delo in tehnoloških procesov, ki so njihov rezultat. V številnih primerih jih proizvodnja ne plača ali jih plača le delno; pogosto pa te **neplačani ali delno plačani izzumi** neposredno zvišujejo življensko raven prebivalstva. Če želimo izvesti proizvodni proces potrebujemo vse faktorje (skoraj vedno).

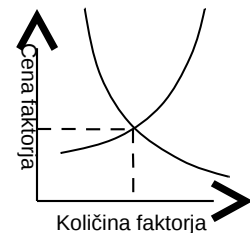
Če želi izumitelj uveljaviti svoj izum v procesu proizvodnje se more odreči delu denarja ker nima sredstev, znanja, da bi vse opravil sam. Zato ni plačan toliko kot je prispeval. Izumitelj tudi ne more čakati, saj ga lahko povozi drug, zato mora še bolj spustiti ceno. Nekateri tovarne kupujejo licence za nekaj kar je boljše od njihove tehnologije in je nato ne spustijo na trg dokler ne amortizirajo svoje tehnologije.

POVPRAŠEVANJE PO PROIZVODNIH FAKTORJIH

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 oblikuje 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



pomebno 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).

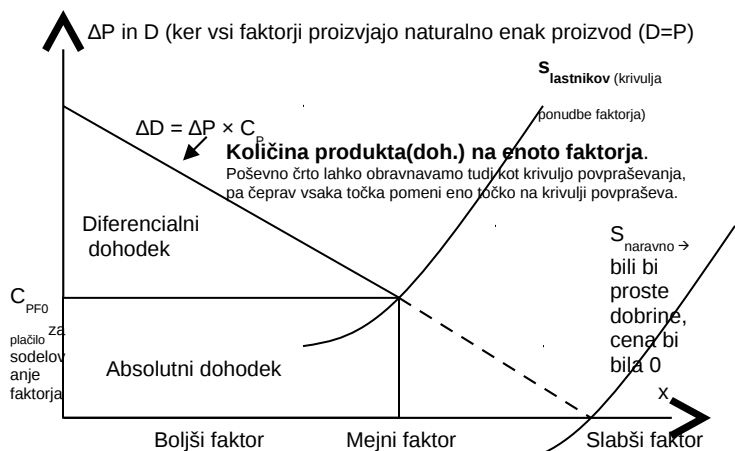
Čeprav se cene primarnih faktorjev opredeljujejo glede na stanje na trgu produktov, konkretno od povpraševanja po proizvodih v proizvodnji, pri katerih sodelujejo pripadajoči faktorji, je s stališča posamezne panoge (proizvoda), trg faktorjev samostojen, neodvisen mehanizem oblikovanja cen faktorjev (trg dela). Gre v bistvu za uveljavitev predpostavk proste konkurence glede razpolaganja s proizvodnimi faktorji, ki je v bistvu le čista konkrenca na trgu proizvodnjih faktorjev.

Izpeljava povpraševanja po faktorju iz njegovega mejnega produkta.

(samo 3 odstavki za izpit – do formule)

$C_{PF} = \Delta P_{PF} \times C_P$ (cena proizvoda) ΔP_{PF} – mejni vrednostni produkt faktorja. Faktor je toliko bolj koristen, kolikor je produktivnejši, zato se povpraševanje po faktorju izpelje iz njegove produktivnosti. Ura dela delavcev je enaka številu proizvodov, ki jih naredi krat ceni enega produkta.

Produktivnost produkcijskega 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 mejnega proizvoda**. Vrednost mejnih proizvodov primarnih faktorjev je očitno **dohodek njihovih lastnikov**. S tem bi bil problem delitve rešen. V resnici pa je problematično obravnavanje faktorjev kot kvalitativno homogene in samo kvantitativno diferencirane celote. **Celo faktorji znotraj posamezne skupine (in če vzamemo, da so enaki taki po kvaliteti kot tudi po intenzivnosti) jih je težko primerjati med sebo – njihov dohodek (in s tem cene) pogosto ni sorazmeren njihovi produktivnosti – enaka zemlja prinaša drugačne dohodke, če je porabljena za različne namene.**

Faktorje lahko primerjamo le z vrednostjo, ki so jo prispevali – zato je naš namen prikazati razmerje med ceno in dohodkom produktivnosti faktorja (rezultat njihovega prispevka je edini skupni imenovalec).

Omejimo se na **homogene faktorje** (primerjamo samo istovrstne faktorje) pri proizvodnjavi istega produkta. Njihova nehomogenost izhaja predvsem iz **razlik v količini proizvoda, ki ga dajejo**.

Poševna črta na grafu pomeni, **količino proizvoda (dohodka) na enoto faktorja** (na delovni čas, na zemljiško površino,...). **Cena faktorja(zemlje,..) ki se je določila na trgu**

(glede na vse ponudnike in povpraševalce – glede na krivuljo skupne ponudbe in povpraševanja) **nam določi mejni produkcijski faktor** (tisti, ki bo še zadnji zaposlen), ta pa **prijema mejni dohodek** ($\Delta D = \Delta P \times C_P$) - **absolutni dohodek** – dohodek najslabšega še zaposlenega faktorja. Vsi levo od njega dobivajo poleg absolutnega še **deferencirani dohodek**, desno pa so faktorji, katerih proizvod ni zadosten za plačilo absolutnega dohodka – so nezaposleni.

Točka v kateri v kateri se sekata vodoravna črta absolutnega dohodka in poševna črta proizvodnje, se nahaja na **krivulji ponudbe faktorja**. Če bi bil lastnik faktorja v proizvodnji pripravljen sodelovati za nižji dohodek, bi se v proizvodnjo lahko vključili tudi slabši faktorji, mejni faktor bi se pomaknil proti desni. **Absolutni dohodek je torej minimalni dohodek, pod katerim pripadajoči faktor ne sodeluje več v proizvodnji.** **Ob danem povpraševanju po faktorju torej višino absolutnega dohodka določi ponudba lastnika faktorjev – S. Gre za minimalni absolutni dohodek, pri katerem je še pripravljen sodelovati s svojim faktorjem v proizvodnji.**

Absolutni dohodek je po svoji družbeno ekonomski naravi:

- ekvivalent za napor (oportunitetni strošek izgube možnosti njegove alternativne rabe), ki ga povzroči njegovo sodelovanje v proizvodnji (primer: nekvalificirano delo)
- čisti monopolni dohodek, rezultat omejenosti ponudbe faktorja v primerjavi s povpraševanjem po njem (primer: renta najmanj plodnega še obdelanega zemljišča)

Diferencialni dohodki pa so **vedno monopolni**, saj nastanejo zato, ker imamo nekaj boljšega (npr. **boljšo zemljo**). Izvirajo iz **naravnega** ali iz **zasebnolastniškega omejevanja** ponudbe.

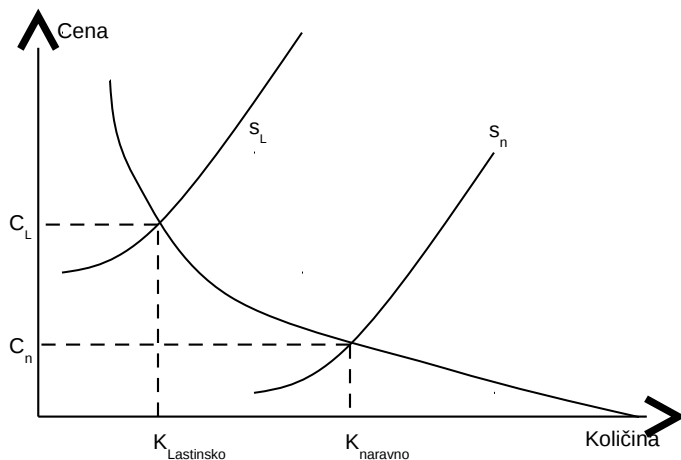
Absolutni dohodek je normalen, upravičen, če pokriva stroške, ki pri sodelovanju faktorja v proizvodnem procesu nastajajo. Kritično je katere stroške kot normalne upoštevamo. Nekatere teorije pravijo, da kot strošek upoštevamo samo strošek dela – ekvivalent za napor. Druga teorija pa pravi, da so vsi stroški sodelovanja vseh faktorjev upravičeni do plačila. Če ni plačila za stroške dela je absolutni dohodek monopolen (obrestna mera).

Ker imamo različno kakovostne produkcijske faktorje se vprašamo *komu je vseeno da z različnimi faktorji razpolaga* (ponudniku ali proizvajalcu), če velja zgornja enačba?
- Kupcu faktorja je vseeno kakšen faktor bo nabavil, produktivnejšega ali manj produktivnega – ker produktivnost kompenzira cena, za katero predpostavljamo, da je enaka mejnemu vrednostnemu produktu faktorja. Če je nek faktor dvakrat produktivnejši, je proizvajalec pripravljen plačati dvakratno ceno na enoto količine faktorja, zmanjšano za polovico. Na enoto produktivnosti je cena v tem primeru enaka, produktivnost pa je pravzaprav tisto, kar proizvajalec kupuje.
- Ponudniku pa ni vseeno saj boljši faktor kot ponuja, višji dohodek dobi (za boljše delo zaslužim več). **Znotraj navidezne homogenosti, so proizvodjalne sposobnosti proizvodnih faktorjev različne, to pa pomeni, da gre pri navidezni homogenosti za različne faktorje.**

Ekonomsko: Faktorji so različni. Če so različni njihovi proizvodi.

PONUDBA PROIZVODNIH FAKTORJEV

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



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 dejansko uveljavljal ponudbo in

zahteval ceno za faktor).

Že dva od njih sta zadostna; lahko brez prvega pogoja;

Zaradi zasebnolastniškega omejevanja ponudbe faktorjev je v primeru njihove pozitivne cene, nemogoče zanesljivo reči, *zaradi katerega razloga je ponudba manjša od tiste, ki bi zagotovila ceno 0* (gre za faktorje, ki jih drugače brezplačno daje narava): razloga sta dva: zaradi **naravne omejenosti** faktorja (nafta) ali **zasebnolastniškega omejevanja** (OPEC) njegove ponudbe pod objektivno razpoložljive količine. Lastnik lahko omeji tudi dobrino, ki jo je neskončno in zanjo zaračuna. Npr. potok teče navzdol po hribu, vendar zgornji lastnik lahko omeji in zaračuna spodnjim za namakanje. Kajti **lastnina naredi faktor redek**.

!!!Monopolni dohodek: imamo v vseh primerih, v katerih je cena faktorja, ki ga brezplačno daje narava, pozitivna, pa čeprav je rezultat naravnega ali zasebnolastniškega omejevanja pod količino, ki zagotavlja ceno 0, le ta prinese lastniku faktorja dohodek, ki ni ekvivalent nikakršne stvarne proizvodne storitve.

Lastninska omejenost ni nujno boljša, saj mora biti $C_L \times K_L > C_n \times K_n$. Poleg the dveh vrst omejenosti poznamo še **licenčno omejenost** (razne stvarne, obligacijske pravice), ki se pojavlja v glavnem na trgu delovne sile (npr. pravniki).

(na grafu lahko vidimo **zvišanja cen zaradi naravnega in lastninskega omejevanja**; pri naravni omejenosti je treba poudariti, da se ponavadi faktorji v naravi ne pojavljajo v količinah, ki bi znižale njihove cene na 0, pa tudi njihova ponudba nekaj stane, se pravi imajo ponudniki stroške s proizvodnjo – rabijo tudi druge faktorje. Če predpostavimo, da te iste faktorje (ki jih potrebuje za proizvodnjo “neomejene” dobrine potrebujejo tudi številni drugi procesi, so cene teh faktorjev (kupi na polipsonem trgu) dane. S tem je pri dani produktivnosti v njegovi proizvodnji faktorjev dana tudi njegova ponudba (mejni stroški njegove proizvodnje) – cena mu ne prinese nikakršnega monopolnega dohodka. Vendar pa če ne prodaja na čistokonkurenčnem trgu, bo omejitev konkurence našemu ponudniku omogočila zmanjšati ponudbo. Če jo zmanjša bo cena zvišal ceno (posledično zmanjšal prodajo) in si zagotovil monopolni dohodek.

Možna je tudi **monopolizacija na podlagi organov oblasti**. Monopolizacija zasebnih pravic je mogoča, edino zunaj čistokonkurenčnega trga. Monopolizacija na podlagi organov oblasti pa je možna neglede na značilnost trga. Visoka carina za žito, na primer, dvigne njegovo ceno in zmanjša ponudbo na domačem trgu, čeprav je čistokonkurenčen.

Specifičnosti ponudbe dela

V tej točki sta v delo vključena tudi podjetništvo in izumiteljstvo. Značilno je, da je ponudba dela večja, če je dohodek (proizvod) 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 izgublamo 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).

Graf: -- nazaj raščajoča krivulja ponudbe dela (namesto da bi povečanje dohodka povečalo ponudbo dela jo zmanjša)

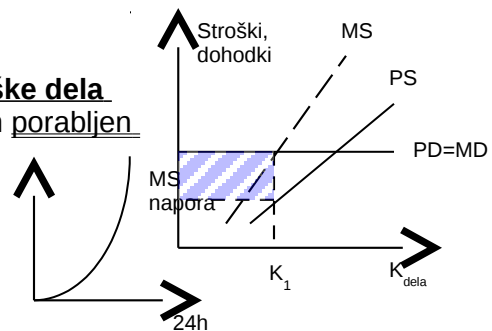
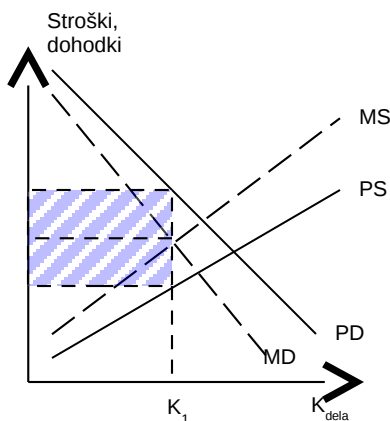
Vse to velja le za velike premike → te lahko napravimo le z povečano produktivnostjo, kajti cena se ne more dvigniti tako hitro (npr. opravimo diplomo). Presečišča oranžnih črt tvorijo modro krivuljo. **Mejni stroški dela, zgodovinsko naraščajo**.



Mejni stroški dela in ponudba dela

Maksimiramo $\max(D_e)$, kar pomeni $\max(D-S)$. **Stroške dela**

predstavljata napor in porabljen prosti čas, ki pa **oba naraščata s količino dela** – so rastoča funkcije količine dela (ne moremo delati 24 ur zapored). Mejni in



povprečni dohodki pa so konstantni (v resnici padajo - utrujenost, kot vidimo v nadaljevanju točke), ker je cena določena, količino pa si uravnavamo sami. **Pri količini dela K_1 so mejni stroški dela enaki proizvodu, skupni čisti proizvod je največji (modro šrafirano)**, delo smo v tem primeru merili s proizvodom (na sliki je največji čisti proizvod ugotovljen s pomočjo Cournotove točke).

Produktivnost dela pa žal ni konstantna (v prejšnji točki smo predpostavili da je s tem ko smo izenačili povprečne in mejni dohodek dela), **saj pada s tem ko se utrudimo; se pravi človekov mejni proizvod pada naprimer s povečanjem njegovega dela, cena pa s povečanjem količine.** V takšnem primeru **namesto horizontalne krivulje proizvoda dobimo krivuljo, ki proti desni strani pada in ki ima v celoti značilnosti krivulje povpraševanja.** Iz nje se izpelje krivulja mejnega proizvoda, vzporedna krivulji mejnega dohodka (proizvoda). Zato dobimo naslednjo situacijo. **Delavec očitno razširja delo do presečišča mejnih stroškov** (ki rastejo, zaradi čedalje večjega napora pri dodatnih urah dela in čedalje večje izgube prostega časa pri tem) **z linijo mejnega proizvoda** (ki pada skladno z definicijo mejnega vrednostnega produkta: zaradi padca produktivnosti nadaljne ure dela in padca cene nadaljnih izdelkov zaradi njihove večje ponudbe na trgu produktov). **Cournotovi točki opredeljujeta povprečne stroške (nabavno ceno) in povprečni proizvod (prodajno ceno), s tem pa tudi celotni čisti proizvod (delavčev monopolni dobiček), ki ga delavec v tem položaju dobiva.** Delavec je predstavljen kot monopsonist, ki kupuje delo (od samega sebe), hkrati pa tudi kot monopolist, ki prodaja proizvod tega dela samemu sebi. Šrafirana površina predstavlja delavčev monopolni dobiček (psihološke narave).

Vendar pa so s stališča sodobnega gospodarstva, v katerem je delovni čas določen z zakonom in delavec tako o njem ne more odločati, zgornje razlage videti nerelavantne. Toda ker je količina dela sestavljena iz dolžine delovnega časa (ekstenzivnost dela; ur/teden) in delovnega napora (intenzivnost dela; J/uro) lahko delavec na količino dela vpliva z intenzivnostjo (če mu zmanjšamo plačo bo delal manj intenzivno). Sicer to lahko delodajalec reši s predpisom norme (tekoči trak), vendar se potem pojavi vprašanje kvalitete, vendar se prepreči slabše izkoriščanje proizvodnih sredstev.

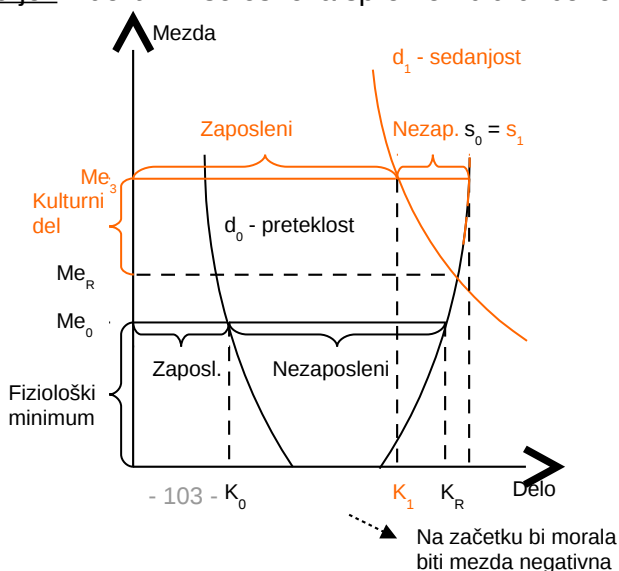
RAVNOTEŽJE NA TRGU PROIZVODNIH FAKTORJEV

Dolgoročne značilnosti ponudbe in povpraševanja primarnih faktorjev in gibanje njihovih cen

Gre za dolgoročne, sekularne spremembe v ponudbi in povpraševanju, ki spreminjajo položaj lastnika primarnih faktorjev v delitvi in so osnova sprememb družbeno-ekonomske strukture družbe.

DELO

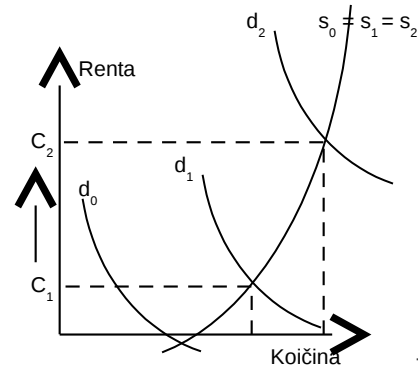
V začetkih sodobne proizvodnje je bila ponudba dela v primerjavi s povpraševanjem neprimerljivo večja. Kmetijstvo prevladuje – začetki kapitalizma – odliv v



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 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 orginiziranjem sindikatov se lahko zgodi, da naj bo **mezda višja kot je ravnotežje (Me_3)**. **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). Skušaj 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 obstojem tako rekoč neomejenega in neorganiziranega števila nezaposlenih (čista konkurenca v ponudbi dela).



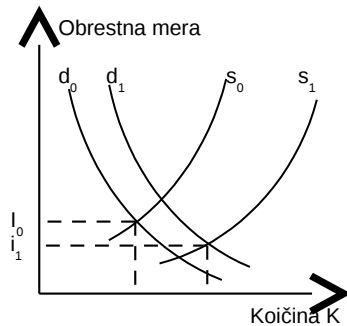
ZEMLJA

Ponudba zemlje je ves čas približno enaka. Popraševanje 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.

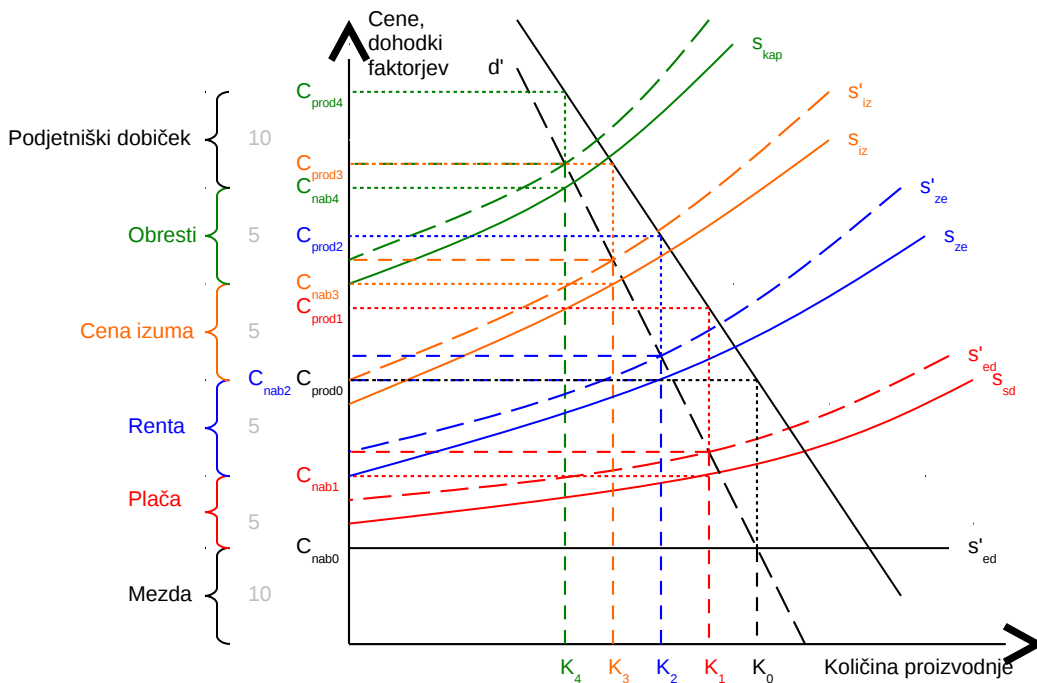
Skleniti je mogoče, da na dolgi rok **cena uporabe dela** (vključno s podjetništvom in izumiteljstvom) in **zemlje** realno narašča, **cena uporabe kapitala** pa pada.

