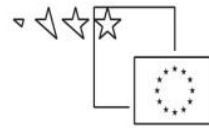




REPUBLIKA SLOVENIJA  
MINISTRSTVO ZA ŠOLSTVO IN ŠPORT



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

# EKONOMIJA

ALOJZIJA PREVC

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

**Avtorica:**

Alojzija Prevc, univ. dipl. ekon.  
IZ HERA  
Višja strokovna šola



Strokovna recenzentka:  
Mag. Elizabeta Hernaus Berlec, univ.dipl.ekon.

**Lektor:**

France Ivančič, prof. slov. in nem. jez.

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

33(075.8)(0.034.2)

PREVC, Alojzija

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

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

ISBN 978-961-6824-93-4

255545344

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

<b>1</b>	<b>UVOD</b> .....	<b>4</b>
<b>2</b>	<b>KAJ PROUČUJE EKONOMIJA, EKONOMSKI PROBLEM, METODE PROUČEVANJA</b> .....	<b>5</b>
2.1	KAJ JE EKONOMSKI PROBLEM .....	5
2.2	FAZE GOSPODARJENJA .....	7
2.3	METODE PROUČEVANJA .....	8
<b>3</b>	<b>KORISTNOST IN ODLOČANJE POSAMEZNIKA</b> .....	<b>9</b>
3.1	KORISTNOST IN ODLOČANJE POSAMEZNIKA .....	9
3.2	POTROŠNIKOVA IZBIRA IN OMEJITVE.....	11
<b>4</b>	<b>EKONOMSKI PROBLEM Z VIDIKA DRUŽBE</b> .....	<b>16</b>
4.1	TRI OSNOVNA VPRAŠANJA .....	16
4.2	PROIZVODNI DEJAVNIKI .....	16
4.3	KRIVULJA ALTERNATIVNIH MOŽNOSTI PROIZVODNJE ALI TRANSFORMACIJSKA KRIVULJA.....	17
4.4	OPORTUNITETNI STROŠKI.....	19
4.5	PREMIK PO KRIVULJI, PREMIK KRIVULJE .....	19
<b>5</b>	<b>PROIZVODNA FUNKCIJA, STROŠKI IN VRSTE STROŠKOV</b> .....	<b>22</b>
5.1	KRATKO IN DOLGO OBDOBJE.....	22
5.2	PRODUKTIVNOST .....	23
5.3	PROIZVODNA FUNKCIJA.....	23
5.4	ANALIZA STROŠKOV .....	25
5.5	VRSTE STROŠKOV GLEDE NA OBSEG POSLOVANJA.....	25
5.5.1	<i>Celotni stroški: stalni in spremenljivi stroški</i> .....	26
5.5.2	<i>Mejni stroški</i> .....	27
5.5.3	<i>Stroški na enoto proizvoda ali povprečni stroški</i> .....	28
5.5.4	<i>Povezava med mejnimi in povprečnimi stroški</i> .....	30
5.6	STROŠKI V DOLGEM OBDOBJU .....	30
<b>6</b>	<b>TRŽNI MEHANIZEM IN NJEGOVO DELOVANJE</b> .....	<b>34</b>
6.1	KAJ JE TRG? .....	34
6.2	POVPRAŠEVANJE.....	35
6.2.1	<i>Krivulja povpraševanja</i> .....	35
6.2.2	<i>Sprememba obsega povpraševanja : sprememba povpraševanja</i> .....	37
6.3	ELASTIČNOST POVPRASEVANJA .....	38
6.3.1	<i>Cenovna prožnost (elastičnost) povpraševanja</i> .....	39
6.3.2	<i>Križna elastičnost</i> .....	41
6.3.3	<i>Dohodkovna elastičnost povpraševanja</i> .....	42
6.4	PONUDBA .....	43
6.4.1	<i>Zakon ponudbe oz. krivulja ponudbe</i> .....	43
6.4.2	<i>Sprememba obsega ponudbe in sprememba ponudbe</i> .....	44
6.4.3	<i>Cenovna elastičnost ponudbe</i> .....	45
6.5	RAVNOVESJE MED PONUDBO IN POVPRASEVANJEM .....	46
<b>7</b>	<b>POPOLNA KONKURENCA IN OPTIMALNI OBSEG PROIZVODNJE</b> .....	<b>52</b>
7.1	PREDPOSTAVKE POPOLNE KONKURENCE.....	52
7.2	OPTIMALNI OBSEG PROIZVODNJE POPOLNEGA KONKURENTA .....	52
7.3	RAZLIČNI POSLOVNI IZIDI: DOBIČEK, TOČKA PRELOMA, TOČKA INDIFERENTNOSTI .....	55
7.4	ALI JE TRŽNI MEHANIZEM UČINKOVIT? .....	56
<b>8</b>	<b>NEPOPOLNA KONKURENCA</b> .....	<b>59</b>
8.1	RAZLIČNE TRŽNE STRUKTURE .....	59
8.2	VZROKI ZA NASTANEK MONOPOLOV .....	60
8.3	OMEJEVANJE MONOPOLOV .....	61
<b>9</b>	<b>MAKROEKONOMIJA</b> .....	<b>62</b>
9.1	KROŽNI TOK GOSPODARSTVA .....	62
9.2	AGREGATNA PONUDBA (AS) .....	64
9.3	AGREGATNO POVPRASEVANJE (AD).....	64
9.3.1	<i>Gospodinjstva – potrošni izdatki (C)</i> .....	65
9.3.2	<i>Podjetja – investicije (I)</i> .....	66
9.3.3	<i>Potrošnja države (G)</i> .....	66

9.3.4	<i>Tujina: neto izvoz (X)</i> .....	66
9.4	NARODNOGOSPODARSKO RAVNOTEŽJE .....	67
9.5	INVESTICIJE, VARČEVANJE, PORABA.....	68
9.5.1	<i>Enakost investicij in varčevanja</i> .....	68
9.5.2	<i>Multiplikator</i> .....	69
9.6	BRUTO DOMAČI PROIZVOD.....	70
9.6.1	<i>Nominalni in realni BDP</i> .....	72
9.6.2	<i>Gospodarska rast</i> .....	72
9.6.3	<i>Merjenje BDP</i> .....	74
9.6.4	<i>BDP in dejansko blagostanje ljudi</i> .....	75
9.7	NEZAPOSLENOST.....	76
9.8	INFLACIJA.....	77
<b>10</b>	<b>POSLOVNI CIKLI IN EKONOMSKA POLITIKA.....</b>	<b>81</b>
10.1	POSLOVNI CIKLI .....	81
10.2	VLOGA EKONOMSKE POLITIKE.....	82
10.3	PRORAČUNSKA ALI FISKALNA POLITIKA.....	82
10.3.1	<i>Instrumenti proračunske politike: javnofinančni prihodki in odhodki</i> .....	83
10.3.2	<i>Javnofinančni prihodki in odhodki v Sloveniji</i> .....	84
10.4	DENARNA ALI MONETARNA POLITIKA .....	84
10.5	ZUNANJETRGOVINSKA POLITIKA .....	86
10.5.1	<i>Prednosti zunanje trgovine</i> .....	86
10.5.2	<i>Carina</i> .....	87
10.5.3	<i>Tečajna politika</i> .....	87
10.5.4	<i>Plačilna bilanca</i> .....	88
<b>11</b>	<b>LITERATURA IN VIRI.....</b>	<b>93</b>

**KAZALO SLIK**

Slika 1: Dobrine, proizvodi, blago	7
Slika 2: a) Celotna koristnost                      b) Mejna koristnost	10
Slika 3: Premica cene ali premica alternativnih možnosti potrošnje	12
Slika 4: Vzporedni premik premice cene navzgor.	13
Slika 5: Nevzporedni premik premice cene navzgor	13
Slika 6: Krivulja proizvodnih možnosti	18
Slika 7: a) Celotni proizvod                              b) Mejni proizvod	24
Slika 8: Celotni, variabilni in fiksni stroški	26
Slika 9: Krivulja mejnih stroškov	28
Slika 10: Krivulje mejnih, povprečnih fiksnih, povprečnih variabilnih in povprečnih celotnih stroškov	29
Slika 11: Krivulja povpraševanja	36
Slika 12: Sprememba obsega povpraševanja	37
Slika 13: Sprememba povpraševanja	38
Slika 14: Krivulje povpraševanja z različnimi koeficienti cenovne elastičnosti	41
Slika 15: Krivulja ponudbe	43
Slika 16: Prožnosti ponudbe	45
Slika 17: Tržno ravnovesje	46
Slika 18: Grafični prikaz optimalnega obsega proizvodnje	54
Slika 19: Krožni tok gospodarstva	63
Slika 20: Krivulja agregatne ponudbe in potencialni obseg proizvodnje	64
Slika 21: Narodnogospodarsko ravnovesje	67
Slika 22: BDP na prebivalca za nekatere države za leto 2009 v evrih	71

**KAZALO TABEL**

Tabela 1: Količina potrošene dobrine, celotna in mejna koristnost	9
Tabela 2: Lestvica alternativnih možnosti potrošnje	11
Tabela 3: Alternativne proizvodne možnosti	17
Tabela 4: Celotni, mejni in povprečni proizvod	24
Tabela 5: Stalni, spremenljivi in celotni stroški	26
Tabela 6: Stalni, spremenljivi, celotni in mejni stroški	27
Tabela 7: Razpredelnica celotnih stroškov	29
Tabela 8: Povpraševanje po jogurtu	36
Tabela 9: Ponudba jogurtov	43
Tabela 10: Prikaz tržnega ravnovesja za 500 ml jogurta	46
Tabela 11: Učinek premikov ponudbe in povpraševanja na ceno in količino	47
Tabela 12: Optimalni obseg proizvodnje	53
Tabela 13: Prikaz različnih tržnih razmer in poslovnih izidov popolnega konkurenta	55
Tabela 14: Različne tržne strukture	60
Tabela 15: Vpliv tujine v agregatnem povpraševanju Slovenije za nekaj let	67
Tabela 16: Primer izračuna realnega BDP	72
Tabela 17: Podatki o BDP za Slovenijo v letih od 2006 do 2010	73
Tabela 18: Izdatkovna struktura BDP v % za Slovenijo v letih od 2003 do 2008	74
Tabela 19: BDP za Slovenijo po metodi dohodkov v mio. €	74
Tabela 20: Struktura BDP v % po metodi dodane vrednosti za leto 2008 za Slovenijo in primerjava z EU	75
Tabela 21: Stopnja brezposelnosti za Slovenijo v primerjavi z EU	77
Tabela 22: Tekoči račun plačilne bilance Slovenije za leta od 2005 do 2009	90



## **PREDGOVOR**

Ekonomija je del našega življenja, v ekonomijo smo vpeti, tudi če si tega ne bi želeli in tudi če menimo, da se nas to ne tiče ali nas ne zanima. Vsi imamo želje, potrebe in omejene vire, odločamo se za tiste dobrine, ki nam največ pomenijo, ki jih najbolj potrebujemo. Že ko gremo v trgovino po kruh in mleko, ko plačujemo položnice, ko se odločamo kateri avtomobil bomo kupili in kako ga bomo plačali in še posebej, ko se odločamo za poklic, študij, kariero, sprejemamo ekonomske odločitve. Ekonomijo še bolj elementarno začutimo, ko stopamo na samostojno podjetniško pot, ko je naš uspeh odvisen od tega kako bo trg sprejel naše izdelke, storitve, kako bomo lahko izrabili vse svoje sposobnosti, da bomo uspešno poslovali in obstali na trgu.

Inflacija ali ekonomska kriza prizadene vse, žal ju ne moremo osamiti v nek ekonomski laboratorij in jo tam analizirati, preizkušati s katerimi instrumenti ekonomske politike ju lahko odpravimo.

Učbenikov s področja ekonomije je veliko. Izvirnost tega učbenika je bolj v prilagoditvi posameznih poglavij zahtevam programa in odločitvi o tem, katere teme obdelati podrobneje, ter povezovanju poglavij kot pa v sami vsebini. Pri tem so mi služile izkušnje pri delu s študenti. Podane so osnove ekonomske znanosti do te mere, da študent lahko razume in presoja ekonomske probleme ne le doma, v podjetju, ustanovi, pač pa tudi širše v družbi. Želim, da učbenik spodbudi študente k nadaljnjemu razmišljanju, raziskovanju, odgovorom na vprašanja, tehtnejši razlagi gospodarske situacije.

***Končni cilj ekonomije naj bi bil izboljšati življenjsko raven, doseči večjo blaginjo nas vseh!***

Avtorica

## 1 UVOD

Osrednja nit ekonomije je dejstvo, da smo prisiljeni izbirati, se odločati. Na eni strani so naše želje, potrebe, na drugi strani pa dobrine, viri, s katerimi jih lahko zagotovimo. Virov je vedno manj, kot je naših potreb. Zato moramo izbirati, se odločati, gospodariti z dobrinami, viri, da bi čim boljše zadovoljili naše potrebe. To velja tako za posameznika, gospodinjstvo, podjetje kot za družbo. Kljub velikemu napredku in razvoju problem redkosti in s tem nujnosti gospodarjenja ostaja.

Glas zelo dobro definira vpetost ekonomije v naše življenje, ko pravi, da se na ekonomijo »razumemo« prav vsi. Avta ne razstavimo sami, hiše ne gradimo sami, kemijskih poskusov ne delamo, na ekonomijo pa se razumemo kar vsi (Glas, 1999). To je po eni strani razumljivo, z ekonomijo se srečujemo na vsakem koraku, ekonomija je del resničnega življenja, ekonomske odločitve sprejemamo vse življenje. Po drugi strani pa to kaže tudi na pretirano posploševanje, preplitvo razumevanje ali nepoznavanje ekonomskih zakonitosti. Namen učbenika je prav v spoznavanju osnovnih ekonomskih kategorij in razumevanju povezanosti delovanja ekonomskih zakonitosti.

Gospodarstva se spreminjajo, razvijajo, vse večji je pomen tehnologije in človeškega znanja, večja je skrb za okolje, večja je tudi potreba po medsebojnem usklajevanju odločitve posameznih držav ali grupacij, kar se je še posebej izkazalo pri sedanji svetovni krizi. Ker se ekonomija spreminja, je tudi ekonomija kot znanost dinamična veda. Osrednje, trajne ekonomske resnice, ki jih bomo obravnavali, pa ostajajo nespremenjene.

Osnov ekonomije se bomo lotili z vidika **mikroekonomije**, ki proučuje posameznika, posamezen trg, posamezno podjetje, gospodinjstvo, ceno na posameznem trgu. Posebno pozornost posvetili odločitvam podjetij, povezanih s stroški. Pokazali bomo kako cena vpliva na odločitve ponudnikov in kupcev na trgu, zaključili z modelom popolne konkurence in odgovorili ali je tržni mehanizem učinkovit.

**Makroekonomija**, kot že ime pove, proučuje delovanje gospodarstva kot celote in je relativno mlada veda. Med obema nivojema proučevanja ni zelo striktnih meja, osnova za razumevanje makroekonomskih agregatov je obnašanje posameznikov, posameznih trgov, ponudbe in povpraševanja. Poleg agregatne ponudbe, agregatnega povpraševanja in narodnogospodarskega ravnovesja bomo spoznali bruto družbeni proizvod, nezaposlenost, inflacijo. Zanimalo nas bo, kako so ti agregati med seboj povezani, od česa so odvisni in kako lahko z ekonomsko politiko vplivamo nanje.

Povzetek obravnavnih tem, poglavij je zajet na koncu poglavij, dodana so vprašanja za ponavljanje in vaje za utrjevanje snovi.

Predmet Ekonomija je povezan z drugimi predmeti kot je menedžment, mednarodno poslovanje, računovodstvo, finance, organizacija, trženje, podjetništvo, upravljanje s človeškimi viri.



## 2 KAJ PROUČUJE EKONOMIJA, EKONOMSKI PROBLEM, METODE PROUČEVANJA

V naši naravi je, da imamo želje, potrebe, ki so večje kot naše zmožnosti, kot so naši viri, naš dohodek. Želimo si boljši avtomobil, nov TV sprejemnik, preurediti stanovanje, želimo si na turistično potovanje ipd. Zato ker imamo virov, dobrin manj kot želja oz. potreb, pravimo, da so viri redki, zato moramo z njimi gospodariti. To je pravzaprav osnovni ekonomski problem.

Samuelson (2002) je v predgovoru Ekonomiji zapisal, da je »**ekonomija v svojem središču znanost o izbiri**«. S tem je zelo dobro opredelil bistvo ekonomije. Nihče ne more imeti vsega. Najsi bo posameznik, reven ali bogat, podjetje ali družba, vsi se moramo odločati, izbirati, vsi moramo gospodariti, zato da bi redke vire, redke dobrine čim bolj uporabili in svoje potrebe čim bolj optimalno zadovoljili. Ekonomija nas uči prav to: izbirati, odločati se, gospodariti.

Ekonomija je družboslovna veda. Proučuje delovanje ekonomskih zakonitosti kot posledico ekonomskega udejstvovanja posameznika in družbe.

### 2.1 KAJ JE EKONOMSKI PROBLEM

Vsak od nas ima želje, potrebe, na primer po hrani, obleki, stanovanju, avtu, ki jih skuša uresničiti, zadovoljiti z dobrinami.

**Potrebo čutimo kot željo, kot občutek pomanjkanja nečesa.**

Potrebe so neomejene, z ekonomskim napredkom se ne manjšajo, ampak se razvijajo, množijo. Potrebe so zelo subjektivne, ker ima vsak od nas različne želje, okuse.

**Dobrine so vse tiste stvari, ki imajo uporabno vrednost in lahko zadovoljijo kakšno potrebo.**

**Dobrine so redke, premalo jih je za zadovoljevanje vseh naših potreb, medtem ko so potrebe, želje neomejene.**

Živimo v svetu redkosti (Samuelson in Nordhaus, 2002), kjer si nihče ne more privoščiti vseh dobrin. Če bi bile dobrine neomejene, bi to pomenilo, da naši dohodki ne bi bili omejeni, da podjetja ne bi razmišljala, kako visoke stroške lahko imajo ipd. Če bi imeli, kolikor bi si želeli, nam ne bi bilo treba gospodariti. Vse dobrine bi bile proste kot npr. sončna svetloba, puščavski pesek, morska voda, zrak itd. Vendar so v realnem svetu dobrine redke in njihova količina je omejena – govorimo o ekonomskih dobrinah.

<b>dobrina &gt; potreba</b>	Kadar je dobrin več, kot je potreb po njih, so to <b>proste dobrine</b> : sončna svetloba, puščavski pesek, morska voda, zrak.
<b>dobrina &lt; potreba</b>	To so <b>relativno redke ali ekonomske</b> dobrine; imajo ceno, z njimi je treba gospodariti.

Prisiljeni smo izbirati, gospodariti, se odločati o učinkoviti porabi redkih virov. To velja za revne in bogate, za posameznika, gospodinjstvo, podjetje in družbo kot celoto (Kešeljević, 2006).

**Ekonomski problem je v tem, da je dobrin premalo za zadovoljevanje vseh naših potreb, zato je treba z njimi gospodariti.**

Cilj vsakega posameznika, vsake družbe je odpravljanje te redkosti. »**Gospodarjenje je zavestna človekova dejavnost, s katero razporejamo dana omejena sredstva na različne možne uporabe zaradi čim boljšega zadovoljevanja potreb**« (Hrovatin, 2007).

