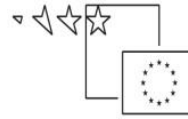




REPUBLIKA SLOVENIJA
MINISTRSTVO ZA ŠOLSTVO IN ŠPORT



Naložba v vašo prihodnost
OPERACIJO DELNO FINANCIRA EVROPSKA UNIJA
Evropski socialni sklad

EKONOMIJA

ALENKA BRADAČ

Višješolski strokovni program: Ekonomist
Učbenik: Ekonomija
Gradivo za 1. letnik

Avtorica:

Mag. Alenka Bradač, univ. dipl. ekon.
Zavod IRC
Višja strokovna šola



Strokovna recenzentka:

mag. Tatjana Selan, univ. dipl. ekon.

Lektorica:

Ana Miklavčič, prof. slovenščine

CIP - Kataložni zapis o publikaciji
Narodna in univerzitetna knjižnica, Ljubljana

33(075.8)(0.034.2)

BRADAČ, Alenka, 1968-

Ekonomija [Elektronski vir] : gradivo za 1. letnik / Alenka
Bradač. - El. knjiga. - Ljubljana : Zavod IRC, 2010. -
(Višješolski strokovni program Ekonomist / Zavod IRC)

Način dostopa (URL): [http://www.zavod-irc.si/docs/Skriti_dokumenti/
Ekonomija-Bradac.pdf](http://www.zavod-irc.si/docs/Skriti_dokumenti/Ekonomija-Bradac.pdf). - Projekt Impletum

ISBN 978-961-6824-94-1

255545856

Izdajatelj: Konzorcij višjih strokovnih šol za izvedbo projekta IMPLETUM
Založnik: Zavod IRC, Ljubljana.
Ljubljana, 2011

Strokovni svet RS za poklicno in strokovno izobraževanje je na svoji 130. seji dne 6. 5. 2011 na podlagi 26. člena Zakona o organizaciji in financiranju vzgoje in izobraževanja (Ur. l. RS, št. 16/07-ZOFVI-UPB5, 36/08 in 58/09) sprejel sklep št. 01301-3/2011/9-2 o potrditvi tega učbenika za uporabo v višješolskem izobraževanju.

© Avtorske pravice ima Ministrstvo za šolstvo in šport Republike Slovenije.

Gradivo je sofinancirano iz sredstev projekta Impletum 'Uvajanje novih izobraževalnih programov na področju višjega strokovnega izobraževanja v obdobju 2008-11'.

Projekt oz. operacijo delno financira Evropska unija iz Evropskega socialnega sklada ter Ministrstvo RS za šolstvo in šport. Operacija se izvaja v okviru Operativnega programa razvoja človeških virov za obdobje 2007-2013, razvojne prioritete 'Razvoj človeških virov in vseživljenjskega učenja' in prednostne usmeritve 'Izboljšanje kakovosti in učinkovitosti sistemov izobraževanja in usposabljanja'.

Vsebina tega dokumenta v nobenem primeru ne odraža mnenja Evropske unije. Odgovornost za vsebino dokumenta nosi avtor.

KAZALO VSEBINE

1	UVOD V EKONOMIJO, OPREDELITEV OSNOVNIH POJMOV	5
1.1	EKONOMIJA, MIKROEKONOMIJA IN MAKROEKONOMIJA	5
1.2	EKONOMSKI PROBLEM.....	6
1.2.1	Koristnost dobrin in optimum potrošnika	7
1.2.2	Ekonomski problem posameznika.....	10
1.2.3	Oportunitetni stroški.....	13
1.2.4	Proizvodnja.....	13
1.2.5	Ekonomski problem družbe	15
2	VRSTE STROŠKOV GLEDE NA OBSEG PROIZVODNJE	22
2.1	STALNI ALI FIKSNI STROŠKI	22
2.2	SPREMENLJIVI ALI VARIABILNI STROŠKI	24
2.3	CELOTNI ALI SKUPNI STROŠKI.....	26
2.4	MEJNI (MARGINALNI) STROŠKI.....	28
2.5	DOLGOROČNO GIBANJE STROŠKOV	31
2.6	EKONOMIJA IN DISEKONOMIJA OBSEGA	32
2.7	EKONOMIJA RAZPONA	33
3	TRG, TEORIJA PONUDBE IN POVPRASEVANJA.....	36
3.1	OPREDELITEV POJMA	36
3.2	KONKURENCA	37
3.3	POVPRAŠEVANJE	38
3.3.1	Dejavniki povpraševanja	40
3.3.2	Elastičnost povpraševanja	43
3.4	PONUDBA	47
3.5	TRŽNO RAVNOVESJE	50
3.6	OBLIKE TRŽNIH STRUKTUR GLEDE NA VRSTO KONKURENCE.....	52
3.6.1	Čista ali popolna konkurenca	53
3.6.2	Nepopolna konkurenca.....	54
3.6.2.1	Monopol	54
3.6.2.2	Oligopol.....	55
3.6.2.3	Monopolistična konkurenca	55
3.7	TRŽNE STRUKTURE NA STRANI POVPRASEVANJA	56
4	BRUTO DOMAČI PROIZVOD	59
4.1	RAVNOVESJE V NARODNEM GOSPODARSTVU.....	63
4.2	INVESTICIJE IN NJIHOV POMEN NA RAVEN BDP	65
5	NEZAPOSLENOST	69
5.1	VRSTE BREZPOSELNOSTI.....	70
5.2	NARAVNA BREZPOSELNOST	71
6	INFLACIJA	73
7	FISKALNA POLITIKA	77
8	DENARNA OZIROMA MONETARNA POLITIKA.....	83
8.1	FUNKCIJE DENARJA	84
8.2	IZDAJANJE DENARJA IN UKREPI NA DENARNEM TRGU.....	84
8.3	OBRESTNA MERA IN DENARNA POLITIKA.....	85
8.4	DENARNA POLITIKA V EVROPSKI UNIJI	86
9	ZUNANJETRGOVINSKA POLITIKA IN PLAČILNA BILANCA	88
9.1	POMEN VKLJUČEVANJA GOSPODARSTVA V MEDNARODNO MENJAVO	88
9.2	PLAČILNA BILANCA.....	89
9.3	DEVIZNI TEČAJI IN TEČAJNA POLITIKA.....	91
10	LITERATURA IN VIRI	94
10.1	LITERATURA	94
10.2	SPLETNI VIRI	95

PREDGOVOR

Dragi študenti!

Pred vami je učbenik z naslovom Ekonomija, ki je nastal v času svetovne gospodarske krize. Večino prebivalstva in podjetij pestijo problemi, povezani z ohranjanjem zaposlenosti, ljudje se počutijo življenjsko ogrožene, podjetja se soočajo s padcem proizvodnje, v krizi so celotne panoge gospodarstva. Cene končnih izdelkov, namenjenih široki potrošnji, padajo. Na drugi strani zaradi rasti cen energentov, predvsem nafte, beležimo inflacijo. Podjetniška pričakovanja so črnogleda, investicij je malo, tečaj delnic na borzah padajo.

Namen študija ekonomije ni ohranjanje takšnih negativnih pričakovanj ali vzbujanje občutka brezizhodnosti. Pomaga naj vam razumeti, kaj povzroča takšne pojave in kako se jim lahko izognemo, da ohranimo čim večjo stabilnost.

V skladu z učnim načrtom ter vsebino predmeta ekonomija učbenik ponuja pregled večine mikro- in makroekonomskih tem. Razdeljen je na devet poglavij. Prva tri so teme, ki zadevajo podjetniški nivo in obravnavajo temeljni ekonomski problem, teorijo stroškov in klasično ekonomsko teorijo, avtorjev Adama Smitha in Davida Ricarda. Torej obravnavajo tudi teorijo ponudbe, povpraševanja, oblikovanja tržnih cen in vrste konkurence.

Druga poglavja obravnavajo makroekonomske teme, ki so zaradi trenutnega stanja gospodarstva tudi najbolj zanimive. Že od gospodarske krize iz leta 1929 je namreč znano, da lahko prav država uspešno pomaga in vodi ukrepe, ki preprečujejo nastanek krize. Poglavja obravnavajo makroekonomske kategorije, kot so bruto domači proizvod, nezaposlenost, fiskalna, denarna in zunanjetrgovinska politika.

V uvodu v vsako poglavje je pojasnjena vsebina poglavja, na koncu pa kratek povzetek ter vprašanja za razmišljanje in preverjanje razumevanja obravnavane snovi. Poleg tega je v učbeniku sproti navedena tudi dodatna literatura, dostopna preko spleta ali v klasični tiskani obliki. Naj vam bo v pomoč pri razumevanju obravnavane snovi ali če bi o njej želeli izvedeti več.

Pri študiju vam želim veliko uspehov, pridobljeno znanje pa naj vam prinese poslovne uspehe v vaši nadaljnji poklicni karieri!

Avtorica:

Alenka Bradač

LEGENDA SLIK IN SIMBOLOV



Pomembno



Zapomni si



Koristen nasvet



Razmisli



Širši družbeni pomen



Dodatni študij in literatura

1 UVOD V EKONOMIJO, OPREDELITEV OSNOVNIH POJMOV

Uvod

V zadnjih dveh stoletjih je večina sveta doživela ekonomski razcvet. Kljub temu, da se v času nastajanja tega učbenika svet nahaja v obdobju recesije, si danes ljudje v razvitih državah lahko privoščijo veliko več, kot tisto, kar potrebujejo za preživetje (hrana, obleka, stanovanje). Na voljo imamo računalnike, svetovni splet, transportna sredstva, sredstva za zabavo, ki so postala del našega življenja. Kljub vsemu ekonomske varnosti nimamo in nas skrbijo finančne posledice bolezni ali drugih vzrokov, ki imajo negativen vpliv na naše finančno stanje. Že pred stoletjem so vlade vpeljale »socialno državo«, ki zagotavlja socialno varstvo in podporo za ljudi, ki so potrebni pomoči. Naša doba je tudi doba globalnega trga. Dobrine, denar in informacije prečkajo državne meje hitreje, kot daj koli prej.


Za začetek našega študija ekonomije bomo zato opredelili pojem ekonomija, pojasnili razliko med mikroekonomijo in makroekonomijo, proces transformacije inputov v izdelke in storitve za zadovoljevanje potreb. Podrobno bomo obravnavali, kaj je pravzaprav ekonomski problem in ga pojasnili z omejenimi možnostmi proizvodnje. Z ekonomskim problemom pa se srečujemo tudi posamezniki, kjer je naš glavni problem omejeni dohodek. Zaradi tega bomo posebej bomo pojasnili še odločitve o nakupu dobrin z vidika posameznika s pomočjo pojma koristnost dobrine.


»Bistvo ekonomije je torej spoznanje o realnosti redkosti in iskanje organiziranosti družbe na način, ki omogoča najučinkovitejšo rabo virov. Ravno v tem je prispevek ekonomije k blaginji človeštva«.

(Samuelson, 2002, 5)

1.1 EKONOMIJA, MIKROEKONOMIJA IN MAKROEKONOMIJA

Ekonomija je znanost, ki preučuje osnovne zakonitosti delovanja podjetij in gospodarstva kot celote (Setnikar Cankar in Hrovatin, 2000, 13). Znotraj nje sta se razvili dve temeljni disciplini, mikroekonomija in makroekonomija.

 **Mikroekonomija** (Samuelson, 2002, 5) je veja ekonomije, ki se ukvarja z obnašanjem individualnih entitet, kot so trgi, podjetja in gospodinjstva. Za utemeljitelja velja Adam Smith, ki se je ukvarjal z vprašanjem, kako se oblikujejo cene, študiral je določanje cen zemlje, dela in kapitala ter raziskoval prednosti in slabosti tržnega mehanizma.


 **Makroekonomija** se ukvarja z delovanjem celotnega gospodarstva (Samuelson, 2002, 5). Zanimajo jo agregati, kot so zaposlenost, bruto domači proizvod in splošna raven cen. Obstaja od leta 1935, ko je John Maynard Keynes objavil knjigo Splošna teorija zaposlenosti, obresti in denarja. V njej je razvil analizo vzrokov brezposelnosti in ekonomskih zastojev, oblikovanja investicij in potrošnje, denarne politike centralne banke in obrestnih mer ter vzrokov ekonomskega napredka nekaterih gospodarstev, čeprav so druga v zastoju. Menil je, da ima vlada pomembno vlogo pri zmanjševanju vzponov in padcev v poslovnem ciklu. Delo je nastalo v času, ko je velika gospodarska kriza še vedno trajala.

Včasih je bila meja med obema področjema jasno zarisana. Danes sta se obe veji združili v sodobno ekonomijo, saj so začeli ekonomisti uporabljati orodja mikroekonomije tudi za vprašanja, kot sta brezposelnost in inflacija.

1.2 EKONOMSKI PROBLEM

Področij, s katerimi se ukvarja ekonomija, je veliko. To so lahko (Samuelson, 2002, 4): rast v deželah v razvoju, raziskuje vzorce trgovine med narodi in analizira učinke trgovinskih ovir, preučevanje nihanje brezposelnosti in proizvodnje, ki oblikuje poslovne cikle, preučuje, kako se v gospodarstvu oblikujejo cene dela, kapitala in zemlje in kako te cene vplivajo na razporeditev virov, raziskovanje obnašanja finančnih trgov, analiziranje učinkov vladnih izdatkov, davkov in vladnega primanjkljaja na ekonomsko rast, itd.

V kolikor pa poiščemo skupno izhodišče za vse naštetu, pa lahko izpeljemo naslednjo definicijo ekonomije.

 **Ekonomija je študij o tem, kako družbe uporabljajo redke razpoložljive vire za proizvodnjo potrebnih dobrin in kako te razdeljujejo med ljudi (Samuelson, 2002, 4).**

Vsaka družba, vsako podjetje in vsak posameznik se spopada s problemom, ki izvira iz **nasprotja med neomejenimi človeškimi željami in potrebami na eni strani in omejenimi viri na drugi strani.**


 **Potreba je fizični ali psihološki občutek pomanjkanja nečesa, želja po nečem (Setnikar Cankar in Hrovatin, 2000, 19).**

Potrebe (Glas, 1998) so:

- Neomejene: z ekonomskim napredkom se razvijajo in množijo, s tehničnim napredkom nastajajo nove. Potrošniki zahtevajo bolj popolno in kakovostno zadovoljevanje potreb.
- Subjektivne: ljudje imamo različne okuse in želje. Potrebe se spreminjajo s starostjo, zdravstvenim stanjem, razpoložljivim dohodkom, družbenim statusom, načinom življenja.
- Nekateri **se obnavljajo** in je njihova zadovoljitev le začasna, določen čas po zadovoljitvi niso navzoče; druge so **trajne** in jih zadovoljujemo nenehno.

Ko je določena potreba v celoti zadovoljena, govorimo o saturaciji, nasičenosti. Usmerimo se k drugim potrebam, ki jih doživljamo kot pomembnejše.

Želje in potrebe zadovoljujemo z **dobrinami**.

 **Dobrine so vse stvari, ki zadovoljujejo naše potrebe.**

Odnos med dobrino in potrebo je lahko naslednji (Setnikar Cankar in Hrovatin, 2000, 19):

- dobrin je toliko kot potreb: so zgolj teoretična možnost;
- dobrin je več kot potreb: to so proste ali neekonomske dobrine: sončna toplota, sončna svetloba, zrak;

- dobrin je manj kot potreb: to so **relativno redke** ali **ekonomska dobrine**. Ker so redke, imajo ceno. S temi dobrinami je potrebno **gospodariti** oz. **ekonomizirati**.



Problem, katerega vzrok je redkost virov, imenujemo ekonomski problem in dobrino, ki je redka, ekonomska dobrina.

Redkost dobrin človek zmanjšuje z gospodarjenjem. Človek gospodari že od nekdaj. Ta njegova dejavnost je zavestna, ne nagonna, kot pri živalih, ko iščejo sredstva za zadovoljevanje svojih trenutnih potreb.

Gospodarjenje je zato zavestna človekova dejavnost, s katero razporejamo dana omejena sredstva na različne možne uporabe zaradi čim boljšega zadovoljevanja potreb (Setnikar Cankar in Hrovatin, 2000, 19).



Problemi naraščajo tako zaradi številčnega večanja prebivalstva kot tudi zaradi večanja raznolikosti potreb, ki jih je treba zadovoljiti. Za zadovoljitev potreb morajo biti na voljo dobrine, ki jih je treba proizvesti, za kar so potrebna ustrezna sredstva.

Pojem gospodarjenja vsebuje **načelo gospodarjenja** (načelo mini-maxi oz. najmanj-največ). To pomeni, da:

- z danimi sredstvi želimo doseči maksimalni učinek,
- dani učinek želimo doseči z minimalnimi sredstvi.

S pojmom gospodarjenja je zato povezan tudi pojem **učinkovitosti**. Učinkovitost označuje uporabo družbenih virov, ki da največ outputa za zadovoljevanje človeških želja in potreb (Samuelson, 5).



Kako gospodarjenje na splošno vpliva na onesnaževanje okolja? Je mogoče zaradi procesa gospodarjenja manj dobrin prostih?



Kakšno bi bilo naše življenje, če bi imeli na voljo dobrine v neomejenih količinah in bi z njimi zadovoljili vse naše potrebe in želje?

1.2.1 Koristnost dobrin in optimum potrošnika

Posameznik želi kupiti dobrino zaradi njene koristnosti ali uporabnosti. Pri tem ima različen odnos do dobrine glede na količino njene uporabe.

Koristnost dobrine pomeni sposobnost dobrine, da zadovolji določeno potrebo.

Skupna (celotna) koristnost dobrine pomeni skupno zadovoljstvo zaradi porabe vseh enot dobrin. **Mejna (dodatna) koristnost** pa pomeni spremembo skupne koristnosti zaradi uporabe dodatne enote dobrine. S povečevanjem uporabe dobrine se mejna koristnost znižuje, ker je potreba vedno bolj zadovoljena.

Če pogledamo samo primer: prvi kozarec vode nas najbolj odžejja, vsak naslednji je manj potreben, koristen. Prvi kos obleke, ki ga kupimo, je najbolj koristen, ker nas varuje pred mrazom, vsakemu nadaljnjemu koristnost pada.

Primer

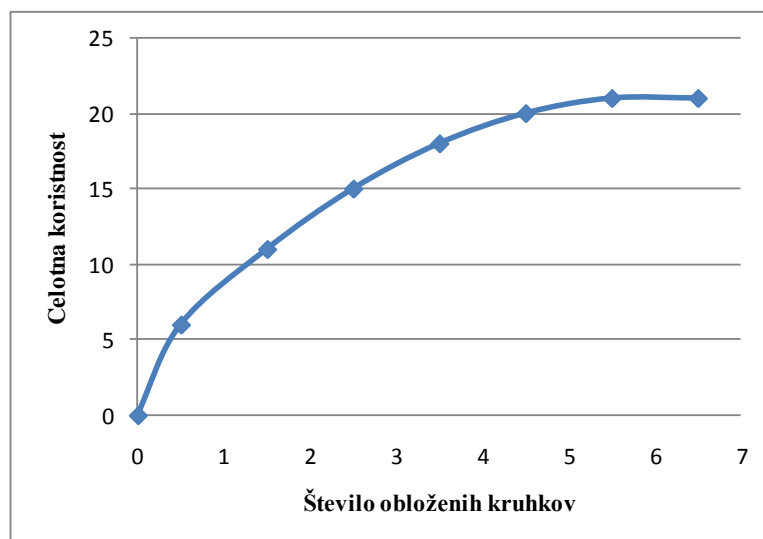
Podatki o celotni in mejni koristnosti so navedeni v tabeli 1. Prvi obloženi kruhek nam prinese koristnost 6. Po definiciji je mejna koristnost sprememba skupne koristnosti zaradi uporabe dodatne enote dobrine. Torej je mejna koristnost porabe prvega obloženega kruhka 6. Ko pojemo drugi kos, se skupna koristnost poveča na 11, mejna koristnost je 5. Kruhke trošimo toliko časa, da v celoti zadovoljimo naši potrebi. V našem primeru je to, ko pojemo štiri obloženi kruhek. Takrat je znaša celotna koristnost 21 in je enaka kot pri potrošnji 7 kruhkov. Mejna koristnost med potrošnjo šestega in sedmega kruhka je v tem primeru 0. V kolikor bi še nadaljevali s potrošnjo obloženih kruhkov, bi bila celotna koristnost manjša, mejna koristnost pa negativna. Preprosto rečeno, ker bi bil naš želodec poln, bi nam bilo slabo.

Tabela 1: Primer celotne in mejne koristnosti

Število obloženih kruhkov	Celotna koristnost	Mejna koristnost
0	0	
1	6	6
2	11	5
3	15	4
4	18	3
5	20	2
6	21	1
7	21	0

Vir: Lasten

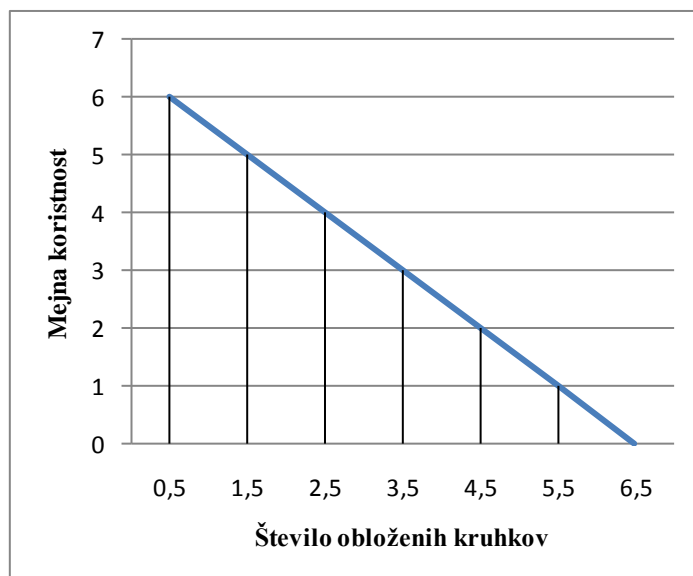
Narišimo graf celotne koristnosti. Prikazan je na sliki 1.



Slika 1: Celotna koristnost dobrine

Vir: Tabela 1

Na sliki 2 je še graf mejne koristnosti.



Slika 2: Mejna koristnost

Vir: Tabela 1

Koncept padajoče mejne koristnosti se uporablja pri razlagi ravnanja posameznika pri porabi njegovega omejenega dohodka. Sorazmerno visoko ceno smo pripravljene plačati le za prvo enoto dobrine, po kateri čutimo veliko potrebo in je za nas zelo koristna. Po uporabi prvih enot pa jakost potrebe pada in bolj presojamo nakup naslednjih enot, upoštevajoč njihovo manjšo koristnost. Za nakup se odločimo le, če so cene sorazmerno nižje, ker je tudi njihova mejna koristnost za nas nižja. Cena, ki jo potrošnik plača za zadnjo enoto določene dobrine, kaže njeno mejno koristnost zanj.

Posameznik, ki v določenem času razpolaga z omejenim dohodom, se mora odločiti, za katere dobrine in za kakšne količine ga bo uporabil. Upošteval bo tako koristnost kot cene dobrin. **Zato ne kupuje samo poceni dobrin, ampak tudi še enkrat (dvakrat) dražje, če so zanj še enkrat (dvakrat) bolj koristne.** Svoj dohodek bo uporabil najbolje, če bo kupil tolikšno količino posameznih dobrin, da bodo njihove mejne koristnosti sorazmerne s cenami teh dobrin. Struktura in obseg nakupa, pri katerem zadnji evro, izdan za katero koli dobrino, enako spremeni skupno koristnost, pomeni zanj optimalno uporabo dohodka. Dvakrat dražja dobrina prinese dvakrat večjo mejno koristnost.

Optimum potrošnika lahko zapišemo z:

$$\frac{MKa}{Pa} = \frac{MKb}{Pb} = \dots = \frac{MKx}{Px}$$

MK – mejna koristnost dobrine

P – cena dobrine

Ob padanju cene določenega blaga narašča njegova mejna koristnost, kar racionalnega kupca navaja na odločitev, da kupi več enot blaga z višjo mejno koristnostjo in manj enot blaga z nižjo mejno koristnostjo.

V vsakdanjem življenju pa ne ravnamo vedno najbolj racionalno, zato marsikatere naše odločitve o nakupu ne moremo pojasniti s konceptom mejne koristnosti. K nakupu nas lahko na primer zwabijo propagandna sporočila in oglasi, ter kupimo blago, za katerega kasneje ugotovimo, da za nas nima nobene koristnosti.

1.2.2 Ekonomski problem posameznika

Za posameznega potrošnika v tržnih gospodarstvih je najbolj redka dobrina denar. Z njim bi lahko kupil poljubne količine vseh dobrin, če ne bi imele cene. Pri nakupih se posameznik torej srečuje z naslednjima omejitvama (Setnikar Cankar in Hrovatin, 2000, 31):

- denarnim dohodkom in
- cenami dobrin.

Če bi povezali kombinacije dveh različnih vrst dobrin, ki ju ob danih omejitvah lahko kupi potrošnik (porabnik), dobimo **premico cene oz. premico alternativnih možnosti potrošnje**.

Premica cene prikazuje vse možne kombinacije dveh dobrin, ki jih potrošnik lahko kupi ob danem denarnem dohodku in danih cenah dobrin v določenem časovnem obdobju.

Primer

Izdelajmo preglednico vseh možnih nakupov hrane in čevljev za potrošnika, ki ima na voljo 24 denarnih enot dohodka. Cena hrane (H) je štiri (4) denarne enote, cena čevljev (Č) dve (2) denarni enoti.

V kolikor čevlje izberemo kot odvisno spremenljivko, je formula za izračun števila enot naslednja:

Izhajamo iz enačbe za dvema spremenljivkama:

$$24 = 4 \times H + 2 \times \check{C}$$

Iz enačbe izrazimo Č:

$$\check{C} = (24 - 4 \times H) / 2$$

Če izračunamo najprej število enot čevljev, v kolikor ne kupi nič enot hrane, je izračun naslednji:

$$\check{C} = (24 - 4 \times 0) / 2 = 24 / 2 = 12$$

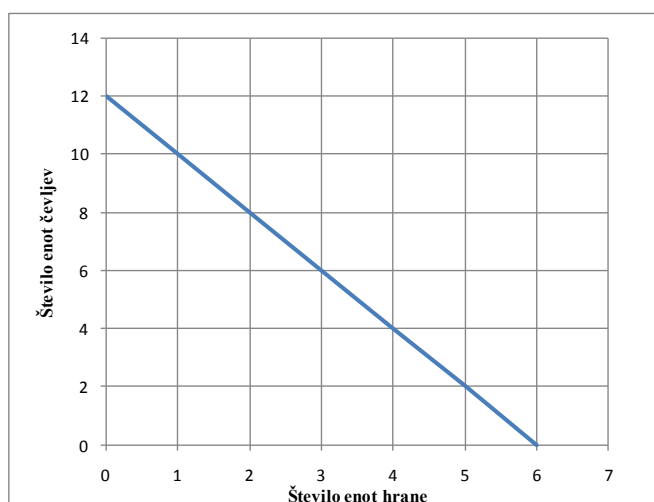
Po istem postopku nato izračunamo še možne kombinacije nakupov za ostale količine. Vse možne kombinacije so torej naslednje:

Tabela 2: Kombinacije nakupov dobrin

Kombinacija	Število enot hrane (H)	Število enot čevljev (Č)
1	0	12
2	1	10
3	2	8
4	3	6
5	4	4
6	5	2
7	6	0

Vir: Lasten

Grafični prikaz premice cene je na sliki 3.

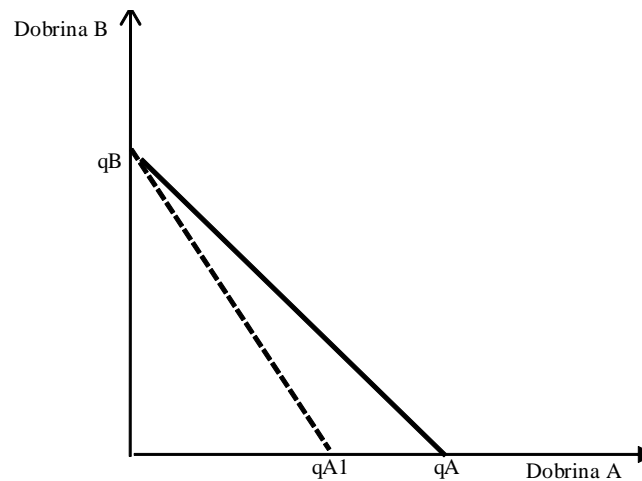


Slika 3: Premica cene

Vir: Tabela 2

Lastnosti premice alternativnih možnosti potrošnje (Setnikar Cankar in Hrovatin, 2000, 32–33):

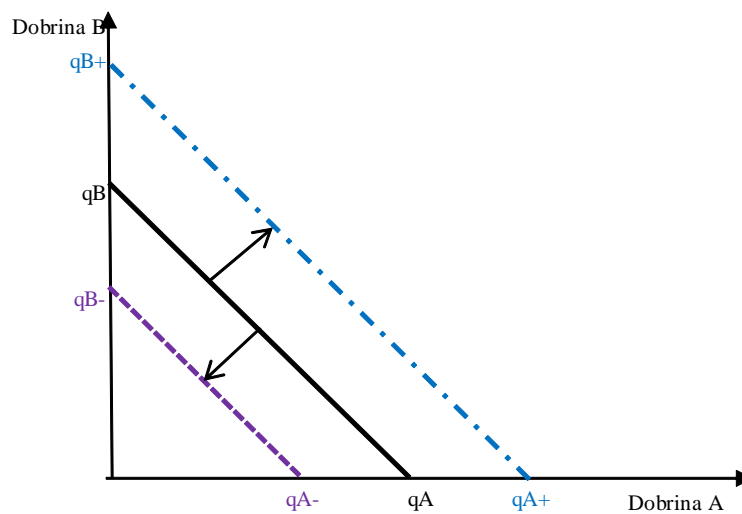
- njen naklon se ne spreminja, dokler cene ostajajo nespremenjene; če se cene spremenijo, se spremeni tudi naklon premice (slika 4). V tem primeru se je zvišala cena dobrine A, zato je potrošnik ob danem dohodku lahko kupi manj (samo q_{A1}). Premica cene je zato bolj strma. V kolikor bi se cena dobrine A znižala, cena dobrine B pa bi ostala nespremenjena, bi se naklon premice znižal, z danim dohodkom bi namreč lahko kupili več dobrine A.



Slika 4: Sprememba naklona premice cene
Vir: Lasten

- Je padajoča premica: če želi potrošnik kupiti več dobrine A, se mora odpovedati dobrini B, ker je njegov dohodek omejen. Če pogledamo naš računski primer, to lahko pojasnimo takole: če hoče naš potrošnik povečati potrošnjo hrane za eno enoto, se mora odpovedati dvema enotama čevljev. Če hoče povečati potrošnjo čevljev za eno enoto, se mora odpovedati pol enoti hrane. Dve enoti čevljev sta v tem primeru stvarna »cena«, ki jo mora potrošnik plačati za eno enoto hrane. Z njegovega vidika sta zato dve enoti čevljev »strošek« nakupa ene enote hrane. Ti stroški so za potrošnika alternativa, ki se ji je odpovedal, žrtvoval, zato so to alternativni ali oportunitetni stroški potrošnika. **Alternativni ali oportunitetni stroški dobrine** so količina druge dobrine, ki se ji mora potrošnik odpovedati, če želi kupiti enoto prve dobrine.

Na sliki 5 so prikazani premiki premice cene. Če se poveča količina denarja, s katerim posameznik razpolaga, se krivulja možne potrošnje ob predpostavki nespremenjenih cen premakne v desno navzgor (modra krivulja $qA+$ do $qB+$), ob nespremenjenem nagibu. Če se količina denarja zmanjša, se krivulja pomakne v levo navzdol (vijolična krivulja $qA-$ do $qB-$).




Slika 5: Premiki premice cene
Vir: Lasten

Pomen premice cene je v tem, da kaže, da je vsak potrošnik omejen v svoji izbiri z razpoložljivim dohodkom in cenami dobrine. To dejstvo potrošnika sili v nenehno sprejemanje odločitev.

1.2.3 Oportunitetni stroški

V tesni povezavi s konceptom redkosti in izbire so tudi **oportunitetni stroški**. Ker smo zaradi redkosti prisiljeni **izbirati med različnimi možnostmi**, moramo te tudi ovrednotiti.

Odločamo se vsak dan, v privatnem in poslovnem življenju. Nekaterim odločitvam posvečamo več, drugim manj pozornosti, nekatere naše odločitve bolj pretehtamo, druge manj. Vsaka pa nosi določene posledice. V podjetjih, kjer sprejemamo pomembne poslovne odločitve o investicijah, vedno pripravimo več možnosti – alternativ. Na podlagi številnih analiz, izkušenj in znanja se potem odločimo za eno, ki jo ocenimo kot najboljšo. Kljub številnim informacijam pa še vedno lahko izberemo slabo, ki bo imela negativne posledice za poslovanje podjetja v prihodnosti. Večja kot je vrednost investicije, bolj pretehtane morajo biti naše odločitve. Ko se odločamo glede stanovanja, izbiramo med možnostjo najema ali nakupom že izgrajenega ali lastno gradnjo, ali bomo živeli v hiši ali bloku itn.