DELITEV MED GLAVNIMI SKUPINAMI FAKTORJEV

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.**

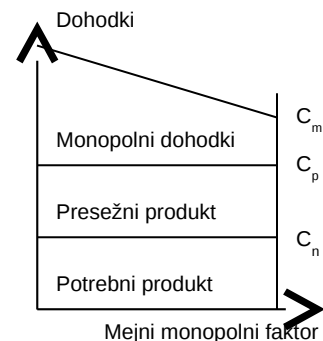
Predpostavimo da imamo dvojnega monopolista. Imamo proizvodnjo škornjev. Imamo tržno povpraševanje. Proizvajalec najema faktor za faktorjem. V vsakem je določena stopnja monopsona. Najprej se mu nudi enostavno delo, ki ni monopolizirano (npr. čistilke) – to je absolutno elastično. Najememo managerje, 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 **nagrajen 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 dohodka 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



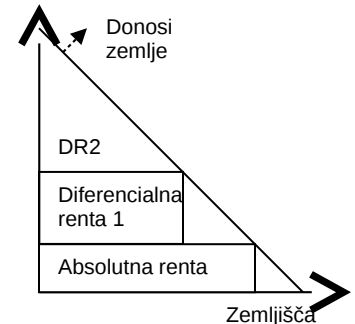
lastniške omejenosti, dela monopolne cene, potem mora nekdo delati pod ceno → **zero sum game** (presežki in primankljaji izničiti)

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 (ko je bila proizvodnja še pretežno kmetijska, ni le pretežni del monopolnih dohodkov imel oblike zemljiške rente, temveč je bila tudi glavna oblika, v kateri se je pojavljal presežni proizvod).

Če je zemlja v zasebni lasti in omejena, je lastnik ne da v uporabo, če mu ne prinese nekega minimalnega dohodka. Ta dohodek, ki ga prinese še zadnje uporabljeno (obdelano) zemljišče se imenuje absolutna zemljiška renta. Določena je s povpraševanjem in ponudbo tega slabega zemljišča in je rezultat naravne ali pa umetne monopoliziranosti zemlje. Razlog za plačilo zemlje je njena redkost. Vsa druga zemljišča od tega so bolj donosna in zato prinašajo ob absolutni še diferencialno zemljiško rento ena (je rezultat naravne rodovitnosti in oddaljenosti od trga) in diferencialno zemljiško rento dva (je rezultat človekove izboljšave- „vlaganj vanj“ naravnega vira (melioracija)). Zakaj potem ne bi vlagali v neskončnost – ker mejni donos pada in ker se pojavijo bolj donosne alternativne naložbe.

Lastniki zemlje, ki jo dajejo v zakup, so (v nasprotju z izumitelji) praviloma sposobni pridobiti skozi zakupnino celotno rento, saj s potekom časa zemlje ne bo več, prej manj.



Tehnološka renta – podjetniški dobiček

Kapital kot takšen ne proizvaja ničesar. Proizvajajo sredstva, v katera je vložen. Zato mora lastnik kapitala iz proizvodnje pridobiti obresti, v obliki plačila za sodelovanje. Sredstva v katera je vložen kapital, so različno produktivna, zato je različna tudi produktivnost kapitala. Produktivnost kapitala imenujemo tudi njegovo kakovost.

Prispevek izumiteljstva imenujmo 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 torej tehnološka renta minus cena izuma. Podjetniški dobiček nastopi, če je cena za faktor manjša od mejnega vrednostnega produkta. Podjetniški dobiček = $(\Delta P_i \times C_p) - C_i$; $C_i = \Delta P_i \times C_p$
→ Podjetniška renta, je del podjetniškega dobička, ki ga podjetnik pridobiva tako, da plačuje najete proizvodne faktorje (v našem primeru izum) po podravnotežnih cenah – vsem hoče plačati manj kot dejansko prispevajo v proizvod, ki so nižje od njihovih mejnih vrednosti proizvodov. Podjetniška funkcija je tudi kombiniranje faktorjev. Delavcu npr. povečamo podukt (damo mu nov stroj) ali pa povečamo ceno produkta (dosežemo višjo ceno z trgovino v centru).

Podjetništvo iz pozitivnega vidika: *končni uspeh proizvodnje in prodaje je odvisen od organizacijskih sposobnosti podjetnika, ki izbira prave poceni faktorje v pravih kombinacijah, ki bodo prinesli drag proizvod, da bi dosegel čimvečji dobiček.*

Izumitelj je v slabšem položaju, saj izum ni nujen, oziroma je prisiljen takoj prodati, saj bodo kmalu zunaj novi izumi.

Podjetništvo je lahko po naravni ali zasebnolastninski poti omejeno tako, da tudi zadnjemu mejnemu podjetniku, ki je še vključen v proizvodnji proces, prinese minimalni podjetniški dobiček, ki je posebne vrste **absolutni monopolni dohodek podjetništva**. Vsi uspešnejši podjetniki dobijo poleg minimalnega podjetniškega dobička še **diferencirani podjetniški dobiček**.

Razlikovati moramo nekapitalistični od kapitalističnega diferencialnega podjetniškega dobička:

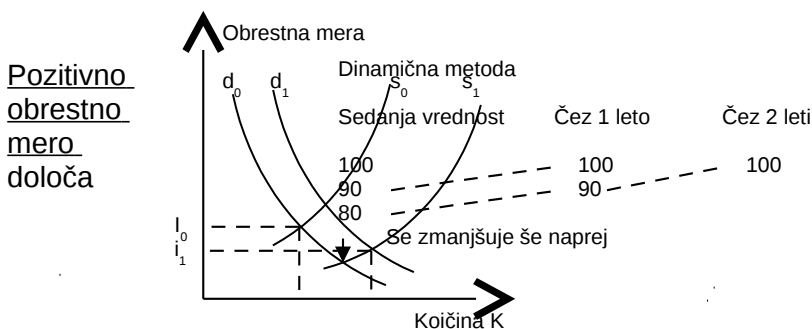
Diferencialno podjetniško rento lahko štejemo za upravičeno iz dohodka, če ni trajnega značaja diferencialnega dohodka in neupravičeno, če je diferencialni dohodek trajen (kapitalistično podjetništvo). → nekdo se nekaj spomni in s tem poveča dohodek, zato je upravičen do diferencialnega dohodka (kot nagrada za idejo), vendar v panogi obstaja konkurenca in dobički privabljajo nove podjetnike, kar povzroči, da se povečata proizvodnja in ponudba, cena pa pade; če pa to **idejo patentira** (s tem jo trajno monopolizira – celo potomci) in jo ima sam zase ter si stalno zaračunava diferencialni dohodek pa je to kapitalistično podjetništvo (saj dobiček, ki se prenese naprej ni več odraz starega izuma temveč monopola, ni več odraz plačila za delo (podjetništvo), temveč je odraz trajnega zasebnolastniškega omejevanja).

Obrestna mera

V prosti konkurenci, bi bila cena kapitala 0, če bi bil prosta dobrina. **Obrestna mera je pozitivna v vseh gospodarstvih, višja je v manjrazvitih gospodarstvih. Je cena za uporabo faktorja kapitala. i – Interest rate.**

Marx: edini faktor, ki ga je potrebno plačati je delo, saj kapitalisti sedijo doma in za to ne bi smeli dobiti plačila.

Pred tem je bil fevdalizem, ki je črpal iz zemljiške rente. Danes pa brez kapitala ni nič, zato morajo obstajati obresti.



medčasovna preferenca posameznika. Poleg tega **bodoča potrošnja** ni več **zanesljiva**, medtem ko tekoča je. **Ista količina dobrin, s katerimi razpolaga potrošnik danes, je vredna več kot v prihodnosti. Obresti kompenzirajo razliko.** Na obresti lahko gledamo tudi kot na plačilo za **oportunitetni strošek** - nezmožnosti uporabe dohodka za drugi namen, če se odločimo za varčevanje. **Obresti naj bi bile upravičene, saj so nagrada za bodoče negotove donose, v zameno za tekoči gotovi donos.**

Obrestna mera je torej nadomestilo za odlog potrošnje v prihodnost in tveganje pri tem!!

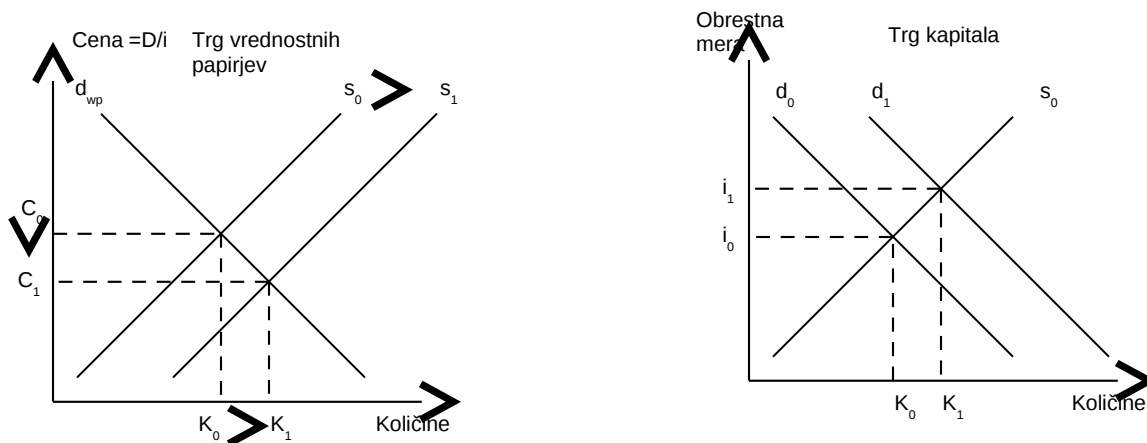
Obrestno mero določa medčasovna preferenca, ki se izraža s **diskontnim faktorjem** (razlog: ljudje imamo rajši nekaj takoj kot isto čez nekaj časa). **Diskontni faktor** je višji čim bolj **nestrpen** je posameznik. **Višji diskontni faktor oziroma višja medčasovna preferenca pomenita, da je treba ponuditi večjo obrestno mero, da bo nekdo pripravljen odložiti tekočo potrošnjo v korist bodoče potrošnje** (ponavadi je faktor diskonta 5%). To je eden od razlogov za obresti.

Medčasovno preferenco torej pogojuje stopnja **negotovosti - tveganja** (**gotovost danes, negotovost v prihodnje**), kar je povezano z **nagnjenostjo k tveganju posameznika**. Obrestna mera bo višja pri tistih, ki nasprotujejo tveganju (**risk averse**), kot pri tistih ki radi tvegajo (**risk lovers**). Vmes bo nevtralen posameznik (**risk neutral**). $D_0 \times (1+i) = D_1$ (D_0 – količina dobrin s katerimi razpolaga potrošnik, danes; i je obrestna mera, D_1 – količina dobrin, ki jih dobi čez eno leto).

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. $D/i = C_w = K$

Fiktivni kapital (interna stopnja donosnosti = profitna stopnja podjetja)

Kapital, ki ga podjetnik vloži v podjetje je **vloženi kapital**. Enak je nabavni ceni proizvodjalnih sredstev. Ko podjetje začne poslovati, ustvaja **dobiček po stopnji (r)**, kar se imenuje **profitna stopnja podjetja oz interna stopnja donosnosti** ($\text{donos/vloženi kapital} = r = D/K_v$) (donos ali letna masa profita je bodoče negotovo dejstvo), ki je lahko večja ali manjša od **obrestne mere (i)**, po kateri ga podjetnik dobi 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 stropnjo, višjo od obrestne mere, drugače je bolje, če bi denar naložil v banko. **Se pravi, letni dobiček mora znašat 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, zaj 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.

Računske naloge: Vloženi kapital je tisti, ki se ga vloži v podjetje – kupim restavraco za 100; ta restavraco nosi določene dobičke profite (10 dobička). Izračunamo lahko interno stopnjo donosnosti (r), ki je donos deljeno s kapitalom. **Presežek profitne stopnje nad obrestno mero (r – i) je stopnja podjetniškega dobička.** Podjetje z dobički 10 na leto (donosi) pri 10% obrestni meri je vredno 100.

→ **Fiktivni kapital** je torej tisti kapital, ki nikdar ni bil vložen – je „rezultat izračuna“ (vloženi kapital je kapital, ki ga podjetnik vloži v podjetje z nabavo sredstev), torej je fiktiven in to je tisti kapital katerega profitna stopnja (stopnja donosnosti) je različna od bančne obrestne mere.

Fiktivni kapital je donos deljeno z obrestno mero. $K_F = D/i$. Računanje bodočih donosov na današnjo vrednost se imenuje **diskontiranje**, postopek pa **kapitalizacija**.

Diskontiranje bodočih vrednosti v sedanost (npr. bodoča vrednost firme)

→ (vsota teh bodočih vrednosti). $K = W = D + D/(1+i) + D/(1+i)^2 + \dots + D/(1+i)^n$

→ $K = D/i$ (bodoče donose zračunamo da dobiček enega leta deliš s obrestno mero – vrednost pa je potem ta znesek plus kolikor je vložena)

Fiktivni kapital je lahko večji ali manjši od vložena kapitala. Pozitiven presežek fiktivnega kapitala nad vloženim je rezultat podjetniških sposobnosti. **Razlika med fiktivnim in vloženim kapitalom je ustanoviteljski dobiček** (če je pozitiven) ali **ustanoviteljska izguba**, če je negativen. Ustanoviteljski dobiček, je le eno od konkretnih

poimenovanj podjetniškega dobička. V resnici je ustanoviteljski dobiček kot razlika med vloženim in fiktivnim kapitalom kot vsoto vseh podjetniških dobičkov, ki bodo nastali v vseh bodočih obdobjih.

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.

V banko vložen denar je siguren, medtem ko je vložek v podjetje bolj tvegan, vendar nam nudi možnost, da izkoristimo svoje podjetniško znanje ter povečamo donose. S tem povečamo tudi fiktivni kapital. Donose povečamo na 20, podjetje nato prodamo in zaslužimo 100.

Firma je vredna 100, imamo 100 lastnikov, vsak ima 1% lastništva (idealno lastništvo). Imamo 100 delnic. Oni so delničarji. Kakor raste vrednost firme, raste tudi vrednost delnice. Pride dobiček 10. Delničarji se odločijo o delitvi dobička. Del dobička gre lahko v **izplačilo dividend**, nerazdeljen dobiček pa ostane v podjetju (poveča se tudi vrednost delnice – cene delnic zato variirajo). Vrednost firme je 105. Kakšen delež je dividend je spet odvisen od tveganja, upanja. Drug način, če potrebujemo še več kapitala je, da **razpišemo še dodatne delnice** – če ponudimo lastnim delničarjem je to **dokapitalizacija**. Tretja pot je da firma izda obligacije – obljube plačila – tisti, ki kupijo obligacije (**obveznice**) niso lastniki in se ne bodo poplačali iz dobička, bodo pa dobili obrestno mero (vendar pa ne tvegajo). Če pride do stečaja, se najprej poplačajo obveznice. Čeprav lastniki obveznic niso pravni lastniki, kot delničarji, so do določene mere ekonomski lastniki, saj saj doživljajo usodo podjetja.

Z vrednostnimi papirji se trguje na borzah, kjer se vsak dan na podlagi ponudbe in povpraševanja po njih oblikuje cena, imenovana tečaj. Splošne trende tečajev pa izražajo borzni indeksi (agregatni indeksi cen reprezentativnih delnic ali obveznic).

OBLIKE ORGANIZIRANJA PROIZVODNJE V SODOBNEM GOSPODARSTVU

Problem odnosa principal – agent

Cilj je maksimizacija čistega dohodka (dobička). Cilj se dosega z izbero obsega proizvodnje, pri katerem so cene proizvodnih faktorjev sorazmerne z njihovimi mejnimi proizvodi, mejni stroški enaki mejnim dohodkom, mejni čisti dohodek nič, oziroma skupni čisti dohodek kot razlika med skupnimi dohodki in skupnimi stroški maksimalen.

Principal je lastnik firme, agenti (pooblašteni predstavnik) pa managerji, ki vodijo podjetje. Ker je podjetje zgolj pravna oseba potrebuje **menegment** (vodstvo, direktorji), ki imajo kot fizične osebe pooblastilo, da delujejo v imenu podjetja. Na začetku sta bili ti funkciji v eni osebi, z leti pa se je funkcija razdelila in tudi manegment postane objekt delitve dela, z njim sklenejo pogodbo lastniki, sam pa sklepa pogodbe v imenu lastnikov z drugimi sodelavci v podjetju. Managerji so tako agenti, ki delujejo v korist lastnikov (principlov), pri čemer pogosto pride do problema odnosa principal – agent. V teoriji naj bi lastnik podjetja nadziral alokacijo sredstev in nosil tveganje, s čimer v resnici izvaja podjetniško funkcijo, manegment pa opravlja zgolj upravljalno funkcijo. Lastnik stremi za maksimizacijo čistega dohodka, managerju pa ni nuno, da je cilj dobiček (lahko

velikost družbe, višje plače, stabilnost, družbeni ugled), zato se zahteva nekaj odstotno lastništvo managerja v firmi, da se bolj trudi. Boljše malo število lastnikov, kot pa veliko majhnih, za nadzor managerjev imajo tudi možnost prodaje delnic podjetja ali pa njihov odpust. Področje, ki se s tem upravlja je **corporate goverments**. Rešitve the problemov so različne:

- Anglosaksonski model – boardi (uprava) je edino vodstvo podjetja, v njem so pa lastniki in managerji; Preseident, CEO je manager in je glavni. Lastniki se distancirajo kontroli, saj se ponavadi ne spoznajo – off hands. Edino sredstvo, ki ga imajo za upravljanje je, da prodajo delnice. Če mi ni vseč delnico prodam, ter s tem zmanjšam vrednost podjetja, zato lahko s tem pritiskamo na managarje.
- Evropski sistem – in-hands (oz. hands on). Imamo ločeno **upravo** in **nadzorni svet**. Uprava odloča, svet pa zgolj nadzira glavne poslovne odločitve. Vpliv lastnikov je bolj neposreden. Kapitalski trg je v tem sistemu manj razvit (cena delnic ni edina informacija o podjetju). Zato je v kontinentnem sistemu medsebojno-križno lastništvo med podjetji in finančnimi institucijami (banke, zavarovalnice) prisotno. V anglosaškem tega ni – do nedavnega celo prepovedano. Danes prihaja do konvergence med modeloma.
- Japonski model je blizu evropskemu – križno povezovanje med podjetji, lastništvo in upravljanje je pomešano

Cilji podjetja naj bi bili po osnovni teorije le maksimalni dobiček – utemeljen z argumentom preživetja, ki podjetja sili k rasti zaradi ohranitve sodelovanja z zunanjimi partnerji in osebne uveljavitve menegerjev, med alternativnimi razlagami pa se pojavlja tudi samo zadovoljiva višina dobička (za rezervo v normalnih okoliščinah, zaradi nepopolne informiranosti in neoptimalnega odlčevalskega procesa), velikost podjetja (odločilna za ugled managerjev), rast podjetja (z njo naj bi povečali stabilnost podjetja).

Sodobne pojavne oblike podjetji:

- **Zasebno družinsko podjetje** – vodi in upravlja sam lastnik (samostojni podjetnik); ob rasti se lahko zgodi da sam ne zmore ali ne obvlada odločevalskih funkcij.
- **Partnerska družba** – odpravi nekaj slabosti zasebnega podjetja, lahko pa prihaja do konfliktov med partnerji; družbe z omejeno ali neomejeno odgovornostjo.
- **Delniška družba** – lastniki so anonimni (ali pa tudi ne) lastniki delnic, vrednostnih papirjev, ki izražajo lastnino imetnika delnice na idealnem deležu podjetja, s tem pa materialno odgovornost za njegovo poslovanje do višine lastniškega deleža; prednost je, da odgovarjaš z delnico, ne s premoženjem; delničarji oblikujejo skupščino delničarjev, ki voli upravni odbor, le-ta pa nato upravlja podjetje, nadzorni svet pa v imenu lastnikov nadzira poslovanje podjetja. Delnic je več vrst: navadna (navadna lastniška upravičenja kot so odločanje, udeležba pri dobičku ali izgubi, pravica prodaje), prednostne (predpravica pri delitvi čistega dohodka, odvzamejo pravico odločanja), zlate (pravica blokade pri odločanju). Čisti dohodek delniške družbe se razdeli v obliki *dividend* ali kot zadržani del čistega dohodka v družbi - retained earnings, to povečuje vrednost delnice, s tem pa tudi vrednost idealnega deleža, ki ga ima lastnik delnice. Delniška družba se lahko financira z lastniškim, delniškim kapitalom, lahko pa tudi z dolžniškim kapitalom - z obveznicami ali krediti. Obveznice dajejo lastniku fiksni odnos v obliki obresti, ki so izplačljive pred dividendami delnic. Lastnik obveznice lahko zasluži manj (če je družba uspešna) kot delničar, zato pa ne nosi tveganja morebitne izgube, zanj je delničar posebej nagrajen. V delniški družbi se posebej

opazuje razmerje med lastniškim in dolžniškim kapitalom, ki naj bi bilo uravnovešeno, čeprav so stroški obeh za delniško družbo načeloma enaki.

Pojavljajo pa se tudi nekatere alternativne oblike podjetij – v nekonkurenčnih istucionalnih razmerah, npr. na Japonskem finančne skupine in kapitalske skupine (člani skupine kapitalsko povezani med seboj; banka v prvem oziroma matično podjetje v drugem nadzira ostala podjetja v skupini prek kapitalskih povezav). Japonska podjetja se razlikujejo od tradicionalnih korporacij glede horizontalne koordinacije (boljše povezave med majhnimi skupinami) in večjega deleža zunanjega bančnega financiranja. Zaposlenost je tudi veliko bolj stabilna in dolgoročna, veliko vlogo v gospodarstvu igrajo banke, cilj podjetja pa je stabilnost ne maksimalni dobiček. Tak model je bil včasih cenjen, zadnje čase pa je tako gospodarstvo v recesiji.