Ekonomijo definira Samuelson (2002, 4), kot vedo, ki raziskuje, »kako ljudje in družba uporabljajo redke razpoložljive vire za proizvodnjo potrebnih dobrin in kako te dobrine razdeljujejo med ljudi«. Družba se mora tako organizirati, da bo redke vire uporabila najbolj učinkovito. Učinkovito pomeni:

- z danimi sredstvi doseči **maksimalni** učinek ali
- dani učinek doseči z **minimalnimi** sredstvi.

To je **mini-max načelo** gospodarjenja.

Izraz dobrina v tem gradivu se nanaša na ekonomske dobrine, ki jih delimo na

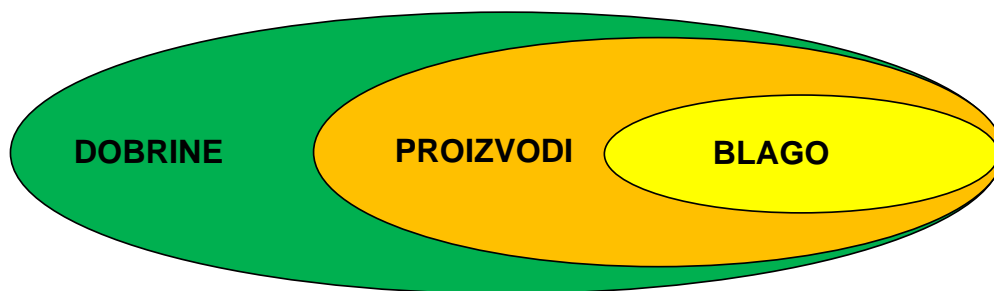
- **potrošne** dobrine ali dobrine za končno porabo, za gospodinjstva,
- **proizvodne** dobrine, ki so namenjene za uporabo v nadaljnji proizvodnji kot
  - o reprodukcijski material in
  - o investicijske dobrine – kot so stroji, oprema, stavbe<sup>1</sup>.

Razlikujemo tudi med **dobrimo, proizvodom in blagom**.

Kot smo rekli, je dobrina vsaka stvar, ki zadovolji neko potrebo in ima uporabno vrednost. Proizvodi so tiste dobrine, ki jih proizvedemo z delom in sredstvi. Blago pa so proizvodi, ki so namenjeni trgu oz. so namenjeni za prodajo. Dobra postane blago, ko pride na trg in dobi svojo ceno.

---

<sup>1</sup> Kot del proizvodnih dejavnikov.



Slika 1: Dobrine, proizvodi, blago

Vir: Prirejeno po: Glas, 2006, 33

## 2.2 FAZE GOSPODARJENJA

Osnovni ekonomski problem rešujemo tako, da proizvedemo dobrine, jih zamenjamo, razdelimo dohodke in potrošimo. To so faze gospodarjenja.

S tem, ko dobrine proizvajamo, odpravljamo relativno redkost dobrin. **Proizvodnja** (Kračun, 2008) je proces, kjer iz surovin, materiala ob pomoči strojev, naprav, tehnologije in z lastnim delom proizvajamo proizvode, proizvajamo uporabno vrednost. Na drugi strani je **potrošnja** teh proizvodov, ki pomeni zadovoljevanje potreb, potrošnja je smisel oz. cilj gospodarjenja. Vmes je **menjava** (trgovina) kot naslednja faza gospodarjenja. *Predstavljajmo si mizarja, ki izdeluje pohištvo, na primer stole. Da lahko zadovolji svoje potrebe, potrebuje še veliko proizvodov, ki jih sam ne more proizvesti. Zato (presežne) stole v procesu menjave zamenja za tisto, kar potrebuje sam. V začetkih civilizacije je bilo menjave manj, ker so ljudje v glavnem sami izdelovali vse, kar so potrebovali. Z razvojem, z večjim znanjem, vloženim v proizvodnjo dobrin, so ljudje proizvajali vedno več presežkov tistih proizvodov, za katere so imeli razpoložljive vire, ki so jih znali izdelovati. Začela se je specializacija in delitev dela, sprva na poljedelstvo, živinorejo, obrt ipd. S tem se je večala menjava, z večanjem menjave se je pojavil denar, ki je menjavo poenostavil.*

Bistvena faza gospodarjenja je tudi **razdelitev**. Kako razdeliti to, kar smo ustvarili, odločiti o tem, koliko kdo zasluži? Najbolj naravno, najbolj pravično bi bilo, da vsak prejme toliko, kolikor je k ustvarjenemu produktu prispeval, kolikor je produktiven. Razdelitev torej pove, koliko bodo zaslužili delavci, koliko menedžerji, koliko lastniki kapitala, lastniki zemlje, odvetniki, učitelji ...

## 2.3 METODE PROUČEVANJA

Pri raziskovanju ekonomskih zakonitosti se veliko naučimo s proučevanjem zgodovine, zelo nam pomagajo tudi statistični podatki, predvsem za matematično-statistične modele (Samuelson in Nordhaus, 2002).

Kot orodje uporabljamo več metod raziskovanja. Z metodo abstrakcije izluščimo bistvene elemente in odmislimo vse, kar je nebistveno. Predpostavljamo, da se ostali pogoji ne spreminjajo (*ceteris paribus*). Odločanje o tem, kaj je bistveno in kaj ne, mora biti zelo tehtno, da nas ne privede do napačnih sklepov. Raziskujemo lahko induktivno, tako da sklepamo na osnovi posamičnih opazovanj, izhajamo od posameznega k splošnemu; ali deduktivno, kjer splošno zakonitost razložimo na posameznem primeru, to je od splošnega k posameznemu.

Pri proučevanju ekonomije ločimo pozitivni in normativni pristop. Če opisujemo ekonomsko dogajanje, analiziramo, proučujemo, gre za pozitivni pristop, če pa ekonomija daje nasvete, kako mora biti, vključuje vrednostne sodbe, pa gre za normativni pristop.

*Primer: Stopnja brezposelnosti v Sloveniji znaša 6,5 % (pozitivni pristop).  
Stopnja inflacije je **previsoka** (normativni pristop).*

### 3 KORISTNOST IN ODLOČANJE POSAMEZNIKA

Vsak dan se moramo odločati, kako gospodariti z redkimi, omejenimi viri. Čas in denar sta omejena vira za vse nas, zato ju skušamo pametno razporejati. To pomeni odgovoriti na običajna vprašanja, kot na primer: *Ali naj preberem knjigo ali se raje odločim za sprehod v naravo? Ali naj vstanem eno uro prej ali raje spim? Ali naj se odločim za študij ali za dodatno zaposlitev? Ali naj varčujem za prihodnost ali raje vse potrošim? Ali naj kupim nov avto ali rajši popravim starega?*

#### 3.1 KORISTNOST IN ODLOČANJE POSAMEZNIKA

Odločamo se tako, da izberemo dobrine, ki jih najbolj potrebujemo, ki nam prinašajo največje zadovoljstvo, največjo koristnost. Koristnost je sposobnost dobrine, da zadovolji neko potrebo, je merilo pri izbiri različnih možnosti potrošnje. Predpostavljamo, da potrošniki želimo maksimirati svojo koristnost.

Ločimo celotno in mejno koristnost. **Celotna koristnost** je skupno zadovoljstvo od vseh enot dobrin, ki jih potrošimo. **Mejna koristnost pa pomeni dodatno koristnost, ki jo prinese dodatna enota dobrine, pomeni prirast koristnosti, ki nam jo daje dodatna enota dobrine.**

Izraz **mejni** je ključni izraz v ekonomiji, pogosto ga bomo uporabljali in pomeni dodatno!

Ko potrošimo več in več enot dobrine, se povečuje celotna koristnost, vendar je prirast koristnosti oz. dodatna ali mejna koristnost z večanjem potrošnje vedno manjši. To je **zakon padajoče mejne koristnosti**, ki pravi, da dodatna koristnost pada, ko trošimo dodatne enote dobrine.

*Poglejmo primer: Prvi kozarec vode nas zelo odžeja, vsak naslednji, vsak dodatni kozarec pa vedno manj. Ali prva kepica sladoleda nam bo prinesla veliko zadovoljstvo, druga, tretja že manj, po četrti ali peti nam je lahko že slabo.*

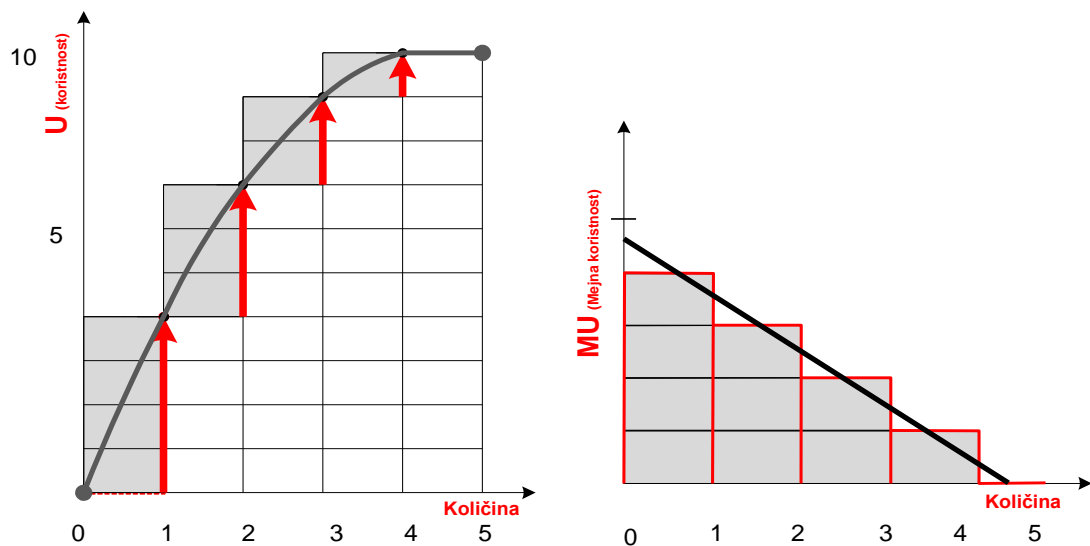
Na osnovi tega je bila zasnovana padajoča krivulja povpraševanja.

Tabela 1: Količina potrošene dobrine, celotna in mejna koristnost

Število enot potrošene dobrine	Celotna koristnost (TU = total utility)	Mejna koristnost, koristnost dodatne enote (MU = marginal utility)
0	0	
1	4	4
2	7	3
3	9	2
4	10	1
5	10	0

Vir: Prirejeno po: Samuelson, 2002, 81

To prikažemo lahko tudi s sliko.



Slika 2: a) Celotna koristnost                      b) Mejna koristnost  
 Vir: Samuelson, 2002, 82

Zato smo za prvo enoto dobrine pripravljeni plačati sorazmerno višjo ceno, ker od nje pričakujemo veliko koristnost. Nadaljnje, dodatne enote pa kupimo le, če so sorazmerno poceni.

Seveda kupujemo ne le ene, ampak več dobrin. Svoj omejen dohodek želimo porabiti tako, da bomo najbolj zadovoljni, da bomo dosegli največjo koristnost. Če je cena neke dobrine dvakrat ali trikrat višja, nam mora prinesiti tudi dvakrat ali trikrat večjo koristnost.

Največje zadovoljstvo ali koristnost pri danem dohodku in tržnih cenah bomo dosegli, **ko bo mejna koristnost zadnjega evra izdatkov za neko dobrino natančno enaka mejni koristnosti izdatka za katerokoli drugo dobrino.**

To lahko zapišemo:

$$\frac{MU \text{ dobrine } 1}{P \text{ dobrine } 1} = \frac{MU \text{ dobrine } 2}{P \text{ dobrine } 2} = \frac{MU \text{ dobrine } n}{P \text{ dobrine } n}$$

*MU je mejna koristnost in P cena dobrine.*

Takrat velja, da je mejna koristnost prve dobrine v razmerju s ceno te dobrine enaka mejni koristnosti druge dobrine v razmerju s ceno druge dobrine in enaka mejni koristnosti n-te dobrine v razmerju s ceno n-te dobrine.

To je zakon racionalne izbire.

Kako lahko to razložimo? Če se v zgornji enačbi poveča cena prve dobrine, enačba več ne velja, ravnotežje se poruši. Potrošnik bo moral trošiti te dobrine manj, če želi ohraniti ravnotežje (Samuelson in Nordhaus, 2002).

### 3.2 POTROŠNIKOVA IZBIRA IN OMEJITVE

Pri svoji izbiri smo potrošniki omejeni s cenami dobrin, ki so dane in z dohodkom, ki ga imamo na razpolago.

#### Krivulja alternativnih možnosti potrošnje ali premica cene

Možne kombinacije, možne izbire ponazorimo s premico alternativnih možnosti ali premico cene.

*Poglejmo, kako.*

Predpostavimo, da kupujemo dve dobrini, npr. hrano in obleko in da imamo omejen dohodek 30 €, obleka stane 6 €, hrana 2 €. Predpostavimo, da porabimo ves dohodek in da lahko kupimo le ti dve dobrini.

$$\text{DOH} = 30 \text{ €},$$

$$P_{\text{obleka}} = P_{\text{O}} = 6 \text{ €},$$

$$P_{\text{hrana}} = P_{\text{H}} = 2 \text{ €}.$$

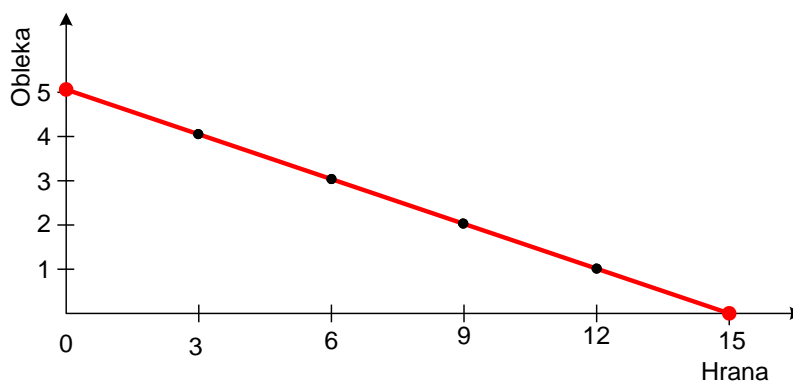
Če porabimo ves dohodek, so naše alternativne možnosti nakupov ali izbire naslednje.

Tabela 2: Lestvica alternativnih možnosti potrošnje

<b>Možnost (alternativa)</b>	<b>Enota hrane</b>	<b>Enota obleke</b>
<b>1.</b>	<b>0</b>	<b>5</b>
<b>2.</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
<b>3.</b>	<b>6</b>	<b>3</b>
<b>4.</b>	<b>9</b>	<b>2</b>
<b>5.</b>	<b>12</b>	<b>1</b>
<b>6.</b>	<b>15</b>	<b>0</b>

Vir: Hrovatin, 2007, 18

V tabeli št. 2 so prikazane vse možne kombinacije nakupov obeh dobrin, pri danem dohodku in pri danih cenah. Če se odločimo in potrošimo dohodek za obleko, kupimo 5 enot obleke, potrošimo ves dohodek ( $5 \times 6 \text{ €}$  je 30 €) za obleko. Če se odločimo in ves dohodek potrošimo za hrano, lahko kupimo 15 enot hrane ( $15 \times 2 \text{ €}$  je 30 €). Če se odločimo za 3 enote hrane ( $3 \times 2 \text{ €}$ ), lahko kupimo pri danih cenah in dohodku 4 enote obleke. Če te možnosti narišemo, dobimo premico alternativnih možnosti potrošnje oz. premico cene.



Slika 3: Premica cene ali premica alternativnih možnosti potrošnje  
Vir: Hrovatin, 2007, 19

Premica cene nam pokaže vse možne kombinacije nakupov dveh dobrin, med katerimi lahko potrošnik izbira, če kupuje samo dve dobrini in porabi ves dohodek pri danih cenah.

Vsaka točka na premici kaže eno od možnih kombinacij med obema dobrinama. Če izberemo točko pod premico, pomeni, da nismo potrošili vsega dohodka, točka nad premico pa je zaradi premajhnega dohodka nedosegljiva.

Premica je padajoča, kar pomeni, da se moramo odpovedati določeni količini ene dobrine, če želimo kupiti več druge. V našem primeru pomeni, da se moramo odpovedati določeni količini obleke, če želimo kupiti več hrane in obratno. Obeh dobrin ne moremo kupovati več, ker imamo omejen dohodek.

Nagib premice kaže razmerje med cenama obeh dobrin. Nagib nam pove, koliko enotam obleke se moramo odpovedati, če želimo kupiti eno enoto hrane več.

Ker stane obleka 6 € in hrana 2 €, se moramo odpovedati 1/3 enote obleke, če želimo kupiti eno enoto hrane več. Ker se tej alternativni (1/3 enote obleke) odpovemo, smo jo nekako žrtvovali, pomeni, da je 1/3 obleke alternativni ali oportunitetni strošek hrane. Enako so alternativni strošek nakupa ene enote obleke 3 enote hrane. V ekonomiji se pogosto srečujemo z oportunitetnimi stroški, stroški neizbrane (žrtvovane) možnosti.

Alternativni strošek nakupa je žrtvovana količina nakupa ene dobrine (1/3 enote obleke) zaradi povečanega nakupa druge dobrine za enoto (zaradi povečanega nakupa hrane za eno enoto). (Hrovatin, 2007, 18–24; Samuelson in Nordhaus, 2002, 96–101; Prašnikar, 2008, 19–21.)

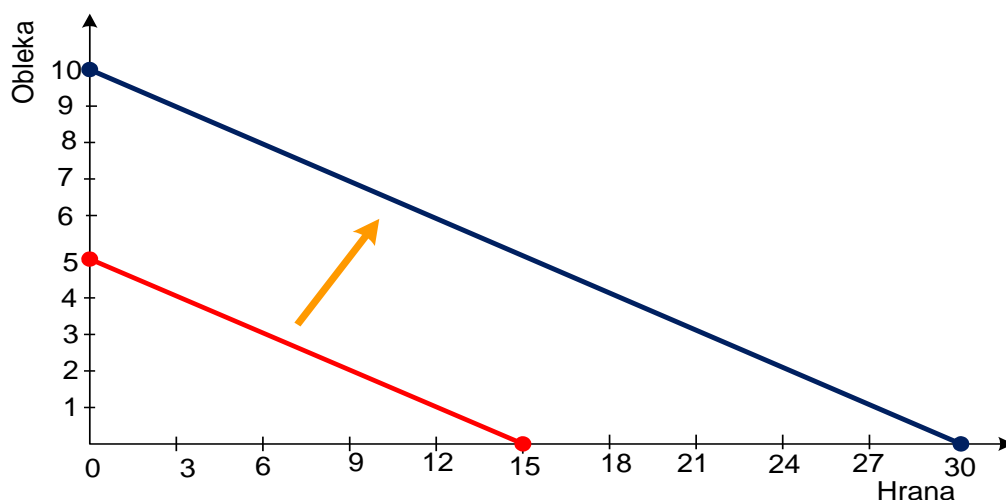
Primer: Kaj se zgodi, če se ceni obeh dobrin (hrane in obleke) znižata za polovico? Dohodek je še vedno 30 €,

$$P_O = 3 \text{ €},$$

$$P_H = 1 \text{ €}.$$

Ker se spremenita obe ceni za enak odstotek, ostane nagib premice (razmerje cen) enak, za nas pa to pomeni, da lahko kupimo več, podvojimo nakupe obeh dobrin. Premica cene se premakne vzporedno navzgor.