 **Po definiciji so oportunitetni stroški stroški opuščene priložnosti, torej ovrednotenje druge najboljše alternative, ki je nismo izbrali. So donos, ki ga ne bomo realizirali, ker nismo izbrali variante, ki ga prinaša. So vrednost dobrine ali storitve, ki smo se ji odrekli.**

Iz temeljnega odnosa med redkostjo in izbiro zato izhaja nekaj spoznanj:

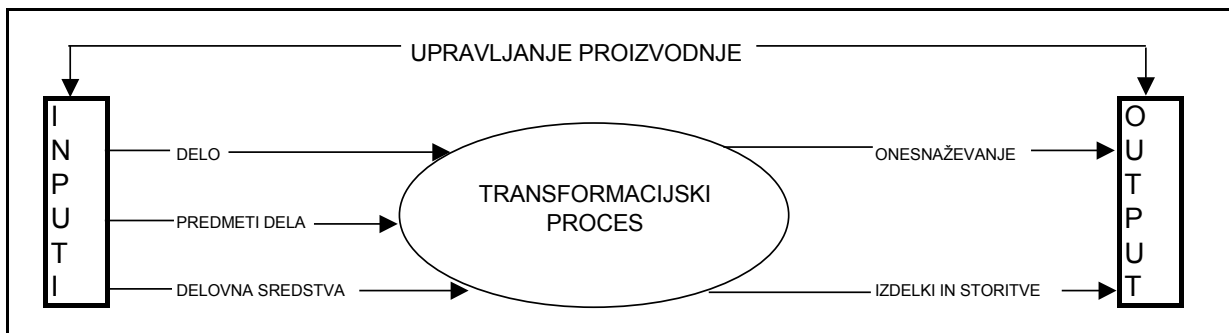
- **Nekdo mora opraviti izbiro**, za izbor alternative je potreben posameznik.
- Iz tega izhaja spoznanje, da so oportunitetni stroški, t.j. vrednost alternative, ki ni bila izbrana, v glavi tistega, ki izbira. Ta **strošek mora nositi tisti, ki izbira**, in ga **ni mogoče prenesti na drugega**.
- Oportunitetni stroški so torej **subjektivni** in jih ne more meriti nihče drug kot tisti, ki izbira. Zato se jih ne da zlahka prevesti v dimenzijo vira, denarja ali dobrine.
- Oportunitetni stroški **obstajajo samo v trenutku odločanja**, takoj zatem izginejo, kar seveda pomeni, da se ti stroški nikoli ne realizirajo, tega, kar smo zavrgli, ne moremo uživati.



Oportunitetni strošek je ovira za odločitve. Je tisto, kar je potrebno vnaprej premisliti, ovrednotiti in dokončno zavreči, preden se izbere možnost, ki ji dajemo prednost. Pomembni so za odločanje v podjetju kot tudi v celotnem narodnem gospodarstvu, kjer poteka gospodarski proces in je potrebno v vseh njegovih fazah nenehno izbirati med različnimi možnostmi.

1.2.4 Proizvodnja

Proizvodnjo lahko obravnavamo kot **tehnični proces**. V tem primeru jo lahko definiramo kot proces, v katerem se prvine poslovnega procesa, imenujemo jih tudi tvorci ali inputi, kombinirajo med seboj, da bi ustvarili izdelke ali storitve outpute (Rebernik, 1999, 136). Shema proizvodnega procesa v tehničnem smislu je prikazana na sliki 6.



Slika 6: Shema proizvodne dejavnosti
Vir: Rebernik, 1999, 136

Pojem **input** lahko enakovredno zamenjamo z: vložki, prvine poslovnega procesa, produkcijski tvorci, proizvodni viri; pojem **output** pa s pojmi: izložki, rezultati, produkti, izdelki, proizvodi.



Transformacija vhodnih elementov je bistvo proizvodnje. Na splošno je vsaka dejavnost, ki ustvarja vrednost, proizvodnja. Takšen proces ne teče samo v proizvodnih tovarniških halah, ampak tudi v bankah, na univerzi, bolnišnici ali v zabaviščnem parku. V transformacijskem procesu ne nastajajo samo izdelki in storitve, ki jih zahtevajo kupci, ampak tudi stranski učinki, ki onesnažujejo okolje.

Proizvodnja je torej niz dejavnosti, s katerimi se vložki po določenem tehnološkem postopku pretvarjajo v izdelke in storitve. Čas, ki je potreben za to, je odvisen od vrste izdelka ali storitve, ki jo ustvarjamo, in od tehnološkega postopka, ki ga pri tem uporabljamo.

Ker so viri redki, jih je potrebno učinkovito izkoriščati. Viri niso učinkovito izkoriščeni, če je mogoče z njihovo drugačno rabo narediti vsaj eno dobrotno boljše, ne da bi drugo naredili slabše oziroma obrnjeno, viri so učinkovito izkoriščeni, če z njihovo drugačno rabo ni mogoče narediti boljše niti ene dobrine, ne da bi pri tem naredili vsaj eno dobrotno slabše.

V zvezi s pojmom učinkovitosti moramo razlikovati med tremi pojmi (Rebernik, 1999, 137):

- **tehnološka učinkovitost**, ki meri rabo inputov s fizičnimi izrazi in pomeni proizvajanje z najmanjšimi potroški proizvodnih virov;
- **ekonomska učinkovitost**, ki meri rabo inputov s stroškovnimi izrazi in pomeni proizvajanje z najmanjšimi stroški proizvodnih virov;
- **inženirska učinkovitost**, ki govori o najmanjših potroških določene prvine za dani output.

Inženirska in tehnološka učinkovitost sta osnova ekonomske učinkovitosti, saj je ta odvisna tako od cen proizvodnih virov kot od njihovih potroškov. Tehnična učinkovitost zahteva takšne proizvodne procese, ki ob dani tehnologiji za dano raven outputa ne trošijo več inputov, kot je nujno.

Proizvodni proces je za določeno stopnjo outputa ekonomsko učinkovit, če ne obstaja noben drug proces, ki bi ga lahko uporabili za proizvodnjo te stopnje outputa po nižjih stroških. Z narodnogospodarskega vidika to pomeni, da o ekonomski učinkovitosti lahko govorimo, kadar je gospodarstvo na zgornji meji svojih proizvodnih možnosti.

Ekonomsko učinkovita je tista metoda proizvodjanja, ki nam omogoči minimiziranje stroškov, torej proizvodjanje z najnižjimi stroški na enoto proizvoda.



Če nas zanima **proizvodnja s širšega, družbenega vidika**, nas zanimajo odnosi, ki se v tem procesu oblikujejo. Najbolj jasno se izrazijo v lastninskih odnosih, torej kdo upravlja produkcijski proces, kdo sprejema odločitve, ter kdo prevzema tveganje za zgrešene odločitve. Odnosi so pravno in formalno določeni.

1.2.5 Ekonomski problem družbe

Dobrine nastajajo v procesu proizvodnje. Le malo dobrin je takšnih, ki jih uporabljamo takšne, kot jih daje narava (gozdni sadeži). Proizvodnja kot takšna ekonomskega problema ne rešuje, ker ne more proizvodjati neomejeno. Omejujejo jo proizvodni dejavniki. **Proizvodni dejavniki** so vse stvari, katerih storitve so potrebne za proizvodnjo materialnih dobrin oziroma tiste stvari, ki pozitivno prispevajo h končnemu proizvodu (Setnikar Cankar in Hrovatin, 2000, 21). Razdelimo jih lahko glede na:

1.) vlogo v produkcijskem procesu, pri tem ločimo:

- delo,
- predmete dela (surovine, materiali, polizdelki),
- delovna sredstva (stroji, naprave).

2.) dohodke, ki jih njihovi lastniki prejmejo v procesu razdelitve:

- delo (dohodek je plača),
- kapital (dohodek je dobiček),
- zemlja (dohodek je renta).



Vsaka družba mora odgovoriti na naslednja vprašanja:

- 1.) Katere dobrine proizvodjati?
- 2.) Kolikšne količine posameznih dobrin proizvodjati?
- 3.) Kako naj se proizvaja posamezna dobrina?
- 4.) Za koga se proizvodjajo posamezne dobrine?
- 5.) Kolikšna je nezaposlenosti v družbi?
- 6.) Kolikšna je inflacija v družbi?
- 7.) Ali se večajo proizvodne zmogljivosti družbe?

Odgovor na vprašanje kaj in koliko proizvodjati, lahko ponazorimo grafično, ob predpostavki, da družba proizvaja samo dve dobrini. Samuelson (2002, 11) je to ponazoril s proizvodnjo masla (kot življenjske potrebščine) in pušk (kot ponazoritev vseh vojaških dobrin). V tabeli 3 so navedene možnosti družbene proizvodnje.

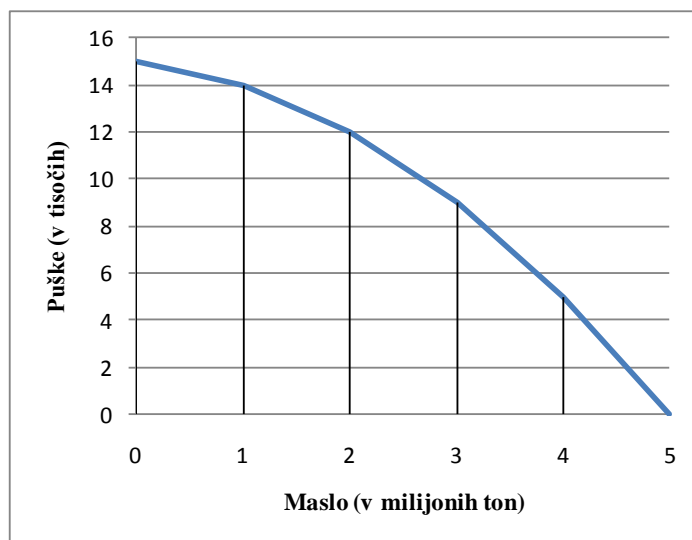
Tabela 3: Alternativne proizvodne možnosti

MOŽNOSTI	Maslo (v milijonih ton)	Puške (v tisočih)
A	0	15
B	1	14
C	2	12
D	3	9
E	4	5
F	5	0

Vir: Samuelson, 2002, 10


Če bi se odločili, da proizvajamo samo puške in nič masla, bi lahko proizvedli 15.000 pušk. Če bi proizvajali samo maslo, bi ga lahko proizvedli največ 5.000 ton. Dejansko pa proizvajamo oboje, pri čemer imamo možne različne kombinacije, ki jih lahko razberemo v tabeli 3, možnosti od B do F.

Če alternative prikažemo v grafu, tako, da na abscisni osi merimo količino pušk, na ordinati količino masla, **dobimo transformacijsko krivuljo** ali **krivuljo proizvodnih možnosti**. Graf transformacijske krivulje za podatke iz tabele 3 je prikazan na sliki 7.



Slika 7: Transformacijska krivulja

Vir: Tabela 3

 **Krivulja proizvodnih možnosti** nam kaže maksimalni možni output dveh izdelkov ali storitev, ki ju lahko pri največji možni učinkovitosti proizvodnje proizvedemo z danim obsegom proizvodnih virov. To pomeni, da je z dano količino proizvodnih virov ob dani tehnologiji mogoče proizvesti samo povsem določeno količino izdelkov ali storitev. Če želimo izdelati več izdelka B, lahko to storimo samo tako, da izdelamo manj izdelka A. Ker so proizvodni viri določeni (in omejeni), lahko več izdelka B izdelujemo le tako, da sprostimo proizvodne vire v proizvodnji izdelka A (s tem bomo naredili manj izdelka A in jih prenesemo v proizvodnjo izdelka B).

Krivuljo proizvodnih možnosti imenujemo tudi **transformacijska krivulja**, saj nam kaže, kako se s prenašanjem proizvodnih virov iz proizvodnje A v proizvodnjo B izdelek A transformira (preoblikuje) v izdelek B.

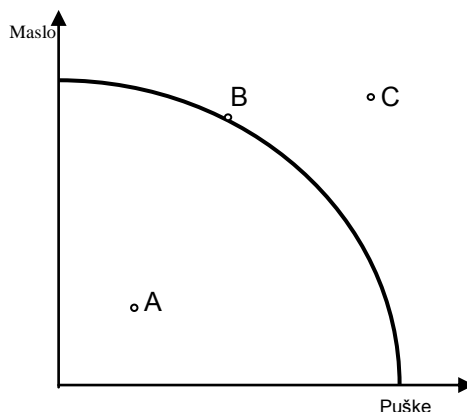


Lastnosti transformacijske krivulje:

- 1.) Transformacijska krivulja **ni premica**: je krivulja, saj oportunitetni stroški¹ produkcije naraščajo. Transformacijska krivulja nima stalnega naklona, ampak se spreminja, ko se pomikamo po krivulji navzdol. Če pogledamo naš primer, naklon transformacijske krivulje izrazimo s količino masla, ki se mu moramo odreči, da povečamo število pušk za eno enoto v vsaki posamezni točki. Za prvih 5.000 pušk velja: če povečamo proizvodnjo pušk za eno enoto, se moramo odpovedati 200 tonam masla. Za zadnjih 1.000 pušk bi se morali odpovedati kar 1.000 tonam masla. Količina masla, ki se ji

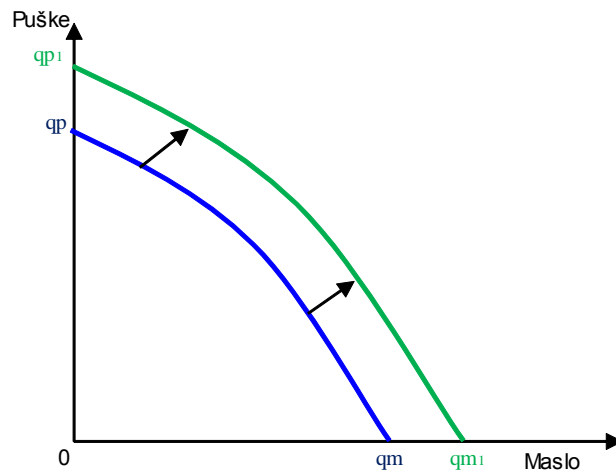
¹ Razlaga pojma oportunitetni stroški je v nadaljevanju učbenika.

- moramo odpovedati, da povečamo proizvodnjo pušk, je dejanska žrtev oziroma strošek družbe za proizvodnjo pušk. To so oportunitetni ali alternativni stroški. Zanje je značilno, da naraščajo. Zakaj? Ker predpostavljamo, da so proizvodni dejavniki specializirani za proizvodnjo posameznih vrst proizvodov. Če bi na primer povečevali proizvodnjo pušk, moramo pritegniti dejavnike, ki so bolj primerni za proizvodnjo masla. Njihova produktivnost v proizvodnji pušk je zato nižja. Zato moramo za enako količino pušk kot prej pritegniti vse več proizvodnih dejavnikov iz proizvodnje masla.
- 2.) **Krivulja je padajoča:** to pomeni, da ob omejeni količini proizvodnih dejavnikov ni mogoče hkrati povečevati obsega proizvodnje obeh proizvodov. Če povečujemo proizvodnjo pušk, moramo zmanjšati proizvodnjo masla. Ker so vsi proizvodni dejavniki v gospodarstvu polno zaposleni, se je potrebno odpovedati enemu proizvodu, da bi povečali proizvodnjo drugega. **Proizvodne dejavnike transformiramo oziroma preusmerimo.**
- 3.) **Točke na transformacijski krivulji: nad njo, pod njo.** Kadar so proizvodni dejavniki polno zaposleni, smo v neki točki na krivulji (točka B na sliki 8). Nad krivuljo se ne moremo nahajati (točka C na sliki 8), ker nas omejuje razpoložljiva količina proizvodnih dejavnikov. Na točki pod krivuljo smo (točka A na sliki 8), če proizvodni dejavniki niso polno zaposleni.



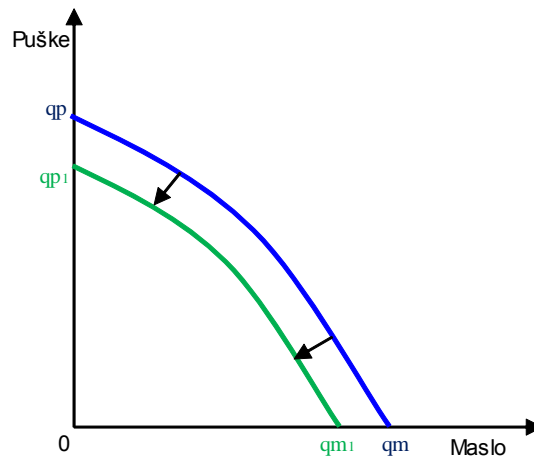
Slika 8: Točke na transformacijski krivulji: nad njo in pod njo
Vir: Lasten

- 4.) **Premiki transformacijske krivulje:** transformacijska krivulja se lahko pomika:
- **vzporedno navzgor:** kadar se proizvodnjo obeh vrst proizvodov enakomerno poveča. To se zgodi, če povečamo količino proizvodnih dejavnikov (investicije v zgradbe, opremo, povečanje delovne sile) ali če bi zaradi znanstveno-tehničnega razvoja z obstoječo količino proizvodnih dejavnikov proizvajali večjo količino dobrin. Premik krivulje je prikazan na sliki 9. Največja možna količina proizvedenega masla se iz točke q_m premakne v točko q_{m1} , največja možna količina proizvodnje pušk pa iz q_p v q_{p1} .



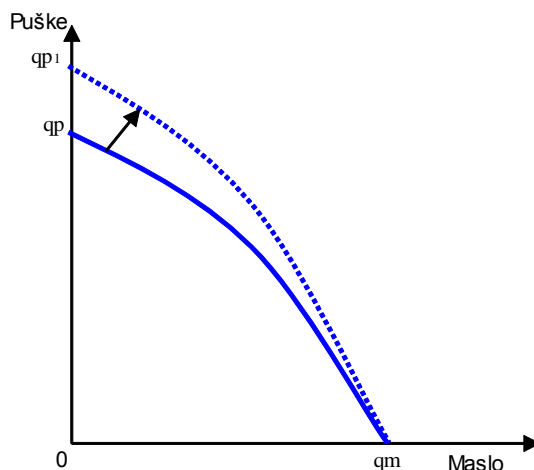
Slika 9: Premik transformacijske krivulje vzporedno navzgor
Vir: Setnikar Cankar in Hrovatin, 2000, 29

- **Vzporedno navzdol:** če se zmanjša proizvodnja zaradi zmanjšanja količine proizvodnih dejavnikov. To se zgodi zaradi vojne, naravnih katastrof ipd. Premik je prikazan na sliki 10. Največja možna količina proizvodnje masla se iz točke q_M zmanjša v točko q_{M1} , največja možna količina proizvodnje pušk pa se iz točke q_P zniža na količino v točki q_{P1} .



Slika 10: Premik transformacijske krivulje vzporedno navzdol
Vir: Setnikar Cankar in Hrovatin, 2000, 29

- **Nevzporedni premiki:** če se nesorazmerno investira v proizvodne dejavnike za eno dobrino. Premik krivulje, pri kateri je družba investirala v proizvodnjo pušk, je prikazan na sliki 11. Največja možna količina puški, ki jih družba lahko proizvaja, se iz točke q_P premakne v točko q_{P1} .



Slika 11: Nevzporedni premik transformacijske krivulje

Vir: Setnikar Cankar in Hrovatin, 2000, 30



Zaradi koncepta redkosti smo torej prisiljeni v nenehno izbiranje. Seveda pa to izbiranje ni omejeno samo s krivuljo proizvodnih možnosti oziroma nezadostnimi ekonomskimi viri, ampak tudi z omejitvami, ki jih vnašajo politične, pravne, moralne, naravne, tradicionalne in podobne neekonomske sile.



Razmislite, kako človekova dejavnost, proizvodnja in onesnaževanje pravzaprav vplivajo na transformacijsko krivuljo!

Primer masla in pušk je le teoretičen primer. Danes proizvajamo nešteto dobrin in storitev, nekatere že dolgo, druge opuščamo, tretje na novo uvajamo. Nekje investiramo v nove zmogljivosti, druge zaradi zastarelosti in iztrošenosti proizvodne faktorje uničimo.



Več o obravnavanih temah si lahko študent prebere v dodatni literaturi in na spletnih straneh:

- Glas: Ekonomija 2, Temelji mikroekonomije,
- Samuelson, Ekonomija, poglavje 1 in 2,
- Rebernik: Ekonomika podjetja, prvo poglavje,
- P. Domadenik et al.: Mikroekonomija,
- [http://www.iam.si/gradivo/File/eucbenik_ekonomika_ucbenik_pdf\(1\).pdf](http://www.iam.si/gradivo/File/eucbenik_ekonomika_ucbenik_pdf(1).pdf).

Zgoraj navedeni viri so naštet med literaturo na koncu učbenika.

Povzetek

Ekonomija je veda, ki izvira že iz časov stare Grčije. Preučuje osnovne zakonitosti delovanja podjetij in gospodarstva kot celote. Njeni temeljni disciplini sta mikroekonomija in makroekonomija. Mikroekonomija se ukvarja z obnašanjem trgov, podjetij in gospodinjestev; makroekonomija pa preučuje gospodarstvo kot celoto, zato jo zanimajo agregati, kot so: zaposlenost, bruto domači proizvod, splošna raven cen, zunanjetrgovinsko ravnotežje.

Osnovni ekonomski problem je redkost dobrin, s katerimi zadovoljujemo svoje potrebe. Želja in potreb imamo vedno več, kot je na voljo dobrin za njihovo zadovoljitev. Dobrine pridobivamo v procesu proizvodnje. S proizvodnimi količinami smo omejeni, ker so omejeni proizvodni viri. Največji output dveh izdelkov ali storitev, ki jih z danimi proizvodnimi viri lahko izdelamo, nam kaže transformacijska krivulja ali krivulja proizvodnih možnosti.

Posameznik je pri zadovoljevanju potreb in nakupu dobrin omejen z razpoložljivim dohodkom in cenami dobrin. Možne kombinacije dveh dobrin, ki ju lahko kupi z danim dohodkom in pri danih cenah, kaže premica cene.

Odločitev posameznika pri porabi njegovega omejenega dohodka pojasnimo s konceptom mejne koristnosti. Bistveno zanje je, da posameznik ne kupuje samo poceni dobrin, ampak tudi dvakrat dražje, če so zanj dvakrat bolj koristne.

Vprašanja za ponavljanje in razmišljanje:

- 1.) Definirajte, kaj pomeni pojem ekonomija.
- 2.) Pojasnite razliko med mikroekonomijo in makroekonomijo.
- 3.) Kaj je ekonomski problem, zakaj obstaja?
- 4.) Razmislite in utemeljite, kako ekonomija vpliva na vsa področja človekovega življenja.
- 5.) Poskušajte pojasniti, kako so ekonomski problem razreševali v različnih družbeno-ekonomskih sistemih: fevdalizem, komunizem, kapitalizem nekoč in danes.
- 6.) Razmislite, kakšne potrebe bi imel danes človek, če ne bi bilo na voljo toliko informacij in medijev za izvajanje oglaševanja.
- 7.) Kako se razlikujejo potrebe ljudi po starostni strukturi, spolu?
- 8.) Opišite in pojasni proces proizvodnje! Kaj je bistvo proizvodnje?
- 9.) Katere cilje želi uresničevati vsaka moderna družba? Katere bi dodali vi?
- 10.) Kaj je transformacijska krivulja in katere so njene lastnosti?
- 11.) S primerom pojasnite pojem oportunitetnih stroškov.
- 12.) S konceptom oportunitetnih stroškov poskušajte razložiti, v kakšnem stanju bi bila danes ekonomija v Sloveniji, če se ne bi odločili za samostojno državo!
- 13.) Opredelite pojem koristnosti dobrine! Kaj pove mejna koristnost?
- 14.) S pomočjo koncepta koristnosti pojasnite, zakaj kupujemo tudi drage dobrine, čeprav so na voljo cenejše! Navedite konkreten primer!
- 15.) Na podlagi podatkov iz spodnje tabele izračunajte mejno koristnost za število dni letnega dopusta. V ločena grafa vrišite še krivulji celotne in mejne koristnosti.

Število dni poletnega dopusta	Celotna koristnost
1	5
2	10
3	14
4	17
5	19
6	20
7	20

16.) a.) Izdelajte preglednico vseh možnih nakupov dobrin A in B za potrošnika, ki ima na voljo 36 denarnih enot dohodka. Cena dobrine A je tri (3) denarne enote, cena dobrine B pa šest (6) denarnih enoti! V graf vrišite še premico cene.

b.). Kako se spremeni naklon premice cene, če se cena dobrine A poveča za dve denarni enoti, cena dobrine B pa ostane enaka? Izdelajte novo preglednico in v isti graf vrišite novo premico cene.

17.) V spodnji tabeli so navedene proizvodne možnosti za državo Ena.

MOŽNOSTI	Dobrina A	Dobrina B
A	0	30
B	10	27
C	20	22
D	30	16
E	40	8
F	50	0

- V graf narišite transformacijsko krivuljo. Koliko enotam dobrine B se mora odreči država, če hoče povečati proizvodnjo količine A iz 30 na 40 enot?
- Pojasnite, zakaj točka $A = 30$ in $B = 10$ ni učinkovita. Kaj mora storiti država, da reši ta problem?
- Pojasnite, zakaj proizvodnja $A = 40$ in $B = 20$ realno ni možna.

2 VRSTE STROŠKOV GLEDE NA OBSEG PROIZVODNJE

Uvod

Najpogostejše besede ekonomskih teoretikov, gospodarstvenikov in tudi politikov se nanašajo na obvladovanje stroškov. Če imamo nadzor nad stroški bomo realizirali največji dobiček in optimizirali poslovanje našega podjetja. Večji dobiček bomo lahko namenili za dodatne naložbe, ki bodo še povečale naše premoženje. Poslovanje s čim nižjimi stroški je zato naš osnovni motiv.

V tem poglavju zato obravnavamo stroške, odvisne od obsega proizvodnje. Tako bomo obravnavali stalne ali fiksne stroške, spremenljive ali variabilne stroške, ter skupne in mejne stroške. S konceptom stroškov in njihovim obvladovanjem je povezana še obravnava pojmov ekonomija in diseconomija obsega, ekonomija razpona in krivulja učenja, zato so vključeni v to poglavje.

Ekonomija pozna še druge delitve stroškov, ki so bolj povezani z ostalimi disciplinami v ekonomiji, predvsem računovodstvom, kjer srečamo tudi drugačno razdelitev stroškov.

»Stroški zgolj registrirajo privlačne konkurenčne alternative.«
(Frank Knight, Risk, Uncertainty, and Profit, 1921)

Inputi so gospodarske dobrine in niso na razpolago brezplačno. Za njihovo pridobitev potrebujemo denar.



Stroški so cenovno izraženi potroški prvin poslovnega procesa – inputov. Za potrebe proizvodnje so to surovine, materiali, polizdelki, storitve.

Glede na obseg poslovanja lahko celotne stroške podjetja razdelimo na **stalne oziroma fiksne in spremenljive oziroma variabilne stroške**.

2.1 STALNI ALI FIKSNI STROŠKI

Fiksni stroški so stroški, ki se ne spreminjajo s spreminjanjem količine izločka. Povzročajo jih fiksni vložki, s katerimi razpolaga podjetje. Ne spreminjajo se toliko časa, dokler se ne spremeni obseg trošenja fiksnih inputov.

Odvisni so od:

- količine fiksnih vložkov, ki jih trošimo, in
- cene, ki smo jo plačali za njih.

Primeri stalnih stroškov so:

- obresti za izposojeni denar,
- najemnine, stroški kapitala,
- zavarovalne premije
- naročnina za telefon – fiksni del itd.

Celotni fiksni stroški so seštevek vseh stroškov vseh fiksnih vložkov, ki so potrebni za poslovanje podjetja. Ker se njihove količine kratkoročno ne spreminjajo, ostajajo celotni fiksni stroški nespremenjeni toliko časa, dokler se cene fiksnih inputov ne spreminjajo.



Z vidika ekonomike podjetja so pomembni, ker bremenijo podjetje tudi takrat, ko ne proizvaja ničesar. Zaradi tega s povečevanjem proizvodnje na enoto padajo in nas silijo, da podjetje povečuje proizvodnjo tako dolgo, dokler ne dosega meja svojih kapacitet.

V kolikor celotne fiksne stroške delimo s količino proizvodnje, dobimo **povprečne stalne stroške**. Obrazec za izračun povprečnih stalnih stroškov je naslednji:

$$PFS = \frac{CFS}{Q}$$

PFS – povprečni stalni stroški

CFS – celotni stalni stroški

Q – količina outputa

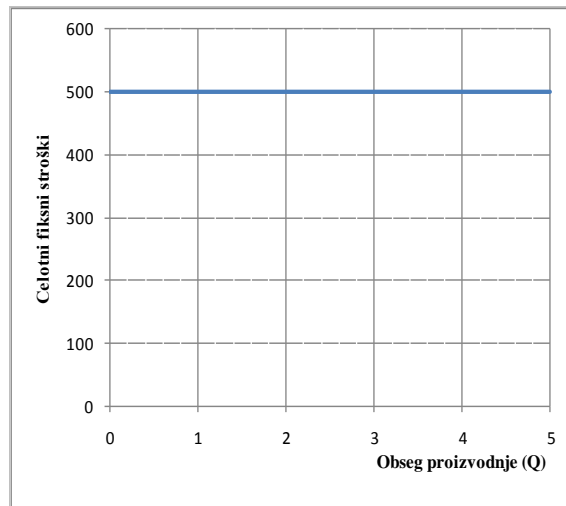
Primer

Na podlagi podatka o obsegu proizvodnje in vrednosti celotnih fiksnih stroškov v tabeli 4 smo z uporabo formule za izračun povprečnih fiksnih stroškov izračunali vrednosti povprečnih fiksnih stroškov. Celotne fiksne stroške prikažimo še z grafom (slika 12).

Tabela 4: Izračun povprečnih fiksnih stroškov

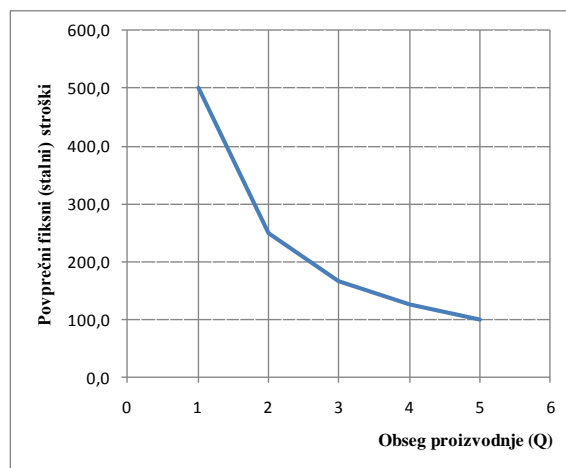
Obseg proizvodnje (Q)	Celotni fiksni stroški (v €)	Povprečni fiksni stroški (v €)
0	500,0	-
1	500,0	500,0
2	500,0	250,0
3	500,0	166,7
4	500,0	125,0
5	500,0	100,0

Vir: Lasten



Slika 12: Graf celotnih fiksnih stroškov
Vir: Tabela 4

👉 Napisali smo že, da so celotni fikсни stroški enaki, ne glede na obseg proizvodnje in da **nas zato silijo, da povečujemo proizvodnjo do meja svojih kapacitet**. Zato je logično, da je **krivulja povprečnih fiksnih stroškov padajoča**. Na sliki 13 je vrisana krivulja povprečnih fiksnih stroškov za naš računski primer.



Slika 13: Krivulja povprečnih fiksnih stroškov
Vir: Tabela 4

2.2 SPREMENLJIVI ALI VARIABILNI STROŠKI

Podjetje na kratki rok spreminja svoj izloček tako, da vključuje več ali manj enot variabilnega inputa. To pomeni, da so variabilni oz. spremenljivi stroški odvisni in se spreminjajo s količino vloženih inputov in cenami, ki jih je potrebno plačati za enoto variabilnega inputa.

Variabilni stroški vključujejo predvsem:

- plače proizvodnih delavcev,
- stroške surovin,
- stroške repromateriala,
- stroške energije,
- prevozne stroški ipd.

Kadar podjetje ne proizvaja (output = 0), ne uporablja spremenljivih inputov, kar pomeni, da so **variabilni stroški enaki nič**. Ko pa podjetje začne proizvajati, uporablja variabilni input.

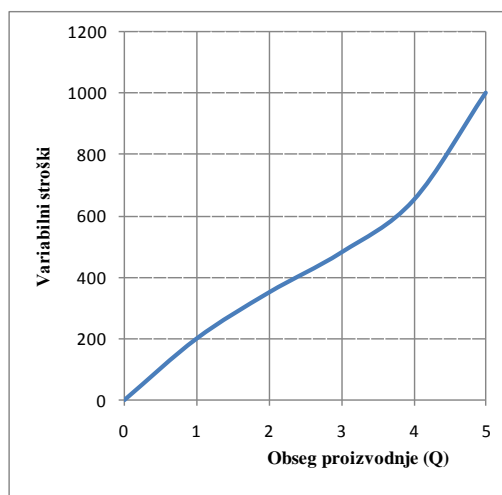
Primer

Nadaljujemo naš primer iz poglavja o fiksnih stroških. V tabeli 6 so podatki o celotnih in povprečnih variabilnih stroških.

Tabela 5: Podatki o variabilnih stroških in izračun povprečnih variabilnih stroškov

Obseg proizvodnje (Q)	Celotni variabilni stroški	Povprečni variabilni stroški
0	0	-
1	200	200
2	350	175
3	480	160
4	650	163
5	1000	200

Vir: Lasten



Slika 14: Krivulja celotnih variabilnih stroškov

Vir: Tabela 5

Povprečni variabilni stroški (PVS) so celotni variabilni stroški, preračunani na enoto outputa. Formula za izračun je:

$$PVS = \frac{CVS}{Q}$$

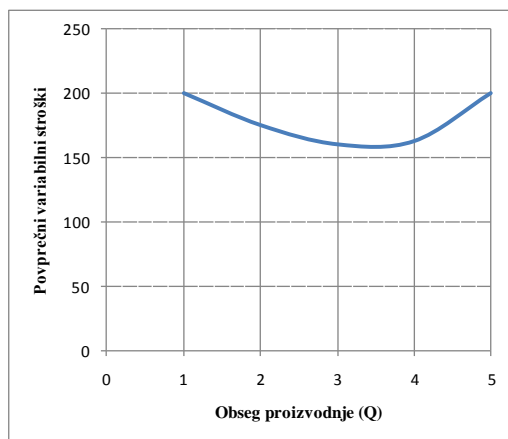
PVS – povprečni variabilni stroški

CVS – celotni variabilni stroški

Q – količina outputa

Primer

Narišimo še krivuljo povprečnih variabilnih stroškov na podlagi podatkov iz tabele 5.