Še ena možnost je model **participativnega podjetja**, ki poleg lastnikov kapitala in managerjev pravico odločanja daje še zaposlenim. Če imajo premoč lastniki je to model navečjega dobička, če majo "banke" je to japonski model, če pa zaposleni, je to samoupravljanje (Jugoslavija). V slednjem je sicer zagotovljena večja socialna varnost zaposlenih, vendar pa se na ta račun zmanjša konkurenčnost na mednarodnem trgu. Danes se taka oblika pojavlja v anglosaških sistemih in Nemčiji, vendar z kontrolirano majšo pravico soodločanja.

Cene proizvodnih faktorjev kot monopolni dohodki

Postopek diskontiranja bodočih vrednosti dohodka v sedanjost, torej ugotavljanja sedanje vrednosti toka dohodka, ki ga bo dajalo neko proizvodno sredstvo v prihodnosti, in s tem same vrednosti tega sredstva imenujemo kapitalizacija. Govorimo o kapitalizaciji bodočih donosov. V resnici se ugotavlja kapital, ki bi pri dohodku nekega sredstva kupcu tega sredstva dajal obresti po tržni obrestni meri.

Na ta način se poleg vrednosti podjetja ugotavlja tudi vrednost vseh proizvodnih faktorjev, saj se v vse vlaga kapital za njihov nakup oziroma uporabo.

Pri ceni faktorja moramo razlikovati dvoje: **cena uporabe (C_i)** – **cena uporabe je v ravnotežju z mejni vrednostim proizvodom faktorja - $C_i = \Delta P \times C_p$** . Cena uporabe je cena najema, se pravi koliko, plačamo za sodelovanje določenega primarnega faktorja v proizvodnji (renta je cena uporabe).

Cena nabave (prodaje – analogija a prodajo podjetja) **je enaka donusu deljeno z obrestno mero** ozormo ceni uporabe deljeno z obrestno mero $C_{PF} = C_i / i = (\Delta P \times C_p) / i$

Cena produkcijskega faktorja pa je enaka ceni uporabe deljeno z obrestno mero. Prodajna cena je tem višja, čim višja je renta. Zemljiški lastnik bo zemljo prodal, če mu po prodajni ostane enak letni dohodek, kot mu ga je dajala zemlja. Če uspe lastniku v prodajni ceni zemlje iztržiti vse diskontirane bodoče dohodke tistega trenutka, je kupcu načeloma vseeno kakšno zemljo kupuje (boljšo ali slabšo), saj bo cena primerna njeni kakovosti. Kupec kupuje zemljo, kot objektivni pogoj, da bi mogel z njeno pomočjo uveljaviti svoje podjetniške sposobnosti, s tem povečati donos zemlje in si prisvojiti povečanje donosa v svojem ustanoviteljskem dobičku. Za delo je podobno le, da je uporaba plača.

Z vidika lastnine je ob nakupu faktorja novi lastnik le **pravni lastnik**, šele če mu s podjetniškim delovanjem uspe povečati donos, postane novi lastnik **ekonomski (originalni) lastnik**. Če nato to naprej proda, dobi ustanoviteljski dobiček. Investiranje v ljudi – šolanje (danes ga plačuje predvsem družina, država). Investiranje v stroje se ne spleča, če stroj prinese le proizvod, ki pokrije stroške amortizacije, zato podjetnik pritisne na izumitelja, da spusti ceno za stroj, ta pa to mora storiti zaradi pritiska drugih izumov in dejstva, da proizvodnja teče tudi brez novega izuma.

Štibli: Zemljiška rento (ceno za uporabo) dobimo tako da izračunamo koliko dohodka mi prinese njiva. Odvzamemo stroške, dobimo donos. $C_{PF} = \text{Donos} = C_i/l_i = (\Delta P \times C_P)/l_i$

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.

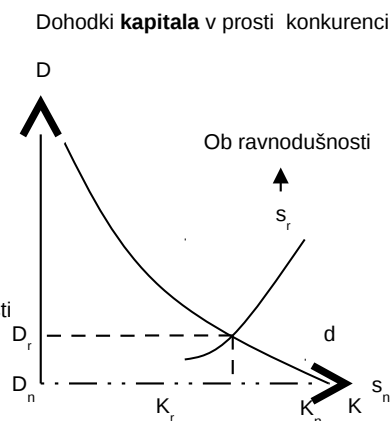
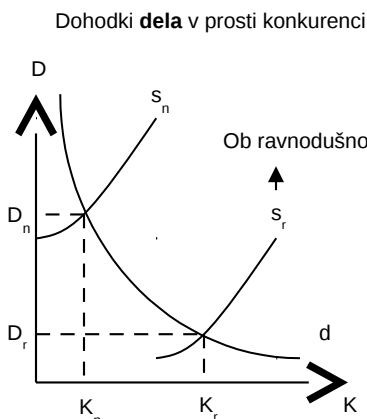
Prosta konkurenca in normalni dohodki primarnih faktorjev proizvodnje

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 proizvedniki enake dohodke (na sliki S_r), 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), odgovornost, uporaba časa, družbeni ugled, nesreče pri delu,...

Proizvajalci smatrajo izgubo, brez katere ni dela - z drugimi proizvajalcev, da raznimi primarnimi



nekatero okoliščine, kot dohodka – to so **stroški besedami: „pripravljenost sodelujejo v proizvodnji z 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 proizvajalnih 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 obstajaj 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 sodelovat 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 je rezultat institucionalnih razlik. Prosta konkurenca pomeni, da je kapital lastništvo vseh in vsakogar – torej je v državni lasti

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 **živlenski minimum.** Zmanjšanje ponudbe dela ali povečanje povpraševanja po delu povečuje dohodke od dela d_m , kar pomeni, da povečuje živlenski minimum delavca (kvadratek + pri delavcih).

Druga razlaga, ki izhaja iz kratkoročne danosto življenjskega 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.

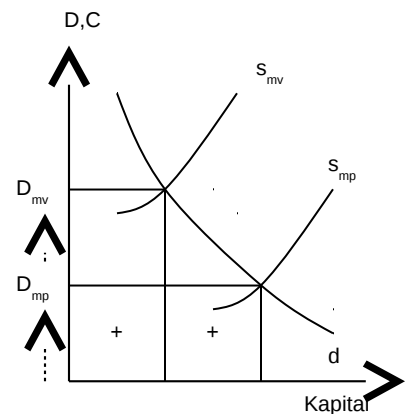
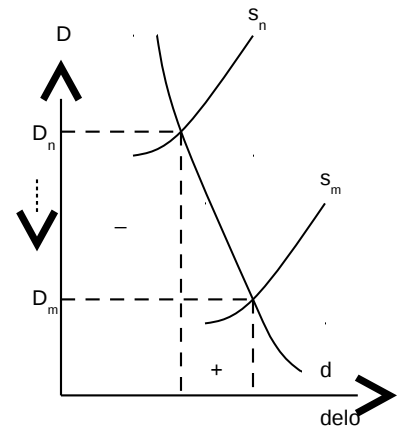
Presežni produkt $(D_n - D_m) \times K_n$ gre k kapitalistom in je približno enak $D_{mp} \times K_{mp}$. Novi produkt pa je $D_m \times K_m$ (delež delavca) + $D_{mp} \times K_{mp}$ (delež kapitalista) > $D_n \times K_n$

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 življenjskega 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 (horizontalna d_m) je pri danem življenjskem 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.



Razdelitev podjetniškega dobička (proizvodna cena)

Podjetniki vlagajo kapital v proizvodne faktorje (kupujejo jih za izposojeni kapital). Če bi bila cena kapitala natančno proporcionalna produktivnosti teh faktorjev, bi bilo podjetnikom vseeno, v kakšne faktorje vlagajo kapital. **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.

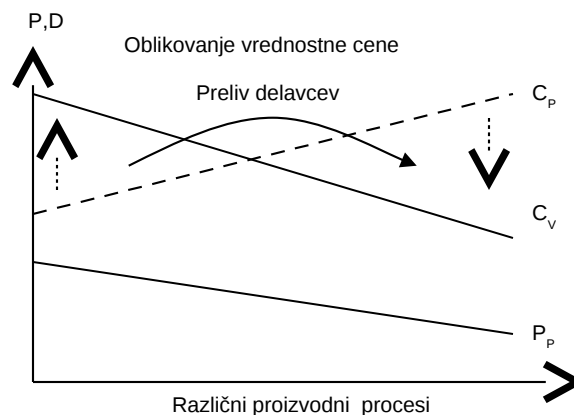
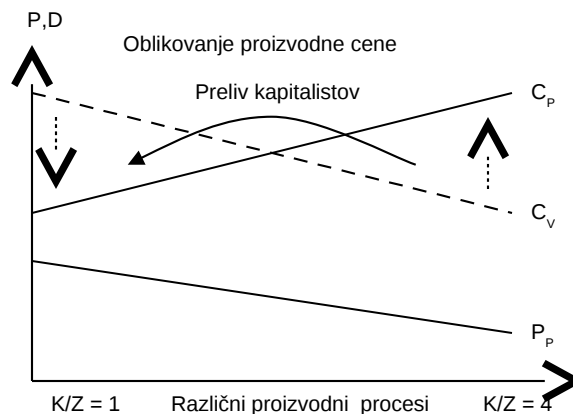
Nemonopoliziranost sredstev pomeni, da so razredno sicer sredstva monopolizirana, znotraj razreda lastnikov pa je med njimi svobodna (prosta) konkurenca. to pa pomeni, da lahko podjetnik vstopi v katerokoli panogo, tam proizvaja s sredstvi, ki so zanjo najbolj produktivna. V proizvodnji istega proizvoda,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

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)
 K/Z - tehnična opremljenost dela (Z v resnici meri čas zaposlitve)

Npr. na enoto vložene kapitala dobiva 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 vložene delo (levo v tekstilni industriji ga je 2x več kot desno v računalništvu).

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

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

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 seštevke 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 deležem 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

Marksov koncept vrednosti proizvoda kot količine abstraktnega družbeno potrebnega dela, ki je vložen v proizvod, je le ena možnost, ki pa ne pojasni cen vseh dobrin. Gre za delovno teorijo vrednosti, ki so jo prvi razvili meščanski klasiki politične ekonomije, Marx pa jo je prevzel kot orodje za ideološki boj delavskega razreda napram lastniškemu razredu, ki ne dela.

Marx pod delo ni prišteval izumiteljstva in podjetništva → tu napaka v njegovi napovedi usode kapitalizma.

Po drugi razlagi, bolj splošni in manj ideološki, opredeljuje vrednost dobrine njena relativna redkost na trgu. Oba koncepta, se pogosto izenačujeta (več truda – večja redkost) so izjeme (kepa zlata).

Marxov koncept vrednosti delovne sile

Delovna teorija vrednosti pri svoji delitvi delitve med delom in kapitalom vpelje temeljno razlikovanje med vrednostjo dela in vrednostjo delovne sile. Pri vrednosti produkta je potrebno upoštevati delo.

Delovna sila: ($W_{\text{delovne sile}} = C_{\text{dela}}$) je skupek nekih sposobnosti (fizičnih, umskih,...) s katerimi razpolaga delavec. Na trgu dela se ne prodaja delo kot takšno, kupuje se delovna sila, pravica razpolagati z njo. Delovna sila ni samo navadno blago mpak specifično blago. Njeno izkoriščanje omogoča pridobivanje presežne vrednosti.

Vrednost dela: $W_{\text{dela}} = \Delta P \times C_P$ je enaka vrednosti produktov dela (= Mejni produkt krat cena dela).

Vrednost delovne sile: pa je vrednost produktov dela, ki so potrebni za obnovo delovne sile (C_{dela})

***V marginalistični teoriji je vrednost delovne sile enaka vrednosti produkta (ostalo pripade drugim faktorjem, ki so tudi prispevali k produktu)*

Cena uporabe faktorja (tako so na delo tudi gledali marginalisti) je torej enaka mejnemu produktu. $C_i = \Delta P_i \times C_P$. Vendar pa po Marxu ne glede na to kolikšen produkt je proizveden z njeno uporabo, dobi delavec v obliki zaslužka plačano vrednost delovne sile in ne vrednost dela. Presežni produkt nad vrednostjo delovne sile pa je delež kapitala v delitvi. Pri Marxu je torej $W_{\text{delovne sile}}$ manjša od W_{produkta} . Gre za velikost, ki zadostuje za minimalno obnovo delovne sile. Ta življenski minimum se deli na fiziološki minimum in kulturni minimum. Predpostavlja se da je vrednost delovne sile z življenskim 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. Življenski minimum je družbeni minimum in je družbeno določen. Družbeni v tem smislu, da predstavlja najmanjšo količino življenskih 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).

Ce 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.

Presežna vrednost in načini njenega povečevanja

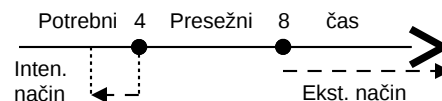
Ce je presežna vrednost (profit) cilj produkcije, delovna sila pa sredstvo za njeno doseganje, **uspešnost izkoriščanja delovne sile** (stopnja izkoriščanja dela s strani kapitala) v produkcije kaže razmerje, ki ga imenujemo **Stopnja presežne vrednosti** → $\sigma = m' = m/v = \text{presežna vrednost} / \text{vrednost delovne sile}$.

Razmerje med presežno vrednostjo in vrednostjo delovne sile Marx prikazuje tudi na druge načine. *Predpostavimo, da znaša stopnja presežne vrednosti 1.* To pomeni, da mora za reprodukcijo svoje delovne sile delavec delati polovico delovnega časa, medtem ko v drugi polovici dela za kapitalista (5+5). Potrebni delovni čas (potrebno delo) je tisti, ko dela za sebe, presežni (presežno delo) pa tisti, ko dela za kapitalista.

$$\text{Presežna } W = \Delta P \times C_p - C_i$$

V kapitalizmu se presežna vrednost pojavlja neposredno v denarnem izrazu, medtem ko v drugih razrednih družbah bodisi v presežnem delovnem času (tlaka), ali presežnem produktu (desetina). Po Marxu imamo konflikt med delavci in tistimi, ki imajo produkcijske faktorje. Drugi naj bi izkoriščali prve. Delavec ne razpolaga s faktorji, vse kar ima je delo zato nima alternative, kot da dela za kapitalista. Kapitalist si prizadeva, da bi si povečal presežno vrednost. To lahko stori na dva načina:

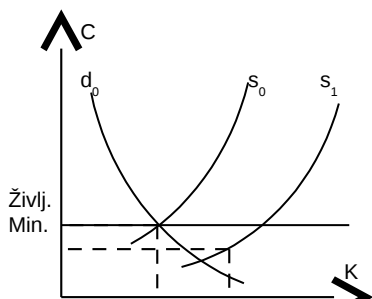
- **Absolutni** – ima meje v obliki življenskega minimuma, fizične vzdržljivosti delavca; značilen za začetna obdobja kapitalizma; produkt se poveča.
 - o **Ekstenzivni način** – povečanje delovnega časa.
 - o **Intenzivni način** – povečanje proizvodnje, povečuje se napor, ki prispeva k povečanju presežne vrednosti (tekoči trak); skozi intenziviranje se je zmanjševal potrebni čas.
- **Relativni način** – temelji na povečanju proizvodne sile dela. Ne gre več za izmozganje delavca, vendar skuša organizator izkoristiti dobrobiti vseh ostalih faktorjev, npr. z boljšo organizacijo, mehanizacijo,... Pri prispevku drugih faktorjev delež tega skozi čas dobi tudi delavec. Njegove možnosti so neomejene, značilen je za novejša obdobja kapitalizma.



Življenski minimum in produktivnost dela.

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 zasluži. 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.

Mejni produkt 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 zasluži dana veličina. Mejni proizvod dela se izenačuje z zasluži s prilagajanjem zaposlenosti optimalni.

Za daljša obdobja, v katerih zasluži, 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.

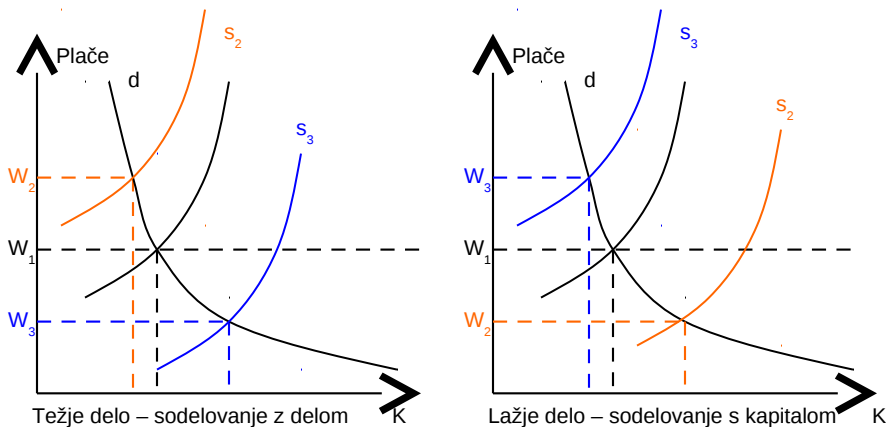
Produktivno delo samo zase brez osatlih faktorjev se ne spreminja, kolikor je bil delovec sposoben proizvesti brez pomoči drugih faktorjev pred 1000 leti je tudi danes. Vsaj poanta je v tehnični opremljenosti dela

Od kod rast produktov sodobnih gospodarstev v primerjavi s prejšnjimi 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 zasluži in profiti, in to kljub nespremenjeni produktivnosti

dela in kapitala samih zase. Se pravi **delo in kapital sta prejela nesorazmerno več, kot pripada njunemu mejnemu proizvodu.**

Normalni dohodki delavcev ter monopolizirane delovne sposobnosti

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** sposobnosti (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.

Vrednost in vrednostne 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 manjšsposobnega 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 skladu 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.

Razredno in individualno nemonopolizirana proizvodjalna sredstva + Prosta konkurenca pri razpolaganju s proizvodjalnim sredstvi kot definicija socializma in nujnost kolektivnega financiranja družbenih potreb + 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 vloženga 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 producerski 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 produkcijскими 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 proizvajajo 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 nepravičnosti.

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 dražvnih 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, BREZPOSELOST IN BLAGINJA

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, priseljevanje, odseljevanje v tujino (selitveni saldo), pokoj, 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

$$Z = L - B$$

$$L = B + Z$$

$$o(L-B) = nB$$

$$oL - oB = nb$$

$$oL = nB + oB$$

$$oL = B(n+o)$$

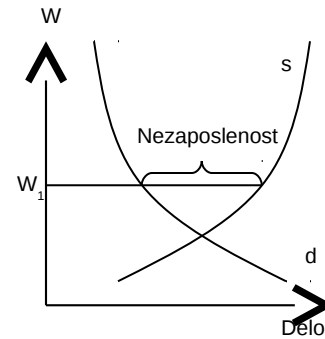
$$B = oL / n+o$$

$$o/n+o = B/L = B'$$

$$o'=0.009$$

$$n'=0.1$$

$$0.009/0.1=9\%$$



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).

Ekonomika blaginje (wellfare)

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 pomembenn 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 nekemu boljše, bo šlo drugemu slabše)

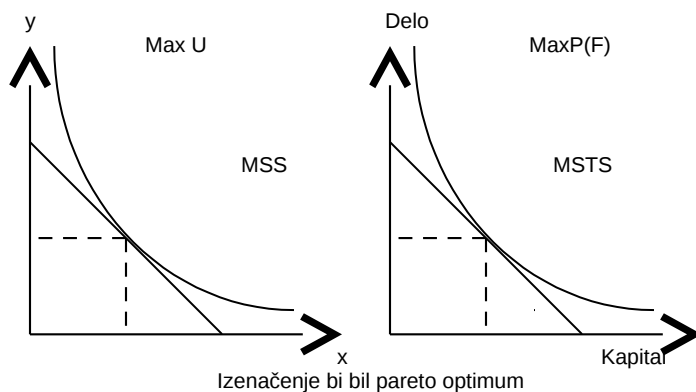
PO = Σoptimumov vseh članov družbe PO je ideal

Pareto optimum ne* dovoljuje, da vzamemo bogatejšemu in damo revnejšemu. Enak znesek izboljšave s prerazporeditvijo 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 upokojeince. 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.**

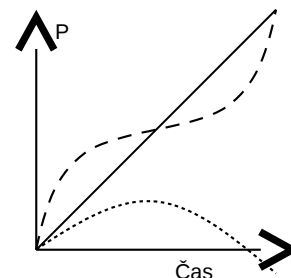
Ta ideal popolnega ravnovesja ima v praksi določene napake trga:

- **Ekternalije** – zunanji učinki, ki zameglijo 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.

II. DEL: GOSPODARSKA RAST IN NJENE DETERMINANTE

Do sedaj smo spoznavali procese znotraj produkcijskih in potrošnih enot (produkcija in potrošnja) ter procese, ki nastanejo med lastniki faktorjev proizvodnje (delitev), in mehanizme prek katerih se v tržnih gospodarstvih vpostavijo odnosi med posameznimi gospodarskimi enotami (menjava). Spoznali smo **mikroekonomijo** – del ekonomske znanosti, ki se ukvarja s



preučevanjem odločanja v mikrogospodarskih enotah in odnosih, ki s tem nastanejo. Sedaj pa nas zanima razumevanje celotnega procesa družbene reprodukcije. Niti najboljše poznavanje mikroekonomije ni dovolj, da bi se odkrile zakonitosti, ki vladajo pri gospodarski rasti, še posebej pa globalni gospodarski mehanizem, s posredovanjem katerega se gospodarska rast ustvarja. To je predmet tistega dela ekonomske znanosti, ki se imenuje **makroekonomija**, katere object je gospodarstvo kot celota (makro slika gospodarsrva).

Razlage o razširjeni reprodukciji so nesporno uvod tako v probleme gospodarske rasti kot tudi mehanizma gospodarstva. **Prihranki in investicije kot predpogoja razširjene** reprodukcije sta izhodiščni točki gospodarskega razvoja, razmerje med njima, pa je eden glavnih dejavnikov načina delovanja gospodarstva kot globalnega sistema. Zanima nas družbeni produkt in njegova rast (rast proizvodnje) ter ciklusi (stabilnost tega povečanja).

V sodobnem gospodarstvu se gospodarska gibanja odvijajo s posredovanjem denarja. Menjave in delitve si ni mogoče predstavljati brez denarja. Denar ne ostane pasiven člen (ni nevtralen) v gospodarskem mehanizmu. Osnove gospodarskih gibanj sicer so odločiteve gospodarskih subjektov, vendar se le te sprejemajo s posredovanjem denarja. V denarnem gospodarstvu je gospodarjenje tudi odločanje o uporabi denarja, zato mu pripada aktivna vloga v odnosu z realnimi gibanji. Denar se ne pojavlja med rezultati gospodarjenja, razen v smislu markantilizma, vendar je obseg realnih veličin (ki so edine pomembne) mogoče razumeti le z vključitvijo denarja in njegove vloge v gospodarskem sistemu – s tem se ukvarja teorija denarja.