Slika 4: Vzporedni premik premice cene navzgor.  
Vir: Hrovatin, 2007, 22

Enako bi se zgodilo, če bi se povečal naš realni dohodek. Če pa bi se ceni obeh dobrin povečali sorazmerno ali če bi se naš dohodek zmanjšal, bi to pomenilo vzporedni premik premice navzdol.

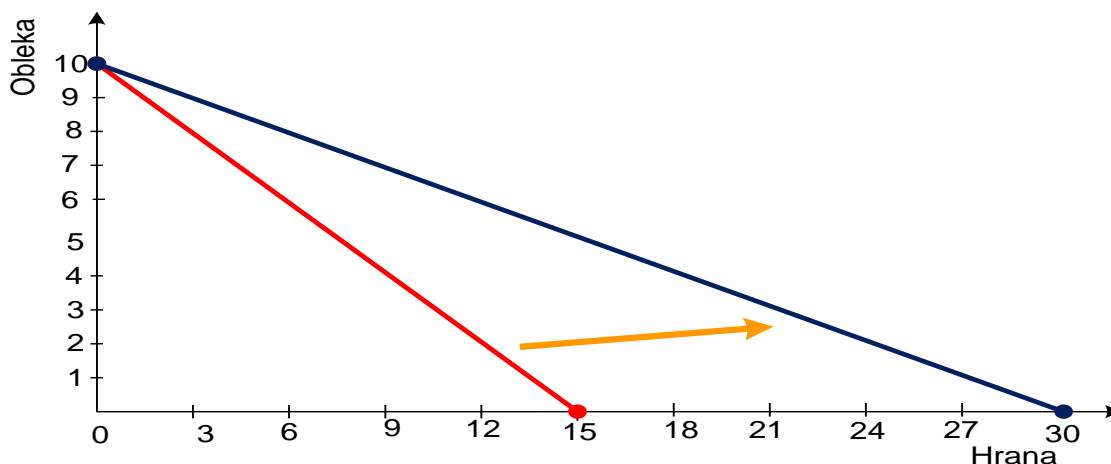
Primer: Kaj se zgodi, če se zmanjša cena hrane na 1 €, cena obleka pa ostane enaka?

DOH = 30 €,

$P_O = 6$  €,

$P_H = 1$  €.

Razmerje cen hrane in obleke je 1/6.



Slika 5: Nevzporedni premik premice cene navzgor  
Vir: Hrovatin, 2007, 23

V tem primeru gre za nevporedni premik premice cene, kot je prikazano na sliki št. 5, spremenilo se je razmerje cen, zato se nagib premice spremeni.

## **Povzetek**

Ekonomski problem je v redkosti, v nesorazmerju med omejenimi dobrinami in neomejenimi željami, potrebami. Dobrine so relativno redke, zato je treba z njimi gospodariti. Gospodarjenje je zavestna človekova dejavnost, s katero razporejamo dana omejena sredstva na različne možne uporabe zaradi čim boljšega zadovoljevanja potreb. To velja tako za posameznika kot za družbo.

Ekonomski problem rešujemo v fazah gospodarjenja, ki so proizvodnja, menjava, razdelitev in potrošnja.

Mikroekonomija proučuje posameznika, posamezen trg, posamezno podjetje, gospodinjstvo, ceno na posameznem trgu. Z delovanjem gospodarstva kot celote se ukvarja makroekonomija.

Koristnost in odločanje posameznika. Vsak posameznik skuša doseči največjo koristnost. To je takrat, ko bo dodatna (mejna) koristnost zadnjega evra izdatkov za neko dobrino natančno enaka dodatni (mejni) koristnosti izdatka za katerokoli drugo dobrino. Pri svoji izbiri smo potrošniki omejeni s cenami dobrin in z dohodkom, ki ga imamo na razpolago.

Premica cene nam pokaže vse možne kombinacije nakupov dveh dobrin, če kupujemo samo dve dobrini in porabimo ves dohodek pri danih cenah. Lastnosti premice cene:

- je padajoča; če želi potrošnik več ene dobrine, se mora nujno odreči drugi dobrini;
- pokaže alternativni ali oportunitetni strošek druge dobrine, ki se ji odrečemo zaradi nakupa dodatne enote prve dobrine in obratno;
- naklon premice je enak razmerju cen obeh dobrin.

**Vprašanja za ponavljanje**

1. Kaj je osnovni ekonomski problem? Ali menite, da je možno, da ekonomski problem ne bi obstajal?
2. Kaj je potreba in kaj je dobrina?
3. Kakšno je lahko razmerje med dobrinami in potrebami?
4. Kako se ločijo ekonomske dobrine od prostih?
5. Kaj je gospodarjenje? Obrazložite mini-max načelo gospodarjenja!
6. Kaj proučuje mikro-, kaj makroekonomija?
7. »Brezposelnost v Sloveniji je znašala 6,5 %, kar je manj od povprečja EU.« Opreделите, ali gre za pozitivno ali normativno ekonomsko analizo.
8. Kaj je celotna in kaj mejna koristnost?
9. Kdaj je potrošnik v ravnotežju? Kako definiramo zakon racionalne izbire?
10. Katere omejitve ima potrošnik pri svoji izbiri?
11. Kaj prikazuje premica cene?
12. Kaj so oportunitetni stroški?
13. Kaj se zgodi s premico cene, če se obe ceni sorazmerno:
  - a. povišata,
  - b. zmanjšata?
14. Kaj se zgodi s premico cene, če se ceni spremenita nesorazmerno?

**Vaje:**

1. **Jože je študent, njegov edini dohodek je štipendija, v višini 150 €. Troši le dve dobrini, dobrino A in dobrino B. Dobra A stane 5 evrov, dobrina B pa 10 evrov.**
  - a. Izdelajte tabelo in narišite Jožetovo premico alternativnih možnosti potrošnje
  - b. Kakšno je razmerje cen?
  - c. koliko znašajo oportunitetni stroški potrošnje dodatne dobrine B?
  - d. Jože kupi 5 enot dobrine A in 5 enot dobrine B. Ali se je odločil racionalno?
  - e. Spremenita se ceni obeh dobrin, obe ceni se povečata za 20 % – kaj to pomeni za premico, narišite
  - f. Zaradi slabih ocen, se štipendija zniža na 100 evrov. Kaj to pomeni za premico – narišite
  - g. Cena dobrine B se je zmanjšala za 10 % – kaj to pomeni za premico – narišite.
2. **Grafično prikažite, kako se premakne premica alternativnih možnosti potrošnje, če:**
  - a. Se realni dohodek zmanjša.
  - b. Nominalni dohodek se poveča, hkrati pa se povečata ceni obeh dobrin v istem razmerju.
  - c. Ceni obeh dobrin se zmanjšata za 30 %.
3. **Ali so naslednje trditve pravilne ali napačne?**
  - a. Nagib premice cene kaže razmerje med cenama obeh dobrin.
  - b. Ekonomska teorija predpostavlja, da je temeljni nagib človekovega obnašanja humanost.
  - c. Ekonomske dobrine so tiste, pri katerih je obseg povpraševanja pri ceni nič, manjši od ponudbe.

## 4 EKONOMSKI PROBLEM Z VIDIKA DRUŽBE

*Ali bomo proizvajali računalnike, letala, traktorje, avtomobile, pohišstvo, telefone, pridelovali pšenico, koruzo, čaj? Koliko posameznih dobrin rabimo? Kako bomo izdelali te dobrine in kako bomo razdelili sadove med gospodinjstva? Vsaka družba mora določiti način kako bo reševala tri osnovna vprašanja: Kaj proizvajati in koliko? Kako? Za koga?*

### 4.1 TRI OSNOVNA VPRAŠANJA

Vsaka družba se je že nekoč in se še danes pri reševanju temeljnega ekonomskega problema sooča s tremi osnovnimi vprašanji:

**Kaj:** katere dobrine, v kakšnih količinah, kakšne kakovosti, kdaj (moka, sladkor, strešna opeka, stroji ...).

**Kako:** s kakšnimi viri, po kakšni tehnologiji in kdo bo proizvajal, kako kombinirati proizvodne dejavnike, da bo dobiček čim večji?

**Za koga:** kako razdeliti to, kar smo proizvedli, med posamezna gospodinjstva? Ali dobijo visoke dohodke menedžerji, delavci, športniki, lastniki nepremičnin? Kako razdeliti dohodek med delavce, lastnike kapitala, državo?

Odgovori na ta vprašanja povedo, kako je posamezna družba organizirana, da jih lahko rešuje. Obstajata dva temeljna načina organiziranja gospodarstva oz. reševanja temeljnih problemov: **tržni in planski**. Pri tržnem odločitve sprejema trg, podjetniki, posamezniki, ki se odločajo za proizvodnjo tistega, kjer imajo najvišji zaslužek. Osnovno vodilo pri tem so tržne cene. Pri planskem pa odločitve sprejema vlada oz. država, ki je tudi lastnica sredstev za proizvodnjo. Oba sistema sta se razvila zgodovinsko, glede na način proizvodnje. Tako se je tržni, kapitalistični sistem razvil iz antičnega in germanskega proizvodnega načina, medtem ko je planski, državni sistem nastal iz slovanskega in polazijskega proizvodnega načina.

Nobena sodobna, konkretna družba ni eno ali drugo, ampak mešanica tržno-planskega načina. Tudi v tržnem sistemu vlada igra pomembno vlogo pri nadziranju trga in prav tako obstaja trg tudi v planskem sistemu (Samuelson in Nordhaus, 2002).

### 4.2 PROIZVODNI DEJAVNIKI

Gospodarska moč države je odvisna od tega, koliko imamo proizvodnih dejavnikov in kako so učinkoviti. Proizvodni dejavniki so vse tisto, kar potrebujemo za proizvodnjo. Vsaka konkretna proizvodnja rabi nekaj posebnega, značilnega. Npr. za proizvodnjo pohišstva potrebujemo les, stroje za obdelavo lesa, mizarje, skladišča; v gradbeništvu gradbeni material, zidarsko orodje, zidarje, v proizvodnji avtomobilov, letal ali računalnikov spet nekaj drugega.

Proizvodne dejavnike lahko razvrstimo po nekih skupnih značilnostih in po več kriterijih. Glede na vlogo, ki jo imajo v produkcijskem procesu, jih delimo na (Hrovatin, 2007):

- delo (delavcev),
- delovna sredstva (stroji, zgradbe ...) in
- predmeti dela (surovine, material, polizdelki).

Neoklasična teorija jih deli glede na dohodke, ki jih dobijo njihovi lastniki, na:

- zemljo ali naravne vire (energetski viri, rude, les, naravna bogastva, okolje) – lastniki prejmejo dohodek ali rento;
- delo (ki ga opravlja tisoče poklicev na vseh ravneh) – delavci prejmejo plačo;
- kapital so trajne dobrine v gospodarstvu, opredmeteno premoženje, ki smo jih proizvedli, da z njimi proizvajamo druge dobrine: stroji, oprema, poslovne stavbe, trgovske stavbe, ceste, računalniki, orodje, avtomobili ...; dohodek kapitala je dobiček ali obresti, če kapital posodimo.

V novejšem času se vse bolj zavedamo, kako pomembno je znanje in veščine, ki jih imajo delavci, prav tako tehnologija, tehnološko znanje kot nov proizvodni dejavnik.

#### 4.3 KRIVULJA ALTERNATIVNIH MOŽNOSTI PROIZVODNJE ALI TRANSFORMACIJSKA KRIVULJA

Družba ne more imeti vsega, ker so tudi proizvodni dejavniki redki, omejeni. Zato mora tudi družba gospodariti, se odločati o učinkoviti uporabi redkih virov.

Samuelson (2002) je skušal odgovor na tri osnovna vprašanja ponazoriti tako, da je proučeval izbiro družbe med proizvodnjo masla in pušk. Maslo simbolizira življenjske potrebščine, puške pa vojaške izdatke. (Lahko si predstavljamo tudi izbiro med javnimi in zasebnimi dobrinami ali kapitalskimi in širokopotrošnimi dobrinami.)

*Primer:* puške in maslo.

Razmišljajmo, kot da lahko proizvajamo le ti dve dobrini.

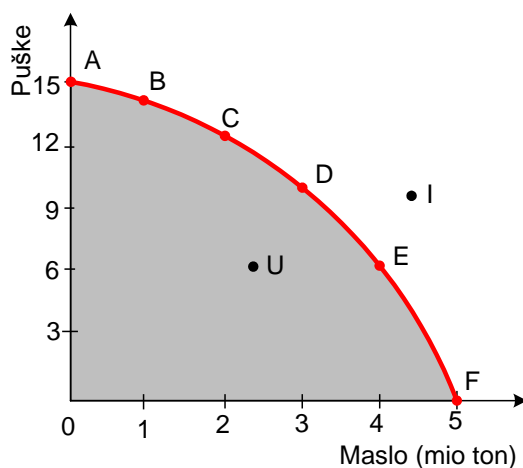
Največja količina masla, ki jo je mogoče proizvesti z danimi viri in ob dani učinkovitosti je 5 mio. ton. Če gospodarstvo usmeri vse proizvodne dejavnike v proizvodnjo masla, ga proizvede 5 mio. ton in nič pušk. Druga skrajnost pa je 15.000 pušk, če ne proizvede nič masla. To sta dve skrajnosti, med njima pa je še veliko drugih možnosti.

Tabela 3: Alternativne proizvodne možnosti

Možnosti	Maslo (v mio. 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

Iz tabele št. 3 vidimo različne možne kombinacije proizvodnje masla in pušk.



Slika 6: Krivulja proizvodnih možnosti  
Vir: Samuelson, 2002, 11

**Krivulja proizvodnih možnosti** kaže največjo količino proizvodnje, ki jo lahko dosežemo ob danem tehnološkem znanju, produktivnosti in ob razpoložljivih proizvodnih dejavnikih. Družba je torej omejena z danimi proizvodnimi dejavniki in z njihovo učinkovitostjo (znanjem, produktivnostjo). Predstavlja izbor dobrin in storitev, ki so na voljo določenemu gospodarstvu.

Predpostavljamo, da gospodarstvo proizvaja učinkovito, to pomeni, da je na krivulji in ne znotraj nje, torej da uporabi vse svoje vire učinkovito, tako da proizvede največ. Ko je na transformacijski krivulji pomeni, da povečanje proizvodnje ene dobrine nujno pomeni zmanjšanje proizvodnje druge dobrine.

*Točka U pomeni, da gospodarstvo še ni polno zaposleno, še ni proizvodno učinkovito. Točke I pa z danimi viri ne moremo doseči.*

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

Transformacijska krivulja kaže vse mogoče izbire, ki jih ima družba oz. gospodarstvo. Katero možnost bo ta dejansko izbrala, je odvisno od pričakovanega outputa, od strukture potreb družbe. Izbira pa ni le strogo ekonomsko, ampak tudi širše družbeno vprašanje.

Krivulja proizvodnih možnosti opozarja na:

- redkost proizvodnih dejavnikom s tem, da ni mogoče proizvajati nad krivuljo, zato je krivulja padajoča;
- izbiro, kar pomeni, da se družba odloči za eno od kombinacij;
- oportunitetne stroške, ki se kažejo kot stroški neizbrane možnosti.

Je izbočena, konkavna (je krivulja), kar kaže, da se za nadaljnje enote ene dobrine oportunitetni stroški povečujejo. Proizvodni dejavniki namreč niso enako učinkoviti v proizvodnji obeh dobrin.

#### 4.4 OPORTUNITETNI STROŠKI

Kot zrcalna slika redkosti in izbire so oportunitetni stroški. Zaradi redkosti smo prisiljeni izbirati, se odločati med posameznimi variantami. Da bi se lahko odločali, jih moramo ovrednotiti. Oportunitetni stroški so stroški druge, zavržene alternative, ki je nismo izbrali. Oportunitetni strošek je ovira za odločitev. To je tisto, o čemer se premišljuje, kar se vrednoti in na koncu zavrže. Oportunitetni stroški so pomembni tako za gospodarstvo kot celoto kot za podjetja.

#### 4.5 PREMIK PO KRIVULJI, PREMIK KRIVULJE

Premik po krivulji pomeni izbiro ene od možnosti (od A do F, kot so prikazane v tabeli št. 3). To moramo ločiti od premika krivulje. Zaželen premik krivulje je navzven, navzgor, kar pomeni gospodarsko rast. Zakaj gospodarstvo lahko raste? Zato, ker je na razpolago več proizvodnih dejavnikov ali pa so ti bolj učinkoviti, bolj produktivni zaradi tehnološkega razvoja, večjega znanja.

Primer: tabela prikazuje lestvico proizvodnih možnosti.

Dobrina A	1000	800	600	400	200	0
Dobrina B	0	100	200	300	400	500

*Narišite graf.*

*Kaj pomeni, če pride do neoptimalne porabe proizvodnih dejavnikov? Kako se to odrazi?*

*Kaj pomeni, če se poveča produktivnost za 20 % v proizvodnji obeh dobrin?*

*Kaj pomeni, če se poveča produktivnost le pri dobrini B za 20 %?*

## Povzetek

Vsaka družba se sooča s tremi temeljnimi vprašanji: kaj in koliko proizvajati, kako in za koga? Sodobne družbe ta vprašanja rešujejo z mešanico tržno-planskega načina.

Ker so proizvodni dejavniki omejeni, se mora gospodarstvo odločiti, izbirati med različnimi kombinacijami za proizvodnjo dobrin in storitev. Proizvodni dejavniki so vse tisto, kar potrebujemo za proizvodnjo. Delimo jih glede na vlogo, ki jo imajo v proizvodnem procesu, na delo, delovna sredstva in predmete dela, glede na dohodke lastnikov pa so to zemlja, kapital in delo.

**Krivulja proizvodnih možnosti** kaže največjo količino proizvodnje, ki jo lahko dosežemo ob danem tehnološkem znanju, produktivnosti in ob razpoložljivih proizvodnih dejavnikih.. Imenujemo jo tudi **transformacijska krivulja**, saj nam kaže, kako se s prenašanjem proizvodnih virov iz proizvodnje dobrine A v proizvodnjo dobrine B izdelek A transformira v izdelek B. Krivulja je padajoča, kar pomeni, da je družba omejena z danimi proizvodnimi dejavniki.

Krivulja proizvodnih možnosti opozarja na:

- redkost proizvodnih dejavnikom s tem, da ni mogoče proizvajati nad krivuljo, zato je padajoča krivulja;
- izbiro, kar pomeni, da se družba odloči za eno od kombinacij;
- oportunitetne stroške, ki se kažejo kot stroški neizbrane možnosti.

Je izbočena, konkavna, kar kaže, da se za nadaljnje enote ene dobrine oportunitetni stroški povečujejo.

Oportunitetni stroški so kot zrcalna slika redkosti in izbire. Da bi se lahko odločali, moramo posamezne možnosti ovrednotiti. Oportunitetni stroški so stroški druge, zavržene alternative, ki je nismo izbrali.

Zaželen premik krivulje je navzven, navzgor, kar pomeni gospodarsko rast. Vzrok gospodarske rasti je večji obseg proizvodnih dejavnikov ali njihova večja učinkovitost.



## Vprašanja za ponavljanje

1. Katera so osnovna vprašanja, s katerimi se srečuje vsako gospodarstvo, in kako jih rešuje?
2. Kaj so proizvodni dejavniki? Kako jih delimo? Kateri so proizvodni dejavniki v podjetju, kjer ste zaposleni, oz. v podjetju, ki ga poznate?
3. Kaj prikazuje krivulja proizvodnih možnosti?
4. Kaj pomenijo oportunitetni stroški proizvodnje?
5. Kakšen premik krivulje želi družba ustvariti? Kako to lahko izvede?
6. Kako se premakne krivulja, če se produktivnost pri obeh dobrinah poveča?
7. Kako se spremeni krivulja proizvodnih možnosti, če so proizvodni dejavniki uporabljeni neproduktivno, neoptimalno?
8. Zakaj je krivulja padajoča in zakaj je konkavna?