Slika 15: Krivulja povprečnih variabilnih stroškov
Vir: Tabela 5

Tipična krivulja povprečnih stroškov v prvem delu najprej pada, kar je logično glede na to, da celotni variabilni stroški v prvem delu rastejo degresivno glede na obseg proizvodnje. Nato krivulja doseže minimum in je vodoravna dokler celotni variabilni stroški naraščajo proporcionalno. V zadnjem delu krivulja povprečnih stroškov narašča in to od točke proizvodnje, ko začnejo celotni variabilni stroški naraščati progresivno.

2.3 CELOTNI ALI SKUPNI STROŠKI

Celotni stroški so vsota celotnih fiksnih in variabilnih stroškov.

$$CS = CFS + CVS$$


CS – celotni stroški

CFS – celotni fiksni stroški

CVS – celotni variabilni stroški

Če v stvarnosti opazujemo stroške, za mnoge ugotavljamo, da imajo lastnosti tako fiksnih kot variabilnih stroškov. Ti se v določenem obsegu obnašajo kot fiksni stroški, v določenem obsegu kot variabilni stroški. Takšni so stroški telefonskih storitev, stroški za reklamo, raziskovalni in razvojni stroški, pisarniški material, davki na plače ipd.

Zanje velja, da v določenem minimalnem znesku nastajajo ne glede na to, ali podjetje proizvaja ali ne. Takrat imajo značaj fiksnih stroškov, ko pa podjetje povečuje proizvodnjo, pa s tem narašča tudi ta vrsta stroškov. V tem primeru so odvisni od proizvodnje, torej variabilni.

 **Povprečni skupni stroški** so celotni skupni stroški, deljeni s številom proizvedenih enot outputa. Imenujemo jih tudi **lastna cena**.

$$PS = \frac{CS}{Q} = \frac{(CFS + CVS)}{Q} = \frac{CFS}{Q} + \frac{CVS}{Q} = PFS + PVS$$

Primer

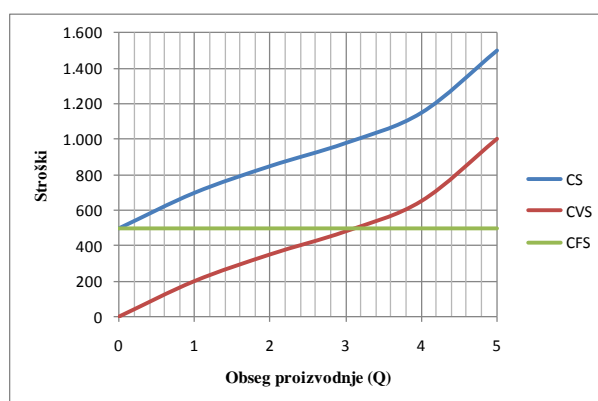
Pokažimo krivulje celotnih, stalnih in variabilnih stroškov v enem grafu. V tabeli 6 so na podlagi podatkov iz tabel 4 in 5 izračunani še celotni in celotni povprečni stroški.

Tabela 6: Podatki o stroških

Obseg proizvodnje (Q)	Celotni variabilni stroški (CVS)	Povprečni variabilni stroški (PVS)	Celotni fiksni stroški (CFS)	Povprečni fiksni stroški (PFS)	Celotni stroški (CS)	Celotni povprečni stroški (PCS)	Mejni stroški (MS)
0	0	-	500	-	500	-	-
1	200	200	500	500,0	700	700,0	200
2	350	175	500	250,0	850	425,0	150
3	480	160	500	166,7	980	326,7	130
4	650	163	500	125,0	1.150	287,5	170
5	1.000	200	500	100,0	1.500	300,0	350

Vir: Lasten

Vse tri krivulje vrišimo še v graf.

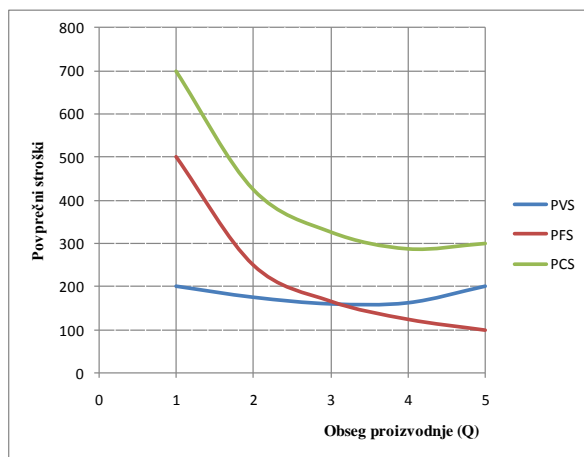


Slika 16: Graf celotnih skupnih, variabilnih in stalnih stroškov


Vir: Tabela 6

Slika 16 prikazuje gibanje fiksnih stroškov kot vodoravno črto, kajti ti stroški se ne spreminjajo s spreminjanjem obsega proizvodnje. Gibanje spremenljivih stroškov je prikazano kot krivulja, ki se začne v izhodišču in narašča z obsegom proizvodnje. To naraščanje ni enakomerno, ker imamo opravka s sorazmernimi, nazadujočimi in padajočimi spremenljivimi stroški. Krivulja celotnih stroškov je seštevek krivulj celotnih variabilnih in celotnih fiksnih stroškov.

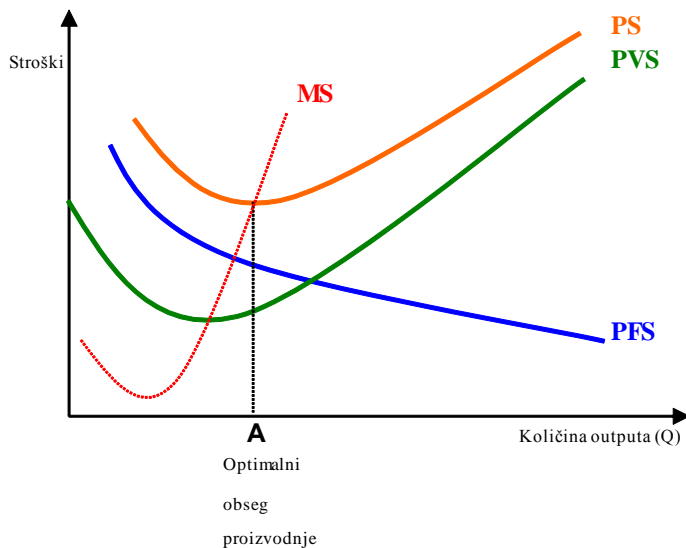
Če v graf vrišemo še krivulje povprečnih stroškov, povprečnih variabilnih in povprečnih fiksnih stroškov, dobimo sliko, kot je prikazano na sliki 17.



Slika 17: Graf povprečnih skupnih, variabilnih in stalnih stroškov
Vir: Tabela 6


 V teoriji je gibanje krivulje povprečnih celotnih stroškov opisano, da ima obliko črke U. Pri določenem obsegu proizvodnje torej stroški dosegajo najnižjo točko – svoj minimum (na sliki 18 pri količini outputa v točki A) Pri tem obsegu je lastna cena proizvodov najnižja. Ta obseg proizvodnje imenujemo **optimalni obseg proizvodnje** in je točka, kjer podjetje proizvaja z **najnižjimi stroški na enoto proizvoda**, ne maksimira pa svojih prihodkov in dobička.

MC je oznaka za krivuljo mejnih stroškov, ki jih obravnavamo v naslednjem poglavju.



Slika 18: Krivulje povp. celotnih, povp. variabilnih, povp. stalnih in mejnih stroškov
Vir: Rebernik, 1999, 170

2.4 MEJNI (MARGINALNI) STROŠKI

 **Mejni stroški pomenijo spremembo celotnih stroškov, ki izhaja iz spremembe količine proizvodov v določenem časovnem obdobju. Pomenijo stroške dodatne proizvedene enote končnega izdelka.**

V odnosu do povprečnih stroškov so lahko nižji, enaki ali višji od povprečnih. Odnos je tudi pod vplivom deleža stalnih v celotnih stroških. Čim večji je delež stalnih stroškov v celotnih stroških, tem nižji so lahko mejni stroški v odnosu do povprečnih stroškov. Tipična krivulja mejnih stroškov (MS) je vrisana na sliki 18.

Ko so mejni stroški pod povprečnimi stroški, vlečejo povprečne stroške navzdol. Ko so mejni stroški ravno enaki povprečnim ne rastejo in ne padajo, to je njihov minimum. Ko so mejni stroški nad povprečnimi stroški, vlečejo povprečne stroške navzgor. Pri dnu krivulje povprečnih stroškov v obliki črke U zato velja:

$$MS = PS = \min PS$$

MS – mejni stroški

PS – povprečni stroški

Krivulja mejnih stroškov seka krivuljo povprečnih stroškov v točki, kjer povprečni stroški dosegajo minimum. To je logično, saj višji mejni strošek pomeni, da stane podjetje dodatno proizvedena enota proizvoda več kot v povprečju vse proizvedene prejšnje enote. Zadnja proizvedena enota zvišuje novo izračunano povprečje stroškov na enoto. Krivulja povprečnih stroškov se zato začne dvigati.

V elektrarnah običajno proizvajajo dovolj energije z učinkovito opremo pri nizkih stroških. Toda poleti, ko bi vsi uporabljali klimatske naprave, in je zato poraba elektrike večja, bi morali uporabiti tudi rezervne, po navadi manj učinkovite generatorje, ki bi povzročili visoke stroške. Zato rečemo, da bi to dodatno energijo proizvajali z visokimi mejnimi stroški.

Primer

Izračunajmo mejne stroške na podlagi podatkov iz tabele 6 in jih prikažimo v grafu!

Mejne stroške izračunamo tako, da razliko v stroških delimo z razliko v številu enot proizvodnje. Mejne stroške med količino 0 in 1 iz tabele 6 izračunamo torej na naslednji način:

$$MS_{1-0} = (CS_1 - CS_0) / (Q_1 - Q_0) = (700 - 500) / (1 - 0) = 200 / 1 = 200$$

MS_{1-0} – mejni stroški med količinama 0 in 1 enota

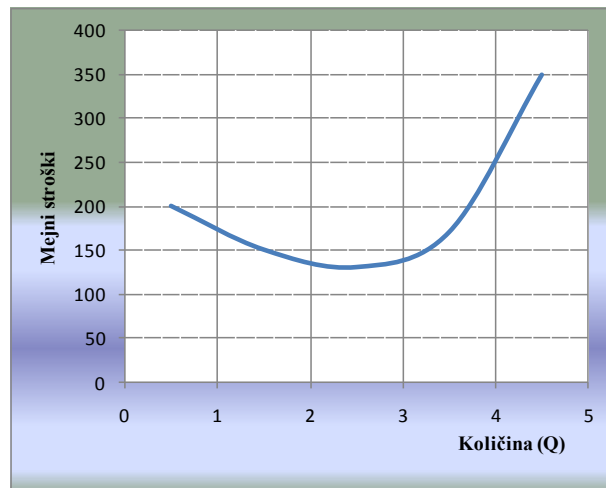
CS_1 – celotni stroški pri količini 1 enota

CS_0 – celotni stroški pri količini 0 enot

Q_0, Q_1 – količini

Na isti način izračunamo tudi ostale vrednosti.

Narišimo še graf mejnih stroškov. Glede na to, da gre za spremembo vrednosti med dvema zaporednima podatkom, se mejni stroški vnašajo v sredino intervala.



Slika 19: Krivulja mejnih stroškov
Vir: Tabela 6

Primer: Izračun posameznih vrst stroškov!

V tabeli 7 so podani podatki o posameznih vrstah stroškov. Izračunajmo manjkajoče vrednosti za celotne stroške (CS), povprečne fiksne stroške (PFS), povprečne variabilne stroške (PVS), povprečne stroške (PS) in mejne stroške (MS)!

Za izračun uporabimo posamezne formule iz poglavij o stroških in uporabimo vrednosti iz prvih treh stolpcev.

Tabela 7: Podatki o vrstah stroškov²

Q (enote)	CFS	CVS	CS	PFS	PVS	PS	MS
0	12.000	0					
50	12.000	5.000					
100	12.000	10.000					
150	12.000	15.000					
200	12.000	23.000					
201	15.000	23.140					
250	15.000	30.000					
300	15.000	38.000					

Vir: Lasten

Najprej izračunamo celotne stroške. Spodaj izračunani vrednosti sta za količino 0 in 50 enot.

$$CS_0 = CFS_0 + CVS_0 = 12.000 + 0 = 12.000$$

$$CS_{50} = CFS_{50} + CVS_{50} = 12.000 + 5.000 = 17.000$$

² Pri navedbi vrednosti celotnih fiksnih stroškov (CFS) vrednosti niso enake. Predpostavlja se, da se z določenimi fiksnimi stroški proizvaja samo določena količina. Za dodatno povečanje proizvodnje mora podjetje dodatno investirati, zato se fiksni stroški za vse dodatne količine enkratno povečajo iz 12.000 na 15.000 denarnih enot.

Nato izračunamo razliko v celotnih stroških med 50 in 0 enotami.

$$CS_{50} - CS_0 = 17.000 - 12.000 = 5.000$$

Potrebujemo še spremembo enot proizvodnje. V našem primeru je iz 0 na 50 enot.

$$Q_2 - Q_1 = 50 - 0 = 50$$

Mejne stroške izračunamo tako, da razliko v stroških delimo z razliko v številu enot proizvodnje, torej:

$$MS_{50-0} = (CS_{50} - CS_0) / (Q_2 - Q_1) = 5.000 / 50 = 100$$

Na isti način izračunamo tudi ostale vrednosti.

Tabela rešitev je naslednja:

Q (enote)	CFS	CVS	CS	PFS	PVS	PS	MS
0	12.000	0	12.000	-	-	-	-
50	12.000	5.000	17.000	240	100	340	100
100	12.000	10.000	22.000	120	100	220	100
150	12.000	15.000	27.000	80	100	180	100
200	12.000	23.000	35.000	60	115	175	160
201	15.000	23.140	38.140	75	115	190	3.140
250	15.000	30.000	45.000	60	120	180	140
300	15.000	38.000	53.000	50	127	177	160

2.5 DOLGOROČNO GIBANJE STROŠKOV

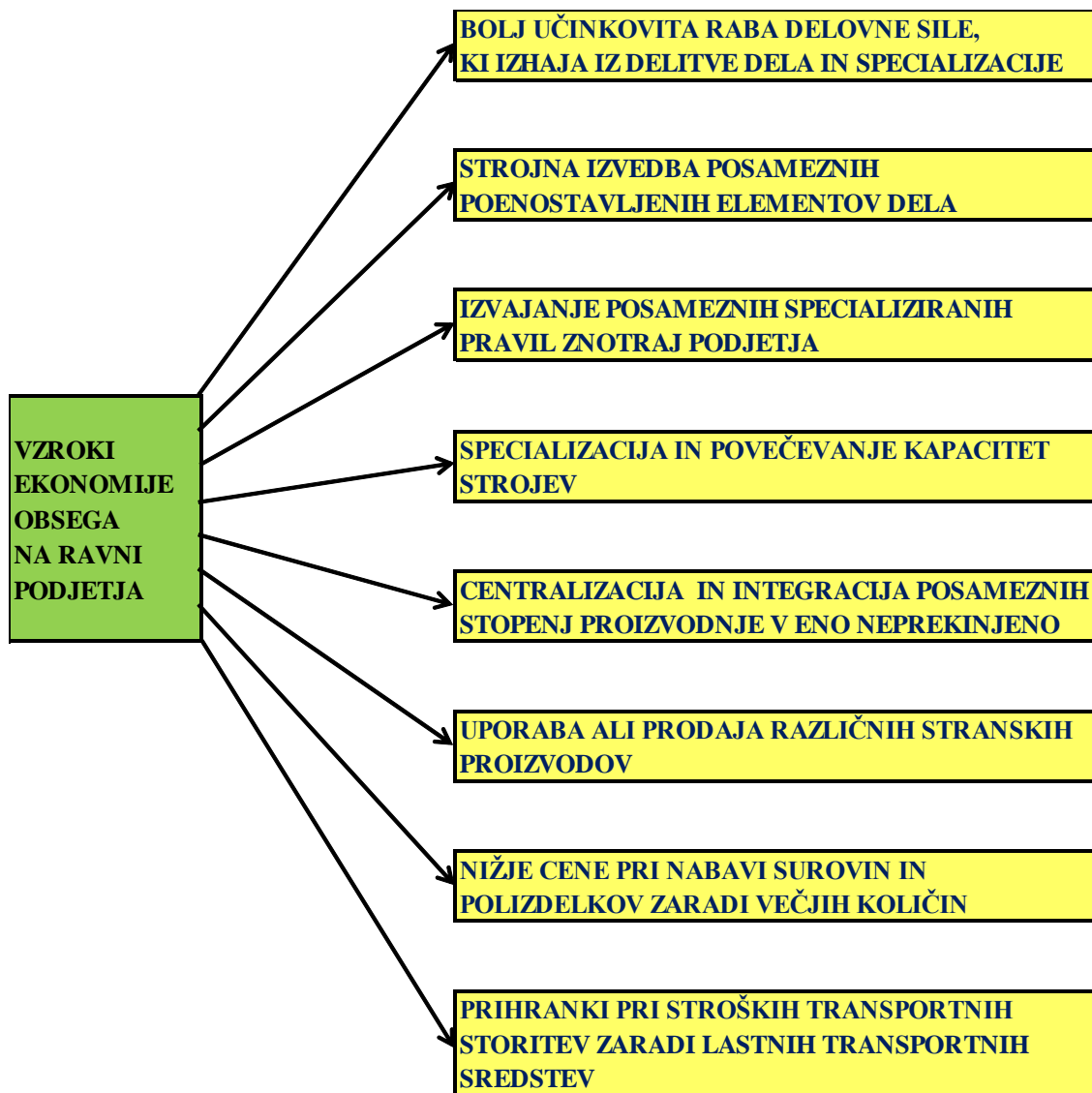
Na kratki rok ostaja fiksni proizvodni input nespremenljiv. Dolgoročno se spreminjajo vsi inputi v proizvodnem procesu. Podjetje lahko spreminja obseg kapacitet, zgradi nove obrate ali zapre zastarele, uvaja novo tehnologijo, nadomešča inpute in podobno.

To ima za posledico spreminjanje stroškovne funkcije. Podjetje mora poslovati tako, da imajo stroški tendenco k upadanju. Ker so stroški odvisni od proizvodne funkcije, ki jo določa količina variabilnih in fiksnih inputov ter učinkovitost njenega izkoriščanja, mora podjetje poiskati najučinkovitejšo velikost potrebnih inputov.

Na dolgi rok lahko spreminjamo tako fiksne kot variabilne inpute. Zato lahko tudi rečemo, da je dolgoročno gibanje stroškov planski koncept. Temelji na predpostavki, da se bodo vsi dejavniki proizvodnje lahko spreminjali tako, da bomo dosegli kombinacijo, ki nam bo povzročala najmanjše povprečne stroške. Zato je mogoče za katerokoli raven proizvodnje zgraditi obrat optimalne velikosti.

2.6 EKONOMIJA IN DISEKONOMIJA OBSEGA

Če proizvajamo z naraščajočimi donosi obsega in imamo cene inputov enake, bodo dolgoročno stroški na enoto upadali. To imenujemo **ekonomija obsega**. Če pa upadajoči donosi obsega povzročajo naraščajoče dolgoročne stroške na enoto, govorimo o **disekonomiji obsega**. Vzroki za ekonomijo obsega so razvidni iz slike 20.

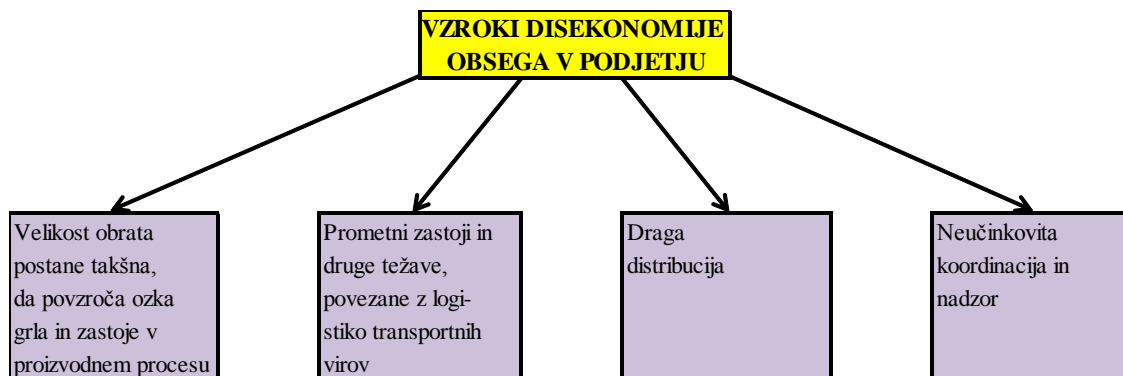


Slika 20: Vzroki ekonomije obsega na ravni podjetja

Vir: Rebernik, 1999, 184–185

Kadar krivulja dolgoročnih povprečnih stroškov pada dalj časa, podjetje zaradi nižjih proizvodnih stroškov in nižje cene proizvoda lahko izrine druge konkurente.

Disekonomije obsega v podjetju so lahko tiste, ki so navedene na sliki 21.



Slika 21: Vzroki diseconomije obsega v podjetju

Vir: Rebernik, 1999, 185



Pogosto se pojavlja tudi pojem **zunanje ekonomije obsega**. Nanaša se na (Rebernik, 1999, 185):

- delovno silo: običajno velja, da se na področju, kjer podjetja v panogi delujejo skupaj, najde tudi izkušena delovna sila,
- dobavitelje: ko raste panoga, se pojavijo specializirani dobavitelji,
- razvoj infrastrukture: koncentracija panog vodi k razvoju izobraževalnih zmogljivosti, cest, železnic idr.

2.7 EKONOMIJA RAZPONA



O **ekonomiji razpona** govorimo, kadar podjetje lahko izkorišča input, ki ga potrebuje za proizvodnjo enega izdelka, tudi za proizvodnjo drugega izdelka, vendar da s tem ne povečuje stroškov proizvodnje prvega izdelka. To pomeni prihranek pri stroških, ki ga realiziramo zato, ker smo zmožni kombinirati proizvodnjo dveh ali več izdelkov in jih tako izdelovati ceneje, kot če bi izdelovali vsakega zase.

Pojavlja se predvsem v dveh primerih (Rebernik, 1999, 192):

- **Uporabljamo skupne proizvodne zmogljivosti**, s čimer znižujemo celotne stroške. Prihranki se pojavijo, ker se ob učinkoviti porabi zmogljivosti indirektni stroški razporedijo na večje število izdelkov. Primer: uporaba določene opreme za proizvodnjo več različnih vrst izdelkov.
- **Komplementarnost stroškov**: ob količinskem povečanju določenega outputa se povprečni stroški drugega outputa zmanjšajo. Primera: kemična industrija – iz osnovnih surovin in polizdelkov se proizvajajo množice različnih izdelkov, avtomobilska industrija: isti deli za proizvodnjo določenih tipov avtomobilov Seat in Volkswagen.

Ekonomija razpona se vse bolj širi, še posebej zaradi dostopnosti računalniške tehnologije.



Več o obravnavanih temah si lahko študent prebere v dodatni literaturi in na spletnih straneh:

- Glas, Ekonomija 2, Temelji mikroekonomije,
- Samuelson, Ekonomija, poglavji 7 in 8,
- Rebernik: Ekonomika podjetja, poglavja 5, 6 in 7,
- P. Domadenik et al.: Mikroekonomija,
- [http://www.iam.si/gradivo/File/eucbenik_ekonomika_ucbenik_pdf\(1\).pdf](http://www.iam.si/gradivo/File/eucbenik_ekonomika_ucbenik_pdf(1).pdf).

Zgoraj navedeni viri so naštet med literaturo na koncu učbenika.

Povzetek

Ekonomske dobrine niso na razpolago brezplačno. Ker jim moramo pridobivati gospodarno, moramo poznati stroške njihovega proizvodjanja. Stroka stroške, ki so odvisni od obsega proizvodnje, deli na stalne ali fiksne ter variabilne ali spremenljive. Stalni stroški so tisti, ki se z obsegom proizvodnje ne spreminjajo in obstajajo tudi, ko ne proizvajamo. Silijo nas, da povečujemo proizvodnjo. Spremenljivi stroški se

spreminjajo z obsegom proizvodnje in jih nimamo, če ne proizvajamo. Skupni stroški so seštevek stalnih in spremenljivih stroškov. Poleg teh stroškov definiramo še mejne stroške, ki pomenijo stroške dodatno proizvedene količine dobrine.

Če proizvajamo z naraščajočimi donosi obsega in so cene inputov enake, bodo stroški dolgoročno upadali. V tem primeru govorimo o ekonomiji obsega. Če pa imamo naraščajoče dolgoročne stroške, govorimo o diseconomiji obsega. O ekonomiji razpona govorimo, kadar podjetje izkorišča input za proizvodnje enega izdelka tudi za proizvodnjo drugega izdelka, s to uporabo pa ne povečuje stroškov proizvodnje prvotnega izdelka.

Vprašanja za ponavljanje in razmišljanje:

- 1.) Definirajte, kaj so stroški.
- 2.) Kaj so fiksni stroški! Naštejte tipične fiksne stroške v podjetju.
- 3.) Razmislite, kako se lahko izognemo visokim fiksnim stroškom.
- 4.) Kaj so variabilni stroški? Naštejte tipične variabilne stroške v podjetju.
- 5.) V katerih panogah zasledimo visok delež fiksnih stroškov?
- 6.) Zakaj jeklarne niso majhni obrati?
- 7.) Kako bi s teorijo stroškov pojasnil konkurenčnost kitajskega gospodarstva?
- 8.) Razmislite, kakšna bi bila krivulja fiksnih stroškov, če bi zgradili dodatni obrat ali najeli dodatne poslovne prostore.
- 9.) Kaj so lahko vzroki za ekonomijo obsega, kaj za diseconomijo obsega?
- 10.) S primerom pojasnite ekonomijo razpona. Navedite tipično podjetje v Sloveniji, ki v svojem poslovanju koristi ekonomijo obsega.
- 11.) Kaj menite o ceni nafte in njenih derivatov z vidika stroškov črpanja, predelave in distribucije?
- 12.) Kaj menite, kakšna je lastna cena proizvodnje in predelave nafte glede na to, da vse naftne družbe realizirajo velike dobičke?
- 13.) Dopolnite vrednosti v tabeli!

Q (enote)	CFS	PFS	CVS	PVS	CS	PS
100	20.000		20.000			
200	20.000		42.000			
300	20.000		66.000			
400	20.000		92.000			
500	20.000		120.000			

- 14.) Celotni fiksni stroški znašajo 250.000 denarnih enot, celotni variabilni stroški za 500 enot znašajo 100.000 denarnih enot. Kolikšni so povprečni stroški za 1.000 in 2.000 enot?

3 TRG, TEORIJA PONUDBE IN POVPRASEVANJA

Uvod

Ljudje svoje osnovne življenjske potrebe zadovoljujemo tako, da kupujemo različne dobrine, kot so hrana, obleka, avtomobili, stanovanja ipd. Vsaka izmed dobrin, ki jo kupujemo, ima določeno ceno. Za nekatere dobrine smo pripravljeni plačati več, za druge ne. Naša potrošnja je omejena z razpoložljivim dohodkom. Najprej ga potrošimo za kritje osnovnih življenjskih potreb, preostanek pa potrošimo v skladu s svojimi željami in zmožnostmi. Podjetja proizvajajo različne izdelke in storitve. Za to uporabljajo surovine. Tudi te imajo svojo ceno in vplivajo na prodajne kalkulacije. Poleg tega, da mora biti izdelek kakovosten in kupcu prepoznaven, mora biti ponujen po primerni ceni. Nema lokrat pa se vprašamo, kaj sploh določa, kakšna bo cena neke dobrine.

V večini današnjih gospodarstev je regulator tega, kaj se proizvaja in troši, tržni mehanizem. Na trgu nastopajo posamezniki in podjetja, ki se prostovoljno strinjajo, da menjajo blago ali storitev za denar. Na eni strani imamo ponudnike, ki ponujajo določeno količino blaga po določeni ceni, da drugi strani povpraševalce, ki pri določenem nivoju cen ponujajo določeno količino blaga. Cena, pri kateri sta količina ponudbe in povpraševanja enaki, je tržna cena; torej cena, ki jo moramo plačati, če želimo pridobiti določeno dobrino. Mehanizem uravnavanja tega procesa je nevidna roka (po A. Smithu), fizično trg ne obstaja, saj posle lahko opravimo po telefonu, na sejnih, ob obiskih strank, v trgovini, preko spleta in še kako drugače.

V tem poglavju bomo zato opredelili pojma trg in konkurenca ter obravnavali dve glavni sili, ki nastopata na trgu. To sta ponudba in povpraševanje. Podrobneje bomo pojasnili, kaj vpliva na povpraševanje, elastičnost povpraševanja, od česa je odvisna ponudba, ter prikazali, kako se oblikuje tržno ravnovesje.

Glede na to, da je popolna konkurenca ideal, ki ga v realnem življenju ne srečamo, bomo obravnavali še najbolj značilne pojavne oblike nepopolne konkurence: monopol, oligopol in monopolistično konkurenco.

»Večerje ne pričakujemo zaradi dobrosrčnosti mesarja, pivovarja ali peka, ampak zaradi njihove skrbi za svoj lastni interes.«
(Adam Smith, Bogastvo narodov, 1776)

3.1 OPREDELITEV POJMA

Trg je mehanizem, ki se je razvil postopoma. V davni zgodovini se je pričel z naključno menjavo presežkov med plemeni. Eno enoto dobrine so menjali za drugo (hrana za kožo, orodje ...). Nato se je pojavil denar kot menjalno sredstvo, ki je olajšalo menjavo. Razvili so se posamezni kraji, kjer se je blago občasno, nato trajno menjalo. Najpogosteje so bili ti kraji na križišču poti in ob rekah, ki so jih uporabljali za prevoz. Z nastajanjem naselij in razvojem menjave je nastala prava trgovina. Trgovina je še danes pomembna gospodarska panoga (povzeto po Glas, 1998, 70).

Trg je stičišče povpraševanja in ponudbe, kjer se oblikujeta količina kupljenega in prodanega blaga ter cena tega blaga.

Glede na vrsto, razlikujemo trg surovin, energije, nepremičnin, kmetijskih pridelkov, avtomobilov, računalnikov, programske opreme ipd. Trg podobnega blaga imenujemo **panoga**.



Osnovna trga v gospodarstvu sta **trg potrošnih dobrin** in **trg proizvodnih dejavnikov**. S stvarnimi in z denarnimi tokovi povezujeta gospodinjstva in podjetja.

Večina trgov je virtualnih, navideznih. Kupci in prodajalci se povezujejo po telefonu, prek telefaksa, elektronske pošte, svetovnega spleta, dopisov, s pomočjo navadnih pisem idr.

3.2 KONKURENCA

Glavna značilnost trgov je konkurenca.

Konkurenca je proces, ki nastane s spopadom interesov gospodarskih subjektov, za katere je značilno, da lahko na trgu nadomestijo drug drugega (povzeto po Glas, 1998).

V praksi ni povprečne ali značilne panoge, ampak obstaja veliko raznolikih tržnih situacij: od individualnega podjetja, ki s svojim izdelkom ali storitvijo v celoti obvladuje svoj trg, do gigantske korporacije s tisoči kooperantov, ki izdelujejo delček končnega izdelka. Njihovi modeli so zato miselna posplošitev, ki jo moramo narediti, da bi lažje doumeli, kaj vodi podjetja pri njihovem ravnanju.

Za konkurenco morata biti uresničena dva pogoja, in sicer:

- obstajati morajo gospodarski subjekti, kupci in prodajalci, katerih cilj je čim večji dobiček ali zadovoljstvo uporabnikov,
- oboji morajo biti sposobni delno nadomeščati oziroma izrinjati drug drugega na trgih, kjer delujejo.

Konkurenca torej vselej vsebuje elemente zavestnega tekmovanja, kar se pri prodaji kaže v prizadevanju prodajalcev, da dosežejo največji neto dohodek. Gre za razmere, ko so cene, ki jih lahko postavlja posamezni prodajalec, omejene s prosto izbiro kupca, ki pa lahko kupuje pri konkurenčnih prodajalcih "enak" proizvod. Na drugi strani pa si kupci prizadevajo, da bi kupili kvaliteten proizvod po zanje ugodni ceni. Prav tako kot prodajalec hoče kupec kar se da povišati svoj dohodek. Nazadnje se želje obeh združijo v kompromisno rešitev, to je sprejemljiva cena za oba.



Temeljne vloge konkurence so:

- pospešuje napredek v ekonomskih metodah proizvodnje,
- potrošnikom posreduje proizvode, različne po kvaliteti in vrstah,
- pospešuje proizvodnjo novih proizvodov ter učinkovitejše metode proizvodnje.

V osnovi lahko ločimo:

- cenovno in
- necenovno konkurenco.

Za cenovno je značilno, da konkurenta tekmujeta s ceno, za necenovno pa velja, da lahko tekmujeta na podlagi kakovosti blaga, oglaševanja, blagovne znamke in pospeševanja prodaje (reklama, servisne storitve, svetovanje itd.). Tipičen primer necenovne konkurence lahko najdemo na področju oblačil, če kupujemo določeno blagovno znamko.

3.3 POVPRASEVANJE

Kupci smo posamezniki, gospodinjstva, podjetja. Vsak ima svoje potrebe, želje, preference. Ker blaga in storitev večinoma ne moremo proizvesti sami, jih pridobimo z nakupi na trgu. Dobrine kupujemo za zadovoljevanje potreb ali v proizvodne namene.

Povpraševanje so zato vse tržne sile, ki vplivajo na pripravljenost kupcev za nakup pri različnih cenah.



Povpraševanje **običajno opredelimo kot obratno razmerje med ceno in količino**. Če želi podjetje vedeti, kakšno količino njegovih izdelkov ali storitev so kupci pripravljeni kupiti, mora najprej vedeti, kakšno ceno so pripravljeni plačati. Podjetje mora znati ugotoviti, kateri dejavniki določajo povpraševanje, da na tej podlagi lahko sprejmejo ustrezne upravljalvske ukrepe.