DOLGOROČNA GOSPODARSKA RAST IN GOSPODARSKI RAZVOJ

Enačba gospodarske rasti

Strokovna literatura razlikuje med **gospodarsko rastjo** in **gospodarskim razvojem**. **Gospodarska rast**, ki jo enačimo z rastjo družbenega produkta, je eden od elementov gospodarskega razvoja, njegova kvantitativna stran. Koristna je primerjava z rastjo človeških bitji, čeprav hitro rastejo, se slabo razvijajo. Gospodarska rast se uporablja za povečanje proizvodnje. Če gre za proizvod ene države gre za nacionalni produkt. Kvalitativna stran gospodarskega razvoja poleg rasti produkta vključuje razvoj nadstavbe (stopnjo zadovoljevanja materialnih potreb, zadovoljitev nematerialnih potreb, enakomernost v zadovoljitvi potreb, zaposlenost, socialne in kulturne vidike in podobno), Če povečujemo produkt ne povečamo blagostanja, če pa povečujemo blagostanje pa posledično zmanjšamo rast.

Za merjenje stopnjo razvoja (gospodarsko rast in razvoj nadstavbe) merimo z **Human Development Index**. Slovenija je na 27. mestu med 190 državami.

Gospodarsko rast merimo s povečanjem produkta $\Delta P = p \times I$ (**p - investicijski učinek** \times **I - obseg investicij**). Ta enačba velja za katerokoli proizvodnjo enoto, panogo ali narodno gospodarstvo. V slednjem se ta enačba imenuje **enačba gospodarske rasti oz. formula gospodarske rasti**.

Ta enačba ima še dve podvarianti:

$\Delta P / \Delta t = p \times I / \Delta t \rightarrow t$ – čas (predpostavlja se da gre za enaka obdobja, ponavadi 1 leto, pri primerjanju gospodarske rasti je leto dni tako nesporno obdobje, da se ponavadi spušča iz formule informacija o dolžini obdobja, na katero se nanaša rast proizvodnje.) Problem časa – da bi investicije zaživele potrebujejo aktivacijsko dobo.

$\Delta P/P = p \times I/P \rightarrow$ relativna rast (namesto absolutne), tako je omogočena primerjava gospodarstev na različnih razvojnih stopnjah – različnih ravneh produktivnosti + da bi se izločila velikost gospodarstva pa se produkt računa na prebivalca

$\Delta P/P$ – je relativna rast družbenega proizvoda v obliki njegove stopnje rasti

I/P – investicijski koeficient – delež proizvodnje, ki gre v investicije

Stopnja razvoja ni merilo brez napak. Če je država visoko razvita (polno zaposlenostjo, polno izkoriščen tehnični napredek) ne more imeti visokih stopenj rasti, če pa je zaostala samo že s prevzemanjem tehnologije se izredno poveča product (in to ni znak neke posebne sposobnosti rasti).

Faktorji rasti in njena maksimizacija

Iz enačbe $\Delta P = p \times I$ izhaja, da je rast funkcija dveh faktorjev, velikosti investiciji (I) in investicijskega učinka (p). Pri danem investicijskem učinku je rast hitrejša, če so večje investicije in nasprotno, pri danih investicijah je rast hitrejša, če je investicijski učinek večji.

- **Potencialni tehnični napredek:** „predpostavimo, da je tehnični napredek dan“, uvedba potencialnega tehničnega napredka v proizvodnjo, s tem se povečuje investicijski učinek, zahteva investicije, to pa običajno pomeni rast tehnične opremljenosti dela (na zaposlenega ali na prebivalca). Ko je potencialni tehnični napredek v celoti uveden v proizvodnjo, je dosežena zgornja meja proizvoda na zaposlenega. Volumen proizvodnje je v takšne primeru mogoče povečati le z povečano stopnjo zaposlenosti prebivalstva ali z njihovim daljšim in bolj intenzivnim delom.

- **Potencialna zaposlenost prebivalstva:** je največja možna zaposlenost prebivalstva. Njeno pretvarjanje v aktualno zaposlenost, ki povečuje proizvod, pri nespremenjenem investicijskem učinku prav tako zahteva investicije, vendar pa povečuje tehnično opremljenost dela samo na prebivalca, ne na zaposlenega. Če je stopnja potencialne zaposlenosti že izkoriščena, je povečanje proizvoda mogoče le še z rastjo prebivalstva. Število prebivalcev določa zgornjo mejo družbenega proizvoda.

- **Potencialna gospodarska rast:** definirana je s potencialnim tehničnim napredkom in s številom prebivalcev. Število determinant potencialne rasti družbenega proizvoda je mogoče razširiti na maksimalno izkoriščenost vseh primarnih faktorjev proizvodnje: torej poleg dela in izumiteljstva tudi na potencialno izkoriščenost zemlje, kapitala in podjetništva. Vsi navedeni faktorji imajo svojo zgornjo mejo. Delo in tehnika, lahko zgornjo mejo v največji meri povečujeta. Matematično: $P=f(Z,De,K,Po,Izm)$

Rast proizvodnje s pomočjo izkoriščanja tehničnega napredka ali s pomočjo zaposlovanja novih delavcev predpostavlja investicije. Zato so visoke investicije sinonim za hitrejšo rast, predvsem v nerazvitih državah z nizko zaposlenostjo in nizko ravno tehnike. V njih se s politiko velikih investiciji skuša pospešiti rast proizvoda. V razvitih državah je strateški vzvod investicij tehnični napredek, brez katerega ni rasti v razmerah zaposlenosti blizu polni.

Če je tehnični napredek izkoriščen, razpoložljiva delovna sila pa zaposlena, so možnosti investiranja omejene na obnovo. Neto investicije so enaki 0. Rast prebivalstva omogoča pozitivne neto investicije. Da bi proizvod na prebivalca ostal nespremenjen, **morajo biti**

investicije pozitivne. Investicije, ki zagotavljajo rast družbenega produkta pri nespremenjenem produktu na prebivalca, se imenujejo demografske investicije. 2% rast prebivalstva zahteva 2% rast produkta, če predpostavimo da je učinkovitost investicij 0.25 moramo povečati investicije za $8\% \cdot 0.25 = 0.25 \times 0.08$

V danem trenutku ali obdobju gospodarstvo razpolaga z različnimi investicijskimi možnostmi. Razlage o faktorjih odločanja veljajo tudi tukaj. Ne glede kakšne so investitorji odločajo med možnostmi, kakršne vidijo oni, tukaj pa se pokažejo razlike v podjetniških sposobnostih. Izpeljane bodo tiste investicije, ki bodo ocenjene kot bolj učinkovite (subjektivno bolje ocenjen investicijski učinek). Podjetniki, jih bodo zrangirali od tistih z visokimi, do tistih z najmanjšimi, celo negativnimi, investicijskimi učinki. Čim več investiciji gospodarstvo realizira, tem manjši je mejni investicijski učinek, to je učinek zadnje še sprejete investicijske možnosti.

V enačbi gospodarske rasti povečanje produkta (ΔP) razumemo v smislu bruto produkta. Investicijski učinek (p) je torej **bruto investicijski učinek**. Če od povečanja bruto produkta (ΔP) odštejemo produkte drugih faktorjev, ostane del, ki ga štejemo za **tehnični produkt kapitala**. Pripadajoči investicijski učinek (p) imenujemo **neto investicijski učinek**. Del tega ostanka produkta, je namenjen plačilu obresti na kapital (ki so enake mejni produktivnosti kapitala), presežek nad obrestmi pa je podjetniški dobiček. Kot pri posameznih podjetnikih (oblikovanju podjetji), tudi tu velja pravilo, da se maksimizacija proizvoda doseže s tistim obsegom investiciji, katerega **mejni neto investicijski učinek** je enak **obrestni meri**. Obrestna mera potegne torej mejo, med projekti, ki se sprejemajo in tistimi, ki se zavračajo.

Obseg investiciji, ki zagotavljajo maksimalno rast imenujemo **optimalni obseg (oz. stopnjo) investiciji**. Če investicije presežejo optimalni obseg je gospodarska rast počasnejša od možne, kot če optimalnega obsega sploh ne bi dosegle.

Investicijski učinek, impliciran v enačbi rasti, je pravzaprav poenostavitev. Niti povečanje produkta niti investicije nista veličini nekega krajšega obdobja (leta), temveč se nanašata na vsa bodoča obdobja, tako da pomenita tokove investiciji in dohodkov, ki jih ti tokovi investiciji povzročijo v vseh bodočih obdobjih.

Investicijski učinek je tako v bistvu **interna stopnja donosnosti investicije** → enakost mejnega investicijskega učinka z obrestno mero 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**. Sedanja vrednost investicije, katere interna stopnja donosnosti je enaka diskontni, je enaka 0. To pomeni, da investicije z internimi stopnjami donosnosti, enakimi diskontni (obrestni) meri, ne povečujejo proizvoda. Če je interna stopnja manjša od diskontne stopnje ga celo zmanjšujejo, proizvod povečujejo samo investicije z internimi stopnjami donosnosti, večjimi od diskontne stopnje. V tej zvezi produkt pomeni vsoto sedanjih vrednosti produktov v vseh prihodnjih obdobjih, začenši s sedanjim. Preveliko in premajhno investiranje, pa zmanjšuje to vsoto.

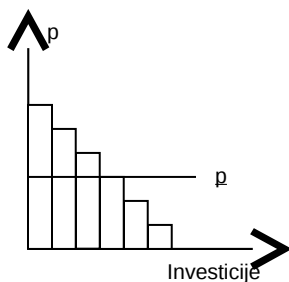
Diskontna stopnja (objektivna pri narodnem gospodarstvu in subjektivna pri posamezniku) ima izredno pomembno funkcijo v gospodarstvu, saj pomaga gospodarskim subjektom, da sprejmejo investicijske odločitve skladno z narodnogospodarskimi interesi. Njeno nepoznavanje, v smislu produktivnosti investiciji ne pomeni, da produktivnost investiciji ne obstaja, ampak je njeno nepoznavanje vzrok neoptimalne strukture in obsega investiciji.

Tako posameznik kot tudi gospodarstvo kot celota se ravnata pri odločanju o velikosti investiciji z **maksimizacijo porabe** kot s svojim ciljem. Lestica njihovih preferenc (2. Gossen) ne odločamo o sedanji strukturi porabe, ampak tudi o njihovi medčasovni preferenci.

Odlaganje porabe v prihodnost (investiranje) se splača, če se povečuje skupno vsota porabe v sedanosti in prihodnosti. Tak je primer, če je sedanja vrednost investicije pozitivna. Investiranje do meje, pri kateri sedanja vrednost pade na 0 (enakost interne stopnje z diskontno stopnjo), poveča skupno porabo do maksimalnega možnega obsega.

Če bomo vse investirali potem bi za potrošnjo ostalo zelo malo ($P=C+I$). Če bi vse vložili v stroje bi delavci pomrli od lakote. Tudi obratno ni dobro. Najboljše je, če je **obseg investicij prilagojen obrestni meri in diskontni stopnji**. ($r=i=ds$) **Golden rule** – investicije imajo svoj donos (interna stopnja donosnosti investicije), ta donos mora biti enak obrestni meri, diskontni stopnji (se ne da zmeriti – koliko mi pomni bodočnost glede na sedanost). Če sem starejši imam višji diskontni faktor in želim večji donos investicij. Investicije z internimi stopnjami donosnosti enakmi diskontni stopnji, ne povečujejo proizvoda, povečujejo ga samo investicije z internimi stopnjami donosnosti, večjimi od diskontne stopnje.

Struktura investicij in gospodarska rast



Investicijski učinek (p) v enačbi gospodarske rasti je **povprečje investicijskih učinkov številnih investicij v različne panoge (dejavnosti).**

$$\bar{p} = \sum p_i \times I_i / I_{\Sigma} \quad i - \text{sektorji, dejavnosti}$$

S primerno spremembo strukture investicij v korist panog z višjimi povprečnimi investicijskimi učinki bi se lahko povečal tudi **povprečni investicijski učinek narodnega gospodarstva.**

Prevelika specializacija pri tem ni mogoča zaradi medsebojnega dopolnjevanja različnih gospodarskih panog (hoteli brez cest in letališč).

Pri predpostavki zaprtega gospodarstva je takšna struktura povprečnih investicijskih učinkov opredeljena s strukturo povpraševanja in naravnih okoliščin.

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 spremeni strukturo proizvodnje v korist panog z visoko produktivnostjo kapitala.

Obstajata **dva značilna načina pospeševanja rasti s spremembo strukture investicij in proizvodnje:**

- **Odpiranje narodnega gospodarstva:** odpiranje gospodarstva omogoča **izkoriščanje primerjalnih (komperativnih) prednosti**. S tem ni rečeno, da so panoge z visokimi investicijskimi učinki, hkrati panoge z velikimi primerjalnimi prednostmi. Je pa tem verjetnejše, čim večji so investicijski učinki. Odločilni pogoji produkcije so v drugih državah predvsem naravni pogoji in povpraševanje, to pa pomeni cene drugih državah. Medpanožni investicijski učinki v zaprtem gospodarstvu nujno upoštevajo relativne domače cene. V odnosih z drugimi državami pa so odločilne svetovne cene. Struktura investicijskih učinkov je po teh cenah povsem drugačna kot struktura po domačih cenah. Svetovni trg je neizbežno znatno večji od domačega zato pa je veliko bolj kot domači trg **podoben čisti konkurenci**, vsaj s stališča posameznega

domačega gospodarstva. Posameznemu domačemu gospodarstvu to daje visoke investicijske učinke v panogah s primerljivimi prednostmi. Glede na velikost svetovnega trga je upadanje investicijskih učinkov veliko počasnejše (princip razširitve investiciji do tja, kjer je mejni investicijski učinek enak obrestni meri, še vedno velja).

To privede, do povsem spremenjene strukture investiciji in produkcije. Razširjajo se panoge s komparativnimi prednostmi in zmanjšuje se proizvodnja brez teh prednosti. Povprečni investicijski količnik enačbe rasti je večji, kar pomeni, da je rast hitrejša. Kot posledica je družbeni produkt domačega gospodarstva večji kot v zaprtem gospodarstvu.

- **S tehničnim napredkom:** Ta se dosega tako rekoč vsak dan z uvajanjem nove tehnike v produkcijo. Zgodovinsko pomembni ilustraciji sta ***industrializacija nerazvitih držav danes in začetna industrializacija sedaj visoko razvitih držav.***

Industrializacija – to je doseganje strukturnih učinkov, v procesu gospodarske rasti.

Nerazvite države razpolagajo z ogromnim potencialnim tehničnim napredkom, ki so ga ustvarile razvite države in ki s prenašanjem v nerazvite hitro povečuje produktivnost njihovega dela (prebivalstvo iz kmetijstva – „nizka ali celo negativna produktivnost“ v industrijo – „visoka produktivnost, zaradi uvožene tehnologije“). Povečana produktivnost povečuje realne dohodke prebivalstva, od katerih se čedalje večji del troši za industrijsko blago, kar omogoča njegovo prodajo. Danes visoko 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, s čimer so brez večji zamud v proizvodnjo uvedle tudi potencialni tehnični napredek.

Uvajanje tehničnega napredka v posamezne panoge zmanjšuje stroške proizvodnje teh panog, s čimer se povečuje količina proizvodov, pri katerih se padajoči neto investicijski učinek izenačuje z obrestno mero. Konkurenca znotraj panoge znižuje tudi cene, vendar samo, da bi onemogočila monopolni podjetniški dobiček; ne zmanjšuje pa investicijskega učinka, niti v nominalnem izrazu. Tako se spreminja struktura investiciji v korist panog s tehničnim napredkom, to pa ustrezno spreminja tudi strukturo produkcije. Kot rezultat je gospodarska rast hitrejša.

Načina za pospeševanje rasti se tudi medsebojono dopolnjujeta. Zaradi razširjanja domačega trga na tuje trge se primerjalne prednosti lahko izkoriščajo z boljšo tehniko, kot če bi se proizvajalao samo za domači trg. Številne države so se tako razvile v monokulturna gospodarstva Honudaras (banane), Islandija (ribolov), Savdska arabija (nafta).

Ta točka, dopolnjuje razlago o koristih, ki jo ima gospodarstvo od mednarodne menjave, vendar tukaj spoznamo, da relativne cene niso dane, ampak o njih odločajo pogoji produkcije v svetovnem gospodarstvu. Se pravi, da ima država s komperativnimi prednostmi v neki panogi, to je država, katere stroški produkcije so v tej panogi relativno nižji kot v drugih državah, ima v tej panogi tudi nižje relativne cene.

Danas je v sodobnih državah obdobje tehnološke revolucije, razmišjanja so podobna, kot v času industrializacije, le industrijski produkt v večji meri zamenjujejo storitve.

Faktorji, ki omejujejo gospodarsko rast

Tako kot produkt katerekoli produkcijske enote je tudi gospodarska rast kot povečanje družbenega produkta rezultat sodelovanja primarnih faktorjev v določenih medsebojnih odnosih. Formula gospodarske rasti $\Delta P = p \times I$ je torej poenostavitev. V njej I pomeni količino kapitala (ΔK), medtem ko je njegova kakovost označena s p , s katerim pride do izraza produktivnost vseh drugih faktorjev.

S stališča posameznega procesa je optimalna kombinacija faktorjev opredeljena z **enakostjo vrednosti mejnih produktov faktorja in njihovih cen**, oziroma pri omejeni konkurenci z enakostjo mejnih dohodkovnih produktov faktorja z mejnimi izdatki za faktor. Pomebne so dane cene, po katerih se lahko zagotovijo potrebne količine faktorja.

S stališča celotnega gospodarstva ne poznamo danih cen. Vsaka večja sprememba povpraševanja po faktorjih, spreminja odnose njihovih cen. V sorazmerno dolgih obdobjih je lahko prilagajanje količine faktorja spremembam v povpraševanju in ponudbi neznatno, najlepše se to vidi pri zemlji, vendar tudi pri drugih primarnih faktorjih, vključno z nekvalificiranim delom. V teh obdobjih takšni faktorji nastopajo kot limitirajoči. Njihova omejenost omejuje produkcijo, to je gospodarsko rast.

Limitirajoči faktorji so tisti, katerih stopnja substitutivnosti je blizu nič, tako da se približujejo komplementarnim. Med primarnimi faktorji je majhna substitutivnost, še največja je med delom in kapitalom. Bistvo gospodarskega napredka je substitucija dela s kapitalom.

Za osnovni omejitveni faktor gospodarske rasti velja iznajditeljstvo. **Iznajditeljstvo** omejuje gospodarsko rast v vseh zgodovinskih obdobjih. (do 12. stol. – 10 pomebnejših industrijskih iznajdb na stoletje, v 15. stol. – se povzpne na 50, v 19. stol pa na 100). V modernem obdobju bolj ali manj pospešene gospodarske rasti iznajditeljstvo služi kot vzvod za tehnični napredek. Številne iznajdbe so plod sistematičnih raziskovanj, cilj pa ni vedno gospodarska rast (vojaški cilji).

Razlike v gospodarski rasti velikih zemeljskih območji in celih kontinentov so pogojene s faktojem, ki ga imenujemo zemlja. Naravni pogoji so onemogočili razvoj številnih področji (Antartika), razvoj drugih pa znatno upočasnili (Sibirija), najbolj razvita gospodarstva razpolagajo z velikanskimi naravnimi viri – zemljo, rudami, vodami (EU, ZDA). Če ti faktorji manjkajo gospodarska rast, kljub razpoložljivemu kapitalu in podjetništvu zaostaja. Norvška in Aljaska sta primer, kako lahko po odkritju nafte družbeni produkt hitro raste – odkritje novega naravnega vira lahko državo čez noč postavi na čelo lestvice z največjim proizvodom na prebivalca. Glavni namen kolonializma in imperializma je bil zagotavljanje poceni surovin. Po razpadu nekaterih imperijov (GB) se je gospodarska rast v njih upočasnila.

Kot najpomebnejši faktor se v nerazvitih državah navaja **kapital**. Razvite države brez problema privarčujejo 10-20% narodnega dohodka, nerazvite pa niso sposobne privarčevati niti 1%. Vendar kapital za investiranje se lahko dobi z izposojanjem iz tujine, ne samo z lastnim varčevanjem. Poleg tega obstajajo metode, s katerimi se pospešuje oblikovanje domačega kapitala (prisilno varčevanje – zmanjšanje realne vrednosti dohodka z inflacijo, obdavčenje prebivalstva in financiranje razvoja z davki). Zato se, čeprav se poudarja, da je kapital limitirajoči faktor, v resnici misli na tehnologijo in nasplošno na znanje, ki ga nerazvite države nimajo. To znanje se dobi s kupovanjem moderne opreme in tehnoloških postopkov (licenc), to je z vlaganjem kapitala, zato se napačno misli, da je kapital tisti faktor, ki ga primanjkuje. Kapital se ustvarja z varčevanjem, to pa ne zahteva nikakršnega znanja.

Pogosto se kot limitirajoč faktor navaja **podjetništvo**. Kot eden izmed vzrokov prevlade ameriške industrije nad evropsko v preteklosti, nove informacijske tehnologije v sedanosti, se navajajo sposobni ameriški menegerji. Podjetništva manjka predvsem v nerazvitih državah. Poleg tehnologije je to glavna ovira hitrejše rasti njihovih gospodarstev (v socialističnih gospodarstvih so skušali zasebno podjetništvo nadomestiti z državnim – izkazalo se je za neuspešno)

V novejših časih v najbolj razvitih gospodarstvih omejitveni faktor postaja delovna sila, in to še posebej nekvalificirana. Ta problem se rešuje z uvozom tuje delovne sile, vendar ima ta način reševanja problemov svoje meje. Danes v nemčiji primankuje šolanih računalničarjev, torej ne gre za najtežja dela.