## Vaje:

- 1. Gospodarski razvoj države s transformacijsko krivuljo prikažemo:**
  - S premikom po krivulji
  - S premikom iz točke pod krivuljo v točko na krivulji
  - S premikom krivulje na desno, navzgor.
- 2. Transformacijska krivulja se premakne navzgor, če:**
  - se poveča število delavcev,
  - se poveča produktivnost delavcev
  - se poveča količina kapitala
  - Nič od navedenega
- 3. Kaj pomeni pomik iz ene točke v drugo na transformacijski krivulji?**
- 4. Andreja se odloča ali naj se vpiše na študij na višji strokovni šoli ali naj sprejme dodatno zaposlitev. Stroški študija znašajo 1.500 €, z dodatnim delom pa bi zaslužila 2.500 €. Koliko znašajo oportunitetni stroški študija?**

## 5 PROIZVODNA FUNKCIJA, STROŠKI IN VRSTE STROŠKOV

*Da bi imeli dobrine, jih moramo proizvesti. Proizvodnjo organizirajo podjetja tako, da zaposlijo delavce, nabavijo surovine, material, polizdelke, stroje, zgradbe, računalnike, vse, kar potrebujejo za proizvodnjo, se pravi, da najamejo proizvodne dejavnike. S trošenjem proizvodnih dejavnikov nastajajo stroški. Podjetja želijo biti uspešna, želijo čim večji dobiček, zato morajo biti proizvodni dejavniki optimalno uporabljeni in produktivni. Vsak evro nepotrebnih stroškov zmanjšuje dobiček.*

*Zamislimo si podjetje, ki izdeluje jeklene konstrukcije za montažne industrijske hale. Zaposlenih ima 10 ljudi s povprečno bruto plačo 1.500 evrov, direktor, ki je tudi lastnik podjetja, ima plačo v višini 3.500 evrov bruto. Za proizvodnjo kupi material in polizdelke v vrednosti 45.000 evrov. Storitve drugih podjetij za izdelavo gradbene dokumentacije, nadzor, računovodske, telefonske, poštno storitve in varovanje znašajo 7.000 evrov mesečno. V prvem polletju izdela tri konstrukcije, za katere bo iztržil 170.000 evrov. Kako lahko čim bolj optimalno posluje? Ali naj montažo na terenu izvedejo njegovi delavci, ali bo ceneje, če najame posebno ekipo pogodbenih izvajalcev? Katere mesečne pavšalne stroške lahko zmanjša?*

V tem poglavju bomo poleg proizvodne funkcije spoznali vrste stroškov in se naučili, kdaj so stroški najnižji.

### 5.1 KRATKO IN DOLGO OBDOBJE

Proizvodnja se želi prilagajati tržnemu povpraševanju, želi proizvajati tiste dobrine in storitve po katerih ljudje povprašujejo. Za prilagajanje proizvodnje tržnemu povpraševanju je pomemben čas. Tehnologije in proizvodnih zmogljivosti se ne da zelo hitro spreminjati. Obnašanje proizvodnje in stroškov bomo opazovali v kratkem in dolgem obdobju, zato najprej opredelimo, kaj pomeni kratko in dolgo obdobje.

Kratko obdobje je tisto, kjer se proizvodnja glede na povpraševanje lahko povečuje ali zmanjšuje, vendar so proizvajalci pri tem omejeni. Spreminjajo se lahko le spremenljivi (variabilni) proizvodni dejavniki, kot so delo, surovine, izkoriščenost strojev. Npr. uvede se lahko dodatna izmena. Fiksni proizvodni dejavniki, kot so zgradbe, stroji (kapital), pa v kratkem roku ne moremo spreminjati. Kratko obdobje je torej tisto, kjer je vsaj en dejavnik fiksni.

Na dolgi rok pa podjetja lahko prilagodijo tudi kapital, na dolgi rok so vsi proizvodni dejavniki spremenljivi, gibljivi (Samuelson in Nordhaus, 2002).

Kratki in dolgi rok nimata neke natančne časovne opredelitve, ker je ta opredelitev različna za različno vrsto proizvodnje. Nekatera podjetja imajo tako dejavnost, da se lahko prilagodijo zelo hitro, npr. čistilni servis lahko poveča ponudbo v nekaj dneh ali tednu dni, v letalski industriji pa to traja več let.

## 5.2 PRODUKTIVNOST

Produktivnost je pomemben ekonomski kazalnik, večanje produktivnosti je nujno za gospodarski razvoj. Produktivnost lahko definiramo na več načinov, najbolj splošno je opredelimo kot razmerje med proizvodom (rezultatom, outputom) in uporabljenim proizvodnim dejavnikom.

Za proučevanje proizvodnje, predvsem za izražanje produktivnosti pogosto upoštevamo le dva proizvodna dejavnika, delo in kapital. Produktivnost dela in produktivnost kapitala tako lahko izrazimo:

$$\text{produktivnost dela} = Q/L; \text{produktivnost kapitala} = Q/K.$$

*Q je obseg proizvodnje, L vloženo delo, K vloženi kapital.*

Mejna produktivnost pokaže dodatno produktivnost, to je povečanje proizvodnje, ki ga povzroči ena dodatna enota proizvodnega dejavnika ob drugem fiksnem dejavniku. Mejna produktivnost pove, kakšen je prispevek dodatne enote proizvodnega dejavnika k povečanemu proizvodu ob tem, da je drugi dejavnik fiksni, da se ne spreminja. Mejna produktivnost je v neoklasični ekonomski teoriji tudi ključ za razdelitev dohodka posameznim dejavnikom (Kračun, 2008).

## 5.3 PROIZVODNA FUNKCIJA

Proizvodnja je proces, kjer s proizvodnimi dejavniki proizvajamo output, dobrine. Rezultat, količina proizvedenih dobrin je odvisna od tega, kako dobro kombiniramo proizvodne dejavnike. Proizvajalci, ponudniki seveda želijo kombinirati dejavnike tako, da bo rezultat, obseg proizvodnje čim večji. Proizvodna funkcija izraža odvisnost med količino izdelanih proizvodov in proizvodnimi dejavniki, ki so bili pri tem uporabljeni (Kračun, 2008).

**»Proizvodna funkcija kaže največjo količino dobrin in storitev, ki jih je mogoče proizvesti z dano količino proizvodnih dejavnikov«** (Samuelson in Nordhaus, 2002, 103).

Obstaja toliko različnih proizvodnih funkcij kolikor je različnih proizvodov in storitev. Vemo, da vsaka proizvodna rabi nekaj posebnega, npr.: mlekarna rabi za svojo proizvodnjo mleko, stroje za predelavo mleka, delavce, hladilnice ipd., računovodski servis dober računovodski program, računalnike, računovodjo, knjigovodje, pisarniški material; proizvajalci tekstila spet nekaj drugega.

Nekatere kategorije pa so skupne, lahko jih izrazimo za vsako proizvodnjo: to so celotni, povprečni in mejni proizvod.

**Celotni proizvod** so vsi proizvodi, ki jih proizvedemo v fizičnih enotah, npr. 1000 ton jekla, 100 ton pšenice, količina strojev, ki jih proizvedemo, ipd.

Tabela 4: Celotni, mejni in povprečni proizvod

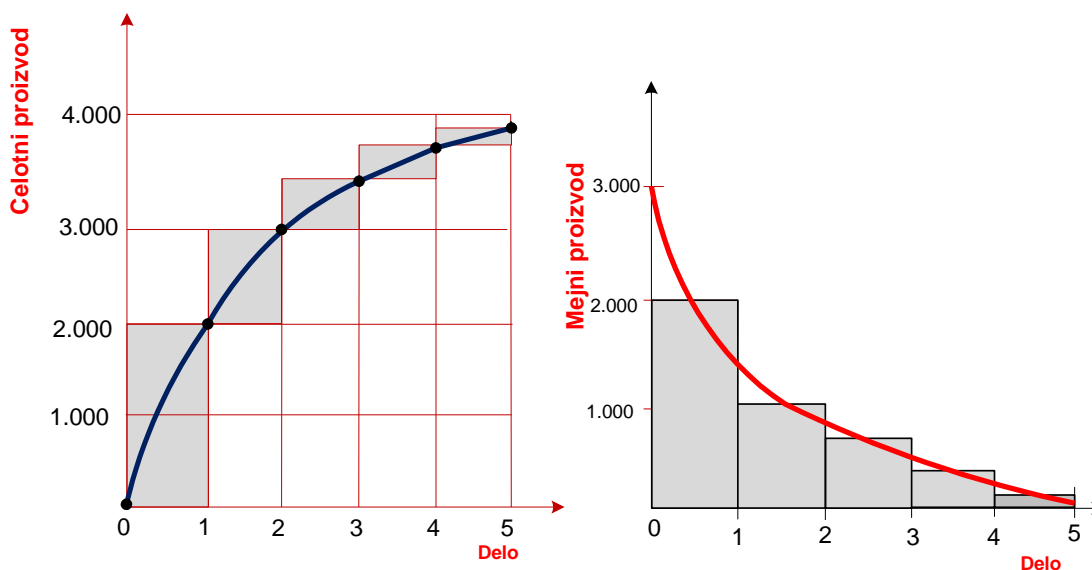
Enota dela	Celotni proizvod	Mejni proizvod	Povprečni proizvod
0	0		
1	2.000	2.000	2.000
2	3.000	1.000	1.500
3	3.500	500	1.167
4	3.800	300	950
5	3.900	100	780

Vir: Prirejeno po: Samuelson in Nordhaus, 2002, 104

Ko poznamo celoten proizvod, lahko izračunamo mejni proizvod.

**Mejni proizvod** je dodaten proizvod, ki ga dobimo, če zaposlimo eno dodatnega enoto proizvodnega dejavnika, medtem ko vsi ostali ostanejo nespremenjeni. Vzemimo, da je dodatna enota delo. Mejni proizvod dela je torej dodaten output, ki ga dobimo, če zaposlimo eno dodatno enoto dela. To je prav to, kar smo definirali kot mejno produktivnost. Mejni proizvod je pravzaprav mejna produktivnost, v našem primeru v tabeli št. 4 je mejni proizvod mejna produktivnost dodatnih enot dela ob fiksnem kapitalu.

**Povprečni proizvod** izračunamo tako, da celoten output delimo s številom enot inputa, v našem primeru s številom enot dela.



Slika 7: a) Celotni proizvod

b) Mejni proizvod

Vir: Samuelson in Nordhaus, 2002, 105

Proizvodna funkcija nam pokaže zakon padajočega donosa, ki je eden od osnovnih, najstarejših ekonomskih zakonov. »**Zakon padajočega donosa** pravi, da bomo dobili manj in manj dodatnega (mejnega) proizvoda, ko dodajamo nove in nove enote enega proizvodnega dejavnika, medtem ko ohranimo druge inpute nespremenjene« (Samuelson in Nordhaus, 2002, 104). Mejni proizvod vsake dodatne enote inputa pada ob ostalih nespremenjenih inputih.

To lahko vidimo na krivulji celotnega proizvoda, ki ne narašča enakomerno, ampak padajoče. Še bolje to vidimo na grafu mejnega proizvoda, kjer imamo delo na abscisi in mejni proizvod na enoto dela na ordinati.

Kračun (2008, 89) razlaga zakon padajočih donosov »predvsem kot spoznanje, da tedaj, kadar imamo v proizvodnji vsaj en proizvodni dejavnik, ki ga ni mogoče povečevati, po neki količini povečevanje proizvoda ne bo več sorazmerno z dodajanjem drugih proizvodnih dejavnikov.« To najbolj vidimo, če imamo le dva dejavnika, od katerih je eden fiksen, drugi pa se spreminja.

Kot primer avtorji navajajo pridelavo na nekem omejenem zemljišču, na neki njivi. Ko povečujemo število delavcev, ki delajo na tej njivi, se bo pridelek povečeval, vendar le do nekega najvišjega donosa, dodajanje novih delavcev potem ne bo več smiselno, ne bo doprineslo k večjemu pridelku.

## 5.4 ANALIZA STROŠKOV

Proizvodnja je organizirana v podjetjih, ki so osnovne gospodarske celice. Podjetja so organizirana različno glede na naravo proizvodnje in pravni okvir, ki ga določa zakonodaja. Pri nas je to Zakon o gospodarskih družbah, ki določa, da so podjetja lahko samostojni podjetniki, osebne ali kapitalske gospodarske družbe.

Cilji podjetja, proizvajalca, ponudnika so različni, osnovni cilj pa je vedno maksimalni dobiček. Ostali cilji so lahko rast podjetja, rast tržnega deleža, rast prodaje, zadovoljstvo zaposlenih, inovativnost ipd.

Dobiček dobimo, ko od celotnega prihodka odštejemo stroške:

$$\text{dobiček} = \text{celotni prihodek} - \text{celotni stroški} \quad (\text{dobiček} = TR - TC).$$

**Stroški so denarno izraženi potroški proizvodnih dejavnikov.**

V procesu proizvodnje se proizvodni dejavniki (inputi) porabljajo in nastajajo izdelki in storitve (output.). Ko se porabljajo proizvodni dejavniki, nastajajo stroški. Stroški so denarno izraženi potroški (obraba) proizvodnih dejavnikov.

Proizvodnji vedno sledijo stroški, podjetja morajo plačati proizvodne dejavnike. Da bi bil dobiček čim večji, morajo biti stroški čim manjši, potrebno jih je obvladovati. Vsak evro nepotrebnih stroškov zmanjšuje dobiček. Ali je ceneje zaposliti novega delavca, plačati nadure, zaposliti študenta, so vprašanja, ki si jih zastavljajo proizvajalci.

## 5.5 VRSTE STROŠKOV GLEDE NA OBSEG POSLOVANJA

S stališča ekonomista je najpomembnejša delitev stroškov glede na obseg poslovanja. Posamezni stroški se obnašajo različno, če spreminjamo obseg proizvodnje, nekateri se spreminjajo, nekateri pa ne. S tega vidika delimo stroške na stalne in spremenljive. Opazovali jih bomo v kratkem obdobju.

### 5.5.1 Celotni stroški: stalni in spremenljivi stroški

Podjetje želi vedno proizvajati po najnižjih možnih stroških.

Tabela 5: Stalni, spremenljivi in celotni stroški

Količina Q, obseg proizv.	Stalni stroški FC	Spremenljivi stroški VC	Celotni stroški TC
0	55	0	55
1	55	30	85
2	55	55	110
3	55	75	130
4	55	105	160
5	55	155	210
6	55	225	280

Vir: Prirejeno po: Samuelson in Nordhaus, 2002, 116

**Stalni (fiksni) stroški (FC)** so tisti, ki so neodvisni od obsega proizvodnje, vedno so enaki, ali proizvajamo, obratujemo ali ne. To so na primer najemnine, fiksni del plač zaposlenih, obresti za kredite, stroški varovanja zgradb in podobno.

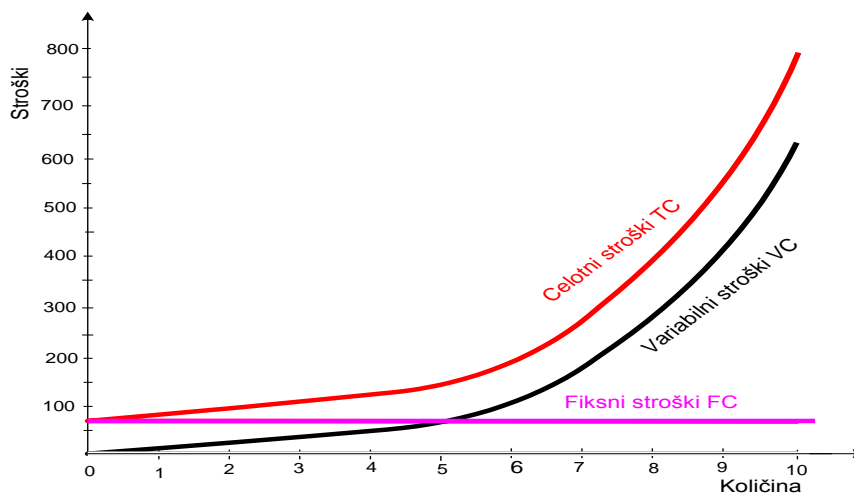
**Spremenljivi (variabilni) stroški (VC)** so tisti, ki se spreminjajo, ko se spreminja obseg proizvodnje. To so stroški za material, surovine, ki jih potrebujemo, plače delavcev v proizvodnji, stroški strojnih ur, stroški elektrike itd. Spremenljivi (variabilni) stroški (VC) rastejo s količino proizvodnje.

**Skupni stroški so spremenljivi (variabilni) in stalni (fiksni), kar zapišemo**

$$TC = VC + FC.$$

Uporabljamo angleške kratice; TC pomeni total costs ali skupne stroške; VC variable costs ali spremenljive stroške in FC fixed costs ali stalne stroške.

Skupne stroške dobimo tako, da seštejemo variabilne in fiksne stroške, oz. tako, da seštejemo zmnožke potroškov vseh proizvodnih dejavnikov z njihovo ceno.



Slika 8: Celotni, variabilni in fiksni stroški

Vir: Prirejeno po: Samuelson in Nordhaus, 2002, 119

Krivulja fiksnih stroškov je vodoravna premica, ker se fiksni stroški ne spreminjajo z obsegom proizvodnje. Krivulja variabilnih stroškov narašča, v začetku počasneje, nato z večjim obsegom proizvodnje bolj strmo. Krivulja celotnih stroškov je enaka krivulji variabilnih stroškov, le da je za višino fiksnih stroškov dvignjena od izhodišča.

Primer: V spodnji tabeli so prikazani stalni in variabilni stroški. Izračunajte celotne stroške in narišite krivulje stalnih, variabilnih in celotnih stroškov.

Q	FC	VC	TC
0	50	0	
10	50	25	
20	50	35	
30	50	55	
40	50	105	
50	50	185	
6	50	300	

### 5.5.2 Mejni stroški

Tudi pri stroških se srečamo z mejnimi, dodatnimi stroški za proizvodnjo ene dodatne enote outputa. Mejni stroški so v ekonomiji ključen pojem.

**Mejni stroški** so dodatni stroški za proizvodnjo ene dodatne enote outputa.

Tabela 6: Stalni, spremenljivi, celotni in mejni stroški

Količina Q	Stalni stroški FC	Spremenljivi stroški VC	Celotni stroški TC	Mejni stroški MC
0	55	0	55	
1	55	30	85	<b>30</b> (85 – 55) ali 30 – 0
2	55	55	110	<b>25</b> (110 – 85) ali 55 – 30
3	55	75	130	<b>20</b> (130 – 110) ali 75 – 55
4	55	105	160	<b>30</b> (160 – 130) ali 105 – 75
5	55	155	210	<b>50</b> (210 – 160) ali 155 – 105
6	55	225	280	<b>70</b> (280 – 210) ali 225 – 155

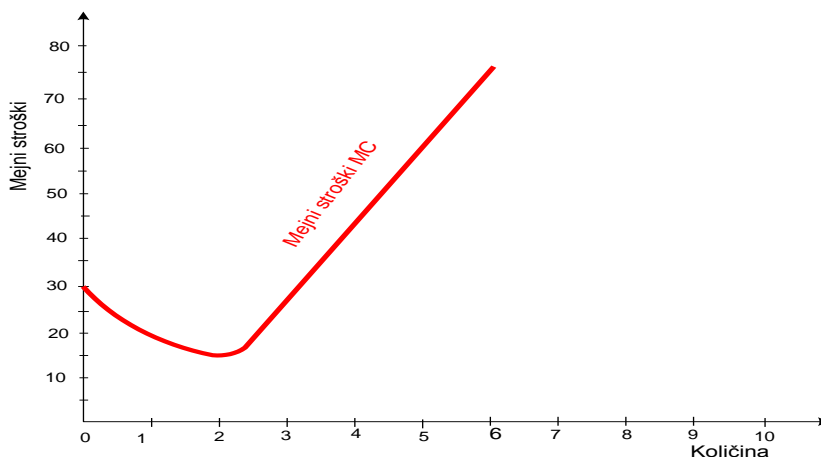
Vir: Prirejeno po: Samuelson in Nordhaus, 2002, 118

V zgornji tabeli je prikazano, kako izračunamo mejne stroške. To lahko zapišemo tudi v obliki enačbe:

$$MC_n = TC_n - TC_{n-1} = (FC+VC)_n - (FC+VC)_{n-1} = VC_n - VC_{n-1}$$

MC so marginal costs ali mejni stroški.