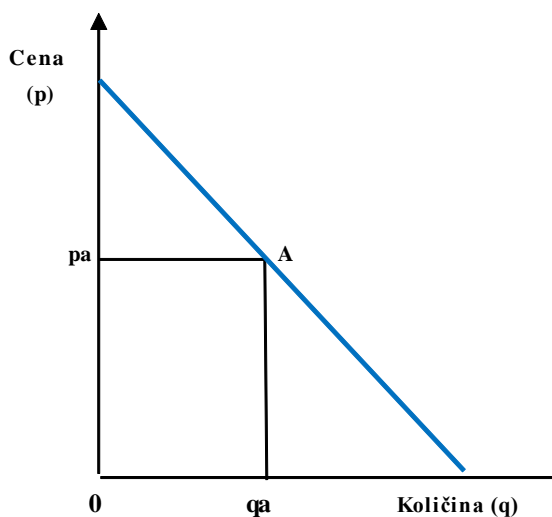
Kadar govorimo o povpraševanju, vselej mislimo **na razmerje med ceno in količino**. To, kar nas zanima je **efektivno povpraševanje**, t.j. količina izdelkov, ki so jo odjemalci ob dani prodajni ceni pripravljeni tudi kupiti, ne pa naših želja, ki jih zaradi premajhne kupne moči ne moremo uresničiti. Povpraševana količina predstavlja določeno točko na krivulji povpraševanja.

Krivulja povpraševanja (slika 22) zato pove, kaj bi ljudje dejansko storili pri določenih cenah, ne pa, kaj bi radi storili. **Krivulja povpraševanja se torej nanaša na povsem določene količine izdelkov ali storitev, ki jih je kupec pripravljen kupiti za povsem določeno ceno**. V našem primeru točka A na premici povpraševanja pove, da je kupec količino q_A pripravljen kupiti po ceni p_A .

Pri tem predpostavljamo, da bo racionalen kupec pripravljen kupiti več določenega blaga, če bo njegova cena nižja.



Splošni zakon povpraševanja pravi, da je (ob pogoju ceteris paribus – druge stvari se niso spremenile) razmerje med ceno blaga in povpraševanimi količinami inverzno. To pomeni, da je normalno, da se bo ob zvišanju prodajnih cen zmanjšalo povpraševanje, saj racionalni kupec raje plača manj kot več, in da se bo ob znižanju prodajnih cen povpraševanje povečalo. V koordinatni sistem na abscisno os nanašamo količine, na ordinatno pa ceno, zato je krivulja povpraševanja nagnjena navzdol (povzeto po Samuelson, 2002, 45).



Slika 22: Tržna krivulja povpraševanja
Vir: Lasten

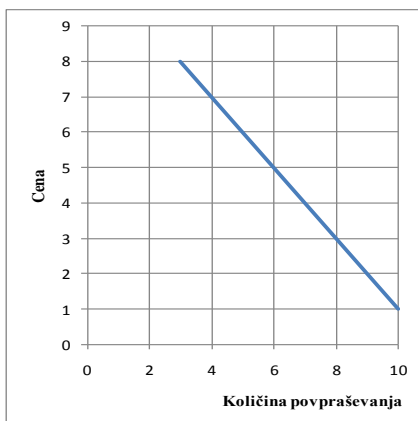
Poglejmo še konkreten primer krivulje povpraševanja. V tabeli 8 je navedena lestvica povpraševanja po siru.

Tabela 8: Lestvica povpraševanja

Možnost	Cena (v d.e.)	Povpraševanje (v enotah)
A	1	10
B	2	9
C	3	8
D	4	7
E	5	6
F	6	5
G	7	4
H	8	3

Vir: Lasten

Narišimo še graf.



Slika 23: Krivulja povpraševanja
Vir: Tabela 8


Skupek vseh krivulj povpraševanja individualnih kupcev nam da **agregatno ali tržno krivuljo povpraševanja** za določeno blago. Krivuljo povpraševanja na trgu dobimo tako, da seštejemo vse krivulje povpraševanja individualnih kupcev.

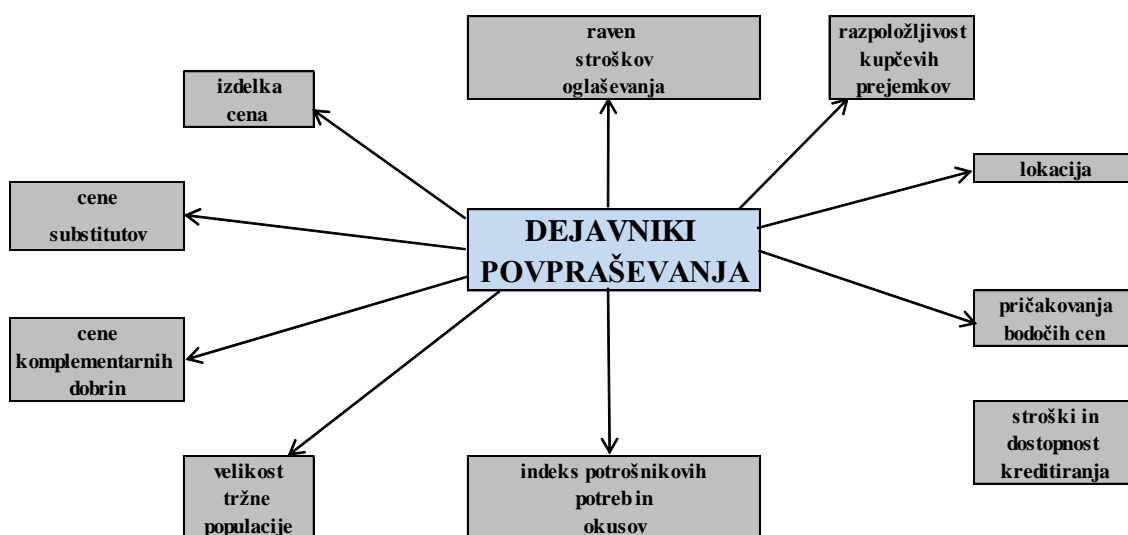
3.3.1 Dejavniki povpraševanja

Kupci ob znižanju cen (pri predpostavki ceteris paribus) kupujejo več, ob povečanju cen pa manj izdelkov ali storitev. Količina, ki so jo pripravljene plačati, je torej funkcija cene, kar lahko zapišemo kot:

$$Q_d = f(C_x)$$

Pri čemer Q_d predstavlja povpraševanje, C_x pa ceno blaga.

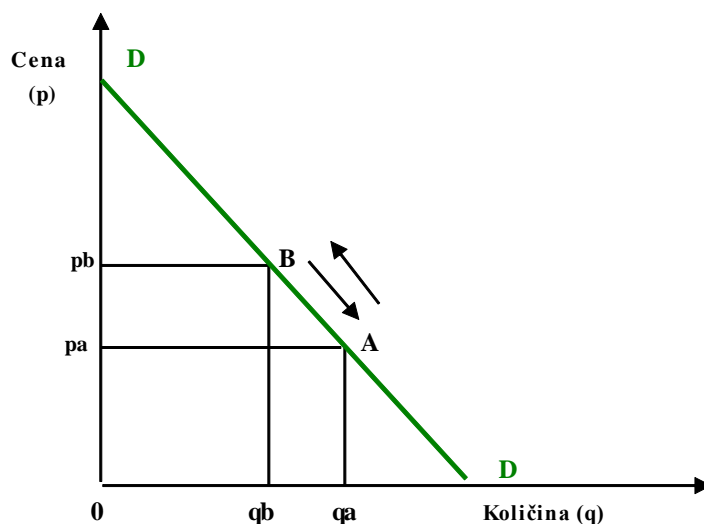
 V praksi stvari nikoli ne ostanejo enake in cena opazovanega izdelka je samo eden izmed dejavnikov, ki določa, kolikšne količine so kupci pripravljene kupiti. Ostali dejavniki, ki vplivajo na povpraševanje kupcev, so navedeni na sliki 24.



Slika 24: Dejavniki, ki vplivajo na povpraševanje
Vir: Rebernik, 1999, 113

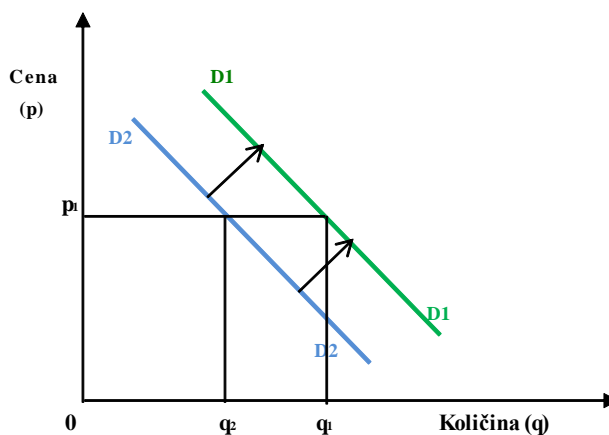
Ti dejavniki so različni pri različnih vrstah izdelkov. Vsi, razen cene, pa predstavljajo pogoje povpraševanja, tako imenovano okolje, v katerem se kupci odločajo, koliko bodo ob dani ceni kupili.

Kadar se spreminja cena opazovanega izdelka ali storitve, se bo spreminjala povpraševana količina (slika št. 25), če pa se spremeni katerikoli drug dejavnik v funkciji povpraševanja, se spremeni tudi povpraševanje, to pomeni zamik krivulje v levo ali desno.



Slika 25: Vpliv spremembe cene na povpraševanje
Vir: Lasten

Krivulja DD na sliki 25 nam kaže količino opazovanega blaga, ki ga bodo kupovali (Q), ob različnih cenah, če bodo vsi drugi dejavniki v funkciji povpraševanja ostali nespremenjeni. Brž ko se bo cena spremenila, se bo gibanje po krivulji povpraševanja preusmerilo, in sicer od točke A k B, če cene zrastejo (od p_a k p_b), oziroma od B k A, če cene padejo (od točke p_b k točki p_a).

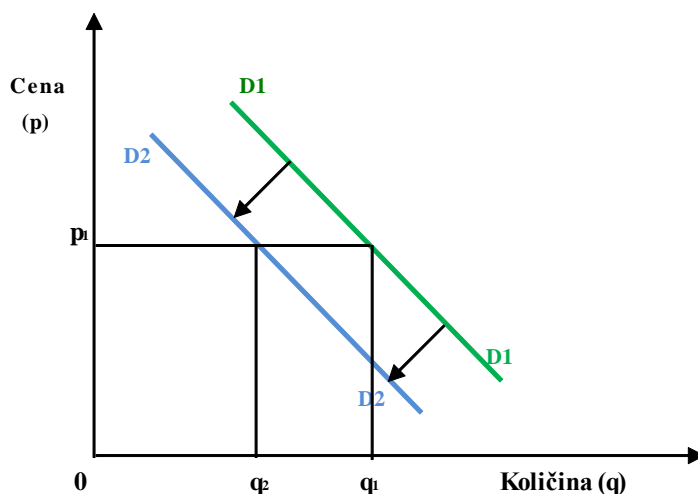


Slika 26: Vpliv povečevanja cene substitutov na povpraševanje
Vir: Lasten

Substituti so nadomestni proizvodi. Eno vrsto izdelka lahko nadomestimo z drugo. Substituta sta lahko nafta in elektrika, kava in čaj, novi in rabljeni avtomobili ipd.

Iz slike 26 je razvidno, da povečevanje cen substitutov pomakne krivuljo povpraševanja v desno (ob nespremenjeni ceni p_1 je povpraševana količina večja). Izhajajmo, da vso količino povpraševanja ob možnih cenah izrazimo s krivuljo D_1 . Pri ceni p_1 je povpraševana količina v točki q_1 . Če se poveča cena substituta, se bo povečalo povpraševanje po naši dobrini. Pri danem nivoju cen je zato nova povpraševana količina v točki q_2 .

Če pojasnimo še s konkretnim primerom. Če se bo močno podražila nafta, bomo za ogrevanje raje uporabljali elektriko. To pomeni ob danih cenah elektrike povečamo povpraševanje po tem energentu, zato se krivulja povpraševanja po elektriki pomakne v desno, krivulja povpraševanja po nafti pa v levo, ker povpraševanje zaradi višje cene pade.



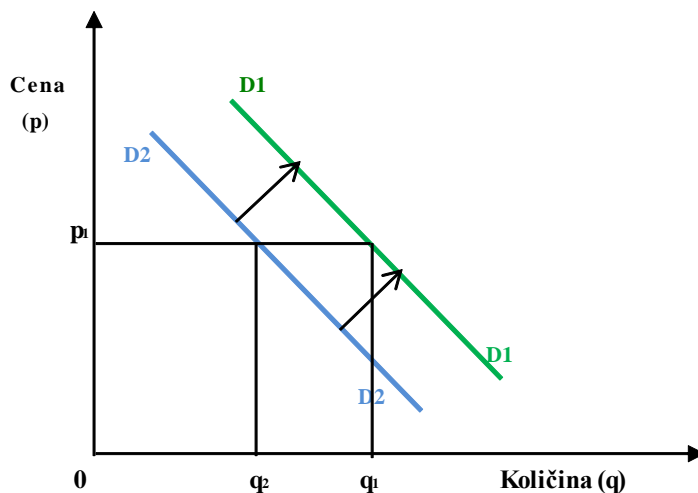
Slika 27: Vpliv povečanja cene komplementarnih izdelkov na povpraševanje
Vir: Lasten

Komplementarni izdelki so »dopolnilni« izdelki. Komplementarna izdelka sta lahko sladkor in čaj, avto in avtomobilska zavarovanja, prašek in mehčalec za perilo ipd.

Iz slike 27 je razvidno, da povečevanje cene komplementarnih izdelkov zamakne krivuljo povpraševanja v levo (zaradi višje cene komplementarne dobrine se zmanjša povpraševanje po primarnem izdelku). Povpraševana količina se iz točke q_1 premakne v točko q_2 .

Pojasnimo še s primerom. Če se znižajo cene smučarskih aranžmajev, to lahko posledično pomeni povečano povpraševanje po smučarski opreми. Krivulja povpraševanja po smučarski opreми se torej pomakne v desno.

Ravno takšno je lahko stanje, če se zmanjša kupna moč prebivalstva ali povečajo stroški kreditiranja. V obeh primerih se zmanjša povpraševanje, krivulja se pomakne v levo.



Slika 28: Vpliv povečevanja izdatkov za oglaševanje na povpraševanje
Vir: Lasten

Iz slike 28 je razvidno, da povečevanje izdatkov za reklamiranje opazovanega izdelka zelo verjetno poveča povpraševanje. Krivulja povpraševanja se zato pomakne v desno.

Podobna slika je tudi v primeru optimističnih izgledeov za prihodnost. Posledično se poveča povpraševanje, krivulja povpraševanja se pomakne v desno.

Če se potrošniku poveča dohodek, se ob nespremenjenih ostalih dejavnikih povpraševanje poveča. Povečanje dohodka povzroči premik krivulje povpraševanja v desno. Obratno je, če se dohodek zmanjša.

Na podoben način lahko pojasnimo tudi ostale spremembe povpraševanja, če se spremenijo dejavniki, ki vplivajo nanj.

3.3.2 Elastičnost povpraševanja

Če želimo vedeti, za koliko se bo spremenilo povpraševanje, če se spremeni cena, zakon povpraševanja ne zadošča. Poznati moramo tudi obseg odzivanja povpraševanja na spremembe cen. Kako močna je ta odzivnost, merimo z elastičnostjo.



Poznamo tri vrste elastičnosti, in sicer (Rebernik, 1999, 116):

- **cenovno elastičnost povpraševanja**, pri kateri merimo, za koliko se spremenijo povpraševane količine, če se spremeni cena izdelka;
- **križno elastičnost povpraševanja**, pri kateri merimo, za koliko se spremenijo povpraševane količine določenega izdelka, če se spremenijo cene njegovih substitutov in komplementov;
- **dohodkovno elastičnost**, pri kateri merimo, za koliko se spremenijo povpraševane količine, če se spremenijo realni dohodki potrošnikov.

Elastičnost merimo s koeficientom elastičnosti.



Koeficient cenovne elastičnosti izračunamo po enačbi:

$$E_p = \frac{\text{procentualna sprememba količine}}{\text{procentualna sprememba cene}} = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P}$$

Koeficient cenovne elastičnosti pove, za koliko odstotkov se bo spremenila količina povpraševanja, če se cena blaga spremeni za en odstotek. Koeficient je ponavadi negativno število, ker se cena in količina spreminjata v obratni smeri. Zato praviloma predznak minus izpuščamo.

Primer

Cena blaga se je iz 40 denarnih enot povečala na 60 denarnih enot. Povpraševanje pri ceni 40 znaša 80 enot, pri ceni 60 pa 60 enot. Izračunajmo koeficient cenovne elastičnosti!

Najprej izračunamo odstotkovno spremembo količine $\% \Delta Q$, in sicer:

$$\% \Delta Q = \frac{Q_1 - Q_0}{Q_0} \times 100 = \frac{60 - 80}{80} \times 100 = -25\%$$

Q_1 – količina povpraševanja po spremembi cene

Q_0 – količina povpraševanja pri prvotni ceni 40 denarnih enot

Nato izračunamo še odstotkovno spremembo cene, in sicer:

$$\% \Delta P = \frac{P_1 - P_0}{P_0} \times 100 = \frac{60 - 40}{40} \times 100 = 50\%$$

P_1 – spremenjena cena

P_0 – prvotna cena

Vrednosti vstavimo v enačbo:

$$E_p = \frac{\text{procentualna sprememba količine}}{\text{procentualna sprememba cene}} = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P} = \frac{-25\%}{50\%} = -0,50$$

Če se cena blaga poveča za en odstotek, se povpraševanje zmanjša za 0,5 %.

Koeficient cenovne elastičnosti ima zato lahko **vrednosti med 0 in ∞** . Za različne stopnje elastičnosti običajno uporabljamo pojma elastično in neelastično, pri čemer velja, da je povpraševanje:

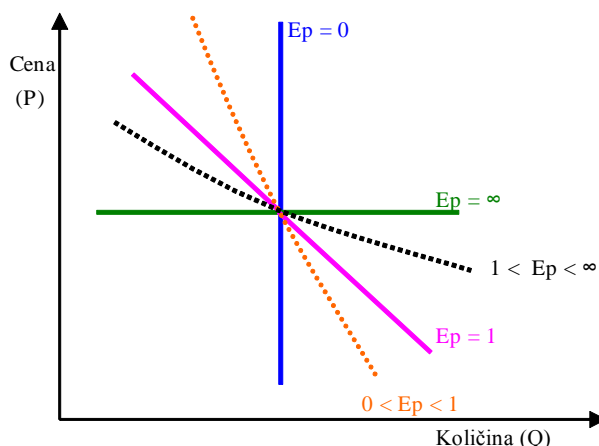
- cenovno neelastično, če je koeficient cenovne elastičnosti manjši od 1,
- cenovno elastično, če je koeficient cenovne elastičnosti večji od 1,
- uskajeno (enotno) elastično, če je koeficient cenovne elastičnosti enak 1,
- absolutno neelastično, če je koeficient cenovne elastičnosti enak 0 in
- absolutno elastično, če je koeficient cenovne elastičnosti neskončen.

Čim bolj je povpraševanje cenovno elastično, tem bolj prožna je krivulja povpraševanja in nasprotno. Kakšne so oblike krivulj glede na vrednost koeficienta cenovne elastičnosti je prikazano na sliki 29.

Kadar je povpraševanje po izdelku cenovno neelastično, navadno rečemo, da se potrošniki ne odzivajo dovolj na spremembo cene. V tem primeru je odstotkovna sprememba količine manjša, kot je pripadajoča odstotkovna sprememba cene. Kadar pa je povpraševanje elastično, rečemo, da se odjemalci odzivajo na spremembo cene. V tem primeru je odstotkovna sprememba količine večja kot odstotkovna sprememba cene. V vmesnem prostoru enotno elastičnega povpraševanja se cena in količina spreminjata v istem razmerju.

Tipični izdelki, za katere velja, da je povpraševanje **neelastično**, so: elektrika, bencin, osnovna živila.

Da je povpraševanje **elastično** lahko rečemo na primer za: taksi storitve, sezonska živila, prehranjevanje v restavracijah ipd.



Slika 29: Krivulje povpraševanja z različnimi vrednostmi koeficienta cenovne elastičnosti povpraševanja
Vir: Lasten



Pomen poznavanja cenovne elastičnosti je, da lahko vnaprej napovedujemo, kaj se bo zgodilo z dohodkom, če spremenimo ceno. V zvezi z razmerjem med cenovno elastičnostjo in prihodki od prodaje lahko izpeljemo naslednja pravila.

Pri cenovno neelastičnem povpraševanju lahko:

- povečanje cene povzroči zmanjšanje povpraševanih količin, toda celotni prihodek naraste, ali pa
- padec cen povzroči povečanje povpraševanih količin, toda celotni prihodek upade.

Pri cenovno elastičnem povpraševanju pa lahko:

- povečanje cene povzroči tak upad prodaje, da upade celotni prihodek, ali pa
- znižanje cen povzroči tako velik porast povpraševanih količin, da celotni prihodek naraste.

Zato je pravilno ocenjevanje cenovne elastičnosti bistvenega pomena za sprejemanje pravih poslovnih odločitev. Neupoštevanje, kako se bo trg odzval na spremembe cen, lahko povzroči poslabšanje poslovanja in ne nazadnje tudi propad podjetja.

Križna elastičnost povpraševanja nam pomaga ugotavljati, v kakšnem medsebojnem odnosu so si dobrine, ali gre za substitute ali za komplementarne dobrine. Odkrivanje substitutov ima posebno težo, če želimo opredeliti, kateri proizvajalci sodijo na določen trg.

Koeficient križne elastičnosti povpraševanja zapišemo takole:

$$E_{AB} = \frac{\text{procentualna sprememba povpraševanja po dobrini A}}{\text{procentualna sprememba cene dobrine B}} = \frac{\% \Delta Q_A}{\% \Delta P_B}$$

Koeficient križne elastičnosti pove, za koliko odstotkov se spremeni obseg povpraševanja po blagu A, če se cena blaga B spremeni za 1 %. Substitute imajo pozitivno križno elastičnost povpraševanja. Dobrini, ki sta substituta, sta margarina in maslo. Če se bo povečala cena masla, se bodo povečali nakupi margarine in zmanjšali nakupi masla. Za komplementarne

dobrine pa velja, da je vrednost koeficienta križne elastičnosti povpraševanja negativna. Povečanje cene dobrine B povzroči, da bomo manj kupovali dobrine B in tudi dobrine A. Če se na primer poveča cena smučarskih aranžmajev, bo posledično prodanih tudi manj parov smuči, ker bomo manj smučali. Če se poviša cena hrastovega parketa bodo kupci bolj povpraševali po laminatu.

Primer

Pri dani ceni izdelka A je povpraševana količina 50 enot. Povpraševanje po izdelku B pri ceni 10 d.e. znaša 80 enot. Zaradi spremenjenih razmer na trgu se je povečala cena izdelka B na 12 d.e., povpraševanje po izdelku A pa povečalo na 55 enot. Izračunajmo koeficient križne elastičnosti.

$$E_{AB} = \frac{\% \Delta Q_A}{\% \Delta P_B} = \frac{((55-50)/50) \times 100}{((12-10)/10) \times 100} = \frac{10\%}{20\%} = 0,5$$

Koeficient križne elastičnosti znaša 0,5. Če se spremeni cena izdelka B za 1 %, to povzroči povečanje povpraševanja po izdelku A za 0,5 %. Ker je vrednost koeficienta pozitivna, lahko rečemo, da sta izdelka substituta.

Dohodkovna elastičnost povpraševanja ugotavlja spremembo povpraševanja, če se spremeni potrošnikov dohodek.

Koeficient dohodkovne elastičnosti (E_d) izračunamo z enačbo:

$$E_d = \frac{\text{procentualna sprememba obsega povpraševanja po blagu}}{\text{procentualna sprememba potrošnikovega dohodka}} = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta D}$$

Koeficient dohodkovne elastičnosti pove, za koliko odstotkov se spremeni obseg povpraševanja po blagu, če se potrošnikov dohodek spremeni za 1 %.

Na splošno velja, da je dohodkovna elastičnost povpraševanja po navadnih dobrinah pozitivna (če se poveča dohodek, se poveča tudi povpraševanje). Za manj vredne (inferiorne) dobrine je negativna, za prestižne dobrine je celo večja od 1.

Primer

Pri danem dohodku 1.000 d. e. je povpraševanje po dobrini A 100 enot. Kupcu se je povečal dohodek za 10 %, kar ima za posledico, da se je povpraševanje po dobrini A povečalo na 125 enot. Izračunajmo koeficient dohodkovne elastičnosti.

$$E_d = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta D} = \frac{((125-100)/100) \times 100}{((1.100-1.000)/1.000) \times 100} = 2,5$$

Koeficient dohodkovne elastičnosti je 2,5. Če se dohodek poveča za 1 %, se povpraševanje po dobrini A poveča za 2,5 %.

Podjetja, ki proizvajajo proizvode z visoko dohodkovno elastičnostjo, bodo v času gospodarske rasti in razcveta hitro širila proizvodnjo, v času recesije pa verjetno utrpela hude izgube.

Primer

Pojasnilo, kaj povedo naslednje vrednosti koeficientov elastičnosti:

- 1.) koeficient cenovne elastičnosti povpraševanja $E_p = 2$
Odgovor: Če se cena izdelka spremeni za 1 %, se povpraševana količina spremeni za 2 %.
- 2.) koeficient križne cenovne elastičnosti povpraševanja $E_{AB} = 0,5$
Odgovor: Če se cena substituta ali komplementarne dobrine spremeni za 1 %, se bo povpraševana količina spremenila za 0,5 %. Pri križni elastičnosti pa je pomembno za kakšen izdelek gre, saj je vpliv cene in s tem sprememba drugačna, če gre za substitut ali komplementarno dobrino.
- 3.) koeficient dohodkovne elastičnosti povpraševanja $E_d = 1$
Odgovor: Če se bo dohodek spremenil za 1 %, se bo povpraševana količina spremenila za 1 %.

3.4 PONUDBA

Ponudbo opredelimo kot razmerje med ceno in količino izdelka, ki so jo z to ceno ponudniki pripravljene dati na trg (Rebernik, 1999, 121).

Lahko tudi rečemo, da so ponudba vse tržne sile, ki vplivajo na pripravljenost ponudnikov za prodajo pri različnih cenah.

Za razliko od povpraševanja **razmerje med ponujeno količino in ceno ni obratno sorazmerno**. Domnevamo, da se ponudniki, ki izdelujejo in prodajajo izdelke in /ali storitve, vedejo racionalno, zato bodo pri višjih cenah pripravljene ponuditi več izdelkov, kot če so cene nižje.

Količina določenega izdelka, ki so jo pripravljene ponudniki dati na trg, je torej funkcija cene, kar lahko zapišemo:

$$Q_s = f(C_x),$$

pri čemer Q_s predstavlja ponujeno količino in C_x ceno, ki jo je mogoče iztržiti za dano blago.



Na ponudbo poleg cene vplivajo še drugi dejavniki. Kateri so to in kakšen je njihov vpliv na ponudbo, je navedeno v tabeli 9.

Tabela 9: Vplivi dejavnikov na spremembo ponudbe

Cene inputov	Če se cene inputov povečajo, se bo ponudba zmanjšala. Če se cene inputov zmanjšajo, se bo ponudba tega izdelka povečala.
Sprememba tehnologije	Izboljšave v tehnologiji bodo ponudbo povečale, morebitno poslabšanje (npr. zaradi havarije) pa zmanjšalo.
Sprememba cen drugih izdelkov	Povečanje relativne cene alternativnega izdelka, ki ga je mogoče narediti z istimi inputi, bo zmanjšalo ponudbo danega izdelka, medtem, ko bo zmanjšanje relativnih cen povečalo ponudbo.
Sprememba števila ponudnikov	Povečanje števila ponudnikov (odprava carinskih ovir,

	sprostitev zakonodaje,..), bo povečalo ponudbo, zmanjšanje ponudnikov pa zmanjšalo.
Pričakovanje gibanja cen	Če ponudniki pričakujejo povečanje cen za dani izdelek, bodo njegovo ponudbo povečali. Če pričakujejo zmanjšanje cen, bodo začeli ponudbo zmanjševati.

Vir: Rebernik, 1999, 125

Kot pa je bilo že omenjeno, je **ponudba prvenstveno razmerje med ceno izdelka in količino**, ki so jo za to ceno ponudniki pripravljene dati na trg. Vse druge možne vplive pri tem ohranimo nespremenjene.

Kadar se kateri izmed vplivov spremeni, se spremeni tudi razmerje med ceno in ponujeno količino:

- Če se denimo spremeni cena električne energije in je ta pomemben input v proizvodnji določenega izdelka, bo njegova proizvodnja postala dražje, s tem pa se bo zmanjšala pripravljenost ponudnika, da bi ob dani ceni ponudil enako količino izdelka.
- Če se bo izboljšala tehnologija in lahko ob danih inputih izdelujemo več, se bodo povprečni stroški zmanjšali in producenti bodo zaradi večjega dobička pripravljene ponuditi večjo količino izdelka.
- Če se spremeni cena izdelkov, ki jih je mogoče izdelati z istimi inputi, bo to vplivalo na oportunitetne stroške izdelka, katerega ponudbo preučujemo. Pri višjih cenah določenega izdelka bodo producenti preusmerili proizvodnjo in raje ponudili trgu izdelek, ki jih obeta večji dobiček.



Zakon ponudbe pravi: čim večja je cena izdelka (ob predpostavki ceteris paribus), večja je pripravljenost prodajalcev, da ponudijo blago. Z višjo ceno se povečuje dobičkonosnost, kar motivira podjetja, da ponujajo večje količine izdelka. Vendar pa s povečevanjem ponujenih količin začnejo rasti mejni stroški in po določenem obsegu tudi povprečni stroški. Zato producenti za zagotavljanje večjih količin zahtevajo tudi višje cene.

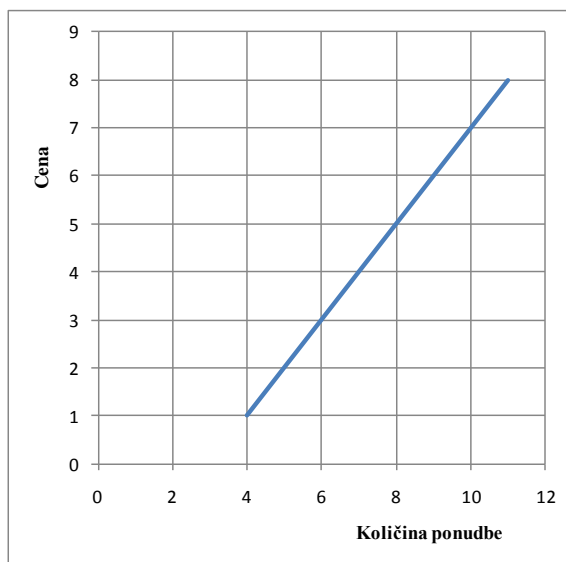
Primer

V tabeli 10 so dani podatki o cenah in obsegu ponudbe. V graf vrišimo krivuljo ponudbe.

Tabela 10: Ponudba

Možnost	Cena (v d.e.)	Ponudba (v enotah)
A	1	4
B	2	5
C	3	6
D	4	7
E	5	8
F	6	9
G	7	10
H	8	11

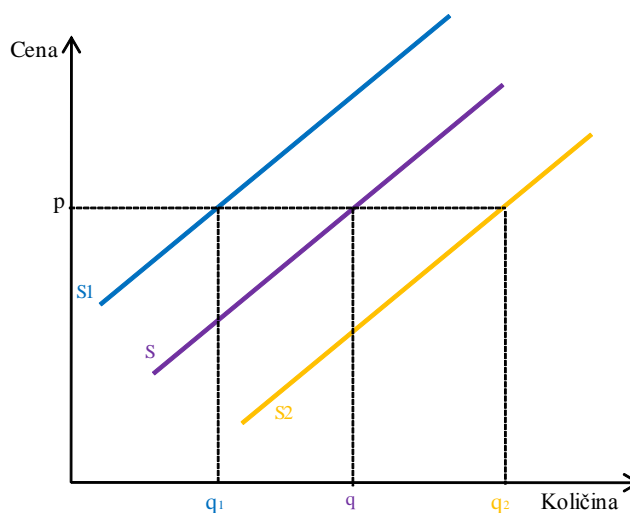
Vir: Lasten



Slika 30: Krivulja ponudbe

Vir: Tabela 10

Na sliki 31 je vrisana tipična krivulja ponudbe (S), ki je naraščajoča, saj so ponudniki pri nižjih cenah pripravljeni ponuditi manjšo količino. Vsaka točka na krivulji kaže količino, ki so jo pri določeni ceni pripravljeni prodati ponudniki. Pri dani ceni p so kupci pripravljeni kupiti količino q . Če se zaradi vstopa novega konkurenta obseg ponudbe poveča, se krivulja ponudbe pomakne v desno (krivulja S_2). Pri dani ceni p je nova ponujena količina q_2 . Ponudba se lahko tudi zmanjša (na primer zaradi manjše pridelave hrane). V tem primeru se celotna krivulja ponudbe pomakne v levo (krivulja S_1). Pri dani ceni p je nova ponujena količina v točki q_1 .



Slika 31: Krivulja ponudbe

Vir: Lasten

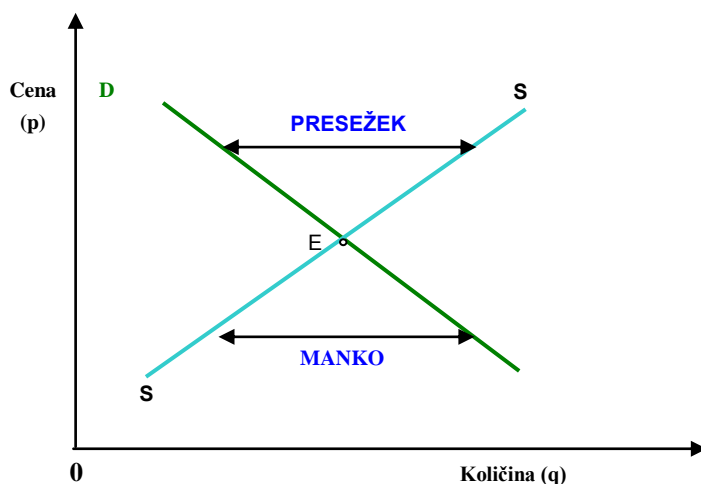
3.5 TRŽNO RAVNOVESJE

Zakon ponudbe in povpraševanja je najbolj splošen okvir za delovanje podjetja.