Na koncu se za limitirajoč faktor praviloma šteje **omejenost trgov** (mišljen je domači trg). Zaradi majhnih količin proizvodnje ni mogoče izkoristiti najboljše obstoječe tehnike (problem ekonomije obsega), če pa se uporabi (kar se pogosto dogaja), so stroški celo višji, kot če se proizvaja s slabšo tehniko. Toda v gospodarstvu, tudi svetovnem, so odločilni stroški in cene. Z dovolj nizko ceno, se trg lahko razširi tako rekoč neomejeno. Proizvodnja, ki temelji na primerjalnih prednostih, bogatih naravnih verih, sodobni tehnologiji in racionalni organizaciji, sposobnih podjetnikov in delavcih, ampak lahko, tudi ob mednarodnih kartelih, dumpinških prodajah, protekcionizmu in drugih ovirah, osvoji tuje trge. Nekaterih izdelkov namreč ni treba ponujati, trg tako rekoč čaka nanje (nafta, kovine). Zaradi najsodobnejše tehnologije in sposobnih podjetnikov ter delavcev takešn položaj uživa bolj ali manj celotna proizvodnja nekaterih držav (nemčija). To pomeni, da je resnični vzrok, da je trg omejitev produkcije, v omejenosti ustreznih (po kakovosti) faktorjev proizvodnje. V nekaterih državah so neizkoriščeni celo domači trgi – razlog: neustrezno podjetništvo in neustrezna uporaba sodobne tehnologije.

Načini pospeševanja rasti in konflikti rasti

Maksimalno rast smo definirali s tistim obsegom investiciji, pri katerem se mejni investicijski učinek izenačuje z obrestno mero. Pri tem se predpostavlja, da se investicije financirajo iz domačih prihrankov. V nerazvitih državah je ponudba prihrankov skromna, visoke obrestne stopnje pa so pogojene tudi z večjim tveganjem investiranja. Podobno velja za podjetništvo. Poceni delovna sila ne kompenzira teh minusov. Obseg investicije je zato skromen, posledica je skromna gospodarska rast, zaradi hitre rasti prebivalstva pa družbeni proizvod na prebivalca pogosto stagnira ali se celo zmanjšuje. V takšnem primeru so lahko teoretično investicije optimalne, rast pa maksimalna. Položaj je skladen s preferencami prebivalstva, ki jih izražajo njihove odločitve glede uporabe družbenega proizvoda. Prebivalstvo je lahko nezadovoljno, vendar pa nima moči da bi nezadovoljstvo izrazilo s spremembo odločitev o uporabi produkta in načinu gospodarjenja nasploh. Primanjkuje mu podjetniške sposobnosti. Praviloma to ohranja režime, ki se prikazujejo kot ekonomsko revolucionarni – vendar tudi oni nimajo podjetniške sposobnosti.

V težnji kako pospešiti rast so mogoči različni pristopi. Ena pot hitrejšega razvoja je **uvoz „kapitala, tehnologije in podjetništva“** (kar pomeni ustanavljanje tujih podjetji in njihovih podružnic v nerazvitih državah), to je tipična pot nerazvitih držav (Azija, afrika), v primeru, da razpolagajo s precejšnjimi naravnimi viri, ali pa so zanimive zaradi strateških, vojnih razlogov.

Delno ker niso zanimiva, delno pa zaradi strahu pred politično odvisnostjo, ki je posledica ekonomske, se številne države osredotočajo na **uvoz kapitala**. Se pravi, da si v tujini sposodimo dodatni denar, za katerega pa je potrebno plačevati obrestno mero, zato mora biti investicijski učinek večji od obrestne mere.

Državam, ki nimajo naravnih bogastev druga niti ne preostane. Domači podjetniki ustvarjajo praviloma inferiorna podjetja, ker je z omejevanjem ovoza podjetništva omejen tudi uvoz tehnologije. Večinoma so financirani iz državnih posojil in posojil mednarodnih agencij.

Številne države predvsem tiste s politično ambicioznimi vladami, ki hočejo doseči politično osamosvojitve in hitrejšo gospodarsko rast, uvajajo **aktivno politiko rasti**. Osnovno sredstvo je povečanje obsega investicij in njihovo usmerjanje v panoge, ki veljajo za nosilce rasti (populzivne panoge). V prvi namen se uporablja tehnika prisilnih prihrankov (brazilijska, izraelska, soc. države) - *obdavčenje, kombinirano z državnim krediteranjem ali neposrednim investiranjem*. Rezultat je prevzem gospodarjenja v roke države in planska distribucija narodnega dohodka, da bi se povečala akumulacija, pri čemer je tehnika, s katero se to izvaja, obdavčenje, in to pretežno neposredno obdavčenje podjetij, ali pa vključevanje podjetij v sam državni proračun (državni kapitalizem).

Ob izjemno visokem neizkoriščenju potencialnem tehničnem napredku uspehi, takšnega pospeševanja rasti gotovo ne morejo izostati, če tudi ostane najsodobnejša tehnologija rezervat najbolj razvitih držav. Toda zaradi pomanjkanja podjetniških sposobnosti je rezultat slabši kot v razvitih državah. Iz teh vzrokov se vlaga pretežno v industrijo in *kapitalno intenzivne panoge*. V *delovno intenzivnih panogah* (kmetijstvu), so za uspeh potrebne večje podjetniške sposobnosti. Tako se zgodi, da rast potrošnih dobrin zaostaja za rastjo sredstev za produkcijo (v soc. je takšna strategija štela za osnovno strategijo hitrega gospo. razvoja. Hitrejši razvoj oddelka 1 od oddelka 2)

Pri danem družbenem proizvodu povečanje investicij zmanjšuje porabo. Produkt, kot posledica investiranja raste, poraba pa se ne povečuje z ambicijami prebivalstva. Taje je nastal konflikt rasti, v katerem je bistvo nasprotje med planerji (investicijami) in prebivalci (porabo) glede večjega deleža v družbenem proizvodu.

Pospeševanje rasti se je dogajalo čez noč s revolucionarnimi prevzemi oblasti, nezadovoljstvo med ljudmi se je širilo, konflikt rasti je tako dobil politične razsežnosti, posledica pa je preoblikovanje socialističnih sistemov v demokracije s tržnim sistemom, zasnovanim na zasebni lasti, na prehodu v 90. leta prejšnjega stoletja – tranzicija.

V vseh primerih pospeševanja rasti, sloj prebivalstva, ki ga lahko imenujemo progresivni sloj (podjetniki, planerji) podtakne, vsili gospodarstvu svojo letstevico preferenc kot odločujočo. Če se rast financira z uvozom kapitala, preference drugih delov prebivalstva niso prizadete. Preference naprednega sloja, se v tem primeru nanašajo na presežek razpoložljivega proizvoda nad domačim. V bistvu se položaj prebivalstva izboljšuje z večjo zaposlenostjo in višjimi dohodki. Problem je predvsem politične narave, ker z uvozom kapitala, navadno uvozimo tudi podjetništvo (razraščajo se tuja podjetja). Če je razvoj *disproporcionalen* dela tudi velike socialne razlike znotraj posameznih slojev, saj se lestvice preferenc tradicionalnih delov prebivalstva razkrajajo, na njihovo mesto pa prihajajo zahteve po izenačitvi s progresivnim delom prebivalstva.

Vrnimo se k financiranju pospešene rasti iz domačih sredstev pa pripelje do kolizije preferenc tradicionalnih in progresivnih – naprednih slojev prebivalstva. Preference progresivnega dela, se tokrat ne nanašajo na presežek razpoložljivega proizvoda, nad

domačim, ampak na sam domači produkt, njihovo bistvo pa je znatno večja stopnja prihrankov in investiciji kot to ustreza tradicionalnim preferencam. Zaradi prevlade mehanizma financiranja (bančnega sistema, ki kreira denar, državne oblasti, ki določa davke) preference progresivnega sloja prevladajo – večji profiti, bodoča poraba je večja kot takojša.

Investicijska sredstva lahko nastanejo brez odpovedovanja porabi, ponuja pa jih bančni ali davčni sistem z željo povečati rast, zato je obrestna (diskotna) stopnja manjša kot v pogojih dominacije tradicionalnih preferenc.

V primerih postopnega dvigovanja stopnje investiciji lahko ostane zmanjšanje tekoče porabe nedotaknjeno. Povečana poraba, ki prinaša rast, jo lahko več kot kompenzira. Velika dvigovanja stopnje investicij čez noč, pa nasprotno, zadanejo porabi tako močan udarec, da nujno pride do konflikta rasti. Nezadovoljstvo zaradi preveč počasne rasti porabe zmanjšuje delovne napore na enoto delovnega časa (slednja je zakonsko določena) (ta negativni vpliv je funkcija stopnje investiciji – čim večja je stopnja investicij, tem bolj negativni so vplivi na ponudbo dela). Zmanjšanje delovnih naporov pomeni manjše povprečne investicijske učinke (p), posledično hitrejše padanje mejnih investicijskih učinkov, s tem pa se zmanjšuje tudi obseg optimalnih investicij. Lahko se celo zgodi, da se investicijski učinek (p) bolj zmanjša, kot pa se obseg investiciji poveča. Kot rezultat lahko produkt celo pade in ne naraste.

Jugoslavija je bila izjema med soc. republikami, saj je dala večji poudarek na porabi in standardu ljudi in kljub nekoliko nižjim deležem investiciji dosegala hitrejšo gosp. rast kot druge soc. države. Vendar pa se je zaostanek za tržnimi gospodarstvi povečeval, odločilni reformni korak ni bil nikoli stopen. Po desetletjih neuspešnih reform (med drugim tudi sistem združenega dela), se je tudi „yu. socializem, s humanim obrazom“ pokazal za ekonomsko neučinkovitega in nekonkurenčnega. Kakor v drugih socialističnih gospodarstvih, ga je nadomestil sistem tržnega gospodarstva.

Če konflikt rasti nastaja pri povečevanju investiciji nad tradicionalno s prisilnimi prihranki, je najbolj očiten v primirih prisilnega planskega omejevanja porabe, da bi se stopnja investiciji povečala. Tako je bilo v soc. državah. Na začetku je bila rast produkta izjemno visoka (izkoriščanje že razvitega tehnološkega napredka). Produkt na prebivalca se je začel zmanjševati, inforamtika pa je omogočila primerjavo s sodobnimi tržnimi sistemi. Sledil je propad socialističnih sistemov.

Solowov model rasti in njegove razširitve

NEENAKOST POVEČANJA PRODUKTA IN POVEČANJA DOHODKA

Dvopolnost odločanja in gospodarska rast kot vira neenakomernosti

Pri prikazu odnosov v reprodukciji smo ugotovili, da dohodki sproti realizirajo ponudbo dobrin (prepostavka je, da končne zaloge izdelkov ostajajo nespremenjene). Iz obdobja v obdobje je torej **potrebna enakost vrednosti produktov in dohodkov, s katerimi se le-ti realizirajo ($D=P$)**.

V avtarkičnem gospodarstvu je struktura odločanja unipolna (ista oseba odloča o tem kaj proizvaja in kaj bo porabila). Trga tu ni.

Enakost dohodkov, s katerimi se realizira produkcija, je v tržnem gospodarstvu dosežena bolj ali manj po naključju. Vzrok je v **duopolni strukturi odločanja** – o produkciji odločajo eni, o porabi pa drugi subjekti. Edina povezava, ki obstaja med tistimi, ki odločajo o proizvodnji, in tistimi, ki odločajo o uporabi, je **trg**. Vendar pa neenakost med produkcijo in dohodki, ki jo realizirajo, ne izvira iz blagovne narave gospodarstva samega po sebi. Vse dokler gospodarstvo ni denarno, dokler se dobrine menjajo neposredno za druge dobrine, je prodaja neizbežno identična z nabavo. Govorimo o **pogoju dvojne koincidence**. Tisti, ki prodaja, hrkrati tudi kupuje. Šele, ko se menjava izvaja s pomočjo denarja (splošnega menjalnega posrednika, ki so ga vsi pripravljeni sprejeti (prostovoljno ali pod prisilo)), vsaka stran odločanja postane samostojna, neodvisna od druge strani. Z denarjem se torej akt menjave razbije na dva samostojna dela, na dva vidika transakcije, na prodajo in nabavo, **prodaja ni več identična z nabavo**. Tistemu, ki prodaja, ni treba tudi kupovati. Pozor: v resnici so lastniki sredstev za produkcijo, ki delujejo v proizvodnih enotah, porabniške enote, kar pomeni, da so **odločitve produkcijskih enot pravzaprav odločitve porabniških enot, ki so njihovi lastniki in zato se dvopolnost v resnici nanaša na same porabniške enote** – neuskkljenost med porabniški enotami. Uvedba denarja torej pobzroči možnost neskladji. Kljub denarni menjavi neenakosti med proizvodnjo in dohodkom, ki jo realizirajo sploh ne nastajajo ali pa ne dosežejo resnejšega obsega, če je **gospodarstvo stacionarno** (proizvod je iz obdobja v obdobje enak). Če ni tehničnega napredka, ostane nespremenjena tudi struktura proizvodnje. Edine investicije ki obstajajo so obnovitvene (opredeljene tako po velikosti, kot naturalno). Takšno gospodarstvo, bo slej ali prej ugotovilo, kako mora strukturirati porabo svojega denarnega dohodka, da se bo reprodukcija neovirano odvijala. Struktura porabe bi prenehala biti problem. Iz tega vidimo, da se možnosti sprememb v gospodarstvu pojavijo z nastankom denarnega gospodarstva, šele **gospodarska rast** pa pretvarja te možnosti v nujo.

V pogojih gospodarske rasti, je enakost med produkcijo in dohodki, ki jo realizirajo, enakost med **povečevanjem** produkcije in **povečevanjem** dohodkov. Nastane **problem enaksoti povečanja proizvoda in ustreznega povečanja dohodka**. ($D + \Delta P = P + \Delta D$; kritično je $\Delta P = \Delta D$). Povečanje proizvoda (ΔP) je iz enačbe rasti enako $p \times I$. Da bi se to povečanje tekoče realiziralo, je potrebno povečanje dohodkov ($\Delta D = p \times I$). V nasprotnem primeru bo v gospodarski rasti nastala motnja in zastoj ter zmanjševanje proizvodnje.

Zapiski: Z denarjem se poveča možnost menjave (lahko prodamo komur koli), ustvari pa se problem, ki povzroča neenakomernost, gospodarske cikuse. Vendar pozitivna stvar odtehta slabosti. Trgovec ni tisti, ki je končni kupec, lahko se ti zgodi da produkt ni dober in ga nihče od končnih kupcev noče, nabirajo se zaloge v trgovinah, proizvajamo še naprej, lahko sledi propad. Povečanje proizvodnje gre torej v drugo smer kot povečanje dohodka (namesto da bi naredili smučiče, ki ga želijo potrošniki, naredimo le več čevčev). Tisti, ki poveča produkt pač ne odloča o njegovi porabi. Nastopi problem neenakosti, ki lahko pripelje do krize. To vpliva tudi na delavce, ki začnejo varčevati, zmanjša se poraba, lahko pride do krize.

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 obstaj planiranje → indikativno planiranje.

V **sovjetskem tipu centralnega načrtovanja** (podjetništvo opravlja centralno planska komisija) so produkcijske enote izgubile svojo samostojenost, 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, saj je bil vpliv porabniških enot na gospodarstvo s strani porabe njihovih denarnih dohodkov minimiziran predvsem zaradi systemskega zaostajanja proizvodnje potrošnih dobrin, s čimer je bila realizacija producirane potrošnega blaga zagotovljena vnaprej. Porabniki so čakali na blago: v dobri 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 naprimer 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 nebi imelo vpliva, saj bi se to, kar se nebi 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 slaj ali prej do obdobja hitrejše 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 nanašata 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:

$\Delta P_t = p \times I_{t-0}$ (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 product manjši**, kot pa takrat, ko se delavci in sredstva utečejo.
- **Čas od začetka do konca proizvodnjega 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 investiciji 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 povpraševanje uskladi s ponudbo. To je bilo doseženo s pomočjo planov blagovno-denarnih razmerij, 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 proizvodilo 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 pomankanja 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).

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 povečevanja premajhnega ΔD** (in posebjaj 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 naravnem 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 enih subjektov 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 šiti 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 mezda 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 mez, je to znak, da so mezde 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 (neuskalenost naravne strukture** ali potršne enote dela novega dohodka ne potrošijo takoj, temveč ga **prihranijo (Say ne priznava prihrankov)** se Sayev sistem sesuje. Saj denar ni več nevtralen, **pojavijo se prihranki in zakon ne velja več.**

Neenakomernost gospodarske rasti

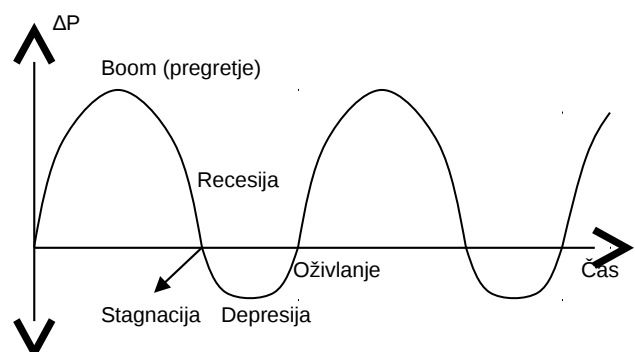
Če bi se ΔD povečeval vzporedno z ΔP , bi bila gospodarska rast pri pogoju, da se ΔD resnično porabi za ΔP , enakomerna. Neenakomernost bi lahko izhajala samo iz ΔP ; **Spremembe v ponudbi limitaričnih faktorjev proizvodnji, so splošna formulacija teh razlogov.** Te spremembe obsegajo tudi situacije kot so vojne, revolucije, slaba letinja, vremenske neprilike, ... Te spremembe povzročijo izjemno velike neenakomernosti v gospodarski rasti, zato so nujne preusmeritve v ekonomski politiki.

Bolj zanimive so neenakomernosti v gospodarski rasti, ki jih povzroča **nevzporednost ΔD z ΔP .** Kakeršnokoli 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 zanimal 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 oscilacij). Do oscilaciji je prihajalo tudi v socialističnih gospodarstvih.

Vrste konjukturnih oscilaciji v kapitalizmu:

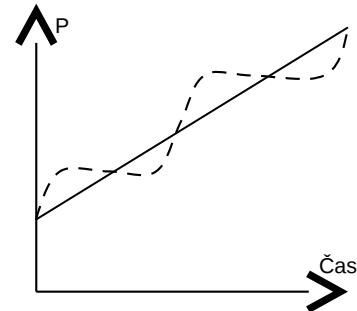
- **Gospodarski ciklusi (zlom, depresija, oživiljanje, razcvet)**
- **Kratki ciklusi**

Kapitalizem pozna dve vrsti konjukturnih oscilaciji. 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 navadn 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 ciklih 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 investiciji (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 hitrejše 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 immanentni mehanizmu tržnega denarnega gospodarstva. Meščanski ekonomisti so šele po veliki gospodarski krizi, ki je skoraj uničila kapitalizem spremenili mišljenje o ciklih. **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 proekcije), **ki jo implicira anticiklična politika, so liberalni ekonomisti po 25 letih prešli v napad proti Keynesovemu ekonomskemu nauku.**

Zadnje četrtino 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)

Povečanje dohodka, smo interpretirali kot povečanje dohodkov, ki jih faktorji prejemajo 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.

Zaostajanje rasti uporabe (trošenja) za rastjo dohodka

$\Delta \text{Trošenje} < \Delta D \rightarrow$ 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.

\rightarrow 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 naravnega proizvajalca uporaba ex ante enaka produktu. **V naravnem gospodarstvu je zaradi unipolnosti odločanja uporaba vedno enaka tudi ex ante ne samo ex post.** Zahteva, da naj bo povečanje uporabe 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 (prosvoljna 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**.

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

- **Prihranki so konstanten del dohodka**

$S = k \times D$, $\Delta S = h \times \Delta D$ (h je mejna nagnjenost k varčevanju; k je povprečna nagnjenost k varčevanju)
sledi

$$T + S = D, \text{ sledi } T = (1 - k) \times D$$

Posamezni subjekti lahko varčujejo vedno enake odstotke svojih denarnih dohodkov. Praviloma bogatejši varčujejo več. To se sklada z 2. Gossenovim zakonom, če upoštevamo, da so prihranki kakovostno boljše dobrina. Posledica takšnega načina obnašanja je konstanten delež prihrankov v skupnem družbenem proizvodu.

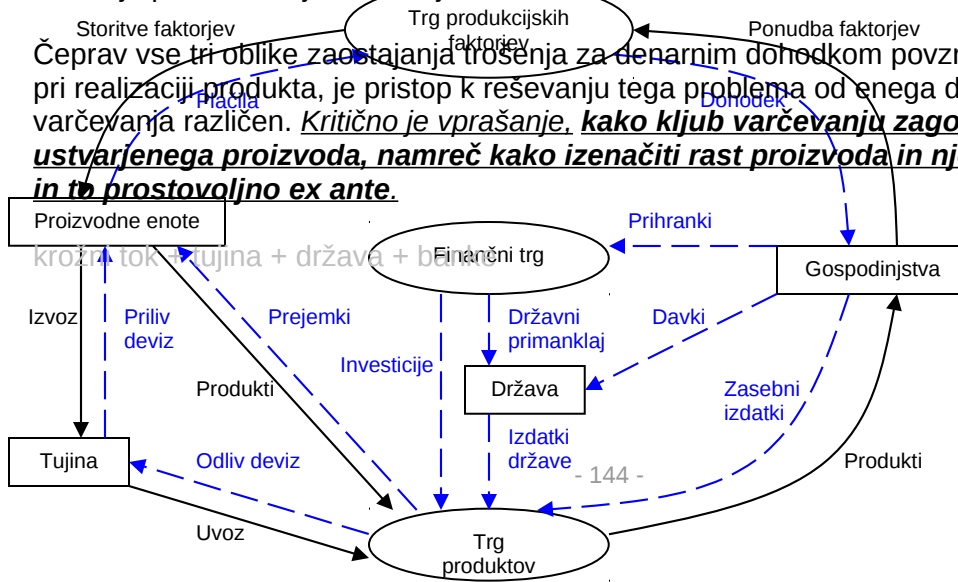
- **Prihranki, ki v času oscilirajo "zaradi subjektivnosti gospodarskih subjektov"**

Gospodarski osebki varčujejo v enem obdobju več, v drugem manj. Posebaj močne so oscilacije med povečanjem trošenja in povečanjem dohodka. Povečanje trošenja je lahko v enem obdobju večje od povečanja dohodka oz. narobe ($\Delta T < \Delta D$). $S = s \times D$ (nagnjenost k prihrankom (s) ni konstantna, ampak se spreminja v času)

- **Zaostajanje rasti trošenja za rastjo dohodkov $\Delta T < \Delta D$**

Z rastjo dohodka se trošenje povečuje, vendar čedalje počasneje. Ta odvisnost je bolj opazna v krajših obdobjih.