V določeni proizvodnji so dodatni stroški lahko zelo nizki, na primer za letalsko družbo, ki ima nekaj praznih sedežev, je mejni dodatni strošek le vrednost prigrizka za mejnega potnika. Prav tako so mejni stroški nizki na primer pri prodaji dodatne ure na teniškem igrišču ipd.



Slika 9: Krivulja mejnih stroškov

Vir: Prirejeno po: Samuelson in Nordhaus, 2002, 112

Mejni stroški so v obliki krivulje, ki se z obsegom proizvodnje najprej zmanjšuje, nato narašča (v obliki razpotegnjene črke J). To je značilno za večino proizvodnih dejavnosti, ker se v kratkem času kapital ne spreminja.

### 5.5.3 Stroški na enoto proizvoda ali povprečni stroški

**Povprečni stroški** so stroški na enoto, dobimo jih tako, da celotne stroške delimo s številom proizvodnih enot (s količino). Stroški na enoto proizvoda so bistvena postavka v kalkulaciji prodajne cene.

Izračunamo jih:

$$AC = TC/Q$$

$$AVC = VC/Q$$

$$AFC = FC/Q$$

Kratice pomenijo:

AC = average costs, povprečni stroški,

TC = total costs, celotni stroški,

Q = quantity, količina,

AVC = average variable costs, povprečni variabilni stroški,

AFC = average fixed costs, povprečni fiksni stroški.

Povprečni stroški so sestavljeni iz povprečnih fiksnih in povprečnih spremenljivih stroškov.

To lahko zapišemo:

$$AC = AFC + AVC$$

Povprečni stalni (fiksni) stroški z naraščanjem količine padajo. Če proizvedemo ali prodamo večjo količino, več enot, lahko isti znesek fiksnih stroškov razporedimo na več enot.

Povprečni variabilni stroški nekaj časa padajo, nato rastejo.

Povprečni stroški prav tako najprej padajo zaradi padanja povprečnih fiksnih stroškov (ker povprečni fiksni stroški z večanjem količine padajo), nato začnejo naraščati zaradi naraščanja variabilnih stroškov.



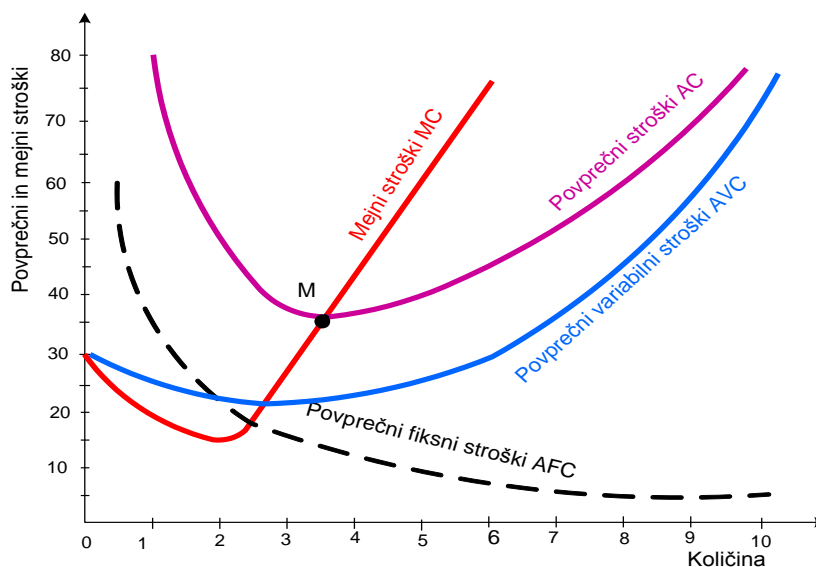
Tabela 7: Razpredelnica celotnih stroškov

Količina Q	Stalni stroški FC	Spremenljivi stroški VC	Celotni stroški TC	Mejni stroški MC	Povprečni AC = TC/Q	AFC = FC/Q	AVC = VC/Q
0	55	0	55				
1	55	30	85	30	85/1 = 85	55/1 = 55	30
2	55	55	110	25	110/2 = 55	55/2 = 27,5	27,5
3	55	75	130	20	43,33	18,33	25
4	55	105	160	30	40	13,75	26,25
5	55	155	210	50	42	11	31
6	55	225	280	70	46,67	9,1667	37,5
7	55	315	370	90	52,85	7,85	45
8	55	425	480	110	60	6,8	53,125

Vir: Prirejeno po: Samuelson in Nordhaus, 2002, 118

Vse vrste stroškov lahko izpeljemo iz razpredelnice celotnih stroškov, kot je prikazano v tabeli št. 7

Vse vrste stroškov lahko narišemo v obliki krivulj, ki veljajo za veliko večino proizvodnje.



Slika 10: Krivulje mejnih, povprečnih fiksnih, povprečnih variabilnih in povprečnih celotnih stroškov

Vir: Samuelson in Nordhaus, 2002, 119

Krivulja povprečnih fiksnih stroškov pada z večanjem proizvodnje, ker se stroški porazdelijo na več enot. Povprečni variabilni stroški najprej padajo, ker v začetku variabilni stroški ne rastejo tako hitro, po določenem obsegu proizvodnje pa rastejo vedno hitreje. Povprečni celotni stroški kot vsota povprečnih fiksnih in povprečnih variabilnih stroškov v začetku padajo, tako kot oboji (AVC in AFC), nato pa naraščajo zaradi večanja AVC.

### 5.5.4 Povezava med mejnimi in povprečnimi stroški

Zakaj nas zanimajo mejni stroški?

Zato, ker je med mejnimi stroški in povprečnimi stroški pomembna zveza. »Ko so mejni stroški (MC) pod povprečnimi (AC), takrat povprečni (AC) padajo, in ko so mejni stroški nad AC, takrat AC naraščajo« (Samuelson, 2002, str. 120). **V točki, kjer so mejni stroški enaki povprečnim stroškom, so povprečni stroški najmanjši.** Torej, v točki kjer so mejni stroški enaki povprečnim, so povprečni stroški najnižji, tam je njihov minimum ( $MC = AC = AC \text{ minimum}$ ).

To povemo lahko tudi tako: ko so mejni stroški nižji od povprečnih, vlečejo povprečne stroške navzdol. Ko so mejni stroški enaki AC, ne rastejo niti ne padajo, ampak je to njihov minimum. Ko so MC nad AC, vlečejo AC navzgor.

To je tudi osrednja povezava. Podjetje, ki išče najnižje povprečne stroške proizvodnje, poišče tisto količino proizvodnje, pri kateri so mejni stroški enaki povprečnim.

Zakaj? Če so mejni stroški pod povprečnimi, stane dodatno proizvedena enota manj, kot so povprečni stroški, torej povprečni stroški še padajo. Nasprotno pa, če so mejni stroški večji od povprečnih, stane zadnja dodatna enota več, kot so povprečni stroški (Samuelson in Nordhaus, 2002; Hrovatin, 2007).

## 5.6 STROŠKI V DOLGEM OBDOBJU

Dolgo obdobje je plansko obdobje. V dolgem obdobju lahko podjetje poljubno spreminja vse proizvodne dejavnike, lahko se prilagodi, lahko poveča proizvodne zmogljivosti ipd. Zato so v dolgem obdobju tudi vsi stroški variabilni, spremenljivi. Prav tako mora podjetje na dolgi rok pokrivati vse stroške, če želi uspešno poslovati.

Dolgoročni povprečni stroški so nižji od tistih v kratkem obdobju, ker imajo podjetja čas, da zaposlujejo tiste proizvodne dejavnike, ki so bolj produktivni. V to so prisiljena, da bi bila konkurenčna na trgu. Dolgoročni stroški padajo zaradi prednosti masovne dolgoročne proizvodnje, ki se kažejo v (Hrovatin, 2008):

- večji produktivnosti zaradi večje specializacije v proizvodnji,
- prihrankih pri organizaciji, vodenju ob večji proizvodnji in
- v denarnih prihrankih, ko podjetje lahko zaradi večje količine dobi boljše nabavne pogoje, lažje oglašuje itd.

Gre za **prihranke obsega** kot prednost masovne produkcije. Povečevanje obsega zaposlenosti vseh proizvodnih dejavnikov lahko pripelje do enakomernega povečanja obsega proizvodnje, lahko pa je povečanje obsega proizvodnje neproporcionalno večje ali manjše. Enakomerno povečanje obsega proizvodnje imenujemo konstantni donos, zmanjšanje padajoči donos in povečanje naraščajoči donos obsega. Razlog za različne tipe donosov (Žižmond et al., 2005) je v tehnologiji, ki lahko pospešuje proizvodnjo ali jo pa tudi zavira.

Samuelson (2002) meni, da vsekakor ne smemo spregledati pomena tehnologije, pravzaprav nujnosti uvajanja novih tehnologij, znanja. Nove tehnologije vnašajo dramatične spremembe v proizvodnjo, ki potiskajo krivuljo celotnega proizvoda navzgor. Skušajmo najti dobrino, izdelek, ki se ni spremenil v minulih tridesetih letih! Nove tehnologije, inovativnost in znanje so temelj tržnega sistema.

## Povzetek

Podjetja želijo biti uspešna, pri tem imajo proizvodnja, kombiniranje proizvodnih dejavnikov in obvladovanje stroškov ključno vlogo.

Odzivanje proizvodnje opazujemo v kratkem in dolgem obdobju. Kratko obdobje je tisto, kjer vsaj enega dejavnika ne moremo spreminjati (je fiksen), na dolgi rok pa podjetja lahko spreminjajo vse proizvodne dejavnike.

Produktivnost opredelimo kot razmerje med proizvodom (rezultatom, outputom) in uporabljenim proizvodnim dejavnikom.

Proizvodnjo spremljajo stroški, ki so denarno izraženi potroški (obraba) proizvodnih dejavnikov. Cilj podjetja je maksimalni dobiček, ki je razlika med celotnim prihodkom in stroški.

Stroške spremljamo po več kriterijih. Glede na obseg proizvodnje ločimo stalne (fiksne) in variabilne ali spremenljive stroške. Stalni so vedno enaki, spremenljivi pa se spreminjajo, ko se spreminja output. Skupne stroške dobimo s seštevanjem obeh. Mejni stroški so dodatni stroški za proizvodnjo ene dodatne enote outputa. Povprečni stroški so stroški na enoto, so bistvena postavka v kalkulaciji prodajne cene. Sestavljeni iz povprečnih fiksnih in povprečnih spremenljivih stroškov.

Med mejnimi stroški in povprečnimi stroški je pomembna zveza. Ko so mejni stroški (MC) pod povprečnimi (AC), takrat povprečni (AC) padajo, in ko so mejni stroški nad AC, takrat AC naraščajo. V točki, kjer so mejni stroški enaki povprečnim stroškom, so povprečni stroški najnižji.

V dolgem obdobju lahko spreminjamo vse proizvodne dejavnike, zato so tudi vsi stroški variabilni, spremenljivi. Dolgoročni povprečni stroški so nižji od tistih v kratkem obdobju. Padajo zaradi prednosti masovne dolgoročne proizvodnje, ki se kaže v večji produktivnosti, boljši organizaciji in denarnih prihrankih pri nabavi, oglaševanju.

## Vprašanja za ponavljanje

1. Opredelite kratko in dolgo obdobje.
2. Kaj je produktivnost, mejna produktivnost?
3. Kakšno odvisnost kaže proizvodna funkcija?
4. Definirajte zakon padajočega donosa.
5. Pojasnite, kaj so stroški, od česa so odvisni.
6. Kako izračunamo dobiček?
7. Kako delimo stroške glede na obseg proizvodnje?
8. Opredelite fiksne, variabilne, celotne stroške.
9. Kaj so mejni stroški?
10. Kakšna je povezava med mejnimi in povprečnimi stroški?
11. Kdaj proizvajamo ob najnižjih stroških?
12. Pojasnite, kaj so AVC, AFC in AC, in jih grafično prikažite.
13. Kakšno vlogo ima tehnologija pri obvladovanju stroškov v dolgem obdobju?
14. Kako se kažejo prednosti masovne produkcije?

## Vaje:

1. V tabeli izpolnite manjkajoče podatke.

<u>Q</u>	<u>TC</u>	<u>FC</u>	<u>VC</u>	5.6.1.1 <u>ATC</u>	<u>AVC</u>	<u>AFC</u>	<u>MC</u>
0	24						
1	40						
2			50				
3	108						
4							52
5					39,2		
6				47			

2. Podjetje je sklenilo pogodbo z odvetniško pisarno in je začelo plačevati pavšalni znesek.

Kakšen vpliv ima novi strošek tega pavšala na naslednje stroške podjetja:

( + povečanje, – zmanjšanje, = nespremenjeno)

FC          AC          AVC          MC

Kaj pa če bi bil novi strošek odvisen od obsega proizvodnje?

FC          AC          AVC          MC

3. Dopolnite!

\_\_\_\_\_ so prirast variabilnih stroškov zaradi proizvodnje dodatne enote proizvoda.

Ko so mejni stroški manjši od celotnih povprečnih stroškov (AC), AC \_\_\_\_\_, ko so mejni stroški večji od celotnih povprečnih stroškov, AC \_\_\_\_\_, ko so mejni stroški enaki AC, so AC \_\_\_\_\_.

4. Podjetje izdeluje kovinska ohišja za elektronske elemente. Izdelali so 1000 ohišij. Vrednost pločevine in ostalega materiala, ki jo porabijo za eno ohišje je 40 €, vrednost tujih storitev 5 €. Za delo je potrebno 2000 ur neposrednega dela in 500 strojnih ur. Strošek delovne ure je 12 €, strojne ure pa 20 €. Stroški administracije in vodenja znašajo 16.000 €. Predpostavimo, da je podjetje prodalo vseh 1000 ohišij in zanje iztržilo 100.000 €. Izračunajte:

- a. Koliko znašajo stroški?
- b. Je imelo podjetje izgubo ali dobiček?

5. V tabeli izpolnite manjkajoče podatke!

Q	TC	FC	VC	MC	AC	AFC	AVC
0	50						
1	75						
2	95						
3	111						
4	128						
5	159						
6	202						
7				54			
8	350						

## 6 TRŽNI MEHANIZEM IN NJEGOVO DELOVANJE

*Podjetja proizvajajo izdelke in storitve za trg, kjer jih ponudijo bodisi drugim podjetjem ali nam kot končnim potrošnikom. Na primer mlekarna izdeluje jogurte, ki jih bomo vzeli kot primer za analizo povpraševanja in ponudbe.*

Kraljica tržnega mehanizma je tržna cena, njej se prilagajajo kupci in prodajalci, od tržne cene je odvisno, koliko smo pripravljeni kupiti ali prodati, kje se ponudba in povpraševanje izenačita oz. kje se oblikuje tržno ravnovesje. Potrošniki s svojimi nakupi na trgu povemo, kaj naj se proizvaja, konkurenca med ponudniki sili podjetja, da proizvajajo po najnižjih stroških.

Trg bomo analizirali z vidika povpraševanja in ponudbe. Spoznali bomo, kako deluje trg, zakon ponudbe in povpraševanja, dejavnike, ki vplivajo na povpraševanje in ponudbo, tržno ravnovesje. Zanimalo nas bo, kako močno se spremeni prodaja, povpraševanje, če se spremeni cena.

### 6.1 KAJ JE TRG?

*Trg je prostor, kjer se soočajo povpraševalci in ponudniki, da odločajo o ceni blaga, količini prodaje in nakupa. Klasičen prostor, kjer se ponudniki in povpraševalci dejansko srečujejo, je tržnica. Vendar s pojmom trga razumemo več kot to, to so vsa prodajna mesta za različno blago od spletne trgovine, prodajnih mest v majhnih trgovinah do velikih prodajnih središč.*

Samuelson (2002, 27) opredeljuje trg kot mehanizem, »ki povezuje kupce in prodajalce, da določajo ceno in količino posameznih dobrin in storitev«.

Prašnikar (2008) opredeljuje trg kot stik med kupci in prodajalci, kjer se odloča o prodani ali kupljeni količini določenega blaga in njegovi ceni.

Samuelson (2002) opisuje tržno gospodarstvo kot dovršen, zapleten mehanizem, kjer posamezniki sledijo svojemu lastnemu interesu. V tržnem sistemu ima vse svojo ceno. Cene so tiste, ki trg uravnovešajo. Cena pomeni pogoj, po katerem ljudje kupujejo oz. prodajajo, prav tako je cena signal proizvajalcu in potrošniku. Če se poveča povpraševanje, bo cena narasla, kar je signal proizvajalcem za večjo proizvodnjo, ki spet zniža cene in vzpostavi ravnovesje. To velja tako za cene potrošnih dobrin kot za cene proizvodnih dejavnikov. Cene torej usklajujejo odločitve proizvajalcev in potrošnikov na trgu. Višje cene spodbujajo večjo proizvodnjo in manjše nakupe, nižje cene pa spodbujajo potrošnjo in zavirajo proizvodnjo.

V sodobnem svetu prevladuje tržni sistem kot način za reševanje osnovnih ekonomskih vprašanj, kaj proizvajati, kako in za koga. Poglejmo kako trg ureja ta osnovna tri vprašanja.

- *Kaj in koliko?* Potrošniki s svojimi nakupi na trgu povemo, kaj želimo in s tem odgovarjamo na vprašanje, kaj in koliko naj se proizvaja. Podjetja motivira želja po čim večjem dobičku in želijo ponuditi tisto, kar potrošniki želimo.
- *Kako?* Konkurenca med proizvajalci prisili podjetja, da proizvajajo z najnižjimi stroški, da uvajajo novo tehnologijo. Cilj je ohranjati čim nižje stroške z uporabo najbolj učinkovite metode proizvodnje.
- *Za koga?* Ključ za razdelitev dohodkov v tržnem mehanizmu je lastnina proizvodnih dejavnikov, delavci dobijo plačo, kapitalisti dobiček, viri rento.

Poleg trga potrošnih dobrin kot najbolj splošne oblike trga poznamo še trg proizvodnih dejavnikov, ki ga sestavljata trg kapitalnih (ali investicijskih dobrin) in trg dela. Lahko govorimo tudi o drugih trgih, npr. trgu vrednostnih papirjev, panožnih trgih ipd.