👤 Želje kupcev in prodajalcev so povsem nasprotni. Prvi bi radi kupili po čim nižji ceni, drugi prodali po čim višji. Te interese usklajuje tržni mehanizem. V razmerah visoke cene obstaja presežek ponudbe. Cena na trgu ne zdrži dolgo časa, ker se začne proces konkurence med ponudniki. Nekateri bodo pripravljene ponuditi blago po nižji ceni, drugi bodo odstopili od ponudbe, ker proizvajajo z višjimi stroški. Obseg ponudbe se bo zmanjšal. Hkrati se bo povečalo povpraševanje. Tako se obseg ponudbe in povpraševanja približujeta, dokler se ne izenačita na isti ravni cene. **To je tržno ravnovesje.**

Nasprotno stanje je v primeru, ko na trgu prevlada nižja cena od ravnovesne. Pojavi se presežek povpraševanja, ki sproži konkurenco med kupci. Kupci z višjimi preferencami po blagu ali z višjimi dohodki, bi bili zanj pripravljene plačati več, tisti, ki ne morejo plačati višje cene, bi odstopili od povpraševanja. Zaradi tega bi se obseg povpraševanja zmanjšal, istočasno pa bi se povečala cena. To bi povečalo ponudbo. Ta proces bi trajal toliko časa, dokler se pripravljenost kupcev za nakup ne bi izenačil s pripravljenostjo ponudnikov za prodajo pri isti ceni.

Da bi videli, v kakšnih količinah in po kateri ceni se bodo dani izdelki dejansko našli na trgu, je potrebno združiti krivulji ponudbe in povpraševanja. Ravnovesna cena in količina se pojavita v točki E, kjer se križata krivulji ponudbe (S) in povpraševanja (D) (slika 32). Manko v bistvu pomeni presežno povpraševanje. Glede na povpraševano količino, je cena prenizka, zato na trgu ni zadosti ponudbe. Na drugi strani presežek pomeni presežno ponudbo pri visokih cenah.



Slika 32: Ravnovesna cena, ravnovesna količina

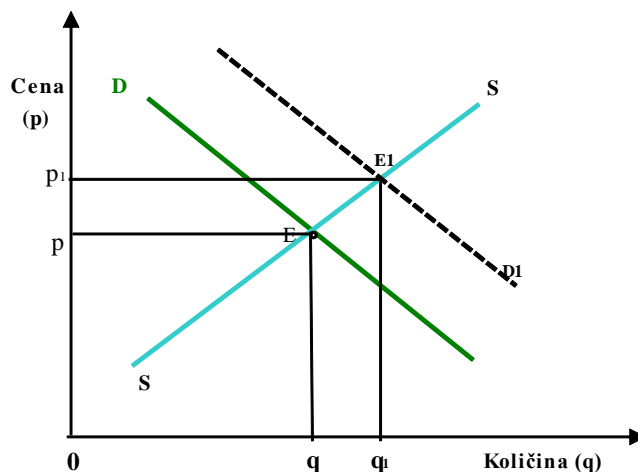
Vir: Rebernik, 1999, 128

Dokler vse stvari ostanejo enake (*ceteris paribus*), se krivulji ne premakneta.

Tržno ravnovesje ni dolgo mirujoče stanje. Ko se vzpostavi ravnovesje, se že lahko pojavi katerikoli dejavnik na strani ponudbe ali povpraševanja, ki vpliva na novo oblikovanje ravnovesja. **Tržno ravnovesje zato razumemo kot dolgoročno tendenco delovanja tržnih sil.**

Kaj se dogaja s tržnim ravnovesjem, če se dejavniki ponudbe in povpraševanja spremenijo? Poglejmo nekaj možnosti!

Obseg povpraševanja se lahko poveča zaradi povečanja kupne moči prebivalstva. Zaradi nespremenjenega obsega ponudbe cene narastejo, saj ponudniki isti obseg blaga lahko prodajo po višjih cenah. Po določenem obdobju pa bodo na trg vstopili novi ponudniki, kar bo zopet povečalo ponudbo in vplivalo na oblikovanje novega ravnovesja. Sprememba tržnega ravnovesja je prikazana na sliki 33. Prvotno ravnovesje je v točki E (presečišče krivulj S in D), pri ceni p in količini q . Zaradi presežnega povpraševanja (iz točke q na vodoravni osi na točko q_1) se krivulja povpraševanja pomakne v desno (krivulja D_1). Oblikuje se novo ravnovesje v točki E_1 , pri ravnovesni ceni p_1 .



Slika 33: Sprememba tržnega ravnovesja zaradi spremembe povpraševanja
Vir: Lasten

Oglejmo si še s številčnim primerom, kako se oblikuje tržno ravnovesje.

V tabeli 11 so navedeni podatki o cenah določenega izdelka, količini povpraševanja pri posameznem nivoju cene, ter količini ponudbe, ki je na voljo pri posameznem nivoju cen.

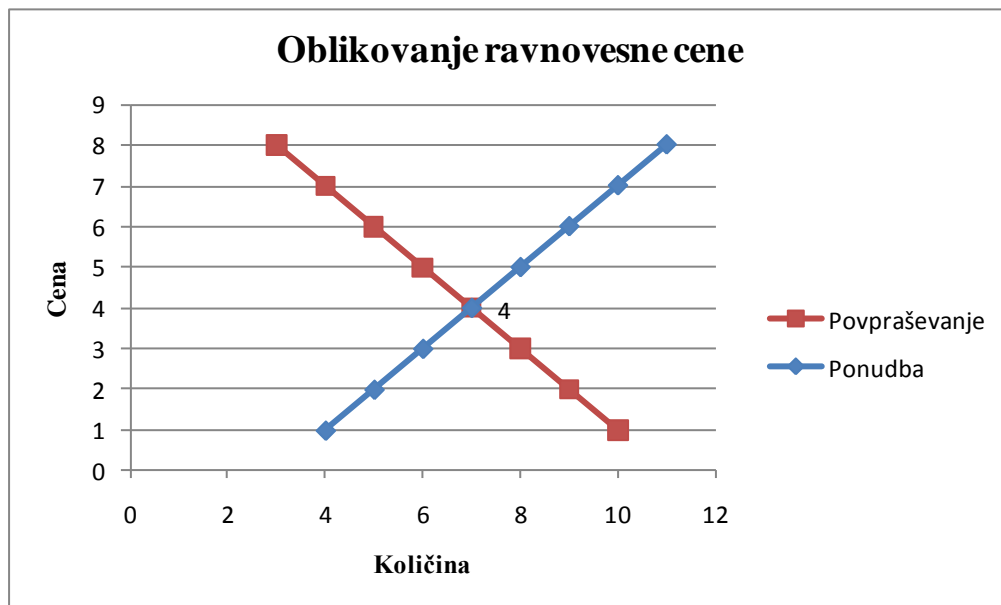
Tabela 11: Podatki o ceni, ponudbi in povpraševanju po določenem izdelku

Cena (v d.e.)	Povpraševanje (v enotah)	Ponudba (v enotah)
1	10	4
2	9	5
3	8	6
4	7	7
5	6	8
6	5	9
7	4	10
8	3	11

Vir: Tabeli 8 in 10

Iz navedenih podatkov je razvidno, da se tržno ravnovesje oblikuje pri ceni 4 denarne enote. Takrat se povprašuje po 7 enotah izdelka. Ista količina je tudi na strani ponudbe.

Oglejmo si oblikovanje ravnovesne cene še na grafu, na sliki 34. Na vodoravno os nanašamo količino dobrine v enoti, na navpično ceno v denarni enoti. Tržno ravnovesje se oblikuje na presečišču krivulj ponudbe in povpraševanja, to je pri količini 7 enot, pri ceni 4 denarne enote.



Slika 34: Oblikovanje ravnovesne cene
Vir: Lasten

Primer

Ugotovimo kaj se bo zgodilo na trgu avtomobilov, če bi vlada uvedla izdatne subvencije proizvajalcem avtomobilov.

Odgovor: zaradi subvencij bi se povečala ponudba avtomobilov. Krivulja ponudbe bi se premaknila v desno.

3.6 OBLIKE TRŽNIH STRUKTUR GLEDE NA VRSTO KONKURENCE

Ko govorimo o vrstah konkurence, s tem pojmom označujemo niz pogojev, ki so vezani na menjavo in označujejo obnašanje subjektov, strukturo trga, pogoje oblikovanja cen ipd.



Razlikujemo štiri med seboj različne tržne situacije:

- 1.) čista ali popolna konkurenca
- 2.) monopol
- 3.) monopolistična konkurenca
- 4.) oligopol.

Vse oblike z njihovimi bistvenimi značilnostmi so navedene v tabeli 12, v nadaljevanju učbenika pa podajam še podrobnejši opis vsake.

Tabela 12: Oblike tržnih struktur

	Popolna konkurenca	Monopolistična konkurenca	Oligopol	Monopol
Število podjetij	zelo veliko	mного	nekoliko	eno
Tip izdelka ali storitve	standardiziran	diferenciran	standardiziran ali diferenciran	ni substituta/težko dosegljiv
Vpliv na prodajno ceno	ni vpliva	Nekolikšen, znotraj ozkih meja	določen z medsebojno soodvisnostjo	znaten
Pogoji vstopa v panogo	zelo lahek, brez ovir	lahek	težek	zelo težek
Necenovno konkuriranje	ne obstaja	velik poudarek na reklamiranju blagovne znamke, imagea	običajno precejšnje, zlasti z diferenciranjem izdelkov	predvsem odnosi z javnostjo, reklamiranje
Primeri	kmetijstvo	obleka, čevlji, špecerija	avtomobili, jeklo, sredstva za čiščenje in osebno nego	lokalni izvajalci storitev, pošta

Vir: Rebernik, 1999, 306

3.6.1 Čista ali popolna konkurenca

Popolna konkurenca je struktura, v kateri noben posamezen kupec ali prodajalec s svojimi nakupi ali prodajami ne more vplivati na ceno, ki se oblikuje na trgu.



Za delovanje popolne konkurence morajo biti izpolnjeni naslednji pogoji:

1. **veliko število ponudnikov in povpraševalcev** (ponudniki in povpraševalci nimajo vpliva na ceno in se med seboj ne morejo dogovarjati o skupnih nastopih na trgu), proizvajajo identičen izdelek ali storitev (homogenost);
2. **popolna elastičnost ponudbe in povpraševanja in popolna homogenost** (identičnost) **proizvodov** (ni razlik v kvaliteti blaga, izničen je pomen blagovne znamke, ni substitutov, ni komplementarnega blaga), konkurira se le s ceno;
3. **racionalno obnašanje ekonomskih subjektov in njihova popolna informiranost** (vse vodi načelo maksimizacije lastne koristi, ponudniki stremijo po visokih cenah, s katerimi bi maksimizirali svoj profit, povpraševalci po nizkih cenah, da bi maksimizirali zadovoljitev svojih potreb);
4. **popolno nevmešavanje države, neomejena velikost tržišča** (ni davkov, subvencij, administrativnih cen, ukrepov zunanje ekonomske politike ipd.);
5. **podjetja lahko prosto vstopajo v panogo in izstopajo iz panoge** (ni vstopnih in izstopnih pregrad).

V stvarnosti se vsem zgoraj naštetim pogojem lahko le približamo, obstaja torej neka težnja, v ekonomski teoriji pa obstaja kot model, ki je namenjen proučevanju delovanja trga v njegovi čisti obliki.

3.6.2 Nepopolna konkurenca

Nepopolno konkurenco dosegamo le na omejenem področju in omejenem trgu. Predpostavke za nepopolno konkurenco so tako enake, le v nasprotnem pomenu:

1. **Na trgu imamo samo enega ali omejeno število ponudnikov in/ali povpraševalcev.**
2. **Moč monopola je tesno povezana z elastičnostjo**, in sicer je premo sorazmerna z neelastičnostjo oz. obratno sorazmerna z elastičnostjo. Čim bolj je povpraševanje neelastično, tem večja je moč monopola.
3. **Ekonomski subjekti v stvarnosti nikoli niso in ne morejo biti popolnoma informirani**, saj ne morejo vedeti za vse tržne okoliščine (delujejo omejeno racionalno v okviru informacij, ki jih imajo).
4. **Selitev kapitala iz panog s podpovprečno dobičkonosno stopnjo in vstop v panoge z nadpovprečno dobičkonosno stopnjo sta omejena** (npr. kapitalsko in tehnološko zahtevne dejavnosti). Bolj kot je selitev omejena, večje so možnosti za nastanek oziroma večja je moč monopola (npr. zaščita pred vstopom tujih investicij).
5. **Obstoj držav z njihovim večjim ali manjšim poseganjem v gospodarstvo**, omejuje tržišče. Monopoli bodo nastali prej in bodo močnejši, če je tržišče majhno in zaščiteno.

Od oblik nepopolne konkurenice poznamo: monopol, monopolistično konkurenco in oligopol.

3.6.2.1 Monopol



Na trgu nastopa **le eno podjetje za celotno industrijo**. Podjetje **nima konkurentov**, prav tako za svoje proizvode tudi **nima bližnjih substitutov**. Ti obstajajo, vendar niso lahko dostopni. **Vstop v panogo**, kjer se nahaja monopolno podjetje, **je zato težak**. Omenjene značilnosti omogočajo monopolistu nadzor nad celotno proizvodnjo, sam pa določa tudi cene.

Tipični monopolisti so lahko:

- ponudniki zemeljskega plina,
- oskrba s pitno vodo,
- avtoceste,
- železnica,
- komunalne storitve,
- vojska,
- policija.

Vzroki, da na trgu nastopa eno samo podjetje, so lahko:

- podjetje je inovator in edini proizvajalec zaradi patenta, blagovne znamke ali formule;
- podjetja neke panoge ali širše so se združevala v eno podjetje;
- konkurenčni proces skozi čas vodi eno podjetje v boljši položaj;
- država prevzame vso proizvodnjo določenega blaga (na primer proizvodnja vojaške opreme).

Poseben problem predstavljajo multinacionalna podjetja. Zaradi visoke koncentracije kapitala se oblikujejo finančne oligarhije in zveze, ki obvladujejo cela gospodarstva držav ali regij. Monopolne dobičke ustvarjajo z monopolnimi cenami, sporazumi o delitvi trga, omejitvami proizvodnje, dogovori o cenah, patentnimi sporazumi ipd. Lahko pogojujejo celoten družbeni razvoj krajev.

3.6.2.2 Oligopol

Na trgu nastopa **le nekaj večjih podjetij**. Oligopolna podjetja **določajo cene na trgu**, vendar ne tako kot monopolisti, ampak so odvisna od tega, kako se na njihove cene odzovejo druga podjetja. **Med cenami različnih podjetij ni prevelikih odstopanj**, ker zvišanje oziroma znižanje cene produkta enega podjetja povzroči podoben odziv pri drugem. **Proizvodi oligopolnih podjetij so homogeni ali pa tudi ne**, podjetja pa zasledujejo kar največji dobiček. Poznamo pa tudi diferencirani oligopol, kjer podjetja na trgu nastopajo tako, da poudarjajo in gradijo moč blagovne znamke.



Oligopolno konkurenco lahko podrobneje razdelimo na:

- čvrsti oligopol (*štiri vodilna podjetja z 60–100 % tržnim deležem, tajni dogovori med njimi o cenah so relativno lahki*),
- ohlapni oligopol (*vodilna štiri podjetja imajo do 40 % tržnega deleža, tajnih dogovorov med njimi o določanju skupnih cenah ni*).

Če je sporazum med podjetji uraden, to imenujemo kartel. Tipičen primer kartelnega dogovarjanja je OPEC (Organizacija držav izvoznic nafte), ki vpliva na količine načrpane nafte in oblikovanje cene.

Primeri oligopolov:

- televizijsko industrijo v ZDA obvladuje 8 družb: The Walt Disney Company, CBS Corporation, Viacom, NBC Universal, Comcast, Hearst Corporation, Time Warner in News Corporation.
- V letalski industriji prevladujeta Airbus in Boeing.
- Knjigovodske in revizijske hiše: PriceWaterhouseCoopers, KPMG, Deloitte Touche Tomatsu, Ernst & Young.

3.6.2.3 Monopolistična konkurenca



Monopolistična konkurenca združuje elemente monopola in konkurence. **Monopol se pojavi, kadar je eno podjetje edini ponudnik blaga s specifičnimi značilnostmi in kvaliteto, konkurenca pa pomeni, da se je pojavil podoben, vendar ne čisto enak proizvod, ki povzroči, da potrošnik spremeni svojo odločitev. Nobeno podjetje nima več kot 10 % tržnega deleža.**

Na trgu, kjer prevladuje monopolistična konkurenca, podjetja prodajajo **diferencirane proizvode**, ki niso popolni substituti. Razlika med produkti je lahko dejanska ali navidezna, vse dokler je kakorkoli pomembna za kupca in daje prednost eni vrsti izdelka pred drugo.


Diferenciranje izdelkov predpostavlja sposobnost podjetja, da nenehno spreminja in prilagaja svoje poslovanje spreminjajočemu se okolju. Podjetje mora iznajti nove stvari in biti sposobno, da nenehno ponuja drugačne izdelke, z drugačno kakovostjo, na drugačen način, z drugačnimi metodami ponudbe, drugačnim pritegovanjem kupcev kakor pa njegovi konkurenti. Pridobivanje monopola je torej drugačno kot v čistih monopolnih situacijah. Gre namreč za premagovanje konkurence, in ne za njeno omejevanje, kar je pomembna razlika.

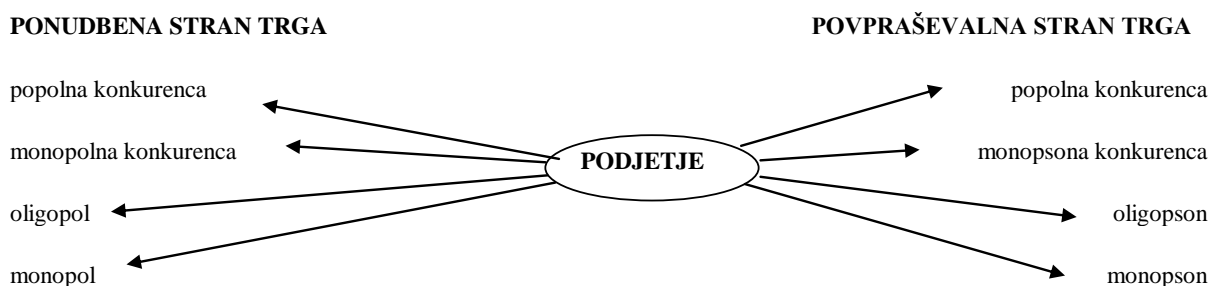
Primer monopolistične konkurence: trg zobne paste, storitvena podjetja (frizerji, arhitekti, projektiranje, kozmetični saloni, masažni saloni), prehranske storitve: McDonalds, KFC itd.

3.7 TRŽNE STRUKTURE NA STRANI POVPRASEVANJA

Doslej opisani modeli se nanašajo na ponudbeno stran. Na povpraševalni strani prav tako najdemo različne tržne razmere. Opredelimo jih glede na število kupcev. Veliko število kupcev pomeni popolno konkurenco na povpraševalni strani trga.

Od nepopolnih oblik pa poznamo monopson, oligopson in monopsono konkurenco.

 **Monopson** pomeni, da gre za samo enega kupca, kadar nekaj kupcev obvladuje trg, govorimo o **oligopsonu**, **monopsona konkurenca** pa pomeni, da gre za precejšnje število kupcev.



Slika 35: Osnovna razmerja na trgu
Vir: Rebernik, 1999, 307

Na slovenskem trgu je monopsono podjetje podjetje Koto, ki je edino na področju zbiranja živalskih stranskih proizvodov. Drugače pa je tipičen monopsoni kupec država na področju nabave vojaške opreme in orožja.

Oligopsona podjetja najdemo na področju odkupa kmetijskih pridelkov za nadaljnjo predelavo.



Več o obravnavanih temah si lahko študent prebere v dodatni literaturi in na spletnih straneh:

- Glas, Ekonomija 2, Temelji mikroekonomije,
- Samuelson, Ekonomija, poglavja 4, 5, 8, 9 in 10,
- Rebernik, Ekonomika podjetja, poglavje 4,
- P. Domadenik et al.: Mikroekonomija,
- [http://www.iam.si/gradivo/File/eucbenik_ekonomika_ucbenik_pdf\(1\).pdf](http://www.iam.si/gradivo/File/eucbenik_ekonomika_ucbenik_pdf(1).pdf).

Zgoraj navedeni viri so naštet med literaturo na koncu učbenika.

Povzetek

Trg je stičišče ponudbe in povpraševanja, kjer se oblikuje količina kupljenega in prodanega blaga ter cena tega blaga. Ločimo trg potrošnih dobrin in trg proizvodnih dejavnikov. Na trgu vlada konkurenca. Konkurenca je proces, ki nastane s spopadom interesov gospodarskih subjektov, za katere je značilno, da na trgu lahko nadomestijo drug drugega.

Povpraševanje je obratno razmerje med ceno in količino. Ob zvišanju cen se povpraševanje zmanjša in obratno. Na povpraševanje vplivajo cene izdelkov, cene substitutov, cene komplementarnih dobrin, okusi, stroški oglaševanja, dohodek, razpoložljivost posojil, pričakovanja cen.

Elastičnost kaže odvisnost povpraševanja glede na spremembo cen ali drugih dejavnikov. Poznamo cenovno, križno in dohodkovno elastičnost. Poznavanje elastičnosti povpraševanja po naših izdelkih je pomembno, da lahko predvidimo reakcije naših kupcev na morebitne spremembe cen.

Ponudba so vse tržne sile, ki vplivajo na pripravljenost ponudnikov za prodajo pri različnih cenah. Na ponudbo vplivajo cene inputov, spremembe tehnologije, spremembe cen drugih izdelkov, sprememba števila ponudnikov ter pričakovano gibanje cen.

Tržno ravnovesje se oblikuje v stičišču ponudbe in povpraševanja.

Od oblik nepopolne konkurence na strani ponudbe najdemo monopol, oligopol in monopolistično konkurenco, na strani povpraševanja pa monopson, oligopson in monopsono konkurenco.

Vprašanja za ponavljanje in razmišljanje:

- 1.) Kaj je trg? Imenujte nekaj vrst trgov.
- 2.) Kaj je konkurenca? Ali jo srečamo v vseh družbenoekonomskih sistemih?
- 3.) Opredelite povpraševanje!
- 4.) Kaj vpliva na povpraševanje?
- 5.) Kaj se zgodi s krivuljo povpraševanja, če se nam poveča dohodek, in kaj če se zmanjša?
- 6.) Naštete nekaj tipičnih proizvodov, kjer na nivo povpraševanja vpliva obseg oglaševanja!
- 7.) Katere panoge v današnjem času na splošno beležijo porast povpraševanja, katere upad?
- 8.) Opredelite elastičnost povpraševanja. Naštete vrste elastičnosti.
- 9.) Koefficient cenovne elastičnosti povpraševanja znaša 0,7. Ali je povpraševanje elastično ali neelastično? Odgovor utemelji.
- 10.) Naštete izdelke, za katere velja, da je povpraševanje po njih neelastično.
- 11.) Kako bi ravnali v primeru, da je povpraševanje po vaših izdelkih elastično, zaradi povišanja cen surovin pa bi bili prisiljeni najaviti povišanje cen izdelkov?
- 12.) Pojasnite oblikovanje tržnega ravnovesja.
- 13.) Na podlagi podatkov v tabeli ugotovite, pri kateri ceni se vzpostavi tržno ravnovesje. V graf vrišite krivulji ponudbe in povpraševanja in označite ravnovesno količino in ceno.

Cena (v € / tono)	Ponudba (v tonah)	Povpraševanje (v tonah)
100	14.000	35.000
110	16.000	30.000
120	18.000	25.000
130	20.000	20.000
140	22.000	15.000
150	24.000	10.000
160	26.000	5.000

- 14.) Opišite oligopol, monopol in monopolistično konkurenco! K vsaki navedite tipično panogo, kjer obstaja ta vrsta konkurence.
- 15.) Kakšne oblike tržnih struktur najdemo na strani povpraševanja! Za vsako naštejte primer iz prakse.
- 16.) Kakšne so bile prednosti odprtja trga z električno energijo v Sloveniji za podjetja? Kakšne so bile slabosti?
- 17.) Za katere dejavnosti na nivoju države ni smiselno oblikovanje konkurence?
- 18.) Kakšno je stanje konkurence v Sloveniji na področju ponudbe turističnih aranžmajev?
- 19.) Zakaj veliko podjetnikov vidi priložnosti za uspešnost svojega poslovanja v iskanju tržnih niš?
- 20.) Razmislite, zakaj se nepremičninski trg v Sloveniji počasi odziva na velik upad povpraševanja po nepremičninah.
- 21.) Ugotovite, kaj se bo zgodilo na trgu, če bi Slovenija prejela znatno subvencijo iz evropskih skladov za izdajanje leposlovnih knjig.
- 22.) Ugotovite, kaj se bo zgodilo na trgu kave zaradi opuščanja njene pridelave in slabih vremenskih razmer.
- 23.) Ugotovite, kaj se bo zgodilo na trgu zlata v času recesije.

4 BRUTO DOMAČI PROIZVOD

Uvod

Splošna gospodarska rast je osnovni cilj večine vlad in vsebina političnih programov večine političnih strank. Če pogledamo stanje v svetu, so zelene stopnje rasti odvisne od razvitosti posameznih gospodarstev. V času globalizacije imajo manj razvita gospodarstva na splošno postavljene višje stopnje rasti kot razvita gospodarstva, kjer so zelene stopnje rasti nižje.

Gospodarska rast velja za merilo stanja gospodarstva. Merimo jo z rastjo realnega bruto domačega proizvoda. Če tega delimo s številom prebivalcev, dobimo podatek o življenjskem standardu prebivalcev določene države.

Doseganje zelene stopnje gospodarske rasti je temelj ekonomske stabilnosti in nadaljnega razvoja, zato se gospodarski rasti posvečamo veliko pozornosti.

Na začetku našega študija makroekonomije zato najprej obravnavamo ta agregat, njegovo merjenje in ugotavljanje realne rasti. Pojasnili bomo še vlogo države, ki lahko vpliva na povečanje bruto domačega proizvoda, če proizvodni dejavniki v nacionalni ekonomiji niso polno zaposleni. Ravno poseganje države je tisti dejavnik, ki bistveno vpliva na to, da se ravnotežje med agregatno ponudbo in agregatnim povpraševanjem oblikuje drugače, ne na klasični način s tržnim mehanizmom. Na koncu poglavja bomo obravnavali še investicije in njihov pomen na raven bruto domačega proizvoda.

»Če pogledamo še statistične podatke o gibanju nemškega BDP: v letu 2008 je Nemčija še zabeležila 1,3 odstotno rast BDP, v 2009 pa se je gospodarstvo skrčilo za 5 odstotkov. To je pomenilo najglobljo recesijo po drugi svetovni vojni«
(Kenda, 14. 1. 2010)



Od vseh makroekonomskih pojmov je **najpomembnejši** bruto domači proizvod (v nadaljevanju BDP). Meri celotno vrednost dobrin in storitev, proizvedenih v državi. Podatki o BDP omogočajo presojanje, ali se gospodarstvo širi ali krči, ali potrebuje spodbudo ali omejevanje, ali mu preti recesija ali inflacija.

BDP je vsota vrednosti vseh končnih proizvodov in storitev, proizvedenih v določenem gospodarstvu v enem letu (povzeto po Senjur, 2001, 32).

Pri opredelitvi upoštevamo **geografsko načelo**. To pomeni, da v izračun vključimo vse končne proizvode in storitve, ki so bili proizvedeni na ozemlju določene države. Pri tem je vseeno, ali so proizvodi in storitve proizvedeni s proizvodnimi dejavniki državljanov te države ali tujcev. Pojasnimo: v Ljubljani deluje podjetje Lek, ki je v lasti mednarodne korporacije Novartis. Pri izračunu slovenskega BDP se upoštevajo vsi proizvedeni izdelki in storitve, ki so proizvedeni v Sloveniji. V izračun slovenskega BDP pa se ne štejejo proizvodi in storitve, proizvedeni v podjetjih, ki so v lasti slovenskih podjetij, a so na ozemlju tujih držav. Pomembno je torej, da se proizvodni dejavniki nahajajo znotraj meja določene države.

Poleg upoštevanja geografskega načela je pomembno poudariti tudi, da upoštevamo samo končne proizvode ali storitve, ne pa tudi polizdelkov ali reprodukcijskega materiala. S tem se izognemo dvojnemu štetju in upoštevamo le dodano vrednost.

Poznamo nominalni in realni BDP. Nominalni meri vrednost družbenega proizvoda po cenah v razdobju, v katerem je bil proizveden. Realni meri proizvod, ki je bil proizveden v danem razdobju po cenah iz nekega baznega leta. Realni tako meri količinske spremembe proizvoda v času, nominalni vsebuje tudi spremembe cen.

V praksi za izračun realnega BDP uporabljamo tako imenovani deflator. To je v bistvu pokazatelj rasti cen. Če vzamemo hipotetični primer in želimo izračunati gospodarsko rast oz. padec med letoma 2008 in 2009, nominalni BDP za leto 2009 delimo z deflatorjem za leto 2009, ter tako dobimo realni BDP za 2009. Šele nato lahko izračunamo indeks rasti za primerjani obdobji.

Tabela 13: Izračun realnega BDP s pomočjo deflatorja

	2007	2008	2009
BDP po stalnih cenah (v mio €)	34.568,2	37.135,7	35.384,4
Rast cen	5,6%	2,1%	1,8%
Deflator	1,056	1,021	1,018
Realni BDP po cenah 2008 (v mio €)	35.294,1	37.135,7	34.758,7
Realni BDP po cenah 2007 (v mio €)	34.568,2	36.371,9	34.043,8

Vir: Lasten


Pojasnimo še nekatere izračune:

Vrednost deflatorja za leto 2008:

$$\text{Deflator}_{2008} = (\text{Rast cen v \%}_{2008} / 100) + 1 = (2,1 \% / 100) + 1 = 1,021$$

$$\text{Realni BDP}_{2009 \text{ po cenah } 2008} = (\text{BDP}_{2009 \text{ po st. cenah}} / \text{Deflator}_{2009}) = 35.384,40 / 1,018 = 34.758,70$$

$$\text{Realni BDP}_{2007 \text{ po cenah } 2008} = \text{BDP}_{2007} \times \text{Deflator}_{2008} = 34.568,2 \times 1,021 = 35.294,1$$

 Časovna serija podatkov za realni BDP za določeno obdobje prikazuje samo spremembe fizičnega obsega proizvodnje, izločene so spremembe ravni cen med leti. Pri ugotavljanju gospodarske rasti pa nas zanimajo samo spremembe v fizičnem obsegu proizvodnje, zato je **realni BDP edini primeren za časovne primerjave**.

Za izračun BDP se uporabljajo tri metode (povzeto po Senjur, 2001, 44–49):

- **metoda dodane vrednosti**, ki meri BDP kot vsoto dodanih vrednosti rezidenčnih proizvodnih enot v osnovnih cenah in neto davkov na proizvode in storitve; BDP je vsota dodanih vrednosti vseh podjetij v državi. V izračunu ne upoštevamo transakcij obstoječih, že prej proizvedenih dobrin, ampak samo dodano vrednost;
- **metoda izdatkov**, ki meri BDP kot vsoto izdatkov za končno potrošnjo, bruto investicije, javne izdatke ter razlike med izvozom in uvozom proizvodov;

BDP = potrošnja + investicije + državni izdatki + (izvoz – uvoz);

- **dohodkovna metoda**, ki meri BDP kot vsoto prejemnikov dohodkov na podlagi lastnine nad produkcijskimi faktorji. Del dohodka se porabi za plače in druga nadomestila zaposlenim, drugi del sestavljajo podjetniški dobički, rente, neto obresti in drugi dohodki od lastnine.

Podatek o višini bruto domačega proizvoda nam zaradi različne velikosti držav ne omogoča mednarodnih primerjav gospodarske razvitosti, čemur se izognemo s primerjavo bruto domačega proizvoda na prebivalca.



Bruto domači proizvod na prebivalca (tudi BDP per capita) dobimo, če celoten bruto domači proizvod delimo s številom prebivalcev države, odraža pa nam življenjski standard prebivalcev.

BDP na prebivalca je splošen kazalec, ki pokaže povprečno življenjsko raven, ne pove pa, kako je ustvarjeni BDP razdeljen med prebivalce in za katere namene ga uporabljamo. Razlika pa lahko nastane tudi zaradi tega, ker BDP ne vključuje številnih dejavnosti, ki lahko spremenijo velikost in strukturo BDP. BDP namreč zajema samo končne proizvode, ki se prodajo na trgu, ne pa tudi drugih dejavnosti. Takšno je na primer delo v gospodinjstvu, ki ga opravimo sami. Po nekaterih ocenah (Setnikar Cankar in Hrovatin, 2000, 145) naj bi gospodinjstvo zajemalo celo 17 % BDP, ki je neregistriran. Sem štejemo tudi popoldansko neprijavljeno obrt in drugo delo, ki ga opravljajo ljudje in so zanj plačani, njihova dejavnost pa ni nikjer registrirana in zato ne plačajo davkov.

Poleg tega poznamo še ilegalne oziroma prepovedane dejavnosti, kot so: prostitucija, trgovina z mamili in orožjem ipd.



V zvezi s tem moramo omeniti še pojem **siva ekonomija**. Gre za proizvodnjo blaga in storitev, ki so dovoljene in zakonite, vendar jih posamezniki delno ali v celoti prikrijejo pred davčno službo, ter nezakonito proizvodnjo. V sivo ekonomijo zajemamo tudi prikrite dohodke v naravi in delo v gospodinjstvu.