Čeprav vse tri oblike zaostajanja trošenja za denarnim dohodkom povzročajo probleme pri realizaciji produkta, je pristop k reševanju tega problema od enega do drugega tipa varčevanja različen. **Kritično je vprašanje, kako kljub varčevanju zagotoviti realizacijo ustvarjenega proizvoda, namreč kako izenačiti rast proizvoda in njegove uporabe in to prostovoljno ex ante.**



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

Predpostavljamo, da se količina denarja sprti prilagaja rastočemu produktu. Ta predpostavka naj bo realizirana s tem da primarni faktorji za njegovo produkcijo dobivajo dohodke, ki so enaki produktu po nespremenjenih cenah. Če se del dohodka privarčuje – poveča se želja po likvidnosti (to je zmanjšanje hitrosti obtoka denarja) realizacija dela produkta postane nemogoča. Nakopičijo se zaloge končnih proizvodov in s tem neprosto voljno vežejo del dohodka svojih producentov. Reprodukacija je onemogočena.

V naprej (ex ante) moremo izenačiti $\Delta P = \Delta D = \Delta T$

Marxov in Keynesov ter pristop New Deal

Če del dohodka ni prodan, zato ker lastniki primarnih faktorjev privarčujejo del dohodka, ki so ga dobili za svoje sodelovanje v proizvodnji, je rešitev problema očitno v **nadomestitvi izostale uporabe z neko drugo uporabo**. Izhajamo iz predpostavke $\Delta T < \Delta P$. Prva možnost je, da spodbudimo lastnike primarnih faktorjev, da bo kljub varčevanju njihova uporaba obdržala obseg, ki je enak družbenemu proizvodu, druga možnost so novi subjekti uporabe (država).

Marxov pristop:

Odločujoča za nemoten process reprodukcije je končna uporaba. Glede na to, da delavci svoje dohodke sprti trošijo za nabavo življenjskih sredstev (nizka življenska raven), uporaba njihovega dela družbenega dohodka ni problem. Marx svojo pozornost osredotočni na porabo dohodkov lastnikov kapitala, in to ne tistega dela, ki pomeni neproduktivno uporabo. **Porabo presežne vrednosti šteje za pogoj realizacije produkta**.

Marx poudarja, da denar, potreben za blagovni promet in potrebe likvidnosti, prihaja od proizvajalca zlata (v obtoku je zlati denar), to je od kapitalistov, ki ga producirajo. Kako se torej prilagaja rast denarja rasti produkta. Problem, ki ga je treba rešiti je vprišanje pogojev, v katerih se realizira presežna vrednost, pri predpostavki, da količina denarja v obtoku ustreza potrebam gospodarstva. To ni samo Marxov opis resničnih gibanj, ampak hkrati tudi 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 (vnovčuje svojo lastno presežno vrednost) morajo kapitalisti nenehno dajati v promet, da bi realizirali svoj (družbeni) product, oziroma povečanje svojega produkta. **Kapitalisti morajo povečati potrošnjo.**

Keynesov pristop:

Če se del družbenega dohodka ne uporabi, lahko uporaba ostane enake le, če se del dohodka uporabi kako drugače. Poleg uporabe je glavni vidik investiranje (I).

Če se izostala potrošnja nadomesti z investiranjem, je skupna uporaba enaka, kot da ne bi bilo prihrankov. Natanko toliko, kolikor se je od tekočega dohodka

privarčevalo, se je tudi investiralo. Gre za **ex ante investicije**. Enakost prihrankov in ex post investiciji pa je zagotovljena v vsakem gospodarstvu po definiciji. V gospodarstvu morajo vnaprej odločiti, da investirajo toliko, kolikor v posameznem obdobju znašajo prihranki. **Pogoj realizacije produkta je torej $S = I^*$** (I^* ex ante investicije). Od kje prihaja denar za investicije ni pomembno, lahko je to prihranjen dohodek, ki ga bančni sistem prenese od hranilca na investitorje, lahko pa je to nov denar, ki ga bančni sistem ustvarja s kriditeranjem investitorja. Resnični problem je spodbujanje kreditodajalca.

Nadomeščanje izpadlega trošenja z investicijami povzroči spremembo strukture povpraševanja – namesto potrošnih sredstev gospodarstvo kupuje investicijske dobrine. Da bi bilo to mogoče se mora **proizvodnja ustrezno prestrukturirati in to ex ante**. Če bi v naprej prestrukturiralo samo povpraševanje, bi na trgu investicijskih dobrin nastal primanjklaj, na trgu potrošnih dobrin pa presežek ponudbe. Ex ante enakost med investicijami in prihranki se ne nanaša le na dohodek, temveč tudi na realni produkt.

New Deal – Franklin Roosevelt

V času velike gospodarske krize 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 nadomestiti izostalo porabo in investicije gospodarstva**.

To je bila politika javnih del, katere namen je bil zaposeliti nezaposlene milijone delavcev, znana pod imenom New Deal v ZDA. Ker gospodarstvo ni hotelo zadosti trošiti, je država prevzela nase nalogo, da manjkajoče trošenje gospodarstva nadomesti s svojo lastno porabo in s tem ohrani uporabo denarnega dohodka na ravni, ki bi omogočila večjo zaposlenost (in večji proizvod). Trošilo se je predvsem z **investiranjem**, vendar je bil dovršen del uporabe tudi **potrošniške narave**.

Izkušnja New Deal-a je pokazala, da klasični subjekti trošenja (podjetja in potrošniki), ki se v svojih odločitvah umerjajo po lastnih zasebnih produktih, niso nesposobni samo prilagajati strukture produkcije in ponudbe potrebam družbe, ampak predvsem niso sposobni izogniti krizam, tako da vzdržujejo gospodarsko aktivnost na dovolj visoki ravni. To je rodilo državni kapitalizem.

“Četrta” možnost je **izvoz**, vendar je ta neuspešen, če je celotno svetovno gospodarstvo v krizi. **$P = C + I + G + E - U$**

Navedeni trije pristopi (Marxov, Keynesov, New Deal) izenačevanja ex ante rasti uprabe z rastjo produkta so **tri variante ene in iste ideje** ($P=C+I+G$). New deal je praktični (empirični pristop) in je v bistvu izvajanje Marxovega in Keynesovega teoretičnega (napol abstraktnega) razmišljanja v praksi. Marx je gledal na odnos delavec-kapitalist. Keynes pa na porabo-investicije.

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. S katerega vidika uporabe: porabe “zasebne ali javne” ali investiciji, ni tako zelo pomembno.

V nadaljevanju bomo videli, da je pomembnejša delitev tako porabe kot investiciji na **avtonomno** in **izvedeno uporabo** denarnega dohodka. V tej novi terminologiji se tako Marxova uporaba presežka vrednosti s strani kapitalista kot tudi Keynesove investicije smatrajo pod avtonomno uporabo.

Izvedena potrošnja in izvedene investicije

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

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

a) 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 potezih 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).

Potrošnjo kot funkcijo realnega dohodka imenujemo izvedeno potrošnjo. Če se dohodek poveča, to izzove povečanje potrošnje; zmanjšanje dohodka zmanjšuje potrošnjo.

Iz dejstva, da so prihranki boljša 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.

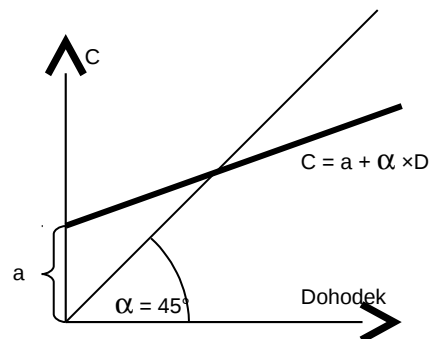
Predpostavimo, da je povezava med realnim dohodkom in porabo **linearna**. Poraba (C) naj bo enaka neki **konstanti (a)**, povečani za produkt **velikosti dohodka (D)** in njenega **količnika (α)**, katerega vrednost je **med 0 in 1**. Vpliv dohodka je torej **pozitiven**.

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 **$\text{tg}\alpha = \Delta C/\Delta D$** .

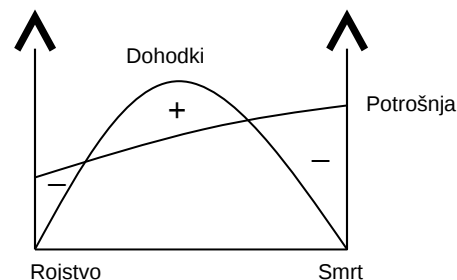
Povprečna stopnja porabe je **$C/D = a/D + \alpha$** ; le ta pa **se s povečanjem dohodka zmanjšuje**.



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 permanentnega (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 slovcov 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.

b) Izvedene investicije

Investicije so odložena poraba. Investiramo zato, da bi z zmanjšanjem porabe v sedanosti povečali skupno, sedanjo in bodočo porabo. V proizvodnji 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 → *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 investicije, 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 dobirno**.

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.

Potrošno in investicijsko povpraševanje ter avtonomna poraba in 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 odločitve 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.**

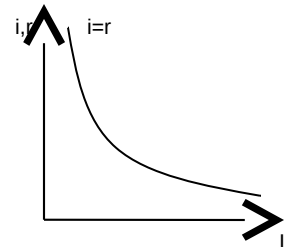
!V prejšni točki smo spoznali, da določenemu realnemu dohodku ustreza določen obseg porabe in s tem prihranek, in prav tako, da določenemu povečanju porabe ustreza določeni obseg investicij!

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 investiciji 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.**

A. 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 kordinarni sistem dobimo **krivuljo investicijske učinkovitosti**: abcisa meri velikost (I), ordinata pa učinkovitost (r) investiciji. S povečanjem obsega investiciji 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 i_r** , v bolj sestavljeni obliki pa so hkrati tudi **pozitivna funkcija družbenega proizvoda BDP**.

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

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.

B. 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.

Ravnotežna 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.

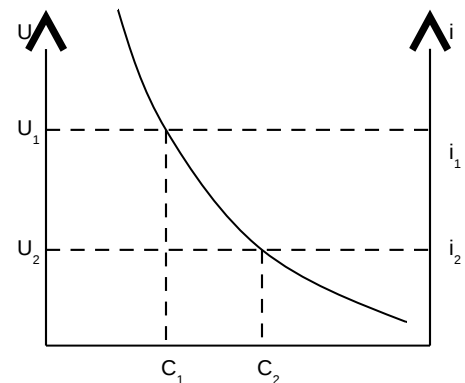
Višja obrestna mera povzroči, da se varčevanje (in posojanje, ter posredno izplačilo obresti) bolj izplača, če pa se varčevanje bolj izplača, bo celotna poraba dohodka ustrezno manjša. Nizka obrestna mera pa pelje k večjemu trošenju dohodka.

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 koristnoti 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.

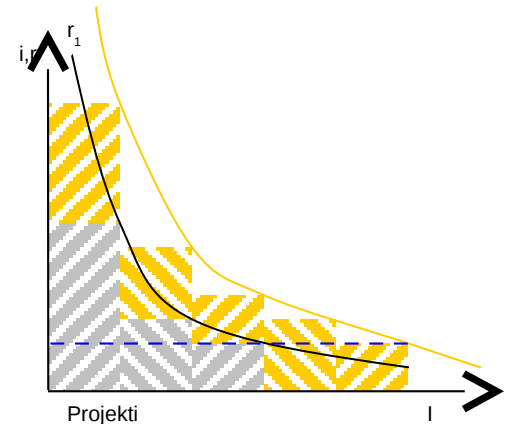
Koristnost je funkcija obsega potrošnje, potrošnja pa je funkcija obsega investicij.

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

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.



C. 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.

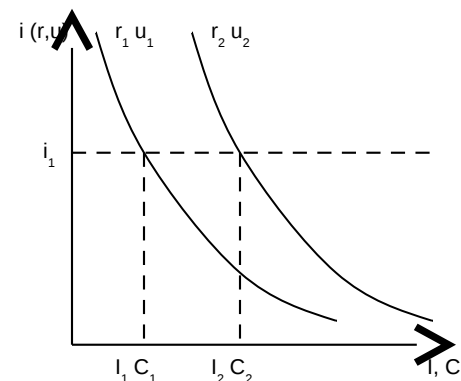
Čeprav so navedeni faktorji dani, se lahko celotna poraba in obseg investiciji kljub temu spreminjata.

- 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

Doslej smo spoznali instrumente vplivanja na porabo in investicije kot dve obliki uporabe proizvoda in prek njih mehanizem vpliva na prilagoditev ΔT k ΔP .

Sedaj se bomo posvetili še spoznavanju tehničnega postopka prilagajanja.

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 ($P_{nom.} = P_{real} \times \text{cene}$). (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 **$T = P_d$**

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)!!!

!!!Redsnični 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 kolendarsko. 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 kolendarskem obdobju v raznih panogah reakcije različne, od koriščenja zaloga 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 nahitro, da prilagoditev proizvodnje z boljše 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 proizvodjalna 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 prevelikm trošenju, bi mutatis mutandis, veljala prav nasprotna politika, inflacijo bi znižali z zmanjšanjem trošenja.

Povečanje proizvoda s povečanjem 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 proizvodu 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:**

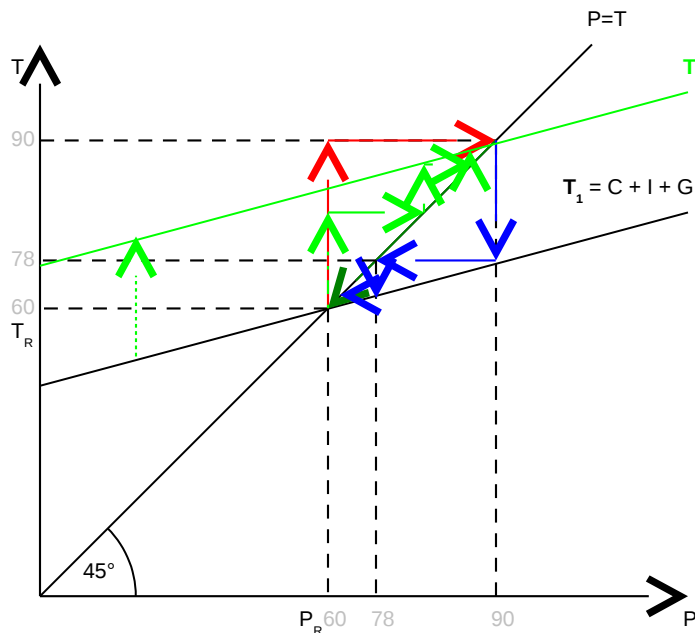
- — svoje dohodke v celoti uporabijo (prihranki so 0), tako botrošenje v naslednjem obdobju spet 90, zato bo tudi realni proizvod (proizvodnja) ohranil velikost 90. Zato takšen proizvod, pri katerem je trošenje enako ponudbi in se po velikosti iz obdobja v obdobje ne spreminja, imenujemo **ravnotežni 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 extrem – 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 extrem.
- — 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 odseg 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 \rightarrow 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) \rightarrow **produkt je enak trošenju** (tukaj je povprečna nagnjenost k trošenju enaka ena: $T/D=1$). **mejna nagnjenost k trošenju $\rightarrow \alpha = \Delta T / \Delta Doh$ ($\alpha = 1 \quad \alpha = 0 \quad \alpha = 0,6$)**
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 izzove povečanje trošenja v predhodnem obdobju je enako ΔP_2 in povečanje proizvoda v kateremkoli obdobju, ki ga izzove povečanje trošenja v prvem obdobju je enako ΔP_1 . 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.

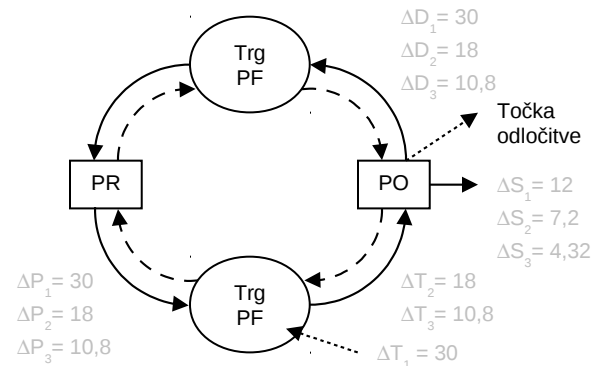
Očitno se pri enkratnem povečanju avtonomnega trošenja ravnotežni proizvod ne spremeni.

$$\begin{aligned} \Delta P_1 &= \Delta T \\ \Delta P_2 &= \alpha \times \Delta T = 0,6 \times 30 = 18 \quad P_2 = 78 \\ \Delta P_3 &= \alpha \times (\alpha \times \Delta T) = \alpha^2 \times \Delta T \\ \Delta P_4 &= \alpha \times (\alpha^2 \times \Delta T) = \alpha^3 \times \Delta T \\ \Delta P_i &= \alpha^{i-1} \times \Delta T \end{aligned}$$

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 sprememba proizvoda ne more biti omejena zgolj na tisto obdobje, v katerem se trošenje poveča.



Povečanje ravnotežnega proizvoda

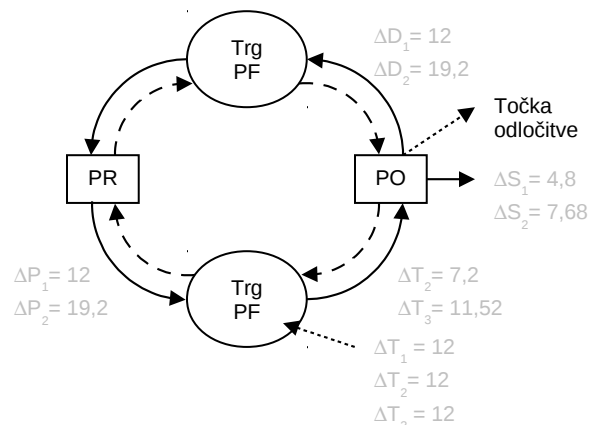
Še pogosteje kot nalogo povečanja proizvoda nekega obdobja ima **ekonomska politika nalogo povečati sam ravnotežni proizvod na raven blizu polnega izkoriščanja zmogljivosti** (potencialni proizvod). Povečanje ravnotežnega proizvoda je identično s povečanjem povprečne stopnje trošenja na 1 pri proizvodih, 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 trajno 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:

$$\begin{aligned} \Delta P_1 &= \Delta T \\ \Delta P_2 &= \alpha \times \Delta T + \Delta T \\ \Delta P_3 &= \alpha \times (\alpha \times \Delta T) + \alpha \times \Delta T + \Delta T \\ \Delta P_i &= \alpha^{i-1} \times \Delta T + \alpha^{i-2} \times \Delta T + \dots + \alpha^0 \times \Delta T \\ \Delta P_i &= \Delta T \times (\alpha^{i-1} + \alpha^{i-2} + \dots + \alpha^0 + 1) \\ \Delta P_i &= \Delta T / (1 - \alpha) \end{aligned}$$

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 močnejše 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 investicij (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

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 **$\alpha =$ mejne stopnje trošenja ($\alpha = \Delta C_Z / \Delta D$)**

Povečanje dohodka ne vodi namreč le v relativno povečanje prihrankov, temveč tudi v povečanje uvoza. Slednje je toliko bolj pomembno 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 imata 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 $1/(1-\alpha_s)$.

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**.
 - o **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€)
 - o **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)

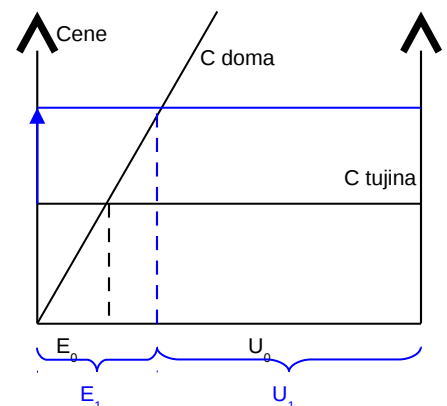
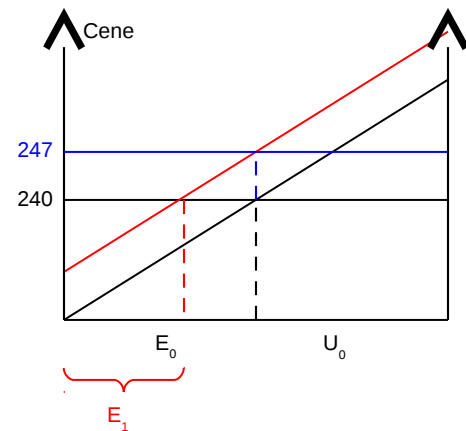
- **Realni tečaj** je hkrati pod vplivom relativne cene dobrin dveh držav. Dobi se ga tako, da se nominalni tečaj deli z ceno doma deljeno s cenami tujine. (e' – pomeni tečaj)

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

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 privalčen) 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 $|\epsilon_{Exe}| + |\epsilon_{Uxe}| > 1$ → 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. → primanklaj 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:

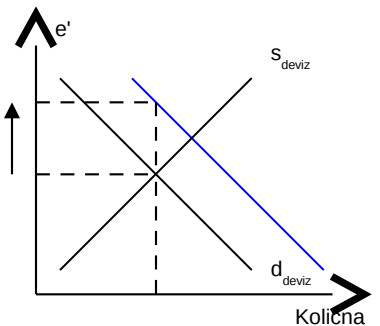
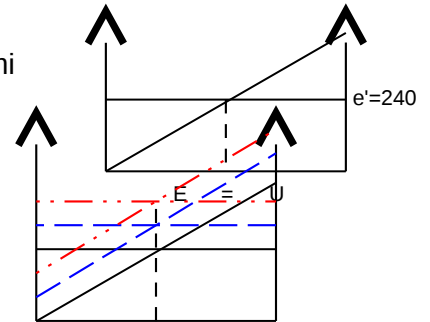
- **Ravnotežni tečaj** – uvoz in izvoz sta enaka, tečaj je uravnotežen. Ta tečaj lahko vedno postavimo, vendar imamo mi sedaj fiksni tečaj.