Za utemeljitelja tržnega mehanizma in svobodne konkurence velja Adam Smith, ki je zagovarjal specializacijo, delitev dela. Učil je, da bo »nevidna roka« trgov vodila k optimalnemu ekonomskemu rezultatu, ko posamezniki sledijo svojim lastnim interesom. Njegovo delo Bogastvo narodov iz leta 1776 je še vedno aktualno. Vizija Adama Smitha je najpomembnejši in najtrajnejši prispevek sodobni ekonomiji.

## 6.2 POVPRÁŠEVANJE

Orodje, s katerim proučujemo gibanje cen na trgih, je analiza ponudbe in povpraševanja, kajti na vsakem trgu so povpraševalci in ponudniki. Potrošnikove želje in potrebe določajo povpraševanje po dobrinah, podjetniški stroški so osnova ponudbe dobrin.

Ločimo individualno povpraševanje posameznega potrošnika in tržno oz. skupno povpraševanje. Tržno je seštevek individualnih povpraševanj.

Kaj je povpraševanje? To so »vse sile, ki na trgu delujejo prek kupcev« (Hrovatin, 2007, 41). Na povpraševanje najbolj vpliva cena. Višja ko je cena nekega izdelka ali storitve ob drugih nespremenjenih pogojih, manj so kupci pripravljene kupiti.

**Zakon povpraševanja pravi, da se pri višji ceni količina povpraševanja zmanjša ob drugih nespremenjenih pogojih.**

### 6.2.1 Krivulja povpraševanja

Vzemimo primer, da v trgovini kupujemo jogurt. Jogurta v družini precej porabimo, vendar se nam zdi cena 1,30 evra za 500-mililitrsko pakiranje previsoka, zato se ne bomo odločili za nakup ali pa bomo vzeli le enega. Pri ceni 1 evro bi se mogoče odločili za dva, če pa cena pade na 70 ali 50 centov, bomo kupili več jogurtov.

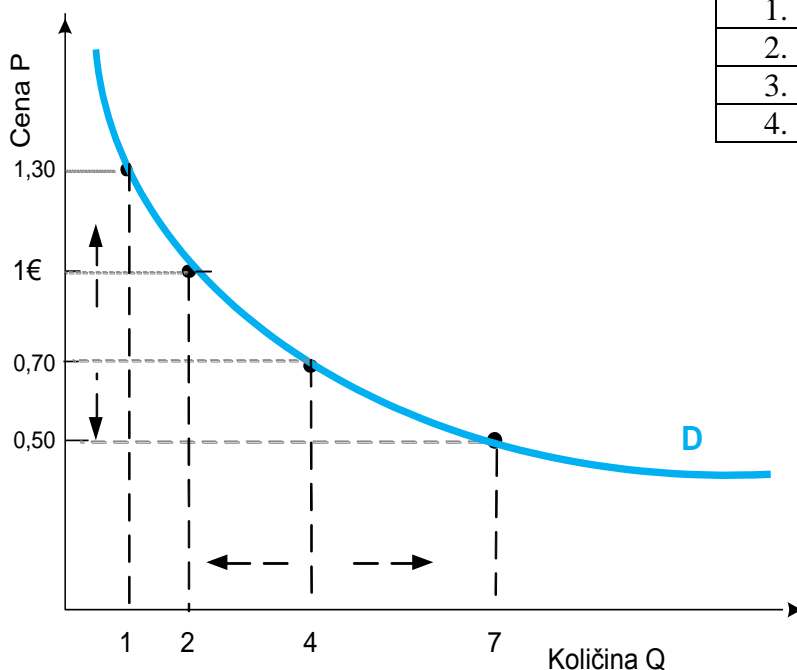
Cena je tista, ki določa povpraševanje, ki najbolj elementarno vpliva na povpraševanje, ob predpostavki, da se drugi pogoji ne spreminjajo (*ceteris paribus*). Višja ko je cena, manjša je količina povpraševanja. Cena in količina sta v obratnem sorazmerju, zato ima krivulja povpraševanja značilno padajočo obliko.

**Krivuljo povpraševanja** lahko narišemo kot razmerje med **ceno** in kupljeno **količino**. Krivuljo povpraševanja označimo s črko D, kar pomeni demand oz. povpraševanje.

*Uporabimo naš primer jogurtov, iz podatkov, ki so prikazani v tabeli in narišemo krivuljo povpraševanja,*

Tabela 8: Povpraševanje po jogurtu

	<b>Cena P</b>	<b>Količina Q</b>
1.	1,30 €	1 kos
2.	1,00 €	2 kosa
3.	0,70 €	4 kosi
4.	0,50 €	7 kosov



Slika 11: Krivulja povpraševanja  
Vir: Tabela 8

Zakaj količina povpraševanja pade, ko cena raste? To nam govori že zdrava pamet. Zakon povpraševanja lahko pojasnimo z delovanjem dveh učinkov.

- Z učinkom nadomestitve (substitut): npr. če zraste cena puranjega mesa, bomo namesto dražjega puranjega mesa kupili več piščančjega mesa; če se podražijo jagode, bomo izbrali raje marelice ali maline ali češnje, v našem primeru jogurta bi to pomenilo, da se raje odločimo za kislo mleko, kefir ali drugo vrsto jogurta ipd.
- Zaradi učinka dohodka: če se povečajo cene, je naš realni dohodek manjši, manj lahko kupimo. Če se cena jogurta podvoji, bomo omejili porabo.

**Substituti** so dobrine, s katerimi lahko nadomestimo povpraševani izdelek, npr. plin in nafta za ogrevanje, margarina in maslo, piščančje in puranje meso, sladkor in umetno sladilo, jagode in maline ali češnje, jogurt lahko nadomestimo s kislim mlekom, kefirjem ipd.

**Komplementarne** ali dopolnilne dobrine pa so tiste, ki se dopolnjujejo pri zadovoljevanju potreb, tiste, ki jih trošimo skupaj; npr. avto in bencin; smuči, smučarski čevlji in palice, jogurt in ovseni ali koruzni kosmiči ipd.

Poleg cene na povpraševanje vplivajo tudi drugi dejavniki. To so:

- dohodek potrošnika, ob večjem dohodku bo tudi povpraševanje večje;
- cene in razpoložljivost drugih dobrin, ki so zamenljive (substituti) in dopolnilnih (komplementarnih) dobrin;
- preference, povpraševanje je odvisno od tega, kakšne so naše preference, želje, okus, kakšne so naše potrebe; vzemimo, da smo se odločili za bolj zdravo življenje, spremenile so se naše preference, zato bomo kupovali le jogurt z manj maščobe, brez dodanega sladkorja, jogurtove napitke ipd.



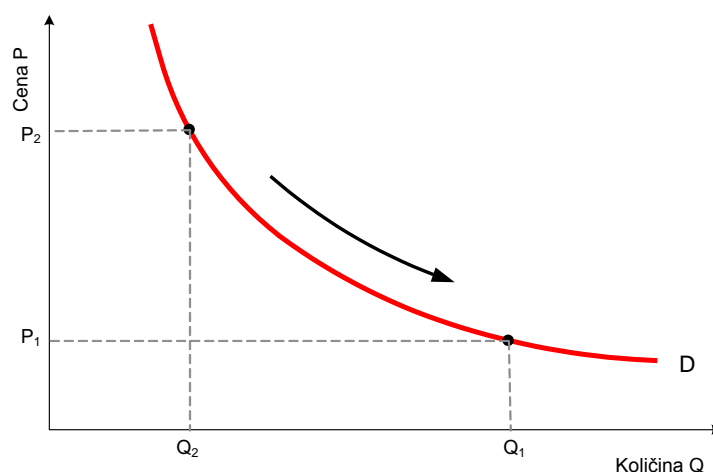
- velikost trga je prav tako dejavnik povpraševanja, večji ko je trg, večje je lahko povpraševanje; to je še posebej pomembno za proizvajalce, ponudnike;
- kulturološke značilnosti, na Kitajskem jogurta kot ga poznamo mi, pojedjo zelo malo.

## 6.2.2 Sprememba obsega povpraševanja : sprememba povpraševanja

**Ne zamenjajte: pomikanje po krivulji (vpliv cene) in premik krivulje (drugi dejavniki)!**

Kaj pa če se spremenijo drugi dejavniki in ne cena?

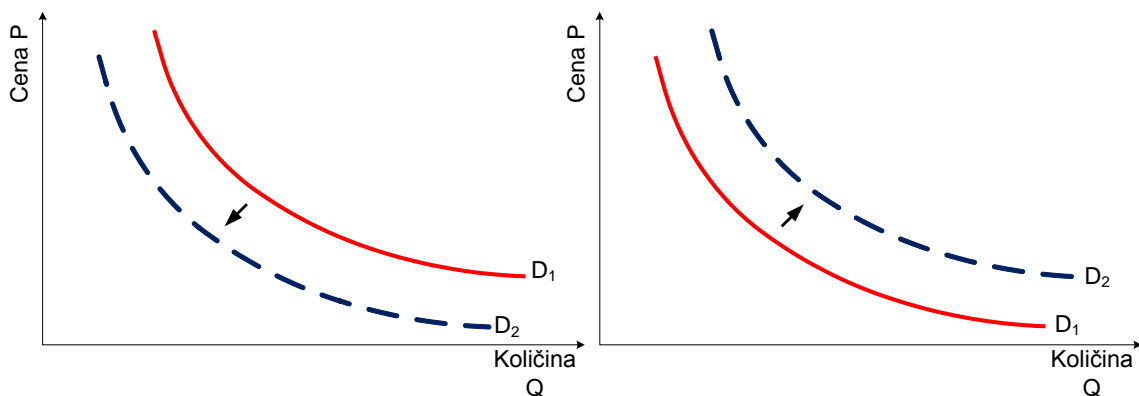
Rekli smo, da na povpraševanje vplivajo tudi drugi dejavniki, ne le cena. Glede na to ali se spremeni cena ali pa se spremenijo drugi dejavniki ločimo spremembo obsega povpraševanja in spremembo povpraševanja. **Obseg povpraševanja** se spremeni, če se spremeni cena. Če se cena poviša, kupimo manj jogurta, pri višji ceni se spremeni (zmanjša) obseg povpraševanja. Torej, če se spremeni cena, govorimo o spremembi obsega povpraševanja, takrat se pomikamo po krivulji povpraševanja navzgor ali navzdol, odvisno od povišanja ali zmanjšanja cene.



Slika 12: Sprememba obsega povpraševanja

Vir: Hrovatin, 2007, 47

Če pa se spremenijo drugi dejavniki, npr. dohodek, preference, cene substitutov ali komplementov, pa govorimo o **spremembi povpraševanja**. Takrat se krivulja povpraševanja premakne navzdol (levo) ali navzgor (desno). Če se nam poveča dohodek, si lahko privoščimo več vseh dobrin, tudi jogurta, govorimo o spremembi (povečanju) povpraševanja. (Krivulja se premakne desno navzgor.) Če namesto jogurta raje kupimo kislo mleko ali kefir, se torej odločimo za substitut, se spremeni (zmanjša) povpraševanje po jogurtu (krivulja se premakne levo navzdol). Če naših priljubljenih kosmičev (komplementarne dobrine) ni, bomo tudi jogurta kupili manj, se bo naše povpraševanje zmanjšalo (krivulja se premakne levo navzdol). Prav tako se spremeni povpraševanje, če se odločimo za bolj zdravo življenje in kupujemo več jogurta (sprememba preference). Krivulja se premakne desno navzgor.



Slika 13: Sprememba povpraševanja  
Vir: Hrovatin, 2007, 46

Razliko med spremembo obsega povpraševanja in spremembo povpraševanja lahko obrazložimo tudi drugače. Cena najbolj vpliva na količino (obseg) povpraševanja, zato je cena neposredno zajeta v samem grafu krivulje povpraševanja ( $P$  na ordinati). Če se spremeni cena, se spremeni obseg povpraševanja in to ponazorimo s pomikanjem po krivulji. Spremembo ostalih dejavnikov, ki niso neposredno zajeti v grafu, pa ponazorimo s premikom krivulje povpraševanja navzgor ali navzdol.

Vaja za samostojno delo:

Analizirajte in grafično prikažite naslednje spremembe:

- če se poveča naš dohodek,
- odločili smo se, da bomo živeli bolj zdravo in bomo kupovali več sadja,
- če se znižajo cene računalnikov.

### 6.3 ELASTIČNOST POVPRASEVANJA

Elastičnost povpraševanja nam pove, **kako močno** se povpraševanje odziva na spremembo cene. Kdo bo nosil breme novega davka za bencin: potrošniki ali naftne družbe? Ali naj avtomobilska tovarna zniža ceno avtomobilov ali ne? Ali se bo prihodek mlekarne povečal, če poveča ceno jogurtov? Odgovore na ta konkretna vprašanja dobimo z računanjem elastičnosti povpraševanja.

Akcijske prodaje trgovskih hiš (npr. Mercator, Spar, Tuš) so zasnovane na podatkih o elastičnosti povpraševanja, trgovske hiše vedo, kateremu izdelku je treba znižati ceno in za koliko, da bo to povečalo prodajo in prihodek.

Ločimo tri vrste elastičnosti.

<i>Vrsta spremembe</i>	<i>Vrsta elastičnosti</i>
1. sprememba cene blaga	cenovna elastičnost povpraševanja
2. sprememba cene drugega blaga	križna elastičnost povpraševanja
3. sprememba dohodka potrošnika	dohodkovna elastičnost povpraševanja

Vir: Hrovatin, 2007, 48.

### 6.3.1 Cenovna prožnost (elastičnost) povpraševanja

Zakon povpraševanja pravi, da se obseg povpraševanja poveča, ko se zniža cena. Elastičnost povpraševanja pa nam pove, za koliko se bo obseg povpraševanja spremenil, če se spremeni cena. Elastičnost povpraševanja meri, kako močno se spremeni obseg povpraševanja po dobrini, ko se spremeni cena. **Je odstotna sprememba obsega povpraševanja glede na odstotno spremembo cene. Koefficient cenovne elastičnosti je vedno razmerje dveh odstotnih sprememb** (Hrovatin, 2007).

Koefficient cenovne elastičnosti povpraševanja nam torej pove, za koliko odstotkov se spremeni obseg povpraševanja po neki dobrini, če se njena cena spremeni za 1 %. Ker se cena in količina spreminjata v obratni smeri, je koefficient negativno število. Zanima nas, kako močno se bo spremenil obseg povpraševanja, če se spremeni cena jogurta.

Računanje elastičnosti

$$E_p = \frac{\text{Odstotna sprememba količine}}{\text{Odstotna sprememba cene}}$$

$$E_p = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{\frac{P_1+P_2}{2}}{\frac{Q_1+Q_2}{2}} = \frac{Q_2-Q_1}{P_2-P_1} \times \frac{P_1+P_2}{Q_1+Q_2}$$

$\Delta Q$  je sprememba količine,  $\Delta P$  pa sprememba cene (Hrovatin, 2007, 49).

Kako interpretiramo rezultat? Na primer: rezultat je  $-0,75$ .

**Če se poveča cena dobrine za 1 %, se obseg povpraševanja po tej dobrini zmanjša za 0,75 %.**

Cena jogurta se je povečala za 10 %, prodaja (obseg povpraševanja) se je zmanjšala za 12 %. Iz tega lahko vidimo, da se je naše povpraševanje zmanjšalo bolj, kot pa se je povišala cena, kar pomeni, da smo cenovno občutljivi, saj smo kar intenzivno reagirali na spremembo cene. Elastičnost povpraševanja izračunamo:

$$E_p = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P} = \frac{12}{10} = -1,20$$

Cenovna elastičnost znaša  $-1,20$ .

To pomeni, če se cena jogurta poveča za 1 %, se obseg povpraševanja zmanjša za 1,20 %.

*Primer: v kemični čistilnici so povečali cene storitev za 20 %, prodaja se je zmanjšala za 10 %. Že iz odstotnih sprememb vidimo, da se je količina spremenila pol manj kot cena, da gre za precej togo povpraševanje. (Razlogov je lahko več; bližina, parkirna mesta, hitra in kakovostna storitev ipd.)*

*Cenovna elastičnost znaša  $10\%/20\% = -0,50$ .*

*To pomeni: če se cena čiščenja spremeni za 1 %, se bo količina storitev zmanjšala (le) za 0,50 %.*

Dobljeni rezultat cenovne elastičnosti je lahko med 0 in  $\infty$  (neskončno).

- Kadar sprememba cene za 1 % povzroči več kot 1-odstotno spremembo obsega povpraševanja, pravimo da ima dobrina cenovno **elastično** povpraševanje.  $E_p > 1$ , elastično povpraševanje. Cenovno elastično je povpraševanje v primeru jogurtov.
- Ko sprememba cene za 1 % povzroči manj kot 1-odstotno spremembo obsega povpraševanja, ima dobrina cenovno **togo** povpraševanje.  $E_p < 1$ , togo povpraševanje. Togo je povpraševanje v primeru kemične čistilnice.
- Pri koeficientu cenovne elastičnosti 0 je povpraševanje popolnoma togo, pri koeficientu neskončno pa je povpraševanje popolnoma elastično.
- Usklajeno elastično povpraševanje je, ko je odstotna sprememba cene ravno enaka odstotni spremembi obsega povpraševanja. Cena se poveča za 1 %, obseg povpraševanja se prav tako za 1 % zmanjša.

Pri posameznih dobrinah se koeficient cenovne elastičnosti zelo razlikuje. V glavnem velja, da je povpraševanje po nujnih življenjskih potrebščinah (kruh, mleko, zdravila ...) neelastično, koeficient je manjši od 1. To so življenjsko pomembni proizvodi in se jim težko odpovemo, naših nakupov ne zmanjšamo, tudi če se poveča cena. Nasprotno pa je povpraševanje po luksuznih dobrinah, kot so na primer dragi avtomobili, turistična potovanja, izdelki dragih blagovnih znamk, bolj elastično, koeficient je večji od 1. Tudi za izdelke, ki imajo substitute (nadomestke), velja, da so cenovno prožnejši – elastični. Čim več substitutov ima izdelek, tem lažje se odločimo za nakup cenejšega.