Razlogi za nastanek sive ekonomije so lahko (Setnikar Cankar in Hrovatin, 2000, 146):

- pomanjkanje zaupanja v državo,
- obremenitev zasebnega sektorja z davki,
- upadanje davčne morale in nasprotovanje davkom zaradi visokih davčnih stopenj,
- zapletenost in počasnost birokratskih postopkov, predpisov in uredb za začetek izvajanja dejavnosti,
- stagnacija realnih dohodkov ob naraščajoči nezaposlenosti,
- nizke kazni,
- zadrževanje socialnih podpor.



Več o sivi ekonomiji lahko študent prebere v diplomskih nalogah, ki so dosegljive preko spleta:

- http://www.cek.ef.uni-lj.si/u_diplome/jesenko3218.pdf,
- http://www.cek.ef.uni-lj.si/u_diplome/zerdoner3310.pdf.



Podatki o BDP po državah ne povedo nič o tem, kako je BDP sestavljen, ne upošteva delovnih pogojev zaposlenih, njihovega delavnika in možnosti kakovostnega preživljanja delovnega časa. BDP tudi ne upošteva pozornosti, ki jo določena država namenja reševanju ekoloških problemov in okoljevarstveni politiki.

Poleg pojma bruto domači proizvod v praksi srečamo tudi pojem **bruto nacionalni dohodek** (v nadaljevanju **BND**). Ta meri dohodek rezidentov ne glede na to, ali je dohodek pridobljen z domačo ali s tujo proizvodnjo (npr. dohodek slovenskih državljanov, ki delajo v Nemčiji, je del BND Slovenije, ni pa del slovenskega BDP).

Nas tudi zanima, kako se BDP spreminja v času. Za to potrebujemo stopnje rasti v določenem časovnem obdobju.



Stopnja rasti gospodarstva je stopnja, po kateri se relativno povečuje bruto domači proizvod. Kadar govorimo o gospodarski rasti, vedno mislimo na rast realnega bruto domačega proizvoda.

V tabeli 14 so navedeni podatki o letnih stopnjah rasti BDP v Sloveniji od leta 1991 do 2008. V letu osamosvojitve smo zabeležili največji padec rast proizvoda, kar 8,9 %. Vse od leta 1993 smo beležili stalno pozitivne in visoke stopnje rasti v primerjavi z Evropo in drugimi tranzicijskimi državami. Obdobje stalne rasti je trajalo do leta 2008. V tem letu smo sicer še zabeležili gospodarsko rast v višini 3,5 %, vendar je bil v zadnjem četrtletju tega leta že zabeležen padec.

Tabela 14: BDP, letni podatki

LETO	v mio USD	v mio EUR	Realna rast (v %)
2008	54.618	37.135	3,5
2007	47.375	34.568	6,8
2006	38.952	31.055	5,8
2005	35.752	28.750	4,5
2004	33.724	27.162	4,3
2003	29.058	25.752	2,8
2002	23.070	24.500	4,0
2001	20.390	22.790	2,8
2000	19.888	21.600	4,4
1999	22.158	20.801	5,4
1998	21.592	19.259	3,6
1997	20.272	17.945	4,9
1996	21.007	16.776	3,6
1995	20.815	16.111	4,1
1994	14.386	12.162	5,3
1993	12.673	10.849	2,8
1992	12.523	9.688	-5,5
1991	12.673	10.271	-8,9

Vir: Statistični urad RS

V letu 2009 so po uradni statistiki podatki o BDP prikazani v tabeli 15.

Tabela 15: BDP v 2009, četrtletni podatki

	Tekoči (v mio €)	Realna rast v %
2009, III. Kv.	8.954	-8,3
2009, II. Kv.	8.944	-9,2
2009, I. Kv.	8.298	-8,2

Vir: Statistični urad RS



Periodične podatke o gibanju BDP najdemo na spletnih straneh Statističnega urada Slovenije:

http://www.stat.si/vodic_oglej.asp?ID=146&PodrocjeID=3.

4.1 RAVNOVESJE V NARODNEM GOSPODARSTVU

Ekonomisti so razvili analizo agregatne ponudbe in agregatnega povpraševanja, ki nam pomaga razložiti glavne trende pri BDP in cenah.

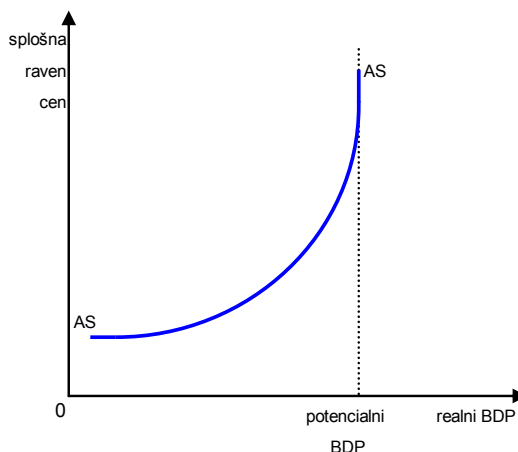


Agregatna ponudba se nanaša na celotno količino dobrin in storitev, ki so jih podjetja v državi pripravljena proizvesti in prodati v danem obdobju.

Agregatna ponudba (večina ekonomistov jo označuje z AS) je odvisna od ravni cen, proizvodnih zmogljivosti gospodarstva in ravni stroškov. Ponudba se ne more neskončno povečevati. Proizvodne možnosti gospodarstva omejujeta količina proizvodnih dejavnikov in njihova učinkovitost.

Če so vse proizvodne zmogljivosti polno izrabljene, gospodarstvo doseže potencialni bruto domači proizvod, oziroma največjo možno proizvodnjo. Ponudba se kratkoročno ne more več povečati, postane neelastična, krivulja postane navpična. Agregatno ponudbo lahko povečamo le na dolgi rok. To se zgodi, če se poveča število aktivnega prebivalstva in če vlagamo dodaten kapital.

V realnih razmerah vseh zmogljivosti običajno ne uspemo zaposliti, zato je v stvarnosti dejanski BDP manjši od potencialnega.



Slika 36: Krivulja agregatne ponudbe

Vir: Samuelson, 2002, 383

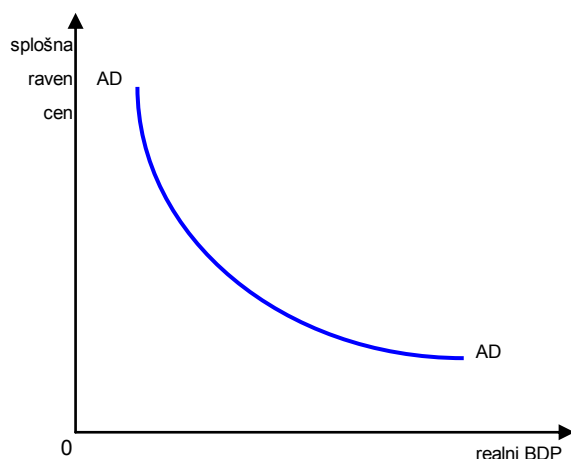


Agregatno povpraševanje (večina ekonomistov ga označuje z AD) je vsota vseh izdatkov gospodinjstev, podjetij, države in tujine. Odvisno je od ravni cen, denarne in proračunske politike ter drugih dejavnikov.

Krivulja agregatnega povpraševanja je padajoča. To pa zato, ker bo celotno agregatno povpraševanje po BDP manjše, če se splošna raven cen poveča. To lahko pojasnimo z naslednjim (povzeto po Setnikar Cankar in Hrovatin, 2000, 154–155):

- 1) Ljudje lahko držijo svoje premoženje kot finančno premoženje (denar, obveznice, delnice) ali kot realno premoženje (stanovanja, zemlja, avtomobili ipd.). Če se raven cen poveča, se vrednost finančnega premoženja zmanjša. Ljudje pa imajo ponavadi svoje načrte, koliko premoženja bodo držali v finančni in koliko v realni obliki, zato poskušajo kompenzirati zmanjšanje vrednosti premoženja s povečanjem prihrankov. Tako se odrečejo delu BDP, ki bi ga kupili s prihranki. Zato se povpraševanje po BDP zmanjša.
- 2) Pri višji ravni cen postane blago iz tujine relativno cenejše. Poveča se uvoz tujega blaga. Tujci hkrati kupujejo manj blaga te države, izvoz se zato zmanjša. Zaradi substitucije s tujim blagom se pri višji ravni cen povpraševanje po BDP zmanjša.
- 3) Pri višji ravni cen se povpraševanje po denarju poveča (višje cene zahtevajo več denarja za nabavo surovin, materialov, plač). Zaradi povečanega povpraševanja po denarju se večja njegova obrestna mera. To pa pomeni zmanjšano povpraševanje po tistem delu BDP, ki ga gospodinjstva in podjetja kupujejo s krediti. To pomeni predvsem zmanjšano povpraševanje po trajnih potrošnih dobrinah ter kapitalnih dobrinah (za podjetja). Zato se zmanjšajo tako potrošni kot investicijski izdatki.

Krivulja agregatnega povpraševanja se premakne, če se spremeni katerikoli dejavnik, razen splošna raven cen. Če se na primer poveča obrestna mera, se prihranki povečajo, krivulja agregatnega povpraševanja pa se pomakne navzdol.



Slika 37: Krivulja agregatnega povpraševanja
Vir: Samuelson, 2002, 383



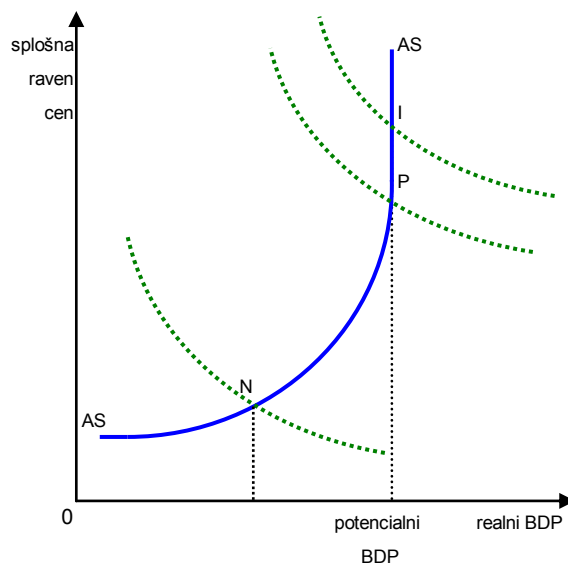
Narodnogospodarsko ravnotežje je stanje v gospodarstvu, ko je agregatna ponudba enaka agregatnemu povpraševanju.

Grafično je to presečišče krivulj agregatne ponudbe in agregatnega povpraševanja. V tej točki sta proizvodnja in potrošnja usklajeni, ni presežne ponudbe, niti presežnega povpraševanja.

V kateri točki agregatne ponudbe bo vzpostavljeno ravnovesje, je odvisno od agregatnega povpraševanja (glej sliko 38). Če je majhno, bo ravnovesni proizvod na točki N na naraščajočem delu krivulje agregatne ponudbe. Cene so v tem primeru nizke, podjetja ne proizvajajo, njihove zmogljivosti so neizrabljene. Brezposelnost je velika, BDP manjši od potencialnega.

Če je povpraševanje ekonomskih osebkov večje, je ravnovesje na točki P. V tem primeru so proizvodne zmogljivosti polno zasedene, gospodarstvo ustvarja največji BDP. Če bi se povpraševanje še dodatno povečalo, bi BDP ostal enak, vendar bi se zvišale cene – pojavi se inflacija.

V primeru, da se spremeni agregatna ponudba, se tudi spremeni narodnogospodarsko ravnovesje. Če se agregatna ponudba zmanjša, se krivulja agregatne ponudbe premakne v levo navzgor.



Slika 38: Oblikovanja narodnogospodarskega ravnovesja, vpliv sprememb agregatnega povpraševanja

Vir: Fortič, 2003, 208

4.2 INVESTICIJE IN NJIHOV POMEN NA RAVEN BDP

Investicije so denarna vlaganja v prvine poslovnega procesa. Ne gre samo investiranje v delovna sredstva, ampak tudi v predmete dela in delovno silo.

V širšem pomenu so investicije lahko tudi vlaganja v pravice, kot so patenti, licence, zaščitni znaki, vlaganja v vrednostne papirje, kadre, raziskave, razvoj trgovske mreže v komerciali ipd.

Z vidika makroekonomije so investicije predvsem vlaganja v proizvodne zmogljivosti, v podjetjih so to lahko tudi finančne naložbe. Njihov pomen je dvojen. Ker povečujejo proizvodne zmogljivosti, povečujejo gospodarsko rast in so torej dejavnik ponudbe. Po drugi strani so izdatek, torej stran povpraševanja. Vpliv investicij je tako na agregatno ponudbo in agregatno povpraševanje.

Investicije klasificiramo v različne skupine (Rebernik, 1999, 362–367):

- 1.) glede na **predmet investiranja** ločimo **bruto in neto investicije**. Bruto investicije se nanašajo na vlaganja v obnovo obstoječih prvin poslovnega procesa in pridobivanje novih, neto investicije pomenijo vlaganja samo v dodatne nove prvine.
- 2.) Glede na **namen investiranja** ločimo **gospodarske in negospodarske** (v šolstvo, zdravstvo ipd.).
- 3.) Glede na **tehnično strukturo** so investicije strukturirane po investicijskih elementih: gradbeni objekti, oprema, raziskovalni projekti ipd.
- 4.) Glede na **stopnjo dokončnosti** govorimo o **aktiviranih in neaktiviranih investicijah**.



Raven investicij je odvisna od realne rasti BDP. Višja kot je rast več je investicij. Negativno pa na investicije vpliva realna obrestna meta. Višja kot je obrestna mera, manj se odločitev za investicije. Drugi dejavnik, ki negativno vpliva na investicije, so davki. Povečanje davkov zniža naložbe in beg kapitala v države z nižjo davčno stopnjo. Dodaten dejavnik, ki vpliva na odločitev investicij, je še podjetniško zaupanje.

Potrošnja, prihranki in investicije so povezani. Če v sestavi BDP prevladuje zasebna potrošnja, imajo prebivalci visok standard, vendar se proizvodne možnosti ne spreminjajo. V primeru, da veliko sredstev namenimo za investicije, pa zagotavljamo rast v prihodnosti in potencialno večjo potrošnjo.

Motiv za odločitev o investiciji z vidika podjetnika je pričakovani dobiček, ki mora biti večji, kot je obrestna mera. Če je obrestna mera visoka, motivov za investiranje in podjetniški dobiček ni, ker realiziramo boljši donos, če sredstva vezemo v banki.

Če je ponudba prihrankov velika, bo obrestna mera nižja in se lažje odločamo za izposojlo in podjetniške investicije. Če je ponudba majhna, je obrestna mera visoka. Takrat je v narodnem gospodarstvu manj naložb. Zato je z vidika narodnega gospodarstva pomembno, koliko varčujemo. V času recesije smo nasploh bolj previdni glede izdatkov za potrošnjo in investicije. To ima za posledico dodatno zmanjšanje potrošnje, ki ob dani ponudbi povzroči padec cen in propad podjetij. S tem se kriza dodatno samo še pogloblja.

Kako investicije vplivajo na spremembo BDP, lahko pojasnimo z makroekonomskim **modelom multiplikatorja** (Samuelson, 2002).

Najprej navajamo, da je ravnovesni BDP tam, kjer so **investicije enake načrtovanim prihrankom**. Če to ni izpolnjeno, podjetja spremenijo investicije in se proizvodna in zaposlenost vrnejo k ravnotežnemu BDP.

Multiplikator je število, s katerim moramo pomnožiti spremembo investicij, da dobimo iz tega izhajajočo spremembo celotnega outputa. Če povečamo investicije in poznamo vrednost mejne nagnjenosti k potrošnji oz. varčevanju, lahko spremembo BDP izračunamo po formuli:

$$\Delta BDP = \frac{1}{s} \times \Delta I = \frac{1}{1-c} \times \Delta I$$

s – mejna nagnjenost k varčevanju

c – mejna nagnjenost k potrošnji

ΔBDP – sprememba BDP

ΔI – sprememba investicij

Mejna nagnjenost k potrošnji je dodatni znesek, ki ga ljudje potrošijo, ko dobijo dodatne denarno enoto razpoložljivega dohodka. Zrcalna slika je mejna nagnjenost k varčevanju, ki pomeni dodatni znesek, ki ga ljudje namenijo za varčevanje, če dobijo dodatno enoto dohodka.

Primer

Izračunajmo povečanje BDP na primeru podjetja, ki je investiralo 12 mio € kapitala v povečanje proizvodnje. Mejna nagnjenost k potrošnji v gospodarstvu znaša 0,60.

$$\Delta I = 12 \text{ mio } \text{€}$$

$$c = 0,60$$

Najprej izračunajmo vrednost multiplikatorja:

$$\frac{1}{1-c} = \frac{1}{1-0,6} = 2,5$$

Vrednost investicijskega multiplikatorja je 2,5. Če se vrednost investicije poveča za eno denarno enoto, se produkt pri dani mejni nagnjenosti k potrošnji poveča za 2,5 denarni enoti.

Spremembo BDP pa lahko izračunamo:

$$\Delta \text{BDP} = \frac{1}{1-c} \times \Delta I = \frac{1}{1-0,60} \times 12 = 30$$

Zaradi investicije 12 mio € se BDP pri dani mejni nagnjenosti k potrošnji 0,6 poveča za 30 mio €.

Model zanemarja denarne dejavnike (obrestno mero) in ponudbeno stran gospodarstva. Velja le, ko imamo brezposelne vires. Takrat v primeru povečanja naložb ali drugih izdatkov, naraste tudi realni BDP, če so viri polno zaposleni, se samo povečajo cene.



Povečanje vladnih nakupov ima ravno tako ekspanzivni učinek na BDP.



Tudi zmanjšanje davkov ima pozitiven učinek na ravnotežni BDP. vendar se dodatni dohodek v celoti ne potroši, ampak ostane v prihrankih, zato povečanje BDP ni enako veliko kot razpoložljivi dohodek.



Več o obravnavanih temah si lahko študent prebere v dodatni literaturi in na spletnih straneh:

- Samuelson, Ekonomika, poglavja 21, 22 in 24,
- Senjur, Makroekonomija, poglavja II, V in VII.

Zgoraj navedena vira sta naštetja med literaturo na koncu učbenika.

Povzetek

BDP je vsota vrednosti vseh končnih proizvodov in storitev, proizvedenih v določenem gospodarstvu v enem letu. Poznamo nominalni in realni BDP. Nominalni je vrednost BDP po tekočih cenah, realni meri proizvod v določenem razdobju po cenah iz baznega leta. BDP vključuje samo zakonite in registrirane dejavnosti, ne pa tudi ilegalne in sive ekonomije.

Gospodarska rast pomeni rast realnega BDP.

Za izračun BDP lahko uporabljamo metodo dodane vrednosti, metodo izdatkov ali dohodkovno metodo.

BDP na prebivalca odraža življenjski standard prebivalcev.

Narodno gospodarsko ravnovesje se vzpostavi na točki, kjer je agregatna ponudba enaka agregatnemu povpraševanju, vendar je vzpostavitev ravnotežja drugačna kot običajno na trgu, ker država tako na strani povpraševanja kot ponudbe lahko intervenira ter tako vpliva na zaposlenost produkcijskih faktorjev.

Na višino BDP vpliva tudi raven investicij, ki je po makroekonomskem modelu multiplikatorja odvisna od mejne nagnjenosti k varčevanju. Več kot je investicij, večji bo BDP v prihodnosti.

Vprašanja za ponavljanje in razmišljanje:

- 1.) Kaj je BDP, kako ga merimo?
- 2.) Zakaj je pomembno, da so v BDP vključeni samo končni izdelki in storitve?
- 3.) Ocenite, kakšen je življenjski standard Slovencev, če bi ga merili z BDP/prebivalca, v primerjavi z razvitimi ekonomijami? Kakšen je, če ga primerjamo z Rusijo, Kitajsko, Indijo, Dubajem?
- 4.) Zakaj je z vidika merjenja BDP dobro, da poznamo tudi ilegalne dejavnosti in sivo ekonomijo?
- 5.) S katero kategorijo merimo gospodarsko rast? Kako jo ugotavljamo? Kaj je pri merjenju pomembno?
- 6.) Kako se oblikuje narodnogospodarsko ravnotežje? V čem se razlikuje od oblikovanja ravnovesja na trgu?
- 7.) Razmisli, v čem je bila napaka večine vlad, da je konec leta 2008 prišlo do gospodarske recesije!
- 8.) Kakšne bi bile nacionalne ekonomije, če bi v stabilnih gospodarskih pogojih delovale brez cilja doseči gospodarsko rast?
- 9.) Kaj je smisel gospodarske rasti?
- 10.) Razmislite, ali je merjenje BDP in življenjskega standarda sploh še pravilno, če na splošno s svojo dejavnostjo prekomerno onesnažujemo okolje in te škode pravzaprav ne moremo ovrednotiti! Ali ni slabšanje življenjskega okolja zaradi onesnaženja pravzaprav pokazatelj poslabšanja življenjskega standarda?
- 11.) Zakaj je za rast BDP potrebno varčevanje?
- 12.) Zakaj se v času recesije spodbuja potrošnja in so obrestne mere praviloma nizke?
- 13.) Zakaj so z vidika makroekonomije pozitivne investicije v vojsko, infrastrukturo, šolstvo, šport, zdravstvo? Kakšen je njihov posreden in neposreden pomen na rast BDP?

5 NEZAPOSLENOST

Uvod

Novice z naslovi, kot sta »Trg dela ne sledi okrevanju gospodarstva« ali pa »Recesija v Evropi ukinila štiri milijone delovnih mest«, so zaskrbljujoče. V času recesije in upada gospodarske dejavnosti naraste tudi brezposelnost.

Vsak dela zmožen prebivalec, ki se uradno registrira kot brezposeln, je z racionalnega ekonomskega vidika neizkoriščen produkcijski dejavnik, ki ne vpliva na povečanje BDP, kar škodi ekonomiji. S človeškega vidika to preprosto pomeni izgubo osnovne pravice do dela, zadovoljevanja človekovih potreb in razvoja, kar vodi k socialnim problemom in boleznim. Trg dela je zato specifičen trg, nezaposlenost pa bistvena kategorija, s katero se ukvarja makroekonomija.

V tem poglavju bomo obravnavali, kako država lahko vpliva na ta agregat. Obravnavali bomo vrste nezaposlenosti in njeno merjenje. Posebej bomo navedli, da v tržnem gospodarstvu vedno obstaja določena stopnja naravne brezposelnosti. Zaradi pojavov na trgu delovne sile se zato tudi cena dela oblikuje na specifičen način.

»Ne boj se delati velikih korakov. Prepada ne moreš preskočiti z dvema majhnima skokoma.«

(David Lloyd George, Poti modrosti, 2008)

Zaposlenost je temeljno vprašanje vsake družbe. Nezaposlenost povzroča ekonomske in politične probleme. Zaposlena oseba je povezana s proizvodnjo, je njen del. Praviloma večja zaposlenost pomeni večjo proizvodnjo. **Zaposlena oseba pridobiva za svoje delo prejemke in jih porablja. Zaposlenost je zato kategorija, s katero se ukvarja makroekonomija.**

V povezavi z gibanjem BDP se premika tudi brezposelnost. Znan je **Okunov zakon** (povzeto po Samuelson, 2002, 565), ki pravi, da za vsaka dva odstotka padca BDP v primerjavi s potencialnim BDP brezposelnost poraste za približno odstotek. To pomeni: če je BDP najprej pri 100 odstotkih potencialnega outputa in pade na 98 odstotkov potencialnega outputa, se bo stopnja brezposelnosti povečala za 1 odstotno točko (npr. s 6 na 7 odstotkov).



Visoka stopnja nezaposlenosti ima zato tudi politično komponento, saj vlada, ki dopušča visoko nezaposlenost, ne bo pridobila zaupanja volivcev.



Celotno prebivalstvo lahko razdelimo v več skupin, osnovna razdelitev pa je lahko:

- 1.) zaposleni: to so tisti, ki opravljajo plačano delo, ne glede na to, ali trenutno delajo, so na dopustu, bolniški.
- 2.) Nezaposleni: tisti, ki nimajo zaposlitve, vendar jo aktivno iščejo. V Sloveniji so to tisti, ki so registrirani na Zavodu za zaposlovanje kot brezposelni. Neprijavljeni brezposelni niso zajeti med nezaposlene.
- 3.) Neaktivno ali vzdrževano prebivalstvo: to so šolajoča mladina, upokojenci, gospodinje, dolgotrajno bolni in ljudje, ki ne marajo delati.

Aktivno prebivalstvo dobimo tako, da od celotnega prebivalstva odštejemo neaktivno prebivalstvo. Tako nam ostanejo zaposleni in nezaposleni.

AKTIVNO PREBIVALSTVO = ZAPOSLENI + NEZAPOSLENI

Namesto pojma aktivno prebivalstvo lahko uporabimo tudi pojem delovna sila.

Stopnjo nezaposlenosti izračunamo tako, da število nezaposlenih delimo z aktivnim prebivalstvom:

$$\text{Stopnja nezaposlenosti} = \frac{\text{nezaposleni}}{\text{aktivno prebivalstvo}} \times 100$$

Ko analiziramo nezaposlenost, je potrebno opozoriti, da sama stopnja nezaposlenosti še ne zadostuje za poglobljeno analizo problema nezaposlenosti. Izračunana stopnja nezaposlenosti je lahko nizka, a v določenih populacijskih skupinah visoka (med mladimi). Stopnja nezaposlenosti se lahko razlikuje med moško in žensko populacijo ali po izobrazbeni strukturi.

Poglejmo še nekaj podatkov o gibanju nezaposlenosti v Sloveniji.

Stopnja nezaposlenosti je v letih 2001–2005 nihala med 6,3 in 6,7%, leta 2005 je bila 7,4%, v 2007 pa je padla na 4,8%. Na to je ugodno vplivala stopnja rasti panog: gradbeništvo, promet in storitveni sektor. Močno se je povečalo tudi zaposlovanje tujcev (gradbeništvo).



Zaradi recesije pa je nezaposlenost žal zopet začela naraščati. V Sloveniji je bilo konec novembra 2009 registriranih 94.591 brezposelnih, delavno aktivnega prebivalstva je bilo 850.422. To pomeni 11,12- % brezposelnost.

Pa še nekaj podatkov, ki se navezujejo na stanje nezaposlenosti v Sloveniji v času recesije:

- število brezposelnih je do konca decembra 2009 naraslo na 96.772. V primerjavi s stanjem brezposelnih konec decembra 2008 je to kar 46 odstotkov več.
- Na novo se je decembra 2009 na Zavodu za zaposlovanje prijavilo 8.434 oseb.
- V letu 2009 se je najbolj zmanjšalo povpraševanje po delavcih v proizvodnji kovin, povečanje povpraševanja po delavcih pa v izobraževanju.
- Zavod za zaposlovanje je za denarna nadomestila v prvih desetih mesecih 2009 izplačal že 155 milijonov evrov, v istem obdobju 2008 pa 82 milijonov evrov.
- Do novembra 2009 se je 76.855 oseb odjavilo iz evidence brezposelnih, od tega 58,1 odstotkov zaradi zaposlitve in samozaposlitve, ostali pa iz drugih razlogov.

(Povzeto po Rednak, Kam izginejo vsi ti brezposelni z zavoda za zaposlovanje, Finance, 10. 1. 2010)

5.1 VRSTE BREZPOSELNOSTI

Poznamo več vrst brezposelnosti. Ekonomska teorija (Samuelson) na splošno omenja tri, glede na to, da je smo bili v obdobju po drugi svetovni vojni do 1991 del socialističnega bloka, pa avtorji s tega področja navajajo še četrto.



Vrste brezposelnosti so torej (povzeto po Setnikar Cankar in Hrovatin, 2000):

- **frikcijska brezposelnost:** do nje pride zaradi stalne menjave zaposlitve prebivalstva, ki je normalno zaposleno. Selitve se dogajajo med mesti, regijami. O frikcijski brezposelnosti govorimo tudi, kadar je nezaposlena mladina po zaključku šolanja. Ta vrsta brezposelnosti je začasna, ni vezana na razmere v gospodarstvu, je prostovoljna in jo srečamo v vsakem gospodarstvu s polno zaposlenostjo.
- **strukturna brezposelnost:** nastane zaradi neenakosti ponudbe in povpraševanja po delovni sili. Je posledica gospodarskega razvoja – nekatere panoge rastejo, druge upadajo. Že nekaj časa upada povpraševanje po nekvalificirani delovni sili, raste pa povpraševanje po kvalificirani delovni sili, zmanjšuje se delež zaposlenih v »tradicionalnih« industrijah, narašča delež zaposlenih v storitvenih dejavnostih. V reševanje te vrste brezposelnosti se lahko vključuje država z aktivno politiko zaposlovanja in usposabljanja brezposelnih. Strukturna nezaposlenost lahko povzroča visoko nezaposlenost določenih regij, če so usihajoči sektorji koncentrirani na določenih območjih (zadnji primer v letu 2009 Sloveniji je stečaj Mure in posledičen visok porast brezposelnih v Prekmurju).
- **ciklična brezposelnost:** je posledica gospodarskih ciklov. Ko je recesija, se zmanjšuje povpraševanje po delovni sili, večina sektorjev v gospodarstvu zmanjšuje proizvodnjo, zato brezposelnost narašča. Brezposelnost narašča med vsemi kategorijami, ne glede na vrsto del.
- **prikrita ali latentna brezposelnost:** značilna predvsem za propadle socialistične sisteme. Latentno so nezaposleni tisti, ki imajo formalno zaposlitev, a z ničemer ne prispevajo k bruto družbenemu proizvodu.

5.2 NARAVNA BREZPOSELNOST

Je tista stopnja brezposelnosti, ko sta trg dela in trg blaga v ravnovesju (Samuelson, 2002, 591). Z naravno stopnjo brezposelnosti je opredeljena tudi najvišja možna stopnja zaposlenosti, ki ustreza potencialni proizvodnji.

V tržnem gospodarstvu vedno obstaja določena stopnja brezposelnosti. Vzrok zanjo sta frikcijska in strukturna brezposelnost (npr. število prostih delovnih mest in število brezposelnih sta enaka, brezposelni se ne morejo zaposliti, ker nimajo ustrezne kvalifikacije; lahko so tisti, ki so registrirani kot brezposelni to prostovoljno in ne želijo delati).

Naravna stopnja brezposelnosti predstavlja dolgoročni cilj gospodarstva. Vrednost se giblje med 4 in 6 %. Vzroki za povečevanje so demografski (rast števila prebivalstva), strukturni (starost in sestava delovne sile) in ekonomsko politični (minimalna plača, denarna nadomestila in drugi transferji, ki delavce ne spodbujajo k iskanju zaposlitve).



Več o obravnavanih temah si lahko študent prebere v dodatni literaturi in na spletnih straneh:

- Samuelson, Ekonomija, poglavje 29,
- Senjur, Makroekonomija, poglavji VIII in IX,
- Setnikar Cankar in Hrovatin, Temelji ekonomije, poglavje 11.

Zgoraj navedeni viri so naštetni med literaturo na koncu učbenika.

Povzetek

Nezaposlenost je problem vsake družbe. Merimo jo z deležem uradno registriranih nezaposlenih med aktivnim prebivalstvom. Zelo se poveča v času recesije in zbuja splošno skrb zaradi socialnih problemov in politične stabilnosti.

Poznamo frikcijsko, strukturno, ciklično in latentno brezposelnost. Naravna brezposelnost je stopnja brezposelnosti, ko sta trg dela in trg blaga v ravnovesju. Vrednost naravne stopnje brezposelnosti se giblje med 4 in 6 %. Vzroki za naravno brezposelnost so demografski, strukturni in ekonomsko-politični.

V razmerah nepopolne konkurence se cena dela ne odziva na spremembe v povpraševanju. Ceno dela določajo kolektivne pogodbe in ostali sporazumi med delojemalci in delodajalci.

Vprašanja za ponavljanje in razmišljanje:

- 1.) Kakšen problem predstavlja nezaposlenost z narodnogospodarskega vidika?
- 2.) Zakaj na to področje lahko uspešno posega država?
- 3.) Kako merimo brezposelnost? Kakšno je gibanje brezposelnosti v Sloveniji v zadnjih desetih letih?
- 4.) Naštejte in opišite vrste brezposelnosti. Katere je največ v Sloveniji?
- 5.) Razmislite, kako sta povezana stopnja brezposelnosti kriminalna dejavnost.
- 6.) Zakaj je za kapitalistične trge značilna naravna brezposelnost?
- 7.) Kako se določa cena delovne sile v razmerah nepopolne konkurence? Kakšno poklicno kariero pot boš zato izbral?

6 INFLACIJA

Uvod

Današnja generacija se še spominja časa pred razpadom bivše SFRJ (ali pa Nemčije v zgodnjih tridesetih letih), ko je v gospodarstvu vladala hiperinflacija. Cene so se spreminjale dnevno, v domači valuti ni bilo varčevanja, vsi denarni presežki so se takoj potrošili za nakup realnih dobrin, ki so ohranjale vrednost, ali pa smo na črnem trgu kupovali tuje valute. Zaradi visoke stopnje inflacije gospodarstvo ni prikazovalo realnih poslovnih rezultatov in računovodskih izkazov, kar je vodilo v nered.

Ekonomisti vedo, da visoka stopnja inflacije negativno vpliva na gospodarstvo. Ker so cene merilo vrednosti in način opravljanja poslov, v razmerah hitre rast cen ljudje postanejo zmedeni in delajo napake.

Doseganje stabilnosti cen je zato ravno tako cilj makroekonomije. Stabilnost vlade dosežejo z ustrežno monetarno in proračunsko politiko.

V tem poglavju bomo obravnavali inflacijo, deflacijo, vzroke za inflacijo, ter navedli možne ukrepe za njeno zmanjšanje in obvladovanje.

»Inflacija je infarkt, deflacija pa rak za gospodarstvo!«

(Usenik, 17. 9. 2009)

»Rusija je v letu 2009 po podatkih ruskega državnega statističnega urada zabeležila 8,8 odstotno inflacijo. Cene storitev so se zvišale za 11,6 odstotka, proizvodnih dobrin za 9,7 odstotka. Moskva je zabeležila 9,8 odstotno inflacijo in Sankt Peterburg 8,5 odstotno« (STA, 12. 1. 2010).