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

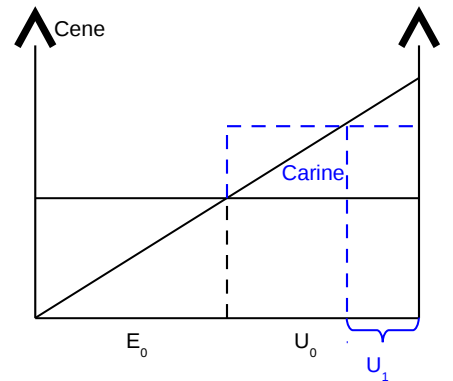
- **Drseči tečaj** – Ves čas drsimo, da uravnavamo izvozno-uvozno bilanco. Npr. slovenija je začela preračuna v evre s 64sit na evro (prej marke), sedaj pa smo na 240sit na evro *

- **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.

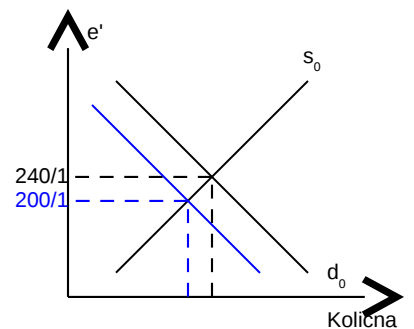


Protekcioniistična (varovalna, zaščitna) trgovinska politika je da dvignemo carine ali uvedemo uvozne kvote. Dvig carin povzroči zmanjšanje uvoza, vendar v naslednjem koraku zmanjšanje uvoza povzroči tudi zmanjšanje izvoza in s tem ne pridobiš nič. (razlog: zaradi višji carin ne bodo mogli toliko izvažati, 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 (četrtni ekonometrični model EIPF):

- **funkcija izvoza:** rast izvoza = $0,8 \times$ rast uvoza v EU + $0,01 \times$ rat 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 = $+ 1,97 \times$ industrijska produkcija + $0,49 \times$ rast realne potrošnje prebivalstva – $1,80 \times$ 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), deprecijacija tolarja za eno odstotno točko pa zmanjša uvoz (ker postane dražji) za 1,8 odstotne točke

Tekoča 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 $BAL = -251,19 + 19,12 \times ER$ → **primankljaj se z rastjo tečaja deviz za 1% zmanjša za 19 milijonov dolarjev**

Tekoča bilanca $BAL = -1170 + 92,4 \times ER - 116,4 \times PER$ → **primankljaj 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

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

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</u> (držav, mednarodnih finančnih instituciji, bank
Materialni izdatki	Dividende - Dobički državnih podjetij

Država lahko financira svojo porabo (G) iz treh virov: davkov, posojil in dividend. Z 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 povečanje 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) × davčna osnova (Doh). Da = d × Doh**

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

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**:

- o **zmanjšanja potrošnje - ΔC zaradi plačila davkov D_a** $-(1/(1-\alpha) \times \alpha \times D_a)$
- o **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 uravnoteženem 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.

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

GRAFIČNI PRIKAZ: grafa s strani: 432/433 !!!!!

—

TEORIJA DENARJA

Osnovni pojmi: nastanek in vrste denarja

Denar je vrsta blaga ali terjatve, ki ima **štiri funkcije**:

- Merilec vrednosti
- Menjalno sredstvo
- Zaklad – v njem varčujemo
- Plačilno sredstvo – kadar transakciji nista sočasni

Denar nastaja **v treh fazah**:

- **Nastanek dobrine ali terjatve, ki je osnova za denar**
- **Fizična monetizacija:** Ta dobrina ali terjatev dobi fizično obliko denarja – fizična monetizacija – npr. iz zlata se skujejo zlatniki, terjatev se zapiše v obliki menice

- **Ekonomska monetizacija** – denar se proviĉ pojavi kot denar v eni njegovih funkcij

Poznamo **štiri vrste vrednosti denarja**:

- **Notranja** (vrednost materije iz katere je denar narejen) ali **zunanja vrednost** (kar piše na denarju). Notranje vrednosti, nekatere denarne enote nimajo, zunanjo pa imajo vse denarne enote
 - **Nominalna** (izražena v denarju) ali **realna vrednost** (izražena v dobrinah)
- **Notranja nominalna** – je vrednost materiala iz katere je kovnanec izražena v denarju
- **Notranja realna** - je vredost, ki jo izrazimo koliko različnih dobrin bi dobili za material iz katerega je denar narejen
- **Zunanja nominalna** – je količina drugih vrst denarja, ki jo dobimo za dano denarno enoto. Z drugim izrazom oznaĉimo zunanjo nominalno vrednost denarja menjalni teĉaj (valutni teĉaj) neke denarne enote; npr. 100sit je vrednih 40 evro centov. Takšen teĉaj je lahko fiksen, lahko pa se spreminja (variira), odvisno od trga oziroma bolj ali manj kontrolirano.
- **Zunanja realna** – količina različnih vrst dobrin, ki jih je mogoĉe kupi za znesek zapisan na denarni enoti. 100sit je 2 žemlji Odvisna je od cene denarja in cene dobrin. Višje kot so cen dobrin, manj lahko kupimo za doloĉen denarni apoen ali kovnanec. Govorimo o kupni moĉi. **Kupna moĉ denarja** je na splošno definirana kot reciprok splošne ravni cen. Za dolar dobimo bistveno veĉ kot za tolar. Kupna moĉ denarja še ne pove v kakšnem stanju je gospodarstvo.

Razmerje med notranjo in zunanjo vrednostjo – glede na to kakšno je razmerje govorimo

- **pravem ali blagovnem denarju** → $W_N = W_Z$ (notranja vrednost doloĉi zunanjo; npr. zlatniki
Kovanci: Imamo primer, ko je $W_Z > W_N$. Kovanje kovancev, bi povzročilo zmanjšanje vrednost denarja, cene bi šle gor, W_Z bi padla tako daleĉ da bi se iznaĉila z W_N .
Ĉe je cena materiala veĉja od tega kar piše na njem ($W_N > W_Z$) se denar uporabi kot material in izgine z obtoka.
- **Fiduciarni denar** → bistvena razlika med notranjo in zunanjo vrednostjo; papirnati denar: $W_Z > W_N$. Plus, ki ga dobiš, ko delaš denar se imenuje **seignorage**. Razliko med vrednostjo in za izdelavo in vrednostjo napisano dobi emitent denarja (centralna banka) – tisti ki denar tiska in ga daje v obtok. Ponarejanje zmanšuje zunanjo vrednost, da se to ne bi zgodilo država proglasi legal tender, pravico da tiska denar si pridrži zase in s tem ima dobiĉek (pri nas banka Slovenije – emijska banaka), preganjalce preganja, denar pa zašĉiti pred ponarejanjem.

Upoĉasnitev hitrosti kroženja denarja

Denarni obtok je količina denarja, ki se nahaja v narodnem gospodarstvu in opravlja funkcije denarja. Od hitrosti denarnega obtoka je odvisno, kolikšen obseg dobrin bo denar zamenjal. Hitrejši ko je obtok denarja, veĉ bo zamenjanih dobrin in manjša količina denarja bo potrebna v obtoku,

Hitrost kroženja denarja nam pove **število preskokov** (nakupov ali prodaj), ki jih naredi denarna enota v določenem časovnem obdobju (ponavadi eno leto). Različne vrste denarja (bankovci, kovanci, knjižji denar) in različni apoeni (10 tisoč, 1000, 100, 10, 1) krožijo z neenako hitrostjo. Najhitreje kroži drobiž, zatem knjižji denar in na koncu bankovci (večji počasneje). Hitrost kroženja denarja ki nas zanima je **povprečna hitrost kroženja** vseh vrst in apoenov in posameznih enot denarja.

Hitrost kroženja je odvisna od **terminov**, v katerih se v narodnem gospodarstvu izplačujejo dohodki lastnikom proizvodnih faktorjev. Če se izplačujejo mesečno, bo hitrost kroženja manjša, kot če se izplačujejo tedensko. Roki plačil so opredeljeni z dolžino proizvodnih procesov. V kmetijstvu, kjer se proizvod pridobi enkrat na leto, bo hitrost kroženja 1. Torej je logično, da je hitrost kroženja denarja v nerazvitih kmetijskih državah manjša kot v razvitih državah s tržno usmerjeno proizvodnjo in krajšimi proizvodnimi cikli.

Če bi denar brez odmora opravljal menjavo dobrin, bi bila količina denarja potrebna gospodarstvu zelo majhna, pri neizmerno veliki hitrosti bi zadostovala ena sama enota denarja. Vendar je **hirost obtoka razmeroma majhna (med 4 in 12; v Slo 10 na leto)**. To pomeni, da po prejemu dohodka, denar sorazmeroma dolgo leži v blagajnah gospodarskih enot, preden se porabi za nabavo dobrin. Čim dlje leži, tem počasnejši je njegov obtok in nasprotno. **Povprečni hitrosti obtoka denarja ustreza povprečna dolžina njegovega ležanja v blagajnah – leni denar (idle money)**.

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

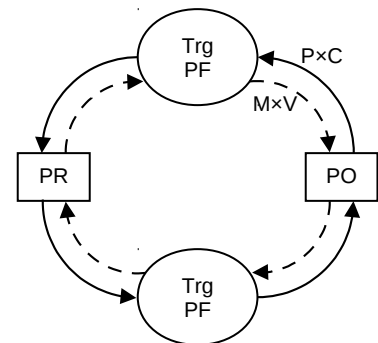
M – količina denarja v obtoku, denarni agregat

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.



Glede na to, ali se P interpretira kot vseobsežni ali čisti proizvod ločimo dve vrsti hitrosti kroženja:

- **Transakcijsko (obtočno) $V_T = P_v \times C / M$** gledamo vse vrste transakcij denarja, gledamo tudi preneseni produkt.
- **Dohodkovno kroženje** denarja $V_{doh} = P_e \times C / M$ gledamo samo transakcije pri prenosu dohodka

Ponavadi je razmerje 1:2, zavisi pa do vertikalne in horizontalne razčlenjenosti gospodarstva.

Prodaja povečanega produkta, ki zahteva ustrezno povečanje porabe, je mogoča le, če se ustrezno poveča tudi $M \times V$. To je mogoče s povečanjem količine obtoka M /ali povečanjem hitrosti obtoka (V) denarja.

Pogoj prodaje povečanega produkta v:

- Prvem primeru je: $(M+\Delta M) \times V = P+\Delta P \rightarrow \Delta M \times V = \Delta P$
- Drugem primeru je: $M \times (V+\Delta V) = P+\Delta P \rightarrow M \times \Delta V = \Delta P$

Če se količin in/ali hitrost ne povečata ali se ne povečata dovolj, rast uporabe zaostaja za rastjo produkta, zaradi česar se le-ta ne more prodati. Del povečanega produkta, ki se ne more prodati je enak:

$\Delta T/\Delta P = \Delta M \times V/\Delta = M \times \Delta V/\Delta P$ (vsi deli bi morali imet vrednost 1, da bi se produkt v celoti prodal).

Prepodstavimo, da se količina obtoka denarja povečuje vzporedno z rastjo produkta. To je z emisijskimi mehanizmi tudi možno (podjetniki, najemajo kredite in jih izplačujejo faktorjem, za njihove proizvodne storitve.

Če torej predpostavimo, da je hitrost obtoka dana (konstantna), je zaostajanje porabe za produktom nemogoče.

Če rast uporabe zaostaja za rastjo proizvoda se poveča čas, v katerem dohodki povprečno ležijo v blagajnah, to pa je enako zmanjšanju hitrosti obtoka denarja.

Razlika med večjo rastjo dohodka in manjšo rastjo uporabe naredi prihranke, ti pa so del dohodka, ki ostanejo v blagajnah.

Varčevanje, podalševanje povprečnega časa ležanja denarja v blagajnah, upočasnitev dohodka denarja so ekvivalentni pojmi, nasproti uporabi dohodka. Če pospešimo uporabo in s tem upočasnimo varčevanje, prav tako s tem zmanjšamo povprečni čas ležanja v blagajnah in pospešimo njegov obtok. Iz tega torej vidimo, da se problema realizacije proizvoda lahko lotevamo na različne bolj ali manj ekvivalentne načine. Eden od teh je uporaba oziroma varčevanje dohodka, drugi način je sprememba časa ležanja denarja v blagajnah oziroma sprememba hitrosti obtoka denarja.

Zgodovinski nastanek in razvoj denarja

Školjke, biseri → kovanci – to je vse pravi denar. To velja do konca 19. stol. (zadnja veljava zlatega denarja ukinjena 1931). **Blagovni denar** zamenjujejo **bankovci**. V osnovi je bila ideja v tem, da je bilo prevažanje kovancev tehnično težko in nevarno. Pojavilo se je, da je trgovec iz enega mesta, ki je porodajal drugemu, zlato deponiral pri zlatatju (goldsmith) na ime, drugemu trgovcu pa je poslal potrdilo, da lahko tam dvigne denar. Tak vrednostni papir se imenuje **menica (note)**, zlatar je kasneje **banka** → **bank note (bankovec)**. Drugi je to menico dal naprej drugemu za plačilo. V trenutku, ko se je za plačilo namesto zlata uporabilo takšno povpraševanje, se je le-to monetiziralo, pretvorilo v denar. Ti bankovci, ki so se dali v vsakem trenutku zamenjati za zlato so bili **zamenljivi bankovci** (notranja vrednost je vrednost zlata; zadnji je bil dolar). V vseh teh primerih je veljalo, da je količina zlata določala količino denarja. Ker pa je količina blaga naraščala hitreje kot količina zlata, so se cene nižale. To zniževanje cen deluje depresivno, zato se v nekem trenutku zamenljivost odpravi – prekine se zveza med notranjo in zunanjo vrednostjo denarja. Namesto zamenljivih bankovcev imamo **nezamenljive bankovce**. V tem trenutku je proglašeno tudi uradno plačilno sredstvo in pristojnost države. Zadnja faza v razvoju je **breztelesni, knjižni denar** (notranja vrednost je 0) – pojavi se v obliki različnih računov na bankah (transkacijski denar) – ta denar pa lahko v vsakem trenutku zamenjuješ za nezamenljivi denar. Knjižni denar kroži v obliki čekov (virmanov) ali s pomočjo plačilnih kartic. Svojo menjalno funkcijo tako opravlja s preknjiževanjem z računa dolžnika na račun upnika.

Poznamo **3 kreatorje denarja**: emisijska banka (Banka Slovenije) {**primarna emisija**}, izdajajo papirni denar, poslovne banke (SKB) izdajajo knjižni denar oz. denar poslovnih bank (kreditni – na podlagi vrednostnih papirjev) {**sekundarna emisija**}, v gospodarstvu pa kroži še komercialni denar {**tercialna emisija**}, ki kroži v obliki menic, ki jih izdajajo

posamezne gospodarske enote. *Menica ni uradno plačilno sredstvo* in kdor ga sprejme ga sprejme *na zaupanje*.

Primarno emisijo torej centralna banka kontrolira neposredno, sekundarno pa posredno. Z razpoložljivimi instrumenti, bankam predpisuje obvezno rezervo, to je odstotek depozitov gotovine, ki jih morajo obdržati pri sebi.

Razvoj je pokazal, da je poleg bolj ekonomičnega poslovanja glavna prednost tako bankovcev kot tudi knjižnega denarja možnost njihove emisije nad stvarnimi depoziti. **Fiduciarni** (zaupni, kreditni) **denar** – banke so kmalu ugotovile, da za poslovanje ne potrebujejo popolne pokritosti z deponiranim zlatom, bankovci. Imajo pa predpisano **obvezno rezervo**. Fiduciarni denar povečuje količino denarja v obtoku. S tega stališča se imenuje **novi denar**. Bankovci, ki se izdajajo na podlagi stvarnih depozitov, so torej **stari denar** - njihova emisija ne spremeni količine denarja v obtoku, temveč samo spremeni njegovo obliko. Bankovci fiduciarne emisije so povsem enaki tistim, ki so izdani na podlagi stvarnih depozitov, formalno pomenijo povpraševanje imetnika bankovca pri banki, z njimi banka v bistvu kreditira gospodarstvo, pri čemer za kreditni denar dobiva obresti. Kreditiranje se v največji meri opravlja s formalnim nakupom vrednostnih papirjev (menic, konvertibilnih deviz), ki v njeni bilanci nastopajo skupaj z zlatom kot aktiva. Izdani denar kot povpraševanje imetnika nastopa v pasivi. Daleč največji del obstoječih količin denarja pride v obtok preko kreditiranja gospodarstva (in države) oziroma odkupa deviz v sistemu konvertibilnosti, uradne zamenljivosti tuje za domačo valuto, ki jo zagotavlja centralna banka.

Sisttem **zamenljivih bankovcev** lahko deluje zadovoljivo, četudi zlato pokritje znaša samo del denarnega obtoka. Vse dokler se obtok denarja zadržuje v okvirih količine, ki jo definira menjalna enačba, se njegova zunanja vrednost zadržuje na ravni notranje vrednosti, zato imetniki bankovcev nimajo razloga, da bi jih zamenjali za zlato v banki. Enako lahko na zadovoljiv način deluje tudi sistem nezamenljivih bankovcev brez kakršnegakoli zlatega pokritja. Vse dokler resnični obtok ostane v okvirih potrebnega, zunanja vrednost denarja ne bo padla, to je cene ne bodo zrasle.

Še nekaj o knjižnem denarju:

Tudi pri njemu je podobno, kot pri emisiji bankovcev, še le njegova emisija nad resničnimi depoziti omogoča priliv denarja v gospodarstvo in s tem prilagajanje denarja potrebam gospodarstva. Tudi ta pomeni kreditiranje gospodarstva s strain bank, ki se v glavnem opravlja z nakupom vrednostnih papirjev od gospodarstva. Formalno je knjiži denar, izdan na podlagi kreditnih depozitov (depozitov vrednostih papirjev), povpraševanja imetnika pri banki, na enak način, kot je knjižni denar narejen na podlagi depozita bankovcev. Za knjižni denar, ki so ga emitirale s kreditom, torej banke zadržujejo v svoji aktivni deponirane (kupljene) vrednostne papirje. Skupaj z gotovino, ki jo deponira gospodarstvo, da bi namesto njega v medsebojnih plačilih uporabljalo racionalnejši knjiži denar, le ti predstavljajo aktivo bank. Pasivo pa predstavljajo *izdani knjiži denar* in *depoziti na vpogled*.

Gotovina služi banki tedaj, ko je potrebna gospodarstvu (funkcija je podobna, kot funkcija zlata pri zamenljivih bankovcih). **Obvezna rezerva gotovine** – ki je potrebna za normalno poslovanje s knjižnim denarjem, se ugotavlja v odstotku narejenega knjižnega denarja (npr 20%) in jo morajo poslovne banke imeti v gotovini. Obvezna rezerva služi predvsem temu, da poslovne banke ne morejo emitirati preveč knjižnega denarja v lovu po čim večjem zaslužku. V sodobnem gospodarstvu za bankovci in knjižni denar tvorijo edinstveni monetarni sistem, za katerega delovanje skrbi država, zato je knjiži denar neomejeno zamenljiv za bankovce. Neomejena zamenljivost za bankovce zagotavlja, da

vrednosti knjižnega denarja in gotovine ostanejo enake tako v kratkih kot tudi dolgih obdobjih.

K

ot denar lahko nastopa le del vloge, ki jo gospodarstvo in prebivalstvo vlaga v poslovne banke. Predvsem **kot knjižni denar** lahko **delujejo samo vloge na tekočih in žiro računih**, sredstva na hranilnem računu ne delujejo kot denar. Kot denar lahko delujejo samo **depoziti na vpogled** – to so depoziti, ki jih mora banka na zahtevo lastnika takoj plačati. **Depoziti na odpoved** – se lahko koristijo šele potem, ko se pred tem odpovedo, to pa je lahko čez določen čas ali po odpovedi.

Glavni denar po padajoči stopnji likvidnosti (unovčljivosti) so:

Sodobni denar je sestavljen je sestavljen iz:

- M_0 = Gotovina in rezerve bank na računih pri centralni banki
- M_1 = Gotovina + Deposits on Demand (depoziti na vpogled) → Narrow money
- M_2 = M_1 + Timed deposits (depoziti na odpoved, vezani depoziti) → Broad money
- M_3 = M_2 + devizni depoziti → Likvidna sredstva

Značilnosti sodobnega denarja

Prilagajanje denarja potrebam gospodarstva:

- **Stvarni blagovni denar:** Prilagaja se potrebam gospodarstva **avtomatično**. Povečanje transakcijskega ali likvidnostnega povpraševanja poveča njegovo zunanjo vrednost, kar spodbudi gospodarske enote, da uporabijo določene količine blaga kot denar, poveča se obtok blaga (zlato v zlat denar)
- **Zamenljiv papirnat denar:** Povečane potrebe po denarju povečajo zunanjo vrednost denarja nad nominalno, zato se gospodarske enote odzovejo z deponiranjem zlata v bankah, na podlagi česar dobivajo bankovce, s čimer se poveča obtok.
- **Papirnati nezamenljivi denar:** Daleč največji del blagovne menjave se opravlja s pomočjo knjižnega denarja; gotovina se uporablja pretežno v odnostih s prebivalstvom in v ilegalnih poslih. Drobiž se izdeluje iz kovine samo zaradi hitrosti njegovega obtoka in poškodb, ki so s tem povezane. Čeprav izvaja svojo kupno moč izključno iz moči papirnatega denarja, ima kljub temu značilnost blagovnega denarja, da v primeru ko njegova zunanja vrednost pade pod notranjo, kovinski denar izgine iz obtoka, ker se gospodarstvu bolj izplača, da koristi zlitino pridobljeno iz kovine.
Osnovna značilnost sodobnega knjižnega denarja je, da nima notranje vrednosti. V nasprotju s papirnatim denarjem knjiži denar fizično niti ne obstaja. Notranja vrednost torej ne more omejevati njegove proizvodnje (emisije). Če bi deloval enak princip kot pri blagovnem denarju, bi se na trgu naenkrat pojavile blazne količine denarja. **Zato emisijo monopolizira država sama** (državni denar ali s pomočjo bančnega sistema (bankovci, knjiži denar). Z monopolizacijo emisije denarja brez notranje vrednosti lahko država zelo fleksibilno prilagaja obtok denarja potrebam gospodarstva. Proglasi ga za zakonito plačilno sredstvo.