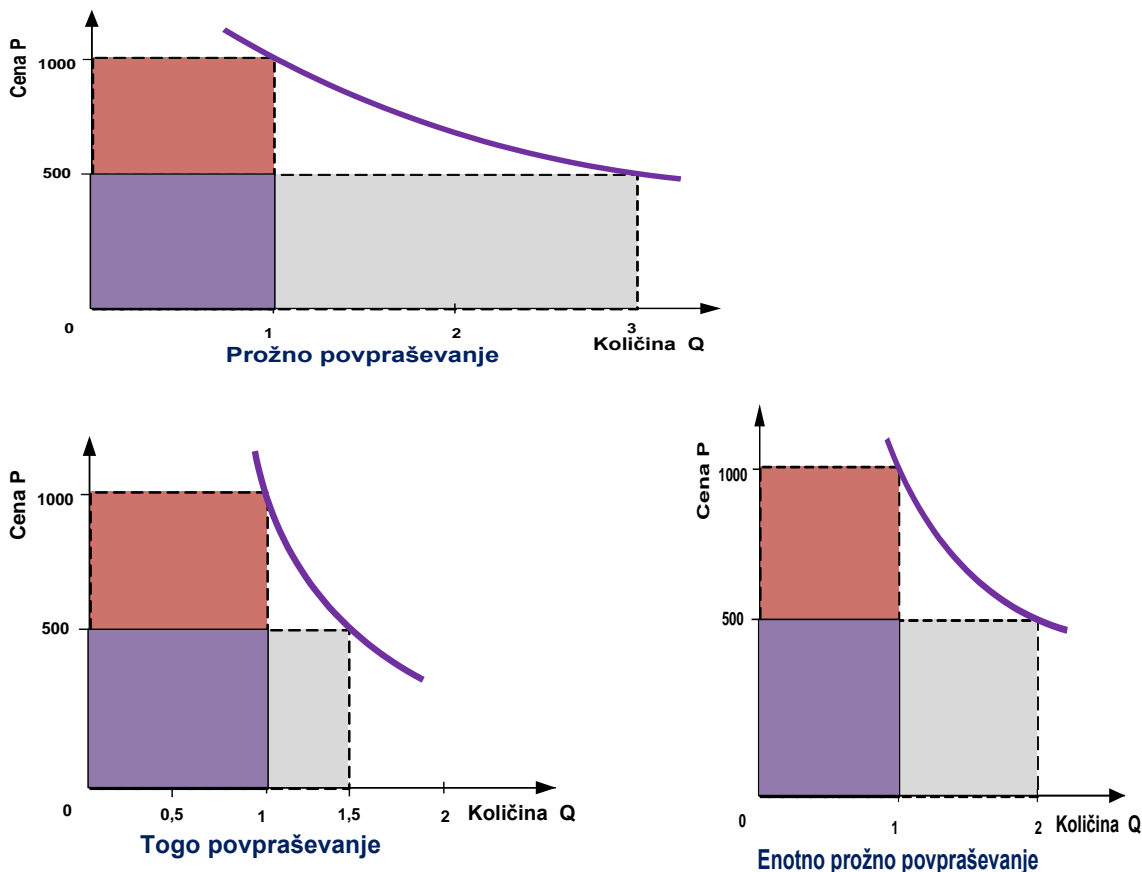
Na elastičnost vpliva tudi **čas**. Na kratek rok je povpraševanje praviloma bolj togo, na dolgi rok pa bolj elastično, bolj prilagodljivo. To je razumljivo, ker se ljudje ne moremo zelo hitro prilagoditi cenovnim spremembam. Na primer: pri povečani ceni bencina ne reagiramo takoj, avtomobila ne zamenjamo, ne spreminjamo prevoznih navad. Zato je sprememba cene bencina na kratki rok manj elastična kot na dolgi rok. Na dolgi rok se že odločamo za varčnejši avtomobil ali za vožnjo z avtobusom ali vlakom.

Nadalje je povpraševanje po dobrinah, ki zahtevajo zelo majhen delež našega dohodka, relativno togo. Tak primer so izdatki za sol, kjer sprememba cene ne vpliva bistveno na količino nakupa.

Torej: večjo cenovno elastičnost imajo

- luksuzni izdelki,
- izdelki, ki imajo nadomestke,
- kadar imamo potrošniki več časa za prilagajanje.

Nujni življenjski izdelki in izdelki, ki zahtevajo zelo majhen delež dohodkov, so cenovno bolj togi.



Slika 14: Krivulje povpraševanja z različnimi koeficienti cenovne elastičnosti  
Vir: Prirejeno po: Hrovatin 2007, 50; Samuelson in Nordhaus, 2002, 66

Iz slike 14 je lepo razvidno, kaj se dogaja s prihodkom, če podjetje poviša ceno. Vidimo, da se pri prožnem povpraševanju ne splača dvigovati cene, saj se prihodek po dvigu cene zmanjša. Mlekarni se ne izplača dvigovati cene jogurta, ker se bo prodaja zmanjšala. Učinki povečanja cene so izničeni pri usklajeno elastičnem oz. enotno prožnem povpraševanju. Pri togem povpraševanju pa se celotni prihodki povečajo bolj, kot se je spremenila cena, tako je za kemično čistilnico dvig cene ekonomsko dobra odločitev.

*V razmislek: povpraševanje po bencinu je precej togo. Kdo nosi stroške povečane cene bencin: naftna družba ali potrošniki?*

### 6.3.2 Križna elastičnost

Poleg cenovne elastičnosti nas zanima tudi elastičnost glede na spremembo cene drugega blaga.

**Križna elastičnost** pokaže spremembo obsega povpraševanja, če se spremeni cena drugega blaga. Križna elastičnost pove, za koliko odstotkov se spremeni obseg povpraševanja po dobrini A, če se cena dobrine B spremeni za 1 %.

Križno elastičnost računamo po formuli:

$$E_{AB} = \frac{\text{Odstotna sprememba obsega povpraševanja po dobrini A}}{\text{Odstotna sprememba cene dobrine B}}$$

Če sta dobrini A in B substituta, se povečanje cene za dobrino B odrazi v povečanem povpraševanju po dobrini A. *Če se na primer jogurt podraži, bomo kupili več kislega mleka, kefirja ali druge vrste jogurta, ki lahko nadomestijo naš jogurt; to so substituti. Povečanje cene jogurta se bo odrazilo v večjem povpraševanju po kislem mleku ali kefirju.* Števec in imenovalec ulomka sta pozitivna, oba imata spremembo v isto smer. Vzemimo, da so se cene jogurta povečala za 15 %, obseg povpraševanja po kislem mleku se je povečal za recimo 12 %.

$$E_{AB} = \frac{12\%}{15\%} = 0,8$$

Rezultat 0,8 interpretiramo:

če se cena jogurta podraži za 1 %, se poveča tudi obseg povpraševanja po kislem mleku za 0,8 %. Iz tega lahko sklepamo, da sta jogurt in kislo mleko substituta.

Če pa sta dobrini komplementarni, se dopolnjujeta, bo zvišanje cene dobrine B pomenilo manj nakupa dobrine B in tudi manj nakupa dobrine A. Pri komplementarnih dobrinah je elastičnost negativna, števec in imenovalec se gibljeta v nasprotni smeri. *Če se jogurt podraži, bomo kupovali tudi manj kosmičev. Povečanje cene jogurta se bo odrazilo tudi v manjšem povpraševanju po kosmičih.* Vzemimo, da je povečanje cene jogurta za 15 % pomenilo tudi zmanjšanje povpraševanja po kosmičih (za 10 %).

$$E_{AB} = \frac{-10\%}{15\%} = -0,67$$

Rezultat -0,67 interpretiramo:

če se cena jogurta poveča za 1 %, se bo zmanjšal obseg povpraševanja tudi za kosmiče za 0,67 %,

Na ta način tudi vemo, kateri izdelki so substituti in kateri komplementarni (Hrovatin, 2007).

### 6.3.3 Dohodkovna elastičnost povpraševanja

Povpraševanje je odvisno od tega, koliko zaslužimo, kolikšen je naš dohodek. Koefficient dohodkovne elastičnosti pokaže, za koliko se spremeni povpraševanje, če se potrošnikov dohodek spremeni za 1 %. Je odstotna sprememba povpraševanja glede na odstotno spremembo dohodka.

Dohodkovna elastičnost povpraševanja veliko pove za podjetja. Tista, ki ponujajo dobrine z visoko dohodkovno elastičnostjo, *kot so na primer avtomobili*, v času gospodarske rasti širijo svojo ponudbo, v času krize pa bodo verjetno imela izgubo. Podjetja, ki proizvajajo izdelke z nizko dohodkovno elastičnostjo, *na primer prehranske izdelke*, jo bodo v času krize bolje odnesla, v času gospodarske rasti pa proizvodnje ne bodo veliko širila.

## 6.4 PONUDBA

Kot smo povpraševanje definirali kot tiste sile, ki na trgu delujejo prek kupcev, je ponudba vse, kar deluje na trgu prek ponudnikov. Ponudba pomeni pogoje, pod katerimi podjetja proizvajajo in prodajajo. Tudi ponudba je najbolj odvisna od cene ob predpostavki ceteris paribus, to je, da se drugi pogoji ne spreminjajo.

### 6.4.1 Zakon ponudbe oz. krivulja ponudbe

*Pri višji ceni so proizvajalci pripravljene ponuditi večjo količino jogurta. Višja cena jim omogoča, da krijejo stroške višjih odkupnih cen kakovostnega mleka, nadurnega dela delavcev, odplačujejo novo linijo za strojno pakiranje in še dosežajo dobiček. Pri nižji ceni lahko odkupijo le mleko slabše kakovosti, ne morejo pokrivati vseh proizvodnih stroškov, zato so pripravljene ponuditi manjšo količino izdelkov.*

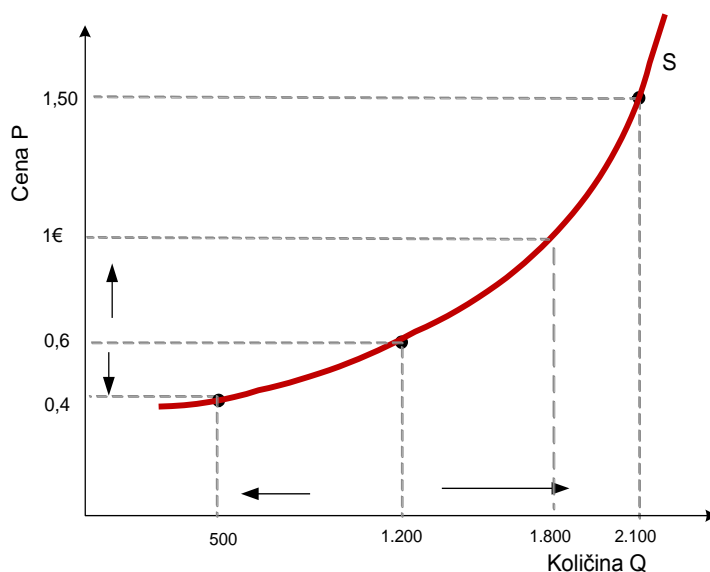
Ponudba oz. krivulja ponudbe pokaže razmerje med tržno ceno in količino, ki so jo proizvajalci pripravljene proizvesti in prodati po tej tržni ceni.

**Višja ko je cena nekega izdelka ali storitve, ob drugih nespremenjenih pogojih, več so podjetja (ponudniki, proizvajalci) pripravljene ponuditi. To je osnovni zakon ponudbe.**

Uporabimo naš primer jogurtov, iz podatkov o ponudbi mlekarne v tabeli 9 in narišemo krivuljo ponudbe.

Tabela 9: Ponudba jogurtov

	Cena P v €	Količina Q v kosih
1.	0,40	500
2.	0,60	1.200
3.	1,00	1.800
4.	1,50	2.100



Slika 15: Krivulja ponudbe

Vir: Tabela 9

Ko se cena povečuje, se povečuje tudi ponujena količina, pri višji ceni so ponudniki pripravljene ponuditi več. Krivulja ponudbe je naraščajoča.

Zakaj krivulja ponudbe narašča? Višja cena pomeni lažje pokrivanje stroškov, pomeni večji dobiček.

Na ponudbo poleg tržne cene vpliva več dejavnikov:

- Proizvodni stroški, ki so odvisni od tega, kakšno tehnologijo uporablja podjetje in od cen proizvodnih dejavnikov, *pri izdelavi jogurtov so to stroški za odkup mleka, plače delavcev, strojne linije za pakiranje, stroški za razvoj in testiranje izdelkov ipd.*
- Zaloge blaga, ki je že pripravljeno za ponudbo so za podjetje velik strošek, zato se jih želi znebiti. *Če ima mlekarna velike zaloge jogurtov, jih bo ponudila trgu tudi po nižji ceni, sicer bi se lahko pokvarili.*
- Pričakovana tržna cena; če si mlekarna obeta povečanje tržnih cen, bo temu prilagodila svojo ponudbo.
- Cene drugega blaga, ki bi jih podjetje s svojim znanjem in kapitalom lahko proizvajalo; *mlekarno tako zanimajo tudi cene sira, namazov, pudingov in sorodnih izdelkov, ki jih lahko izdeluje, da ve, kam usmeriti proizvodnjo, da bo le-ta bolj dobičkonosna.*
- Cene povezanih dobrin (substitutov in komplementarnih dobrin), kar pomeni, da *mlekarno seveda zanima, po kakšnih cenah jogurte ponuja konkurenca in kakšen izbor izdelkov nudijo konkurenčni ponudniki. Iz lastnih izkušenj vemo, da je ponudba teh izdelkov zelo bogata, raznovrstna, za vse okuse.*
- Vladni ukrepi, npr. okoljski predpisi, odlok o minimalni plači, ukrepi trgovinske politike ipd. prav tako vplivajo na ponudbo. *Za mlekarno je lahko tak ukrep npr. vladno določena odkupna cena mleka, ki je običajno višja od tržne, ker želi država ščititi kmete, ali prepoved uvoza mleka zaradi sanitarnih, zdravstvenih razlogov, odlok o minimalni plači, stavka ipd.*
- Potrebe ponudnika; *če npr. mlekarna potrebuje več gotovine, bo dala večji izbor izdelkov v tovarniško prodajalno ali v lastno prodajno mrežo in ne posrednikom.*

#### 6.4.2 Sprememba obsega ponudbe in sprememba ponudbe

Tudi tu ločimo med spremembo ponudbe in spremembo obsega ponudbe. Če se spreminja **cena**, govorimo o **spremembi obsega ponudbe** (na grafu to pomeni pomik po krivulji ponudbe). Če pa se spremenijo drugi dejavniki, npr. stroški proizvodnje, tehnologija, vladni ukrepi, pa govorimo o **spremembi ponudbe**. Takrat se krivulja ponudbe premakne (podobno kot pri povpraševanju).

*Z drugimi besedami, treba je razlikovati med premikanjem po krivulji (zaradi cene pri drugih nespremenjenih pogojih) in premikanjem krivulje zaradi drugih dejavnikov: proizvodni stroški, tehnologija, vladni ukrepi ... Če se spremeni tržna cena jogurta, govorimo o spremembi obsega ponudbe, premikamo se po krivulji ponudbe. Če se cena poveča, se poveča tudi ponudba. Če pa se spremenijo drugi dejavniki, gre za spremembo ponudbe, krivulja ponudbe se premakne. V primeru vladnega ukrepa prepovedi uvoza mleka pride do zmanjšanja ponudbe, krivulja ponudbe se premakne na levo, navzdol.*

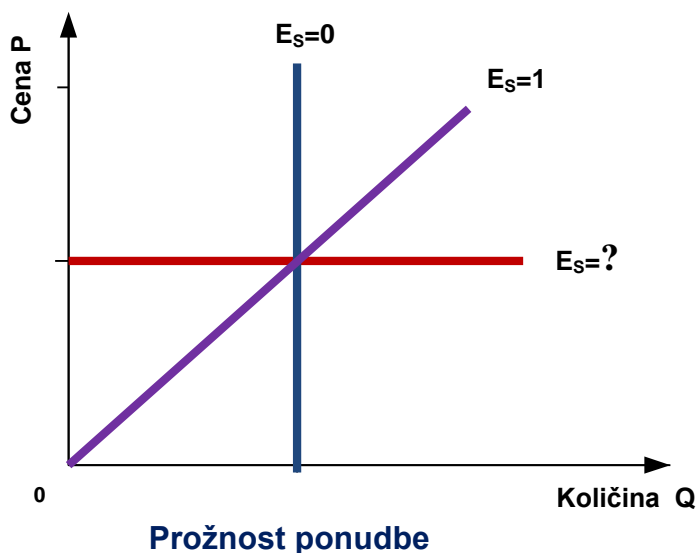


### 6.4.3 Cenovna elastičnost ponudbe

Enako kot pri povpraševanju nam elastičnost ponudbe pove, za koliko se bo obseg ponudbe spremenil, če se spremeni cena. Elastičnost ponudbe meri, kako močno se spremeni obseg ponudbe dobrine, ko se spremeni cena. Je odstotna sprememba ponujene količine v razmerju z odstotno spremembo cene. Popolnoma toga ponudba se ne odziva na spremembo cene, taka ponudba je lahko za hitro pokvarljivo blago (npr. sveže ribe ali jogurte tik pred iztekom roka uporabe). Popolnoma elastična pa je ponudba takrat, če že manjše povečanje cene zelo poveča ponudbo. Izračunamo jo po enaki formuli kot elastičnost povpraševanja, le da so tu spremembe v isto smer (povečanje cene vodi v povečanje količine).

Elastičnost ponudbe je najbolj odvisna od tega, kako težko ali kako enostavno je mogoče povečati proizvodnjo v panogi. Če je to enostavno, je prožnost ponudbe velika, na primer v tekstilni industriji.

Časovno obdobje je dejavnik, ki ima pri prilaganju ponudbe še večjo vlogo kot pri povpraševanju. Na kratek rok je ponudba bolj toga, lahko se prilagaja (je prožna) le z obstoječimi zalogami. Na dolgi rok je prožnejša, podjetja povečajo proizvodnjo, ker jim višja cena omogoči pokritje večjih stroškov.



Slika 16: Prožnosti ponudbe  
Vir: Samuelson in Nordhaus, 2002, 71

Primer ponudbe rib, ki je na kratek rok popolnoma toga in ponazorjena z navpično črto; na srednji rok =1, črta je pod kotom 45°; na dolgi rok je popolnoma prožna z vodoravno črto, paralelo abscisi (Samuelson in Nordhaus, 2002).

*Primer uporabe elastičnosti pri aktualnih vprašanjih*

Kakšen je učinek povečanega davka na ceno oz. kdo nosi breme novega davka – ponudniki ali potrošniki?

*Splošno gledano je davčno breme odvisno od relativne prožnosti povpraševanja in ponudbe. Če je povpraševanje v primerjavi s ponudbo toga, nosijo breme davkov potrošniki. Če je ponudba relativno bolj toga, breme davka nosijo ponudniki, proizvajalci. Samuelson to ponazarja s primerom trošarine na bencin. Pri trošarinah, ki so posebno visoki davki za energente in tobačne izdelke, državo še posebej zanima, kakšni bodo davčni prihodki, kdo bo*

nosil breme povečanja. Ponudniki bodo vsekakor želeli breme povečanja prevaliti na potrošnike. Če je povpraševanje togo, kar pri bencinu je, jim bo to uspelo. Breme povečanja nosijo potrošniki, ker se njihovo povpraševanje zmanjša manj, kot se je povečala cena. (Samuelson in Nordhaus, 2002).

### 6.5 RAVNOVESJE MED PONUDBO IN POVPRASEVANJEM

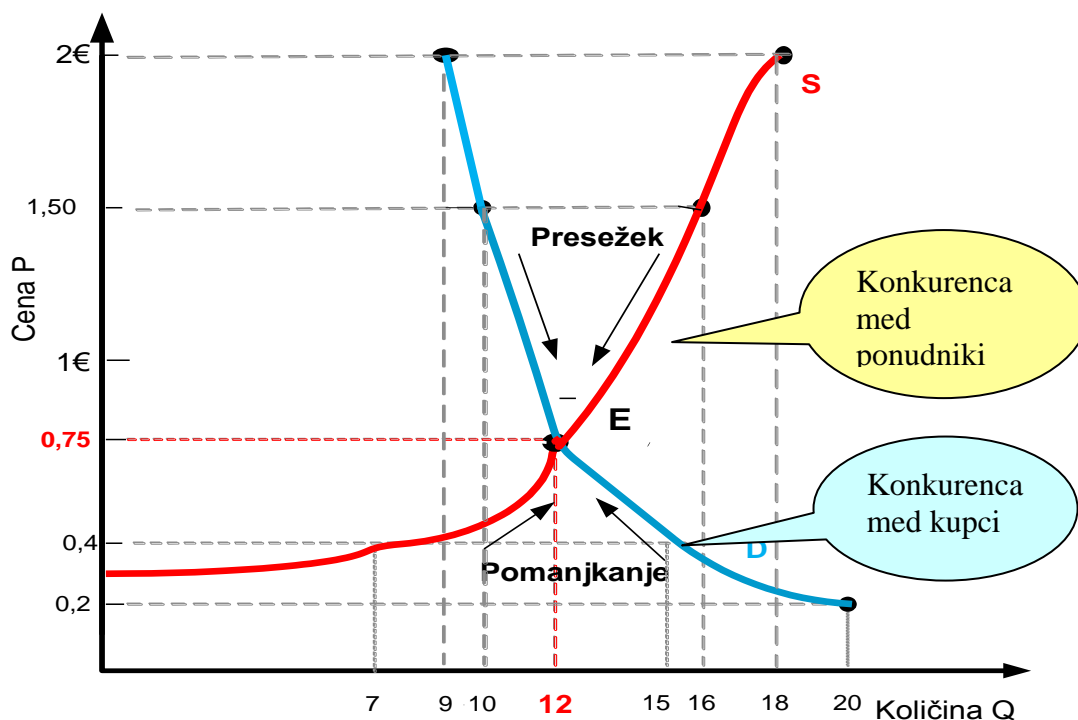
Ponudba in povpraševanje delujeta vzajemno in določata tržno ceno in tržno ravnovesje. Tržno ravnovesje se vzpostavi pri tisti ceni in količini, pri kateri so sile povpraševanja in ponudbe uravnotežene. Ravnotežna cena je tista, pri kateri je količina, ki jo kupci želijo kupiti, enaka količini, ki jo prodajalci želijo prodati, kjer je obseg ponudbe enak obsegu povpraševanja.