Inflacija preprosto označuje povečanje splošne ravni cen! S tem pojavom se srečujemo v vsakdanjem življenju, tako na področju gospodarstva, kot vpliva na odločitve v našem zasebnem življenju.



Za merjenje inflacije uporabljamo **indeks cen življenjskih potrebščin**. Le ta kaže rast cen proizvodov in storitev, ki so vključene v košarico dobrin povprečnega porabnika. Seveda pri merjenju inflacije ne upoštevamo vseh proizvodov in storitev, ampak samo nekatere. Ti tvorijo tako imenovano košarico dobrin za izračun indeksa cen življenjskih potrebščin.



Več o inflaciji in njenem merjenju si študent lahko prebere v diplomskem delu na spletni strani: http://www.cek.ef.uni-lj.si/u_diplome/duralija2957.pdf.

Glede na višino inflacije le te delimo na:

- **zmerno inflacijo:** to je tista, ki znaša pod 10 % letno. Ker so cene stabilne, ljudje zaupajo denarju. Pripravljeni so imeti denar, ker bo čez mesec ali leto vreden skoraj toliko kot danes.
- **Galopirajočo inflacija:** o njej govorimo, kadar se vrednost inflacije giblje v dve- ali trištevilčni vrednosti. Ko se v gospodarstvu zasidra galopirajoča inflacija, se pojavijo

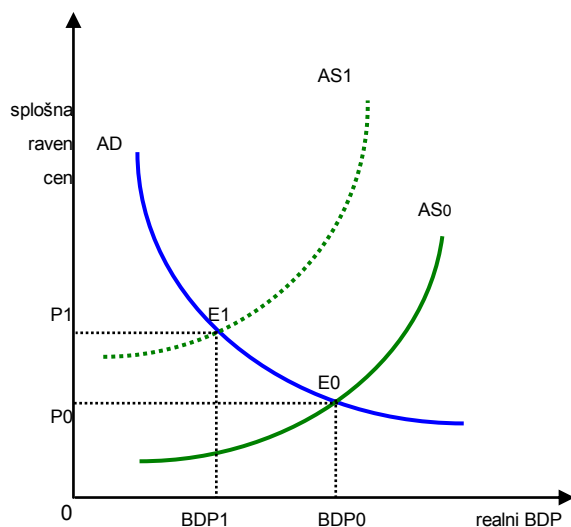
resna ekonomska izkrivljanja. Denar hitro izgubi svojo vrednost, finančni trgi oslabijo, kapital zbeži v tujino. Ljudje kopičijo dobrine, kupujejo hiše in ne posojajo denarja po nizkih obrestnih merah. Pogosto gospodarstva z galopirajočo inflacijo rastejo hitro.

- **Hiperinflacija**, kjer inflacija preseže 1.000 % letno stopnjo. Znana obdobja hiperinflacije: Nemčija v času Hitlerjevega vzpona, SFRJ v obdobju pred razpadom, Bolivija. Razmerah hiperinflacije se povpraševanje po denarju drastično zmanjšuje. Tudi relativne cene in realne plače postanejo nestabilne. Tako galopirajoča kot hiperinflacija povzročita resno škodo produktivnosti in posameznikom zaradi prerazdelitve dohodka in premoženja.



Vzroki za nastanek inflacije so lahko:

- povečanje agregatnega povpraševanja v razmerah, ko se gospodarstvo približuje polni zaposlenosti ali jo je že doseglo (glej sliko 38, točki P in I). Če je gospodarstvo že doseglo potencialni BDP, se lahko povečajo samo še cene. To je tako imenovana **inflacija povpraševanja**.
- **stroškovna inflacija**: pojavi se, kadar se zmanjša agregatna ponudba zaradi povečanja stroškov ob sorazmerno visoki nezaposlenosti in nizki stopnji izkoriščenosti zmogljivosti. Stroški se lahko povečajo zaradi: pritiska sindikatov na povečanje plač, povečanja cen uvoznih surovin, oligopolnih dogovorov. Zaradi tega se oblikuje nižji ravnotežni BDP. Na sliki 39 imamo prikazano ravnotežno situacijo v točki E0. Zaradi na primer pritiska sindikatov, se oblikuje nižji ravnotežni BDP, v točki BDP1, kjer je ravnovesna cena višja (točka P1).



Slika 39: Stroškovna inflacija

Vir: Samuelson, 2002, 385



Nasprotni pojem od inflacije je **deflacija**. Ta označuje **splošni padec cen**.



Poleg pojma inflacija in deflacija omenimo še pojem **stagflacija**. Pomeni pojav inflacije ob upadanju BDP. Pojavila se je v sedemdesetih letih dvajsetega stoletja in je bila posledica ponudbenih šokov. Leta 1973 je bilo leto slabe letine, masovne špekulacije, vznemirjanje na deviznih trgih, vojna na Bližnjem vzhodu, ki je vodila v velik porast cen surove nafte. Zaradi tega so se dvignile tudi grosistične cene. To je povzročilo rast cen – inflacijo in upad realnega BDP.

Sodobna teorija inflacije omenja še **inercijsko inflacijo**. To pomeni, da se bo inflacija nadaljevala po isti stopnji, dokler je ne bodo spremenili ekonomski dogodki. Na primer: če je letna inflacija 3 %, večina ljudi pričakuje, da se bo takšna stopnja tudi nadaljevala, dokler je ne spremenijo ekonomski dogodki. Ponavadi se jo vnaša tudi v pogodbe, predvsem o plačah, višini proračuna ipd. Inercijska stopnja inflacije običajno vztraja, dokler kak šok ne povzroči njenega zvišanja ali znižanja.



Inflacija je za gospodarstvo nezaželena iz več razlogov. Naštejmo nekatere:

- Inflacija spreminja relativne cene proizvodov in s tem otežuje investicijske odločitve in optimalno alokacijo virov. Proizvajalci ne spreminjajo cen istočasno in v istem razmerju. Če porabniki opazijo začasno pocenitev, bodo kupovali v večjih količinah, čeprav je nakup neracionalen. To pa je lahko napačen signal za investicijske odločitve. Tržni mehanizem je zato neučinkovit.
- Inflacija povzroča realokacijo resursov – beg od denarja k materialnim dobrinam. Denar nenehno izgublja svojo vrednost in se ga ljudje želijo čim prej znebiti. Kupujejo dobrine, varčevanje se zmanjšuje.
- Inflacija povzroča prerazdelitev dohodka in premoženja. Praviloma izgubljajo upniki in dobivajo dolžniki. Ravno tako pride do prerazdelitve dohodka pri plačevanju davkov. Večina davkoplačevalcev se premakne iz nižjega v višji davčni razred. država tako pobere več davkov. Dohodek se prerazdeljuje od posameznika k državi.

Ukrepi za zmanjšanje inflacije:

- **Nadzor plač in cen ali prostovoljna navodila za plače in cene.** Model je bil uporabljen v Skandinaviji, veliki Britaniji, ZDA in še druge. Nadzor cen ponavadi postane neučinkovit, ker se mu ljudje izogibajo. Ukrepe mora spremljati omejevalna proračunska in denarna politika.
- **Tržne strategije.** Pristop se zanaša na disciplino trgov za omejevanje rasti plač in cen. Poudarja se okrepitev tržnih sil z deregulacijo nadzorovanih panog., z odstranitvijo ovir za tržno konkurenco v protimonopolni zakonodaji, odstranitvi vladnih zakonov, ki omejujejo konkurenco.
- **Davčno dohodkovna politika** z obdavčenjem tistih, katerih cene in plače rastejo hitro in subvencioniranjem tistih, katerih plače in cene rastejo počasi.
- **Politika udeležbe pri dobičku.** Ideja daje delavcem delež dobička ali prihodkov in ne zgolj plače.

Po monetarni teoriji je vzrok inflacije lahko tudi količina denarja v obtoku. Več o denarni politiki in njenem vplivu na inflacijo obravnavam v osmem poglavju.



Več o obravnavanih temah si lahko študent prebere v dodatni literaturi in na spletnih straneh:

- Samuelson, Ekonomija, poglavje 30,
- Setnikar Cankar in Hrovatin, Temelji ekonomije, poglavje 12,
- Senjur, Makroekonomija, poglavje XII.

Zgoraj navedeni viri so naštet med literaturo na koncu učbenika.

Povzetek

Inflacija pomeni splošno rast cen, deflacija je protipomenka. Inflacijo merimo z rastjo indeksa cen življenjskih potrebščin. Glede na višino poznamo zmerno, galopirajočo in hiperinflacijo. Vzroki zanjo so lahko zaradi povečanja povpraševanja ali naraščanje stroškov. Teorija pozna še inercialno inflacijo.

V razmerah recesije je običajen pojav deflacija. Če se pojavi inflacija, govorimo o stagflaciji.

Vprašanja za ponavljanje in razmišljanje:

- 1.) Opreделите pojme inflacija, deflacija in stagflacija.
 - 2.) Kakšno je gibanje inflacije v Sloveniji v zadnjih letih?
 - 3.) Kako merimo inflacijo?
 - 4.) Kateri so lahko vzroki za inflacijo?
 - 5.) Ali nam uradno objavljena inflacija odraža nivo cen na vseh gospodarskih področjih?
 - 6.) Zakaj je v današnjem času recesije kljub velikemu upadu gospodarske rasti prisotna inflacija v večini gospodarstev?
 - 7.) Kateri so ukrepi za zmanjšanje inflacije?
-

7 FISKALNA POLITIKA

Uvod

Z davčnim sistemom vlade v razvitem gospodarstvu vplivajo na zasebno dejavnost. Na eni strani vlada vodi politiko davkov, na drugi strani politiko izdatkov in neposredni nadzor, ki ljudi usmerja ali odvrča od določene dejavnosti. Na splošno imajo davki danes povsod po svetu tendenco naraščanja, ravno tako naraščajo izdatki vlade.

V tem poglavju bomo obravnavali vlogo in instrumente fiskalne politike. Pri prihodkih bomo največ pozornosti namenili obravnavi davkov, ki so največji proračunski prihodek, na drugi strani pa davčnim odhodkom, preko katerih država vpliva na ekonomsko aktivnost gospodarstva. Posegi se dogajajo znotraj politike proračuna.

Davki so pomembni, saj vplivajo na razpoložljivi dohodek, torej na znesek, ki ga ljudje potrošimo za dobrine in storitve ter odločitve in možnosti varčevanja.

*Davor Savin, profesor bančništva mariborske EPF: «Javnofinančna zadolženost Slovenije je globoko pod 40 odstotki BDP, kar je povsem v maastrichtskih okvirih, ki predvidevajo zadolžitev do 60 odstotkov...»
(Finance, 14. 1. 2010)*

Fiskalna politika je sistem ukrepov, s katerimi država vpliva na državne prihodke in izdatke. Ti se zbirajo v državnem proračunu.

Vloga, pomen in naloge fiskalne politike so naslednje (povzeto po Setnikar Cankar in Hrovatin, 2000, 239–240):

- **Alokacijska funkcija:** določene dobrine in storitve financira država, saj zasebni sektor ni zainteresiran za njihovo proizvodnjo, ker gre za nedonosne dejavnosti. Država dobrine zagotavlja s subvencioniranjem zasebnih podjetij ali z ustanavljanjem lastnih javnih podjetij. Tipične dobrine in storitve, katerih proizvodnjo zagotavlja država, so: javne dobrine (obramba), nedonosni proizvodi in storitve v tržnem sektorju (ladjedelnice, rudniki ipd.), proizvodi in storitve gospodarskih javnih služb (elektrogospodarstvo, telekomunikacije, železnica ipd.), druge monopolne dejavnosti. Država v alokacijski funkciji ne samo pospešuje, ampak tudi omejuje alokacijo proizvodnih dejavnikov v določene proizvodnje. Omejevanje je zlasti pomembno tam kjer je dejavnost povezana z onesnaževanjem okolja. Z alokacijsko funkcijo država skrbi za usklajen regionalni razvoj.
- **Prerazdelitvena funkcija:** s pomočjo davčne politike država preko progresivne obdavčitve dohodka na eni strani in s transferi socialno šibkejšim na drugi strani skrbi za bolj pravično razdelitev.
- **Stabilizacijska funkcija:** ukrepi vlade, s katerimi usmerja gospodarstvo k doseganju visoke zaposlenosti, umiritvi inflacijskih gibanj, pospešitvi gospodarske rasti ter doseganju zadovoljivega salda tekočega dela plačilne bilance.

Javnofinančne prihodke in odhodke zajemamo v **državnem proračunu**. V Sloveniji uporabljamo klasifikacijo Mednarodnega denarnega sklada.

Javno finančni dohodki so:

- davčni prihodki,
- nedavčni prihodki,
- kapitalski prihodki,
- prejete donacije,
- transferni prihodki,
- prejeta sredstva iz EU.

Najpomembnejši prihodki so davki.

Država z davki obremenjuje gospodarstvo in prebivalstvo.

Davke zasledimo že v daljni zgodovini človeštva. Skozi zgodovino so imeli spreminjajočo se vlogo in pomen v življenju ljudi. Danes država preko davkov vrši intervencije na trgu in poleg fiskalnih ciljev uresničuje tudi druge cilje. Davki so raznovrstni, kar zagotavlja lažje doseganje zelenih učinkov. To je tudi sprejemljivo s socialnega vidika.

Na splošno imajo davki tendenco rasti. V zadnjih sto letih narašča produktivnost, pa tudi izdatki države. Predvsem v obdobju kriz se je delež države v bruto družbenem produktu povečal, izdatki pa se nikoli niso vrnili na prejšnjo raven.

Danes z davki razporedimo do 30 % in več narodnega dohodka.



Značilnosti davkov:

- njihovo plačilo je obvezno z zakonom, organi oblasti poskrbijo za izterjavo davčne obveznosti, če se zavezanci plačilu upirajo;
- služijo za zagotavljanje javnih dobrin, ki so dostopne vsem;
- imajo dvojni učinek, saj z njimi država dosega tako fiskalne kot nefiskalne cilje. Pobirajo se v javnem interesu, saj z njimi država omogoča zadovoljevanje splošnih družbenih potreb, hkrati pa vpliva na preraždelitev dohodka, stabilizacijo gospodarstva, globalni, strukturni ter socialni razvoj. Država preko davkov lahko zaščiti domačo proizvodnjo, pospeši razvoj posameznih gospodarskih dejavnosti, preprečuje inflacijo, spreminja razmerja materialnega položaja prebivalstva oz. vpliva na socialne razlike med njimi.

Del fiskalnega sistema je **davčni sistem**, ki pomeni celovitost davčnih oblik določene države.



Vrste davkov:

- davki na dohodek in dobiček;
- davki na blago in storitve ali davki na izdatke (DDV, prometni davki, trošarine, carine);
- davki na premoženje
- prispevki za socialno zavarovanje: zdravstveno zavarovanje, pokojninsko in invalidsko zavarovanje, zavarovanje za primer brezposelnosti.

Na drug način davke lahko razdelimo na direktne in indirektne. Direktni neposredno obremenjujejo posameznika ali podjetje. Primer so: davek na dohodek, dobiček in premoženje. Indirektni davki pa obremenjujejo proizvode in/ali storitve. To so: carine, trošarine, DDV,...

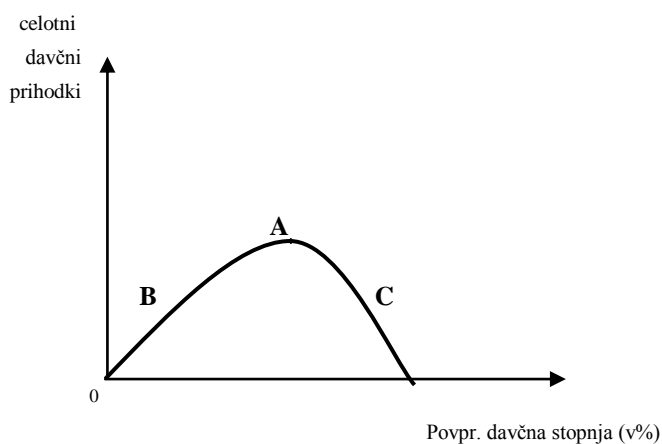
Davki so lahko neodvisni od dohodka (premoženjski davki, davki, ki se plačujejo kot pavšal) ali od njega odvisni (dohodnina, davek na dobiček,...).



Z vidika potrošnje davki zmanjšujejo razpoložljiv dohodek in s tem tudi zasebno potrošnjo. Visoka davčna stopnja zato lahko negativno vpliva na motivacijo za naša prizadevanja. Ravno tako lahko spodbuja k izogibanju plačila davkov, davčnemu goljufanju in umikanju v »sivo ekonomijo«. Večanje povprečne davčne stopnje lahko privede tako daleč, da se celotni davčni prihodki znižujejo kljub višanju davčnih stopenj.



Ameriški ekonomist Laffer je v 80. letih prejšnjega stoletja ugotavljal, da so ZDA prešle točko najvišje davčne stopnje, ob kateri so davčni prihodki maksimalni in bi zato z zniževanjem davčne stopnje povečali celotne davčne prihodke.



Slika 40: Lafferjeva krivulja

Vir: Polajžer, 2003, 27

Država je v različnih položajih, odvisno, ali se nahaja v bližini točke B, je na vrhu v A ali v bližini C. Če se nahaja v bližini B, bi z zviševanjem davčne stopnje povečala skupne davčne prihodke. Če bi bila v točki C, bi znižanje davčne stopnje zvišalo celotne davčne prihodke.

Večji davki zmanjšujejo razpoložljiv dohodek, kar vpliva na zmanjšano porabo in s tem agregatno povpraševanje. Po drugi strani pa omogočajo večja javne izdatke, ki pa povečujejo agregatno povpraševanje in vplivajo na njegovo strukturo (zmanjša se osebna poraba in investicije).

Ob višji ekonomski aktivnosti so tudi davčni prilivi večji. Poleg tega se z večjo aktivnostjo in večjimi davčnimi prihodki tudi transferna plačila praviloma zmanjšajo (npr. podpore brezposelnim).

Nedavčni prihodki so prihodki od upravljanja z državnim premoženjem (najemnine, zakupnine, koncesije ipd.), takse in pristojbine, denarne kazni, ki jih plačajo pravne in fizične osebe zaradi prestopkov in prekrškov na osnovi različnih zakonov.

Kapitalski prihodki so prihodki od prodaje realnega premoženja (zgradbe, oprema, zemljišča) nematerialnega premoženja (patentov, licenc, blagovnih znamk) ter zalog in blagovnih rezerv.

Transforni prihodki so prihodki, ki jih institucija javnega financiranja prejema od drugih javnofinančnih institucij. To niso izvorni javnofinančni prihodki, ker gre za transfer sredstev med javnofinančnimi blagajnami.



Javnofinančni odhodki so:

- Državna oz. javna potrošnja, ki vključuje tudi plače delavcev javnega sektorja in plačila za dobrine, ki jih kupuje država za tekočo javno porabo. Le ti se ne spreminjajo veliko, ali z odlogom tako, da jih je težko uporabiti za pravilno odzivanje na gospodarska nihanja.
- Javne investicije, ki zajemajo različne oblike kapitalskih izdatkov (za izgradnjo cest, železnic, javno energetiko). Javne investicije so povezane z nakupom osnovnih sredstev, zemljišč, blagovnih rezerv in interventnih zalog ter investicijsko vzdrževanje osnovnih sredstev. Ti odhodki povečujejo realno premoženje države.
- Transferji privatnemu sektorju: pokojnine, nadomestila za primer brezposelnosti in drugi izdatki za socialno varstvo. Obsegajo tudi transfere neprofitnim organizacijam in ustanovam, transfere za financiranje nižje ravni države (proračuni občin), transfere tujini, javnim zavodom in drugim izvajalcem javnih služb. Narastejo v recesiji in upadejo v ekspanziji.
- Obresti na javni dolg.

Kot smo že omenili, so državni prejemki in izdatki prikazani v državnem proračunu. Pomembna instrumenta makroekonomske politike sta povezana ravno s politiko proračuna.



Če so javnofinančni izdatki večji od prihodkov, govorimo o **proračunskem primanjkljaju** oziroma o **proračunskem deficitu**. Takšne politike se ponavadi poslužuje država v času recesije. Takrat se zaradi splošnega zmanjševanja gospodarske aktivnosti posledično znižajo tudi davčni prihodki. Povečevanje davčnih stopenj ali krčenje izdatkov naj bi v takem času samo poglobilo recesijo.

Kadar je državni proračun v primanjkljaju, se država lahko:

- zadolži doma ali v tujini z izdajo obveznic,
- poveča davke,
- prodaja državno premoženje.



Deficit je nevzdržen, če stopnja zadolženosti raste. Dolgotrajen deficit državo lahko pripelje do bankrota.

Poglejmo nekatere podatke o stanju javnega dolga v državah EU in Sloveniji.

V času recesije po nekaterih ocenah za posamezne države Evropske unije predvidevajo zelo črne scenarije za Grčijo in Španijo, medtem, ko naj bi Nemčija in Francija ne imeli večjih problemov (Finance, 8. 1. 2010).

Navedimo še oceno deleža javnega dolga v % BDP za nekatere evropske države in Slovenijo (povzeto po Konečnik, 12. 01. 2010):

- Italija: 114,6 %,
- Grčija: 112,6 %,
- Belgija: 97,2 %,
- Francija: 76,1 %,
- Španija: 54,3 %.

Slovenski dolg je konec leta 2009 presegel tretjino BDP. Čeprav po tem kazalniku zadolženosti zaostajamo za vrsto evropskih držav, skrb zbujata hitrost rasti zadolževanja, zlasti pa pomanjkanje zamisli, kako bomo dolg zajezili ali zmanjšali. Po podatkih Eurostata ima Slovenija podobno zadolžitev kot Švedska, Danska, Slovaška in Češka. Povprečje EU je 62,6 % BDP. V prvih teh četrtletjih 2009 se je državni dolg povečal za 12,6 % slovenskega BDP, to pa je peta največja rast v Evropski uniji.

In še nekatera mnenja o zadolženosti Slovenije (Finance, 14. 1. 2010):

Timotej Jagrič, ekonometrik mariborskega EPF: «*Po projekcijah, ki jih lahko spremljamo, se bo javni dolg povečal še za dodatnih 30 odstotkov BDP glede na položaj pred krizo. To pomeni, da lahko pričakujemo izrazito povečanje davčne obremenitve, če se bo država hotela razdolžiti v prihodnosti. To ne bo le naloga vlade v prihodnjem mandatu, ampak bo ta ukrep potrebno trpeti kar nekaj mandatov.*»

Tine Stanovnik, predavatelj javnih financ, inštitut za ekonomske raziskave: «*Zadolženost ni kritična. Toda pri takšni dinamiki je potrebno misliti na stroške odplačevanja....*»

Mnenja o zadolženosti Slovenije so torej različna.



Če so javnofinančni prihodki večji od javnofinančnih odhodkov, govorimo o **proračunskem presežku ali proračunskem suficitu**.

V Sloveniji se proračuna sprejemata za dve leti, to je za prihodnje leto in za leto, ki temu sledi. Sprejema ga državni zbor. Na takšen način zagotavljamo kontinuirano financiranje države za dve leti. Predloga za pripravo predloga sprememb proračuna za prihodnje leto in leto, ki temu sledi, tečeta istočasno.



Več o obravnavanih temah si lahko študent prebere v dodatni literaturi in na spletnih straneh:

- Samuelson, Ekonomija, poglavje 16,
- Senjur, Makroekonomija, poglavje XIII,
- Setnikar Cankar in Hrovatin, Temelji ekonomije, poglavje 17,
- Stanovnik, Javne finance.

Zgoraj navedeni viri so naštet med literaturo na koncu učbenika.

Povzetek

Fiskalna politika ima alokacijsko, prerazdelitveno in stabilizacijsko funkcijo. To pomeni, da država subvencionira podjetja, kjer zasebni sektor sam ni zainteresiran za proizvodnjo določenih izdelkov ali storitev, lahko pa tudi ustanavlja lastna podjetja.

S pomočjo davčne politike država skrbi za bolj pravično razdelitev in usmerja gospodarstvo k doseganju visoke zaposlenosti, umiritvi inflacije, pospešitvi gospodarske rasti in doseganju zadovoljivega salda plačilne bilance.

Fiskalna politika se vodi preko politike proračuna. Najpomembnejši proračunski prihodki so davki, ostali pa še nedavčni, kapitalski in transferni prihodki. Odhodki so državna potrošnja, javne investicije, transferi privatnemu sektorju in obresti na javni dolg.

Proračunski deficit pomeni presežek proračunskih odhodkov nad prihodki, proračunski suficit pa presežek davčnih prihodkov nad odhodki. Na kratek rok proračunski deficit ne ogroža stabilnosti države in ekonomije.

Vprašanja za ponavljanje in razmišljanje:

- 1.) Pojasnite vlogo fiskalne politike. Zakaj je pomembna fiskalna politika?
- 2.) Razmislite, kako bi lahko izmerili koristi fiskalne politike za gospodarstvo in sektor prebivalcev.
- 3.) Naštejte in pojasnite finančne dohodke.
- 4.) Razmislite, ali je večanje davkov spodbudno za zasebni iniciativo.
- 5.) Kaj povzroča utajo davkov?
- 6.) Razmisli, kaj vse so lahko slabosti podjetij v državni lasti, kjer zasebni sektor nima interesa za proizvodnjo?
- 7.) Zakaj se država zadolžuje?
- 8.) Na katerih področjih največ investira država?
- 9.) Katere države v svetu imajo največji proračunski primanjkljaj?
- 10.) Kakšno politiko proračuna praviloma vodi država v stanju recesije? Kaj s tem doseže? Razmisli, kako država na dolgi rok reši proračunski primanjkljaj? Kdo v resnici »plača« javni dolg?

8 DENARNA OZIROMA MONETARNA POLITIKA

Uvod

Pregovor pravi, da je denar sveta vladar. Ker živimo in delujemo v blagovno-denarnem gospodarstvu, za menjavo potrebujemo menjalnega posrednika – denar. Vsaka ekonomija potrebuje potrebno količino denarja v obtoku, zato je nujna tudi ustrezna denarna politika.

Pri tem ima zopet pomembno vlogo država. Njen vpliv ni neposreden, ampak deluje preko centralne banke, ki mora biti neodvisna institucija od vlade in vpliva politike. Kjerkoli je vlada aktivno posegala na področje denarne politike, se je ponavadi pojavila visoka inflacija, ki je imela na gospodarstvo negativen vpliv.

V tem poglavju bomo zato spoznali temeljno vlogo denarja, bančni sistem, načine izdajanja denarja in oblikovanje cene denarja – obrestno mero.

Slovenija se je z vstopom v monetarni sistem EU odpovedala delu svoje suverenosti in denarno politiko prepustila evropski centralni banki. Nekaj o njeni dejavnosti zato v zadnjem poglavju.

*»Ljudska banka Kitajske je včeraj tri mesece hitreje od pričakovanja trga dvignila obvezne rezerve bank. Velike banke bodo morale v obveznih rezervah zadržati 15,5 odstotka sredstev. Vlada želi ohladiti posojilno aktivnost in se izogniti dvigu inflacije in balonov na delniškem trgu in pri drugih oblikah premoženja, kamor se steka poceni kapital.«
(Usenik, Novi korak Kitajske za omejitve likvidnosti, 13. 1. 2010)*



Denarna politika je del ekonomske politike, ki jo **izvaja centralna banka**. Njen cilj je **količina denarja obtoku**. V vsakem gospodarstvu ostaja potrebna količina denarja v obtoku, ki je potrebna za realizacijo BDP. Denarja ne sme biti več, niti premalo. Če ga je premalo, to vodi v deflacijo, če ga je preveč, lahko povzroči inflacijo.

Lahko je njen cilj tudi višina tržne obrestne mere ali količine kreditov. Denarna politika je eden od instrumentov za doseganje čim večje zaposlenosti, nizke stopnje inflacije, plačilno bilančnega ravnovesja in rasti bruto družbenega proizvoda.



S spreminjanjem ponudbe denarja lahko centralna banka vpliva na številne finančne in ekonomske spremenljivke, kot so obrestne mere, cene delnic, stanovanj in devizni tečajji. Če se količina denarja omejuje, to vodi k višjim obrestni meram in zmanjšanju naložb. To povzroči padec BDP in nižjo inflacijo. Če mora banka delovati proti upadanju ekonomske dejavnosti, lahko poveča ponudbo denarja in zniža obrestne mere, da jo spodbudi.

Z denarno politiko je torej neposredno odgovorna centralna banka. Gospodarstvu obstajajo še poslovne banke, ki opravljajo posle za gospodarstvo in prebivalstvo.

8.1 FUNKCIJE DENARJA



Funkcije denarja so naslednje (Samuelson, 2002, 473):

- 1.) Denar je menjalni posrednik. Brez denarja bi menjava še vedno potekala po načelu blago za blago.
- 2.) Denar je merilo vrednosti oz. obračunska enota.
- 3.) Denar je zaklad ali hranilec vrednosti. To pomeni, da lahko vrednost hranimo dlje časa. V preteklosti in danes ljudem denar predstavlja varno obliko premoženja (a ne vse valute). To velja v primeru, da cene ostajajo stabilne. Času inflacije denar te funkcije ne opravlja dobro.
- 4.) Denar je plačilno sredstvo, ko blagovni funkciji ne sladi tudi denarna ali obrnjeno. To je možno v primeru prodaje na kredit, ko blagovni transakciji ne sledi tudi denarna. Ko pa kredit zapade v plačilo, temu ne sledi blagovna transakcija.
- 5.) Denar lahko opravlja funkcijo svetovnega denarja. To pomeni, da omogoča mednarodna plačila. Seveda pa morajo biti valute konvertibilne, ponavadi se uporabljajo valute gospodarsko najmočnejših držav.

Današnji **denar v obtoku sestavlja gotovina in knjižni denar**. **Gotovina** je sestavljena iz bankovcev in kovancev. Izdaja ga centralna banka. Ves denar, ki ga izdaja centralna banka je primarni denar. Ta poleg gotovine v obtoku vsebuje še bančne depozite pri centralni banki. **Knjižni denar** je denar, ki ga imajo podjetja, posamezniki in druge institucije na računih pri poslovnih bankah.



Za količino denarja v obtoku uporabljamo denarne oz. monetarne agregate, od M_1 do M_3 . Sledijo si od najbolj likvidnih sredstev do najmanj likvidnih sredstev. Ker obravnava denarne politike ni primarna za obravnavo pri predmetu ekonomija, agregatov podrobneje ne bomo obravnavali. Več pa si študent lahko prebere v literaturi, navedeni na koncu poglavja, predvsem avtorja Ribnikarja in Mraka.

8.2 IZDAJANJE DENARJA IN UKREPI NA DENARNEM TRGU



Za določanje količine denarja v obtoku centralna banka razpolaga z naslednjimi ukrepi:

- 1.) **Politika odprtega trga:** centralna banka kupuje na trgu kratkoročne državne obveznice, ko želi povečati količino denarja v obtoku in jih prodaja, ko želi zmanjšati količino denarja v obtoku. S tem vpliva na obseg rezerv pri poslovnih bankah in obseg njihovih kreditov. Na ta način centralna banka nastopa kot običajen subjekt na trgu kot kupec ali prodajalec. Na trgu plača ceno oziroma iztrži vrednost, kot jo določa trg. Ukrep je zato preprost, ni diskriminatoren in je prožen.
- 2.) **Obvezne rezerve poslovnih bank:** so likvidna sredstva, ki jih morajo imeti banke in druge finančne institucije pri centralni banki ali v obliki gotovine. Poslovne banke so namreč svojo dejavnost razvile iz zlatarskih delavnic, v katerih so shranjevali denar. Sčasoma se je ustvarila praksa, da so imeli zlatarji manj kot 100 % rezerve od depozitov. To je bil začetek bančništva z delnimi rezervami. Danes morajo imeti banke določen delež rezerv od vlog na vpogled. Vsaka banka lahko poveča svoja posojila le do določene mere. Ne more posoditi več, kot je dobila od vlagateljev. To je tudi instrument zagotavljanja varnosti bančnih vlog, saj je njihova velikost odvisna od obsega vlog pri bankah. Spreminjanje višine obveznih rezerv se uporablja le ob izjemnih priložnostih. Obvezne rezerve lahko variirajo glede na vrsto depozita in glede na velikost banke. Manjša je za manjše banke, večja za večje banke.

Za koliko se bo povečala količina denarja v obtoku, če se bodo povečale bančne vloge z eno enoto, izračunamo z denarnim multiplikatorjem (označimo ga z znakom α). Izračunamo ga po naslednjem obrazcu:

$$\alpha = \frac{1}{\text{delež obveznih rezerv}}$$

Primer: Izračunajmo, za koliko se bo povečala količina denarja v obtoku, če se povečajo bančne vloge za eno enoto, delež obveznih rezerv pa znaša 20 odstotkov!

$$\alpha = \frac{1}{\text{delež obveznih rezerv}} = \frac{1}{20\%} = \frac{1}{0,20} = 5$$

Vrednost denarnega multiplikatorja je torej 5.

Če znaša delež obveznih rezerv 20 odstotkov, se bo količina denarja pri povečanju bančnih vlog za eno enoto, povečala za pet krat, to je za 5 enot.

- 3.) **Reeskontna politika ali spreminjanje obrestne mere:** reeskont pomeni, da banka ponovno eskontira vrednostne papirje iz portfelja poslovnih bank. Za ta ukrep se odločijo, če so poslovne banke v likvidnostnih težavah in do sredstev ne morejo priti na medbančnem trgu. Če pojasnimo s primerom: centralna banka od poslovne banke odkupi državne obveznice ali druge vrednostne papirje, s katerimi razpolagajo poslovne banke. Na ta način poslovna banka pridobi dodatno količino denarja, ki jo potrebuje za zagotavljanje lastne likvidnosti.
- 4.) **Preko dajanja kreditov poslovnim bankam** centralna banka vodi denarno politiko s spreminjanjem obrestne mere. Obrestna mera vpliva na stroške poslovanja banke, ki ima zaradi tega bodisi izgubo, ali pa jih prevali na kreditorejmalce in sama zviša obrestno mero. V tem primeru ima ukrep demonstracijski učinek. Praviloma se poslovne banke ne zadolžujejo pri centralni banki, ampak le takrat, ko se večina bank nahaja v likvidnostnih problemih. Centralna banka je v bistvu posojilodajalec v zadnji sili.
- 5.) **Kreditni tujini:** v primeru, če odkupuje devize na deviznem trgu. Z odkupom deviz poveča količino denarja v obtoku.