Kupna moč sodobnega denarja ne more izhajati iz njegove notranje vrednosti. Kupna moč sodobnega denarja ob predpostavki danega P in dane V , **ni funkcija količine denara samo v kratkih, ampak tudi v dolgih obdobjih.**

$\gamma_z = P \times C / (V \times M)$ iz tega izhaja $\Delta C / C = \Delta M / M$ in $-\Delta \gamma_z / \gamma_z = \Delta M / M$ (opomba $\gamma_z = W_z$ (zunanj vrednosti))

Določeno odstotno povečevanje količine denarja povzroči enako odstotno zvišanje cen, oziroma enako odstotno zmanjšanje zunanje vrednosti denarja - inflacija. To potrjuje zgodovina dolgoročne rasti cen, ki jo vedno spremlja dolgoročna rast obtoka denarja. S pomočjo te zveze se lahko pojasnijo tudi različne ravni cen v različnih državah. V zgodovini ekonomske misli, se ta zveza imenuje **kvantitativna teorija denarja (količina denarja določa ceno pri dani P in V)**. Teorija zanemarljive spreminjane hitrosti kroženja denarja.

Napačna emisijska politika, lahko pri navidez čisto preprostem ustvarjanju denarja, povzroči deflacijske pritiske na gospodarski razvoj (pri restriktivni emisijski politiki), tako kot ga je v času zlatega denarja povzročil dvig vrednosti zlata; enako nezaželeni pa so inflacijski pritiski pri ekspanzivni emisijski politiki (natiska se veliko denarja).

Emisijska politika želi ohraniti zunanjo vrednost denarja na določeni (želeni, načrtovani) ravni. Denarne enote posameznih držav so bile v fiksnem razmerju do ameriškega dolarja, le ta pa je ostal do 1973 neposredno zamenljiv za zlato.

Zaradi razmeroma nestabilne vrednosti dolarja je **Mednarodni denarni sklad (IMF)** konstruiral nominalno valuto, posebne pravice črpanja **SDR**, kot povprečje vrednosti glavnih svetovnih valut. Po letu 1973, ko dolar ni bil več zamenljiv za zlato, so se **iz fiksnih tečajev oblikovali variabilni (drseči), ki se oblikujejo kot cena deviz na svetovnem trgu**. Nov sistem omogoča veliko lažje doseganje uvozne izvozne ravnovesja, vendar pa povzroča, vedno večja nihanja na trgih. Zato se pojavljajo **poenotenja tečajev (EVRO)**.

Najpogosteje se določa raven, pod katero vrednost denarja nesme pasti;

Željena vrednost denarja γ , se pri danih P in V doseže z omejevanjem denarnega obtoka na: $M^* = P/V \times \gamma^*$; oz. v rastočem gospodarstvu: $M^* + \Delta M^* = P + \Delta P / V \times \gamma^*$

Dejstvo: Največji problem je V in ne M; saj o kroženju(V), ne odloča prebivalstvo samo in se zelo pogosto spreminja torej se imenuje **behavioristična ali obnaševalna sprejemljivka**.

Težko je sprejemati kompenzirajoče ukrepe v M, ker se težko in z zamudo ugotavlja v katero smer in kako intenzivno se bo spremenil V.

POVPRAŠEVANJE IN PONUDBA DENARJA

Kot za vsakodruge vrste blaga je tudi za denar značilno oblikovanje njegove cene (obrestne mere) prek povpraševanja in ponudbe denarja na denarnem trgu

Nebančni osebk, imajo denar pri sebi, ne na računu v banki. Povpraševanje po denarju je sestavljeno iz dveh delov. $M^d = M^d_T + M^d_L$ Nekaj je za namene transakcij, ostalo pa za vsaki slučaj – likvidnostni nameni.

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 konstantne, je pri danem družbenem proizvodu in pri dani hitrosti obtoka denarja **potrebna količina obtoka denarja** opredeljena z enačbo:

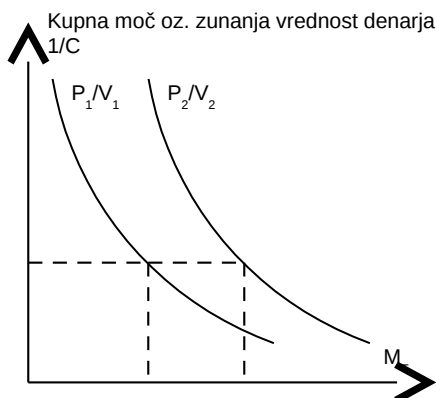
$M^* = P \times C / V$ oz, če se proizvod poveča: **$M^* + \Delta M^* = (P + \Delta P) \times C / V$**

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

Včrtane 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):

$$\gamma_z = 1/c = P/(V \times M)$$

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

Če je v obtoku blagovni denar - ima notranjo vrednost, je njegova zunanja vrednost opredeljena z notranjo vrednostjo: $1/c = \gamma_z = \gamma_n$. 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 potrebnega lahko v sistemu blagovnega denarja pride *samo začasno*. **Dolgoročno sta zunanja in notranja vrednost neizbežno enaki: $\gamma_z = P / (V \times M) = \gamma_n$** . 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:

$$M^*: M^* + \Delta M^* = P + \Delta P / V \times \gamma_z$$

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.

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 sedanjosti**. Gospodarske enote namreč pogosto ne vedo, ali bodo in kdaj bdo 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 zadevajo 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 (bolezn, manjši dohodki)
- večje nakupe
- za občutek varnosti in družbene vrednosti

Likvidnostni denar imamo zaradi **naključnih stroškov**, saj bi lahko ob dvigu v borzo vloženega 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 povzročata 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 **tezavirani 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**.

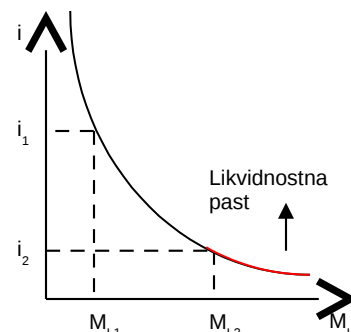
Hranjenje denarja, to je **ohranjanje likvidnosti povzroča stroške (izgube)**, ki so **sestavljani**:

- **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 zadustuje 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 obtok. 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 akteri varčevalci ne kupijo niti ene delnice ali obveznice več, temveč ves likvidnostni denar držijo pri sebi. Abcisa **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 enka 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.

Marx je količino **potrebne/zelene** 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 dejasnih (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

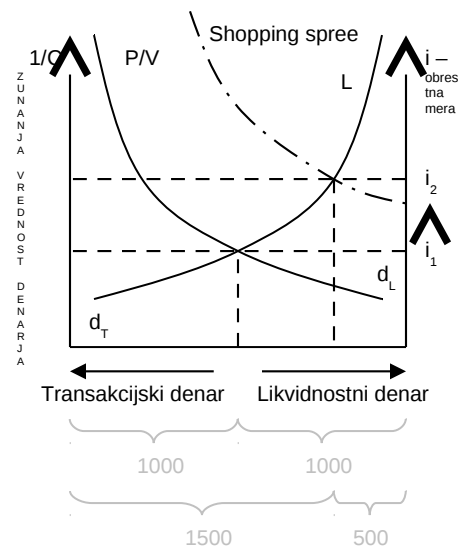
pod njegovo velikostjo (se pravi pod velikostjo produkta). Šele z uvedbo likvidnostnega povpraševanja po denarju nam je uspelo dobiti koncept, ki tudi vsebinsko in ne samo formalno ustreza porabi dohodka. Če pojem hitrosti kroženja denarja omejimo na **transkacijsko hitrost**, je njeno zmanjševanje v 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

Samo graf, snov vprašljiva.

Poleg tega, da denar omogoča menjavo dobrin, služi kot sredstvo likvidnosti ter opravlja funkcijo merilca vrednosti. Namesto, da bi se vrednost vsake dobrine izražala s količinami vseh drugih dobrin (nešteto cen), se vrednost vsake dobrine izraža s količino denarja. Za prvi dve funkciji mora biti denar prisoten (potrebne so določene količine), merjenje vrednosti ne zahteva prisotnosti denarja. Da opravlja to funkcijo, niso potrebne dodatne količine. V veliki meri denar opravlja funkcijo merjenja vrednosti hkrati z opravljanjem menjave dobrin. Dogovor o menjavi vključuje tudi dogovor o ceni, to pa pomeni določanje vrednosti dobrine. Da bi denar dobro opravljal funkcijo merjenja vrednosti, mora biti njegova lastna vrednost čim bolj stabilna (če se hitro izgublja vrednost, vlogo prevzame druge dobrine (npr. zlato) ali tuja valuta)

Povpraševanje po denarju je torej sestavljeno iz transakcijskega in likvidnostnega povpraševanja. Količini denarja, ki opravljata transakcijsko in likvidnostno funkcijo, nista fizično različni, temveč, tako prvo kot drugo funkcijo opravlja ista količina denarja, zdaj eno, zdaj drugo (zato smo združili sliki transakcijskega povpraševanja in likvidnostnega povpraševanja – to smo obrnili za 180°). Abscisi merita količino denarja, ordinati, pa njegovo vrednost. Razmik med obema ordinatama prikazuje skupno količino denarja, s katero gospodarstvo razpolaga. Treba je poudariti, da med določeno ravno cen in določeno ravno obrestne mere ni nikakršnega določenega razmerja, čeprav morda slika navaja na takšno misel.



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.

Kredit 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 dolжник 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 – da jim 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 remiteranja (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 voste (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 je, proda jo banki. Namesto, da bi sam kreditiral kupca, prenese 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 knjižni 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 politke.

Predavanje (kako se kreira komercialni denar – terciarna 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 terja. 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.

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

- o 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*
- o 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

- o 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

- o Kupujejo od gospodarstva vrednostne papirje (predvsem diskontirajo menice), s čimer kreditirajo gospodarstvo in s tem ustvarjajo nov denar
- o 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)
- o 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
- o 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

- o 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*
- o 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.
- o Splošna naloga je zagotavljanje zadostne količine denarja za nemoterno odvijanje proizvodnje v gospodarstvu
- o Ohranjanje stabilnosti cen
- o 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:

- o 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.
- o Kot vrhovni monetarni organ država določa okvire za monetarno in kreditno politiko, ki jo sicer vodi centralna banka.
- o Država razglasi denar centralne banke za zakonito plačilno sredstvo
- o 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)
- o V sistemu zamenljivega papirnatega denarja je država predpisovala centralni banki tudi odstotek zlatega pokritja emitiranih bankovcev

- o Ali ima država lahko direkten dostop do kreditov centralne banke? Načeloma bi morala biti monetarna oblast samostojna, vendar je v nerazvitih državah mogokrat pod pritiski države
- o V smislu opravljanja poslov države je banka zastopnik države; država se lahko pojavi tudi v poslovnih bankah
- o 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 vloži 100 zlatnikov v centralno banko, kot protitansakcijo 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

Naredimo bilanco stanja

Bančni sektor							
A Centralna banka		P		A Poslovna banka		P	
2a – 100	2b – 100	4a – 250	4b – 250	1 – 100	800	7a –	7b – 700
zlatnikov	bankovcev	bankovcev	knjižnega	zlatnikov,	premoženja	knjižnega	menic
3b – 200	3a – 200	5b – 1000	denarja	700 dobrin		denarja CB	države
menic gos.	bankovcev	menic	5a – 1000	2b – 100	2a – 100	8a – 700	8b – 700
6a – 400	6b – 400	6b – 400	knjižnega	bankovcev	zlatnikov	dobrin	knjižnega
rediskontiranih	knjižnega	knjižnega	denarja	3a – 200	3b – 200		denarja CB
menic	denarja	denarja	6a – 400	bankovcev	menic		
7b – 700	7a – 700	9a – 700	menic gos.	4b – 250	4b – 250		
menic države	knjižnega	knjižnega	9b – 700	knjižnega	bankovcev		
	denarja	denarja CB	knjižnega	denarja	5b – 1000		
	državi	denarja	denarja	5a – 1000	menic		
				knjižnega	8a – 700		
				denarja	dobrin		
				8b – 700	9a -700		
				knjižnega	knjižnega		
				denarja CB	denarja CB		
				9a – 700			
				knjižnega			
				denarja PB			
1400	1400			2000	2000	700	700

Natančn knjigovodski prikaz na straneh: 458-464

V obtoku imamo 50 bankovcev in 1950 knjižnega denarja, plus 250 bankovcev v poslovni banki, ki se ne štejejo. Skupni obtok je 2250.

M = Got + 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.

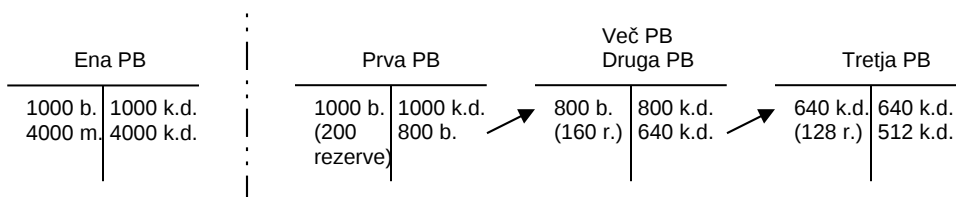
Bankovci so postali nezamenljivi, država pa jih je razglasila za zakonito plačilno sredstvo. Če njihova emisija ustvarjanja denarja nasploh ne presega potreb gospodarstva, bodo bankovci in celoten na njih zgrajeni monetarni sistem deloval enako, kot če bi bili bankovci zamenljivi za zlato.

*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.**

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.



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 knjižjega denarja – 200 bankovcev rezerva, 800 – knjižjega 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 (800 bankovcev → 800 knjižnega → 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 → $\Delta M = 1/OR \times \text{DEPOZIT}$ **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 nižjega 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. Pomebni 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 **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

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 $\rightarrow M_1 = m \times M_0$

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

Rezerve v depozitih $rd = R/D$ \rightarrow 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 $cd = C/D$ \rightarrow 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 $\rightarrow rd = 0,32$ $cd = 0,27$ $\rightarrow m = 2,1$ $\rightarrow M_1 = 1,937 \times M_0$ \rightarrow 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.**

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**

Ugotovite, 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

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**. Ispostavljna so ji **vsaj 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 kljub 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 pridušene 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 letni 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 posamznika različna, lahko se zgodi, da se ne ujema s košarico. Osnovno merilo inflacije je rast življenskih 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

Klasična dihtomija, 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. $P_{\text{realni}} = f(\text{faktorjev PR})$

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 ravnjo 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 realtivnih cenah.

Klasična, zato, ker po klasični Ekonomski teoriji (klasiki ekonomije: Smith, Ricardo) **ponudba denarja sploh ne vpliva na realne spremenljivke**. Govori se o **monetarni neutralnosti**. 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 obresti 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 posojiljemalec 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 poudbe 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 nasasle za 0.6 odstotka, inflacija je bila 0,6 %. Ni pa inflacija zrasla za 0.6%. Prvo je bila 1,4 % toček, 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 ocen 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 (premajhin prihodkov proračuna glede na nujne izdatke – primanklaj) 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. voji, 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 product. 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 – seyev 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 grede 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.**

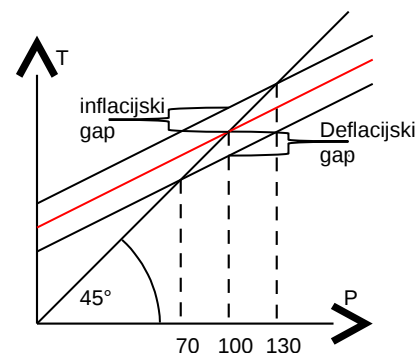
To je inflacija povpraševanja, saj rast povpraševanja, ki zaradi visoke izkoriščenosti kapacitet ne more več povečati realnega proizvoda, vleče cene navzgor. Zato ji angleško pravimo tudi inflacija „**demand pull**“.

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: $\gamma_z = 1/c = PI(V \times M)$. 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 neodvisna, 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 posebj težko, če je emisija denarja v rokah centralne banke.

Zakaj inflacije kljub tako preprostem zdravilu ni mogoče omejiti, monetaristi navajajo **inflacijska pričakovanja**. Ko gospodarski osebki ugotovijo, da je zviševanje cen trajneše 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 ismerjanje 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 (nebi se izognili zmanjšanju realne vrednosti), temveč z nakupom realnih dobrin (zlato, devize).

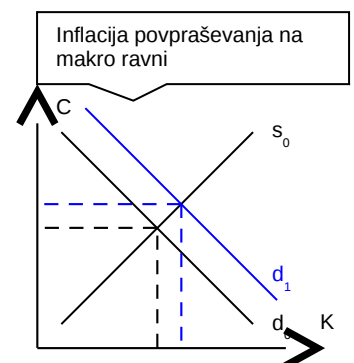
Pričakovanje inflacije v prihodnosti pospešujejo rast cen v sedanosti nad tisto, ki jo definira rast količine denarja v obtoku. Ob M se povečuje tudi V. To je glavni mehanizem, ki vodi v tako imenovano inflacijsko spiralo (vrtienc).

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, medtem 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 stabilizacijo 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 investicij) 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 zmanjšati proračunski primankljaj pod 3% BDP, da bi tako zmanjšale in med seboj izenačile inflacijo, s tem pa omogočile uporabo evra)

O inflaciji investicij 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 investicij nad (ex ante) prihranki vodi najprej v



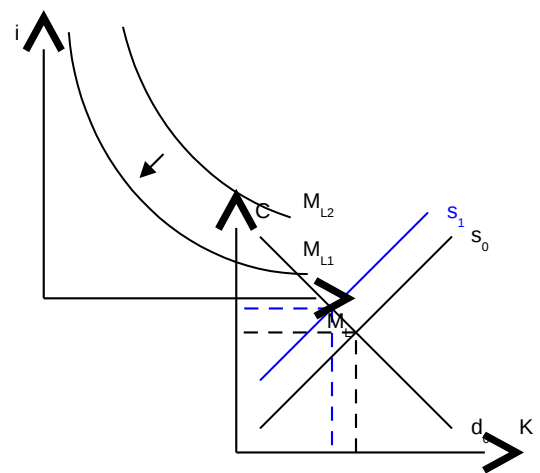
povečanje ravnotežnega proizvoda v bližino potencialnega proizvoda (100% izkoriščenosti kapacitet), zatem pa do rasti cen – inflacije (inflacijski gap).

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 investirati. Če se investira mora tudi prihraniti, kar se praviloma v denarnem gospodarstvu ne dogaja (v nasprotju s se obvezno privarčuje tisto, kar se investira). Investicije, ki so financirane z novim denarjem, povečujejo s pomočjo multiplikatorja cene potrošnih dobrin ter znižujejo realne 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 historičnih 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 konkurence in tako lahko pride do rasti cen. npr. odvoz smeti, elektrika, voda. Vodovodarji dajo naprimer 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 zakonodaja 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)

III. EKONOMSKA POLITKA

MAKROEKONOMSKI UČINKI UKREPOV EKONOMSKE POLITIKE

Uvod

Ekonomska politika pomeni uravnavanje gospodarstva s pomočjo ukrepanja ekonomskih avtoritet – nosilcev ekonomske politike. *Gospodarstvo je človek, govorimo o npr. zdravstveni politiki.*

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 socijalni 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. Tipčni 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 politka 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 družebena 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.***

Način vplivanja na potrošnjo in investicije

Potrošnja in investicije sta dve obliki finančnega 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:

- **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 investiciji od obrestne mere je očitna, odvisnost porabe pa se često zanemarija. 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.

- **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 ustezna 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 krepi 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.**
- **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 oprostitev 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). S ustvarjanjem pogojev za pozitivno oceno teh značilnosti, kot tudi za optimizem s stališča razvoja konjunktura se povečuje predvidena stopnja donostnoti, 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 koristnos, se poveča potrošnja).**

Avtonomna potrošnja je izpostavljena oscilacijam v realtivno 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.

Trošenje države, fiskalna politika in oscilacije 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 zavrovanje 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 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 obćih 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 obćih 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**.

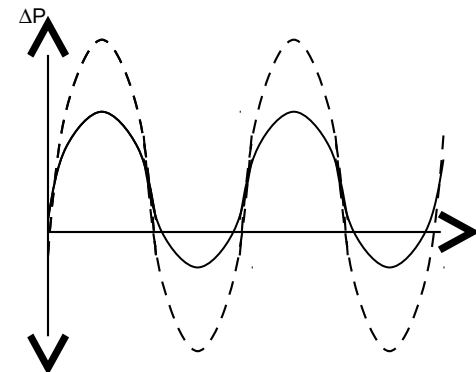
Cilj fiskalne politike ni zgolj povečanje ravnotežnega proizvoda, ampak tudi stabiliziranje rasti. Se pravi čim manjši odkloni v rasti proizvoda in čim manjše amplitude gospodarskih ciklusov v času.

Uravnoteženi proračun (prejemkji 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 izravnani 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 politko, kar doseže le, če namesto izravnane proračuna vodi politiko neizravnane proračuna. V obdobjih gospodarskega razcveta zbirata 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:**
 - o **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.
 - o **Javna dela** (ali investicije dražve), 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 inفارstrukturo in ga reševala pred tranzicijo in osamosvojitveno recesijo v 90. letih, uporabljala je tudi subvencije brezposelnim)

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 udi pa 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 pomebnejša 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

Politka omejevanja trošenja in omejevanja rasti količine denarja v obtoku je lahko ob brezkompromisni usmeritvi uspešna. Pripomogla je k zmanjševanju inflaciji 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.

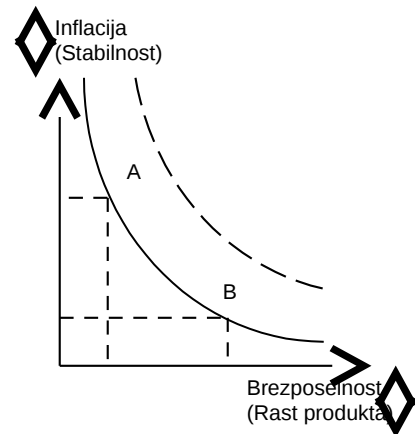
Philipsovo krivulja predstavlja razmerje med **inflacijo (stabilnost cen)** in **brezposlenostjo (odvisna od gosparske rasti)**, slednja se pokažeta kot konfliktna cilja ekonomske politike.

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, inforamcijska 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**:

- **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 teory**) - 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 Istnike 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 zavrpla**. Tudi poskus v Čilu po nasvetu **M. Friedmana** in njegovih **Chicago boys** ni uspel, zaradi družbeno, politično in socialno nesprejemljivih posledic.

- **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 pravladojoča 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 hitrejše 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 pomebni, pa je pomebnejša 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 **umerja 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 defirnirani in ne vsebujejo nikakršnih sankciji (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 upokojenci. Zato ni bilo socialnih nemirov. Slovenija je kot edina med tranzicjskimi 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

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
--	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

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/BDP %	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 življenskih 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

Rok (izpiski) in Anže (grafi+zapiski s predavanj)

*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.*