8.3 OBRESTNA MERA IN DENARNA POLITIKA



Obresti so plačilo za uporabo denarja. Poznamo nominalno in realno obrestno mero. Nominalna je obrestna mera za denar v količini denarja, realno obrestno mero pa dobimo tako, da nominalno obrestno mero delimo s koeficientom inflacije.

Ko centralna banka kupuje državne obveznice, izdaja primarni denar. To poveča količino denarja v obtoku. Zato se tudi poveča povpraševanje po obveznicah in z njim njihova cena. To pa povzroči padec obrestne mere.

Situacija je obrnjena, kadar centralna banka prodaja vrednostne papirje. Takrat potegne denar iz obtoka, zmanjša se denarna masa. Hkrati se zmanjša povpraševanje po državnih vrednostnih papirjih, zato se obrestna mera zviša.



Obrestna mera in količin denarja v obtoku sta neodvisni in ju centralna banka ne more poljubno uravnati. Ko si država izbere en cilj, se drugi instrument posledično prilagodi drugemu. Če je cilj povečati količino denarja v obtoku, država odkupi državne vrednostne papirje. Obrestna mera zaradi tega pade.



Če je denarna politika takšna, da se količina denarja v obtoku povečuje in obrestna mera pada, centralna banka vodi **ekspanzivno** denarno politiko. Ta politika je značilna za čas recesije, ko želi centralna banka vzpodbuditi rast BDP in preprečevati nezaposlenost. Če pogledamo gibanje obrestnih mer v letu 2009, lahko ugotovljamo, da so dejansko nižje, kot so bile v obdobju rasti do 2008.



Če je državna politika takšna, da centralna banka deluje v smeri zmanjševanja količine denarja v obtoku ali zadrževanja njegove rasti, je denarna politika **restriktivna**. Tega ukrepa se centralna banka poslužuje, če želi znižati inflacijo.

8.4 DENARNA POLITIKA V EVROPSKI UNIJI

Evropska centralna banka (v nadaljevanju ECB) je bila ustanovljena 1. junija 1998 s sedežem v Frankfurtu ob reki Main in je glavni nosilec skupne monetarne politike Evropske monetarne unije (v nadaljevanju EMU). Za vstop v EMU morajo države članice izpolnjevati maastrichtske konvergenčne kriterije.

Konvergenčni kriteriji se nanašajo na doseganje:

- nizke stopnje inflacije,
- zdravih javnih financ,
- nizke stopnje obrestnih mer,
- stabilnih tečajev valut.

Tabela 16: Konvergenčni kriteriji (upoštevani v Konvergenčnem poročilu za Slovenijo, 16. maja 2006) z izračuni za evroobmočje (Avstrija, Belgija, Finska, Francija, Grčija, Irska, Italija, Luksemburg, Nemčija, Nizozemska, Portugalska, Španija) in za Slovenijo

	Inflacija zadnjih 12 mes.* (v%)	Dolgoročna obrestna mera zadnjih 12 mes.* (v%)	Deficit v letu 2005 (v % BDP)	Javni dolg v letu 2005 (v % BDP)
Evroobmočje	2,3	3,4**	-2,4	70,8
Konvergenčni kriterij	2,6	5,9	-3,0	60,0
Slovenija	2,3	3,8	-1,8	29,1

Vir: Spletne strani Banke Slovenije



Več o konvergenčnih kriterijih študent lahko prebere v diplomskem delu, na spletni strani: <http://www.cek.ef.uni-lj.si/UPES/jaklic94.pdf>.

Države članice se z vstopom v EMU odločijo za skupno vodenje monetarne politike, ki jo izvaja ECB.

Banka Slovenije je centralna banka Republike Slovenije. Od uvedbe evra 1. 1. 2007 Banka Slovenije pri uresničevanju svojih nalog v celoti upošteva določila statuta ECB in ESCB. Njene naloge so naslednje:

- izvaja skupno denarno politiko,
- soupravlja uradne devizne rezerve držav članic skladno s Pogodbo o ustanovitvi Evropske skupnosti,
- podpira nemoteno delovanje plačilnih sistemov.



Več o obravnavanih temah si lahko študent prebere v dodatni literaturi in na spletnih straneh:

- Samuelson, Ekonomija, poglavje 25,
- Senjur, Makroekonomija, poglavja X, XI in XII,
- Ribnikar, Monetarna ekonomija I in II.

Navedeni viri so naštet med literaturo na koncu učbenika.

Povzetek

Denarno politiko izvaja centralna banka. Cilj denarne politike je zagotavljati ustrezno količino denarja v obtoku. Ukrepi, ki jih ima na voljo centralna banka, so politika odprtega trga (kupi in prodaja državne vrednostne papirje), določanje obveznih rezerv poslovnih bank, reeskontna politika, dajanje kreditov poslovnim bankam in krediti tujini. Obrestna mera je cena denarja.

Količina denarja v obtoku in obrestna mera sta povezani. Država lahko izbere le en cilj. Preko količine denarja in obrestne mere država lahko vodi restriktivno ali ekspanzivno denarno politiko. Ekspanzivna je značilna za čas recesije, ko centralna banka želi vzpodbuditi rast BDP in preprečiti nezaposlenost, restriktivna pa služi kot orodje za zniževanje in obvladovanje inflacije.

Denarno politiko v evropski uniji v državah, ki so prevzele evro, vodi evropska centralna banka. Država, ki želi vstopiti v evropski monetarni sistem, mora izpolnjevati konvergenčne kriterije.

Vprašanja za ponavljanje in razmišljanje:

- 1.) Pojasnite vlogo centralne banke pri vodenju denarne politike.
- 2.) Katere ukrepe lahko izvaja centralna banka, da vpliva na količino denarja v obtoku?
- 3.) Kako delujejo ukrepi centralne banke?
- 4.) Kako vpliva ekspanzivna denarna politika na povečanje ekonomske aktivnosti gospodarstva?
- 5.) Zakaj restriktivna denarna politika znižuje inflacijo?
- 6.) Razmislite, kako različne inflacijske stopnje v državah z evrom vplivajo na vodenje denarne politike.
- 7.) V čem je pomen konvergenčnih kriterijev za vstop v evropski monetarni sistem?
- 8.) Kateri konvergenčni kriterij je Slovenija najtežje dosegla?

9 ZUNANJETRGOVINSKA POLITIKA IN PLAČILNA BILANCA

Uvod

Država ne vpliva samo na gospodarsko dejavnost znotraj narodnega gospodarstva, njena vloga je tudi mednarodna. Vsako odprto gospodarstvo vstopa na tuje trge, tuja podjetja so prisotna na lokalnih trgih. Zato torej prihaja do nenehnega uvoza in izvoza blaga in storitev ter raznih transakcij prenosa kapitala.

Vse te dejavnosti vplivajo na dogajanje v lastnem gospodarstvu. Ekonomska teorija je s teorijo primerjalnih prednosti pokazala na koristi mednarodne menjave, neto izvoz dejansko povečuje BDP. Seveda pa vsi procesi zahtevajo določeno usklajevanje, ki ga izvaja država.

Za pravilno določitev ukrepov je zato vse transakcije potrebno evidentirati v plačilni bilanci. V pričujočem poglavju najprej obravnavamo možnosti, ki jih ima država za vplivanje na mednarodno menjavo ter plačilno bilanco, njeno sestavo in uravnoteženje.

S pomočjo politike deviznega tečaja vlada vpliva na saldo tekočega dela plačilne bilance – torej je tudi devizni tečaj pomemben instrument pri zagotavljanju zunanjetrgovinskega ravnotežja in zagotavljanja stabilnosti gospodarstva.

V zadnjem delu tega poglavja zato obravnavamo še različne vrste deviznih tečajev, njihove prednosti in slabosti ter povezavo obrestne mere in deviznega tečaja.

»Slovenija je v novembru 2009 izvozila za 1,46 milijarde evrov blaga, uvozila pa za 1,54 milijarde evrov blaga. Pokritost uvoza z izvozom je bila 94,8 odstotna.«

(Statistični urad Republike Slovenije)

Država se srečuje tudi s problemom notranjega in zunanjega ekonomskega ravnotežja. Notranje se nanaša na doseganje visoke stopnje gospodarske rasti in polne zaposlenosti, zunanje pa na doseganje uravnotežene plačilne bilance.



Zunanjetrgovinska politika je zato množica ukrepov, ki jih država sprejema za reguliranje zunanje trgovine. Najpogostejši ekonomski ukrepi so carine, necarinske oblike zaščite in politika deviznega tečaja.

9.1 POMEN VKLJUČEVANJA GOSPODARSTVA V MEDNARODNO MENJAVO

Prednosti vključevanja gospodarstva v mednarodno menjavo so predvsem povzeto po Makovec Brenčič, 2006):

- pridobimo dobrine, ki jih doma nimamo ali bi jih težko oz. jih ne bi mogli pridobiti,
- razširitev trgov omogoča realizacijo večje količine proizvodov, omogoča izkoriščanje ekonomije obsega,

- mednarodna menjava spodbuja mednarodno konkurenco in preprečuje nastanek monopolov,
- s tem vpliva tudi na boljšo alokacijo proizvodnih dejavnikov,
- spodbuja se specializacija, ki vpliva na večanje produktivnosti in posledično tudi na gospodarsko rast.

O pomenu mednarodne menjave govorijo tudi ekonomske teorije. Omenili bomo teorijo relativnih primerjalnih prednosti, ki jo je razvil David Ricardo. Država ima v proizvodnji določenega izdelka prednost, ko dosega relativno nižje stroške v primerjavi z drugimi državami. Te razlike so osnova za menjavo. Zato se države specializirajo v proizvodnjo tistih proizvodov, v katerih imajo to prednost. V tem primeru je mednarodna trgovina koristna za vse države.



Podrobno razlago teorije si študent lahko prebere v Setnikar Cankar in Hrovatin, 2000, 185–187.

9.2 PLAČILNA BILANCA

Plačilna bilanca je celovit, urejen in standardno oblikovan zapis vseh ekonomskih tokov (transakcij), ki jih v razdobju enega leta med seboj izvedejo devizni domačini in devizni tujci.

Vsebuje **dve vrsti podbilanc**, in sicer:

- tekoči račun in
- finančno-kapitalski račun.



Tekoči račun PB vključuje vse »realne« transakcije med rezidenti in nerezidenti vseh drugih držav. Štiri osnovne vrste skupin transakcij, ki oblikujejo saldo tekočega računa PB in jih po metodologiji Mednarodnega denarnega sklada imenujemo tudi avtonomne transakcije, so:

- blagovna menjava, ki vključuje izvoz in uvoz tako imenovanih vidnih dobrin, to je **trgovinska bilanca**;
- bilanca storitev oz. prejemki in plačila za naslednje vrste transakcij: transport, potovanja, finančne storitve vključno z bančništvom in zavarovalništvom, poslovne storitve itd.
- dohodki: pomenijo dejansko nadomestilo produkcijskima faktorjema, delu in kapitalu. To so plače naših državljanov v tujini, dividende ipd.
- enostranski transferji predstavljajo zadnjo skupino transakcij, vključenih v tekoči račun PB. Gre za finančne transakcije, katerih posledica ni povratni tok finančnih sredstev. Enostranski transferji so lahko tako javni kot zasebni; primer za javne je nepovratna pomoč, ki jo država ali mednarodna institucija izplača drugi državi. Privatne pa nakazila zdomcev, rente, pokojnine, darila, dotacije itd.

Bilanca tekočega računa pove, koliko deviznih prilivov in odlivov ustvari država s svojimi rednimi dejavnostmi. Presežek oz. suficit pomeni, da država ustvari več deviznih sredstev, kot jih potrebuje oz. je **neto izvoznica kapitala** (Mrak, 2005). V obratni situaciji je država **neto uvoznica kapitala**.



Finančno-kapitalski račun sestavljajo:

- Kapitalski račun, ki zajema kapitalske transferje, licence, patente, franšizing, avtorske pravic, blagovne znamke ter druge industrijske pravice.
- Finančni račun z neposrednimi naložbami, naložbami v vrednostne papirje in drugimi investicijami. Vsi presežki tekočih transakcij morajo ustrezati neto odtoku finančnega kapitala, ker država posoja tujini ali pridobiva imetja v tujini. Primanjkljaj tekočih transakcij zahteva zadolževanje v tujini in zato finančni kapital priteka državo. Preostanek plačilne bilance mora biti zato enak, a nasprotnega predznaka, kot je račun tekočih transakcij.
- Mednarodne denarne rezerve
- Neto napake in izpustitve

Neposredne naložbe so tokovi kapitala med povezanimi podjetji. Neposredna naložba je opredeljena kot oblika vlaganja kapitala v kapitalsko povezana podjetja in v podjetja v popolni lasti investitorja, v katera tuji investitor vlaga 10 % ali več navadnih delnic ali pravic glasovanja.

Mednarodne denarne rezerve so imetja v tujini, ki so na razpolago in pod nadzorom denarnih oblasti, da se lahko uporabljajo za posege v primeru plačilno bilančnih težav ali za vplivanje na tečaj domače valute. Lahko so: monetarno zlato, imetja SDR (posebne pravice črpanja), rezerve pri MDS. SDR podeli Mednarodni denarni sklad članicam.

Pomembna kategorija so tudi **neto napake in izpustitve**. Do njih prihaja zaradi nenatančnega zbiranja in napačne obdelave podatkov, ki v končni fazi izkrivljajo vrednosti posameznih postavk v bilanci. Poleg tega se določeni tokovi tem meritvam tudi izmuznejo.



Podatke o saldu plačilne bilance lahko spremljamo na spletnih straneh Banke Slovenije: <http://www.bsi.si>.

Zaradi uporabe koncepta dvojnega knjigovodstva je PB vedno v ravnotežju. Z računovodskega vidika problem neravnotežja torej ne obstaja. Ekonomska veda pa je izoblikovala določene salde, katerih vsebinska vrednost je primerna za določene analize.



Najožja oblika zunanega (ne)ravnotežja je bilanca trgovinske menjave, ki predstavlja razliko med izvoznimi in uvoznimi tokovi blaga. Naslednja je bilanca tekočega računa, ki prikazuje kreditne (prilive) in debetne (odlive) postavke iz naslova blaga in storitev, dohodka od dela in kapitala ter tekočih transferjev in je eden najbolj uporabnih saldov. Zaradi beleženja izključno »rednih« dejavnosti države je eden najboljših pokazateljev zunanega (ne)ravnotežja. Po tem kriteriju je država v zunanje ekonomskem ravnotežju, ko prilivi deviz zadostijo vsem potrebam po odlivu iz tega naslova. **Kompenzatorne transakcije so torej transakcije iz finančno-kapitalskega računa.**

Če obstaja mednarodna mobilnost kapitala, imata oba računa nasproten predznak. Presežek na tekočem računu se lahko pokrije s primanjkljajem na kapitalskem računu, to je z izvozom kapitala. **Primanjkljaj tekočega računa pa se pokrije z uvozom kapitala oziroma s presežkom na kapitalskem računu.**



Vaja za samostojno delo:

Na internetnih straneh banke Slovenije (<http://www.bsi.si/banka-slovenije.asp?MapaId=292>) poišči podatke o stanju zunanjetrgovinske bilance Slovenije. V dnevnikih poročilih in strokovnem časopisju poišči ukrepe, s katerimi vlada vpliva na stanje te bilance.

9.3 DEVIZNI TEČAJI IN TEČAJNA POLITIKA

V mednarodni menjavi države medsebojno trgujejo. Izvajajo se mednarodna plačila. Ker so valute posameznih držav različne, v splošnem interesu pa je, da se trgovanje odvija, potrebujemo devizni tečaj, ki omogoča preračun valut.



Devizni tečaj pomeni ceno tuje valute, izraženo v domači valuti. Devizni tečaj je pomemben, njegova nihanja lahko pripeljejo do velikih stroškov in kriz. S politiko deviznega tečaja država podpira dejavnosti in pomaga pri uravnavanju inflacije.

Z deviznim tečajem država lahko drži vrednost valute na nizki ravni in pomaga izvoznikom ter omejuje uvoz.

Države se na splošno lahko odločajo za drseči ali fiksni devizni tečaj.

Drseči oziroma fleksibilni devizni tečaj

Tečaj valute se določa na trgu, odvisno od ponudbe in povpraševanja po valutah in niha v poljubnem razponu. Ravnotežni tečaj v razmerah delovanja valutnega trga se oblikuje v presečišču ponudbe in povpraševanja.

Država v režimu prosto drsečega deviznega tečaja ne posreduje na deviznem trgu. Količina deviz, ki priteka v državo, je pogojena s plačilnobilančnimi transakcijami. Ob uporabi takšnega sistema je plačilna bilanca vedno uravnotežena, saj se ob neravnovesju prilagodi devizni tečaj. Danes ga srečamo redko. Večina držav uporablja uravnavano drsenje. To pa pomeni, da si država pridrži pravico, da po potrebi uravnava tečaj, kadar oceni, da je preveč nestabilen ali se preveč odmika od želene ravni.



V primeru, ko domača valuta postane cenejša oz. izgublja na vrednosti, govorimo o **depreciaciji (pocenitvi)**, kadar pa pridobiva na vrednosti, govorimo o **apreciaciji (podražitvi)**.

Fiksni oziroma trdni devizni tečaj

Pri fiksnem tečaju vlada (centralna banka) določi razmerje, okrog katerega je nihanje dovoljeno le v zelo ozkem razponu. Dovoljena so manjša nihanja, na primer $\pm 3\%$. Pri tej ceni centralna banka kupuje in prodaja svoj denar v neomejeni količini. Za to mora imeti zalogo tujega denarja, da se lahko odzove na presežno povpraševanje ali ponudbo. Ko pride do presežne ponudbe, mora kupovati devize, če do presežnega povpraševanja, prodaja devize iz svojih mednarodnih deviznih rezerv. Pravimo, da centralna banka posreduje.

Problem je, če je plačilna bilanca v neravnovesju, ker za financiranje primanjkljaja lahko porabi vse devizne rezerve in ne more več intervenirati. Takrat se odloči za devalvacijo oz. v nasprotnem primeru za revalvacijo.



Devaluacija (razvrednotenje) je enkratno povečanje vrednosti tujega denarja v primerjavi z domačo valuto. Za domače prebivalstvo to pomeni, da morajo za tujo enoto denarja plačati več. Na gospodarstvo ima lahko pozitiven učinek, ker so podjetja bolj stimulirana za izvoz, hkrati pa se podraži uvoženo blago, kar zmanjša povpraševanje po uvoženem blagu. V državo začena pritekati več tuje valute, zato se popravi tudi plačilna bilanca.



Revaluacija pomeni enkratno zmanjšanje vrednosti tujega denarja v primerjavi z domačo valuto. Za domače prebivalstvo pomeni, da za enoto tujega denarja plačajo manj.

Fiksni tečaji so bili v veljavi do leta 1971. Danes države v glavnem uporabljajo drseče valutne tečaje. To je posledica valutnih in bančnih kriz v drugi polovici 20. stoletja. Izjema je Evropska unija.

Vaja za ponavljanje:

Dne 9. 12. 2008 je veljal devizni tečaj $1 \text{ €} = 1,2838 \text{ USD}$, dne 25. 1. 2010 je veljal tečaj $1 \text{ €} = 1,4151 \text{ USD}$. Kaj se je zgodilo z ameriško valuto?

Z obrestno mero se vpliva na kapitalski račun, z menjalnim tečajem na trgovinsko bilanco. Če je kapitalski račun v deficitu, je mogoče ohraniti izravnano plačilno bilanco le s suficitom v trgovinski bilanci, in obratno.

Če je obrestna mera tako nizka, da povzroči odliv kapitala in s tem deficit na kapitalskem računu, potem mora biti presežek v trgovinski bilanci, ki ga je mogoče doseči z zvišanjem tečaja, in obratno.

Ob nizkem tečaju, ki povzroča deficit v trgovinski bilanci, je potrebna visoka obrestna mera, ki pritegne kapital iz tujine, da se z njim financira deficit trgovinske bilance.

Poseben problem predstavlja politika fiksnega tečaja in odprtih trgov kapitala. Če je devizni tečaj fiksni in kapital mobilni, se mora domača obrestna mera izenačiti s tujo. Domače obrestne mere se v tem primeru ne določajo z domačo denarno politiko, ampak s tujo.



Več o obravnavanih temah si lahko študent prebere v dodatni literaturi in na spletnih straneh:

- Samuelson, Ekonomija, poglavje 34,
- Setnikar Cankar in Hrovatin: Temelji ekonomije, poglavja 13, 14 in 15,
- Kumar, Mednarodna ekonomika,
- Mrak, Mednarodne finance.

Zgoraj navedeni viri so naštet med literaturo na koncu učbenika.

Povzetek

Država preko ukrepov zunanje trgovinske politike vpliva na mednarodno menjavo.

Vse transakcije s tujino so zabeležene v plačilni bilanci. Plačilna bilanca je celovit, urejen in standardno oblikovan zapis vseh ekonomskih tokov. Vsebuje tekoči račun in finančno -kapitalski račun. V trgovinski bilanci je zajet uvoz in izvoz blaga.

Plačilna bilanca je vedno v ravnotežju, ker se uporablja dvojno knjigovodstvo. Najboljši pokazatelj zunanjetrgovinskega ravnotežja je saldo tekočega dela, finančno-kapitalski račun pa kaže, na kakšen način je bil saldo financiran.

Devizni tečaj je cena tuje valute, izražena v domači valuti. Z deviznim tečajem država uravnava predvsem trgovinsko bilanco (uvoz – izvoz).

Na splošno v svetu poznamo sistem fiksnih in drsečih tečajev. Če valuta v sistemu drsečih tečajev pridobiva, govorimo o apreciaciji, če izgublja, govorimo o depreciaciji. V sistemu fiksnih tečajev poznamo devalvacijo (razvrednotenje) in revalvacijo. Če je kapitalski račun plačilne bilance v deficitu, je mogoče ohraniti izravnano plačilno bilanco le s suficitom v trgovinski bilanci, in obratno. Če je obrestna mera tako nizka, da povzroči odliv kapitala in s tem deficit na kapitalskem računu, potem mora biti presežek v trgovinski bilanci, ki ga je mogoče doseči z zvišanjem tečaja, in obratno. Ob nizkem tečaju, ki povzroča deficit v trgovinski bilanci, je potrebna visoka obrestna mera, ki pritegne kapital iz tujine, da se z njim financira deficit trgovinske bilance.

Če je devizni tečaj fiksni in kapital mobilni, se mora domača obrestna mera izenačiti s tujo. Domače obrestne mere se v tem primeru ne določajo z domačo denarno politiko, ampak s tujo.

Vprašanja za ponavljanje in razmišljanje:

- 1.) Kaj je zunanjetrgovinska politika?
- 2.) Ali bi bila Slovenija tako ekonomsko razvita, kot je danes, če ne bi bila vključena v mednarodno menjavo?
- 3.) Kako ukrepi države vplivajo na zunanjo trgovino?
- 4.) Kaj je plačilna bilanca?
- 5.) Kaj pomeni, če je saldo tekočega dela plačilne bilance negativen? Kakšen je potem saldo na finančno-kapitalskem računu?
- 6.) Kakšen bo saldo tekočega dela plačilne bilance, če izvoz blaga in storitev presežata uvoz? Kako se to odraža v finančno-kapitalskem računu?
- 7.) Kaj je devizni tečaj?
- 8.) Kakšne sisteme deviznih tečajev poznamo?
- 9.) Katere so prednosti in slabosti sistema fiksnih tečajev?
- 10.) Katere so prednosti in slabosti drsečega sistema deviznih tečajev?
- 11.) Kaj pomeni devalvacija, kaj revalvacija deviznega tečaja? Navedi primer.
- 12.) Kaj pomeni apreciacija, kaj depreciacija deviznega tečaja? Navedi primer.
- 13.) Kateri ekonomski ukrep je izvedla bivša Jugoslovanska vlada, ko je tedanji tečaj 1 DEM = 7 DIN, spremenila v 1 DEM = 9 DIN?
- 14.) Kako dosežemo uravnoteženje plačilne bilance, če je obrestna mera visoka?
- 15.) Pojasni, kako lahko ukrepa država, če želi uravnotežiti tekoči del plačilne bilance, ki trenutno kaže suficit.
- 16.) Razmisli, kako ukrepa država, če želi uravnotežiti tekoči del plačilne bilance, ki trenutno kaže deficit.
- 17.) Zakaj je za velike izvoznike pomembno, da spremljajo objave podatkov o stanju plačilne bilance in njenih podbilanc?
- 18.) Kako se obnašamo končni potrošniki v primeru, da živimo v državi z močno valuto?

10 LITERATURA IN VIRI

10.1 LITERATURA

- Domadenik, P., et al. *Mikroekonomija. Zbirka nalog*. Ljubljana: GV Založba, 2007.
- Exley, H. *Poi modrosti*. Ljubljana: Mladinska knjiga založba, 2008.
- Fortič, H. *Temelji ekonomije – učbenik*. Ljubljana: Državna založba Slovenije, 2003.
- Glas, M. *Ekonomija 2, Del 1, Temelji mikroekonomije*. Ljubljana: ZRSS, 2006.
- Kračun, D. *Uvod v ekonomijo z mikroekonomiko*. Ljubljana: GV založba, 2008.
- Kumar, A. *Mednarodna ekonomika*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1999.
- Makovec Brenčič, M., et al. *Mednarodno poslovanje*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2006.
- Mrak, M. *Mednarodne finance*. Ljubljana; GV založba, 2005.
- Pindyck, R. S. *Microeconomics*. Upper Saddle River (New Jersey): Prentice Hall, 2009.
- Polajžer, B. *Makroekonomsko okolje. Gradivo za izpit*. Koper: Fakulteta za management, 2003.
- Prašnikar, J., in Domadenik, P. *Mikroekonomija*. Ljubljana: GV založba, 2005.
- Rebernik, M. *Ekonomika podjetja*. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 1999.
- Ribnikar, I. *Monetarna ekonomija I*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2003.
- Ribnikar, I. *Monetarna ekonomija II*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2003.
- Samuelson, P. A. in Nordhaus, W. D. *Ekonomija*. Posušje: MATE, 2002.
- Senjur, M. *Makroekonomija*. Gubno: Založba MER- MER Evrocenter, 2001.
- Setnikar Cankar, S., in Hrovatin, N. *Temelji ekonomije*. Ljubljana: Visoka upravna šola 2000.
- Stanovnik, T. *Javne finance*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2004.
- Tajnikar, M. *Mikroekonomija s teorijo trgov in cen. Četrta natis*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2001.
- Tekavčič, M. *Ekonomika podjetja I*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2002.

10.2 SPLETNI VIRI

Banka Slovenije. *Predstavitev* (online). 2010. (citirano 5. 1. 2010). Dostopno na naslovu: <http://www.bsi.si/banka-slovenije.asp?mapaId=124>.

Banka Slovenije. *Evrosistem* (online). 2010. (citirano 5. 1. 2010). Dostopno na naslovu: <http://www.bsi.si/evropska-in-monetarna-unija.asp?mapaId=1266>.

Banka Slovenije. *Izvajanje denarne politike* (online). 2010. (citirano 10. 1. 2010). Dostopno na naslovu: <http://www.bsi.si/evropska-in-monetarna-unijae.asp?mapaId=934>.

Banka Slovenije. *Kriteriji za uvedbo evra* (online). 2010. (citirano 11. 1. 2010). Dostopno na naslovu: <http://www.bsi.si/evropska-in-monetarna-unija.asp?mapaId=1278>.

Banka Slovenije. *Plačilna bilanca Slovenije v EUR november 2009* (online). 2010. (citirano 11. 1. 2010). Dostopno na naslovu: <http://www.bsi.si/banka-slovenije.asp?mapaId=292>.

Banka Slovenije. *Devizni tečajji in plemenite kovine* (online). 2010. (citirano 11. 1. 2010). Dostopno na naslovu: <http://www.bsi.si/financni-podatki.asp?mapaId=1229>.

Duralija, P. Merjenje inflacije in njegovo razumevanje: diplomsko delo (online). Ljubljana. Ekonomska fakulteta. (citirano 14. 12. 2009). Dostopno na naslovu: http://www.cek.ef.uni-lj.si/u_diplome/duralija2957.pdf.

Fortič, H. *Ekonomija* (online). 2008. (citirano 3. 12. 2009). Dostopno na naslovu: [http://www.iam.si/gradivo/File/eucbenik_ekonomika_ucbenik_pdf\(1\).pdf](http://www.iam.si/gradivo/File/eucbenik_ekonomika_ucbenik_pdf(1).pdf).

Gojkošek, M. Izvoz v 11 mesecih upadel za petino. *Finance* (online). 2010. (citirano 1. 1. 2010). Dostopno na naslovu: <http://www.finance.si/print.php?tip=1&id=268210>.

Hrovatin, N. *Mikroekonomija I* (online). 2007. (citirano 17. 12. 2009). Dostopno na: http://miha.ef.uni-lj.si/_dokumenti3plus2/190067/P4B_nov.ppt.

Jaklič, M. *Maastrichtski konvergenčni kriteriji: primerjava Slovenije in Latvije*: diplomsko delo (online). Ljubljana. Ekonomska fakulteta. 2008. (citirano 13. 12. 2009). Dostopno na naslovu: <http://www.cek.ef.uni-lj.si/UPES/jaklic94.pdf>.

Jesenko, N. *Vpliv sive ekonomije na gospodarsko rast*: diplomsko delo (online). Ljubljana. Ekonomska fakulteta. 2008. (citirano 23. 12. 2009). Dostopno na naslovu: http://www.cek.ef.uni-lj.si/u_diplome/jesenko3218.pdf.

Kenda, A. Destatis: Nemčija je lani zaznala hudo recesijo. *Finance* (online). 2010, št.1 (citirano 14. 1. 2010). Dostopno na naslovu: <http://www.finance.si/print.php?tip=1&id=268693>.

Konečnik, J. Države tonejo z javnim dolgom. *Finance* (online). 2010, št. 7. (citirano 12. 1. 2010). Dostopno na naslovu: <http://www.finance.si/print.php?tip=1&id=268405>.

Kovač, S. Public enemy: Revoz slavi, Mencinger besni. *Finance* (online). 2010, št. 8 (citirano 13. 1. 2010). Dostopno na naslovu: <http://www.finance.si/print.php?tip=1&id=268547>.

Lipnik, K. Križaniču se še sanja ne, kam nas vodi. *Finance* (online). 2010, Št. 9, (citirano 14. 1. 2010). Dostopno na naslovu: <http://www.finance.si/print.php?tip=1&id=2686898>.

Davek na nepremičnine! Kako bo udaril?. *Moje finance* (online). 2010. (citirano 12. 1.2010). Dostopno na naslovu: <http://www.finance.si/print.php?tip=1&id=268332>.

Rednak, A. Kam izginejo vsi ti brezposelni z zavoda za zaposlovanje. *Finance* (online). 2010, št. 5 (citirano 10. 1. 2010). Dostopno na naslovu: <http://www.finance.si/print.php?tip=1&id=268192>.

Slovenska tiskovna agencija. Rusija lani z 8,8-odstotno inflacijo. *Finance* (online). 2010. (citirano 12. 1. 2010). Dostopno na naslovu: <http://www.finance.si/print.php?tip=1&id=268480>.

Slovenski BDP na prebivalca za devet odstotkov nižji od povprečja EU, *Poslovni dnevnik*, 16.12.2009. (citirano 28. 12. 2009). Dostopno na: http://www.dnevnik.si/poslovni_dnevnik/1042323648.

Statistični urad Republike Slovenije: Državna statistika (online). Citirano 15. 1. 2010. Dostopno na naslovu: <http://ww.stat.si..>

Tomažič, J. in Weiss, M. Dobro obveščeni: Rdeča luč pri zadolženosti še ne gori, a po Grčiji malo že diši. *Finance* (online). 2010, št. 9. (citirano 14. 1. 2010). Dostopno na naslovu: <http://www.finance.si/print.php?tip=1&id=268689>.

Ugovšek, J. Trichet bo letos težko dvignil obresti. *Finance* (online). 2010. (citirano 14. 1. 2010). Dostopno na naslovu: <http://www.finance.si/print.php?tip=1&id=268670>.

Usenik, B. Novi korak Kitajske za omejitev likvidnosti. *Finance* (online). 2010. št. 8 (citirano 13. 1. 2010). Dostopno na naslovu: <http://www.finance.si/print.php?tip=1&id=268571>.

Usenik, B. Ne ali, kolikokrat huje je Sloveniji kot Nemčiji?. *Finance* (online). 2010. št. 7 (citirano 12. 1. 2010). Dostopno na naslovu: <http://www.finance.si/print.php?tip=1&id=268429>.

Usenik, B. Inflacija je infarkt, deflacija je rak. *Finance* (online). 2010. št. 181 (citirano 17. 9. 2009). Dostopno na naslovu: <http://www.finance.si/258083/Inflacija-je-infarkt-deflacija-je-rak>.

Vlada Republike Slovenije. Kdo je kdo. (citirano 15. 1 .2010). Dostopno na naslovu: http://www.vlada.si/si/o_vladi/kdo_je_kdo/.

Žerdoner, J. *Vpliv nacionalne kulture na razširjenost sive ekonomije*: diplomsko delo (online). Ljubljana. Ekonomska fakulteta. 2008. (citirano 21. 12. 2009). Dostopno na naslovu: http://www.cek.ef.uni-lj.si/u_diplome/zerdoner3310.pdf.

Projekt Impletum

Uvajanje novih izobraževalnih programov na področju višjega strokovnega izobraževanja v obdobju 2008–11

Konzorcijski partnerji:



Operacijo delno financira Evropska unija iz Evropskega socialnega sklada ter Ministrstvo RS za šolstvo in šport. Operacija se izvaja v okviru Operativnega programa razvoja človeških virov za obdobje 2007–2013, razvojne prioritete Razvoj človeških virov in vseživljenjskega učenja in prednostne usmeritve Izboljšanje kakovosti in učinkovitosti sistemov izobraževanja in usposabljanja.