Tabela 10: Prikaz tržnega ravnovesja za 500 ml jogurta

Varianta	Cena	Povpraševanje	Ponudba	Tržno stanje	Pritisk na cene
A	2	9	18	presežek	navzdol
B	1,5	10	16	presežek	navzdol
<b>C</b>	<b>0,75</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>ravnotežje</b>	<b>nevtralen</b>
D	0,4	15	7	pomanjkanje	navzgor
E	0,2	20	0	pomanjkanje	navzgor

Vir: Prirejeno po: Samuelson in Nordhaus, 2002, 51

Torej tržno ravnotežje nastane v točki, ko je količina povpraševanja enaka količini ponudbe.



Slika 17: Tržno ravnovesje

Vir: Tabela 8

Kako se oblikuje ravnovesje oz. kako vemo, da je točka E dejansko ravnovesna? To najlaže spoznamo, če se vprašamo, kaj bi se na trgu dogajalo ob visoki ali nizki ceni. Pri visoki ceni npr. 2 € bi bili kupci pripravljene kupiti 9 enot, prodajalci pa prodati 18 enot jogurta. Pri taki

ceni imamo presežek ponudbe, med ponudniki nastane konkurenca in cena se začne nižati, pri nižji ceni nekateri ponudniki odstopijo, obseg ponudbe se zmanjša. Pri nižji ceni pa se bo obseg povpraševanja v skladu z zakonom povpraševanja povečal. To bo trajalo tako dolgo, dokler se obseg ponudbe ne izenači z obsegom povpraševanja, v našem primeru pri ceni 0,75 € za 500 ml jogurta. Pri nizki ceni npr. 0,4 € ali 0,2 € za jogurt bi proces potekal v nasprotni smeri. V pomanjkanju konkurenca med kupci povzroči rast cene do ravnotežne.

Tržno ravnovesje lahko uporabimo za odgovore na vprašanja, kakšni bodo učinki sprememb v konkretnih primerih.

*Primer: peka kruha. Povečajo se proizvodni stroški (slaba letina), povpraševanje ostane nespremenjeno, krivulja ponudbe se pomakne na levo (navzgor) S'. Kaj nastane na trgu kruha?*

- količina povpraševanja presega ponudbo,
- zato cena kruha zraste,
- to spodbudi proizvodnjo, ki povečuje ponudbo,
- cena raste vse do novega ravnovesja v E'.

Vidimo, da slaba letina ali premik krivulje ponudbe iz katerega drugega razloga na levo pomeni novo ravnovesje (zaradi zakona padajočega povpraševanja) pri višji ceni.

Ko se spreminjajo elementi, ki določajo ponudbo in povpraševanje, to vodi v premik krivulje povpraševanja ali krivulje ponudbe in v novo ravnovesje. Treba je vedeti, ali je sprememba nastala zaradi učinka ponudbe ali učinka povpraševanja. To nam pomaga v mnogih konkretnih situacijah, s takimi vprašanji se ekonomisti stalno ukvarjajo. *Pri opisanem primeru kruha je bila to sprememba na strani ponudbe.*

*Primer! Ponudba: nova tehnologija zniža stroške peke kruha, to pomeni, da se krivulja ponudbe pomakne na desno, novo ravnovesje nastane pri nižji ceni. Nova pakirna linija zniža stroške proizvodnje jogurtov,*

*Povpraševanje: povečajo se družinski dohodki, krivulja povpraševanja se premakne na desno, potrošniki povprašujejo, cene se začnejo povečevati vse do novega ravnotežja pri višji ceni (zaradi spremembe povpraševanja). Vse več ljudi se odloča za bolj zdravo življenje, kupujejo več jogurtov.*

Ko se spremenijo dejavniki ponudbe ali dejavniki povpraševanja, to vodi v premik ponudbe ali povpraševanja in v spremembo ravnotežne količine in cene.

Tabela 11: Učinek premikov ponudbe in povpraševanja na ceno in količino

	<b>Premiki ponudbe in povpraševanja</b>	<b>Učinek na ceno in količino</b>
če se poveča povpraševanje	se krivulja povpraševanja pomakne na desno in ...	cena (gor) količina (gor)
če povpraševanje pade	se krivulja povpraševanja premakne na levo in ...	cena (dol) količina (dol)
če se poveča ponudba	se krivulja ponudbe pomakne na desno in ...	cena (dol) količina (gor)
če ponudba pade	se krivulja ponudbe pomakne na levo in ...	cena (gor) količina (dol)

Vir: Prirejeno po: Samuelson in Nordhaus, 2002, 54

V tabeli 9 so prikazani premiki krivulj in učinek na ceno in količino.

Primer minimalne, maksimalne predpisane cene

Minimalna cena je predpisana s strani države in je višja od ravnotežne tržne cene. Recimo, da želi država kmetom zagotoviti normalen dohodek, zato predpiše minimalno ceno za odkup koruze. Pri taki ceni, ki je višja od ravnotežne, nastane presežna ponudba. Če bi delovale tržne sile, bi s konkurenco med ponudniki cena padala do ravnotežne, pri predpisani minimalni ceni pa je država tista, ki odkupi presežek in ga potem ali izvozi ali da v državne rezerve.

Ta ukrep je precej sporen, ker višjo ceno dobijo tudi tisti, ki bi tudi ob tržnih cenah dobili normalne dohodke, in še posebej zato, ker se z odkupom presežkov troši denar davkoplačevalcev. Boljša bi bila subvencija za tiste proizvajalce, ki bi pri tržni ceni imeli izgubo.

Podobno so sporni učinki določanja (višanja) minimalnih plač, kjer se razlikujejo tudi mnenja eminentnih ekonomistov. Presežek ponudbe v tem primeru pomeni brezposelnost (Samuelson in Nordhaus, 2002). V sodobnih ekonomijah je minimalna plača rezultat pogajanj med vlado, delodajalci in sindikati.

Maksimalna cena: s predpisano najvišjo ceno, ki je nižja od ravnotežne, želi država zaščititi standard potrošnikov. Tu se srečamo s presežnim povpraševanjem oz. s pomanjkanjem, ki se potem »rešuje« s črnim trgom, kjer tržne zakonitosti delujejo. Npr. nakup deviz na črnem trgu. Včasih želi država tako omejevati porabo (*kot so bili boni za bencin oz. lihi in sodi dnevi za vožnjo*). Pri predpisanih maksimalnih cenah so na boljšem tisti potrošniki, ki jim omejena količina zadostuje, v nasprotju s tistimi z višjimi dohodki, ki bi ob normalnih tržnih pogojih lahko kupili toliko, kolikor potrebujejo. Proizvajalci so prav tako praviloma na slabšem.

**Na koncu se lahko vprašamo, kaj torej opravi tržni mehanizem? S tem, ko določi ravnotežno ceno in količino, razporedi redke dobrine družbe med različne možne uporabe.** To vlogo učinkovito opravlja.

## Povzetek

Trg opredelimo kot stik med kupci in prodajalci, kjer se odloča o prodani ali kupljeni količini določenega blaga in njegovi ceni. Povpraševanje so vse sile, ki delujejo na trgu prek kupcev. Zakon povpraševanja pravi, da se pri višji ceni količina povpraševanja zmanjša ob drugih nespremenjenih pogojih, zato je tudi krivulja povpraševanja padajoča.

Substituti so dobrine, s katerimi lahko nadomestimo izdelek, komplementarne ali dopolnilne dobrine pa so tiste, ki se dopolnjujejo pri zadovoljevanju potreb, ki jih trošimo skupaj.

Ločiti moramo med spremembo obsega povpraševanja in spremembo povpraševanja. Obseg povpraševanja se spremeni, če se spremeni cena. Takrat se premikamo po krivulji. Če pa se spremenijo drugi dejavniki, pa govorimo o spremembi povpraševanja. Takrat se krivulja povpraševanja premakne navzdol ali navzgor.

Elastičnost povpraševanja meri, kako močno se spremeni obseg povpraševanja po dobrini, ko se spremeni cena. Pove, za koliko odstotkov se spremeni obseg povpraševanja po neki dobrini, če se njena cena spremeni za 1 odstotek. Poleg cenovne poznamo še križno in dohodkovno elastičnost. Križna elastičnost pove, za koliko odstotkov se spremeni obseg povpraševanja po dobrini A, če se cena dobrine B spremeni za 1 odstotek. Koeficient dohodkovne elastičnosti pokaže, za koliko se spremeni povpraševanje, če se potrošnikov dohodek spremeni za 1 odstotek.

Ponudba je vse, kar deluje na trgu preko ponudnikov. Osnovni zakon ponudbe razlaga, da višja ko je cena nekega blaga ali storitve, več so je podjetja pripravljena ponuditi ob predpostavki, da se drugi pogoji ne spreminjajo.. Poleg cene na ponudbo najbolj vplivajo proizvodni stroški. Odvisni so od tega, kakšno tehnologijo uporablja podjetje – ponudnik in kakšne so cene proizvodnih dejavnikov (kapitala in dela), ki jih uporablja. Krivulja je naraščajoča.

Elastičnost ponudbe meri, kako močno se spremeni obseg ponudbe dobrine, ko se spremeni cena. Elastičnost ponudbe je najbolj odvisna od tega, kako težko ali kako enostavno je mogoče povečati proizvodnjo v panogi. Časovno obdobje je dejavnik, ki ima pri ponudbi še večjo težo kot pri povpraševanju.

Tržno ravnovesje se vzpostavi pri tisti ceni in količini, pri kateri so sile povpraševanja in ponudbe uravnotežene. Ravnotežna cena je tista, pri kateri je količina, ki jo kupci želijo kupiti, enaka količini, ki jo prodajalci želijo prodati, kjer je obseg ponudbe enak obsegu povpraševanja. Pri višji ceni od ravnotežne imamo presežek ponudbe, pri nižji pa primanjkljaj.

### Vprašanja za ponavljanje

1. Opreделите трг.
2. Definirajte povpraševanje, zakon povpraševanja.
3. Narišite krivuljo povpraševanja in obrazložite, zakaj je padajoča.
4. Kakšna je razlika med spremembo obsega povpraševanja in spremembo povpraševanja? Obrazložite in prikažite grafično.
5. Obrazložite, kaj nam pove cenovna, križna in dohodkovna elastičnost povpraševanja.
6. Cenovna elastičnost je  $-0,8$ . Kaj to pomeni? Interpretirajte rezultat.
7. Kaj so substituti in komplementarne dobrine? Naštejte nekaj primerov.
8. Definirajte ponudbo, zakon ponudbe.
9. Od česa je odvisna ponudba?
10. Od česa je odvisna elastičnost ponudbe?
11. Kaj je tržno ravnovesje?
12. Kako poteka proces oblikovanja ravnotežne cene pri presežku in kako pri primanjkljaju?

### Vaje:

1. Analizirajte in grafično pokažite kako naslednje spremembe vplivajo na obseg povpraševanja ali na spremembo povpraševanja:
  - a. Družina je s prihodom novega člana povečala nakupe hrane
  - b. Cena kurilnega olja se je povečala
  - c. Ana se je odločila, da bo vegetarijanka in je nehala kupovati meso
  - d. Družini se je povečal dohodek, šli bodo večkrat na potovanje.
2. Čistilni servis je povečal cene storitev za 12 %, prodaja se je zmanjšala za 4 %. Izračunajte, kakšna je cenovna elastičnost povpraševanja.
3. Pohištvo se je podražilo za 8 %, obseg povpraševanja se je zmanjšal za 12 %. Izračunajte cenovno elastičnost povpraševanja.
4. Izdelovalec luksuznega kuhinjskega pohištva je prodal 20 enot (kuhinj) po 12.000 €. Ko je znižal ceno na 10.500, je prodal 25 kuhinj. Izračunajte elastičnost povpraševanja.
5. Cena krompirja se zniža od 80 na 70 centov za kg. Količina povpraševanja pri ceni 80 centov znaša 55 kg, pri novi nižji ceni pa 60 kg. Izračunajte elastičnost povpraševanja?
6. Kako se spremeni celoten prihodek (TR) podjetja, če se spremeni cena proizvoda pri različni cenovni elastičnosti povpraševanja, se poveča, zmanjša ali ostane enak? Dopolnite:

	Neelastično povpraševanje	Elastično povpraševanje	Usklajeno elastično povpraševanje
cena se poveča	TR	TR	TR
cena se zmanjša	TR	TR	TR

7. Lestvica ponudbe jabolk je naslednja:

cena za kg	35	30	25	20	15	10	5
količina	22	20	17	15	12	10	7

Narišite krivuljo ponudbe.

Za koliko se poveča količina (obseg) ponudbe, če se cena poveča od 15 na 30?

8. Ali obstaja zveza med dolžino časovnega obdobja, v katerem se lahko ponudba prilagaja spremenjenim tržnim pogojem, in elastičnostjo ponudbe?
9. Na trgu se je oblikovala cena, ki je višja od ravnotežne.
  - a. Prikažite grafično.
  - b. Kdo si konkurira, kupci ali prodajalci?
  - c. Kaj pa če je cena nižja od ravnotežne?
10. Križna cenovna elastičnost za pomaranče (A) in mandarine (B) znaša 0,5. Kaj to pomeni oz. kako bi to interpretirali?
11. Povpraševanje je dano z enačbo  $P = 18 - 3Q$ , Ponudba pa z enačbo  $P = 6 + Q$ . Izračunajte, pri kateri količini in pri kateri ceni je vzpostavljeno tržno ravnovesje.

## 7 POPOLNA KONKURENCA IN OPTIMALNI OBSEG PROIZVODNJE

**»Večerje ne pričakujemo zaradi dobrosrčnosti mesarja, pivovarja ali peka, ampak zaradi njihove skrbi za svoj lastni interes«** Adam Smith, Bogastvo narodov, 1776 (v: Samuelson in Nordhaus, 2002, 3).

Prodajalci in kupci sledijo svojemu lastnemu interesu, pravimo, da jih vodi nevidna roka trgov s ceno kot signalom za njihove odločitve. S tem, ko se borijo za svoje lastne interese, za čim večji dobiček, poskrbijo tudi za optimalen družbeni rezultat. To pomeni, da morajo podjetja proizvodne dejavnike uporabiti čim bolj učinkovito, da morajo proizvajati po čim nižjih stroških, da lahko tekmujejo na trgu. Na drugi strani pa potrošniki dobimo izdelke po nižjih cenah.

To bomo pokazali na modelu popolne konkurence, lahko rečemo modelu pravičnosti, ki je v realnem življenju težko uresničljiv. Iz tega modela lahko vidimo kako se posamezen konkurent lahko prilagaja, na kaj lahko vpliva. Na koncu bomo odgovorili ali je tržni mehanizem učinkovit.

### 7.1 PREDPOSTAVKE POPOLNE KONKURENCE

Popolni konkurent je eden od mnogih udeležencev na trgu. Samuelson (2002) ga primerja s palčkom, pritlikavcem, s čimer želi pokazati, da je premajhen, da bi mogel vplivati na cene ali trg, je le eden od številnih udeležencev, nima nobene privilegirane vloge.

Da bi lahko govorili o popolni konkurenci, morajo biti izpolnjene naslednje predpostavke:

- podjetje nima vpliva na oblikovanje tržne cene, ta je zanj dana in se ji prilagaja;
- na trgu je veliko udeležencev, vsak ima sorazmerno majhen tržni delež;
- proizvodni dejavniki so popolnoma mobilni, lahko se selijo iz panoge v panogo, tja, kjer se obetajo večji dobički,
- izdelki v posamezni panogi so zelo homogeni, podobni, vsi so zamenljivi (substituti),
- podjetja in potrošniki razpolagajo z informacijami, tako da so njihove odločitve optimalne.

Te predpostavke so v realnem življenju težko uresničljive, za nekatere panoge veljajo nekoliko bolj, za druge manj. Popolno konkurenco obravnavamo bolj kot model, vendar spoznanja veljajo tudi za panoge, v katerih konkurenca ni popolna (Prašnikar, 2008).

### 7.2 OPTIMALNI OBSEG PROIZVODNJE POPOLNEGA KONKURENTA

Vprašamo se, kako se lahko mali popolni konkurent odloča, kaj lahko naredi, da bo dosegal čim večji dobiček, če vemo, da na tržno ceno ne more vplivati. Kako pa se lahko prilagaja oz. na kaj lahko vpliva?

Vsekakor lahko vpliva na stroške in predpostavili smo, da se trudi, da so čim manjši, jih minimizira. Celoten prihodek TR (total revenue) je zmnožek cene in prodane količine. V formuli celotnega dohodka sta torej dve spremenljivki, cena (P) in količina (Q).



**Celotni prihodek je zmnožek (tržne, dane) cene in količine, ki jo ponudi, kar lahko zapišemo:  $TR = P \times Q$ .**

Na ceno ne more vplivati, odloča se lahko o Q, o količini ponudbe ali obsegu proizvodnje. Prilagodi se tako, da **izbere optimalni obseg proizvodnje** (optimalni Q) (Hrovatin, 2007; Žižmond et al.,2005).

Kako? Poglejmo si s primerom. Če se podjetje v popolni konkurenci odloči za prodajo na primer 5 enot, tržna cena pa je 4 € za kos, je njegov prihodek 20 €. Če poveča obseg proizvodnje za eno enoto, se njegov prihodek poveča na 24 €. Torej poveča se za znesek, ki je enak ceni proizvoda. Popolni konkurent proda vsako dodatno enoto proizvoda po enaki ceni. Prihodek dodatne enote je mejni prihodek. Mejni prihodek v popolni konkurenci je ravno enak ceni proizvoda (in je konstanten).

$$MR = TR_n - TR_{n-1} = (P \times Q)_n - (P \times Q)_{n-1} = P \times 1 = P$$

ali

$$MR = \Delta TC / \Delta Q = \Delta(P \times Q) / \Delta Q = P$$

Povprečni dohodek dobimo, če celotni prihodek delimo s proizvedeno količino.

$$AR = TR/Q = P \times Q/Q = P$$

Popolni konkurent bo izbral tisti obseg proizvodnje, **kjer bo imel največji dobiček**. Dobiček je, kot že vemo, razlika med celotnim prihodkom in stroški. **Optimalni obseg proizvodnje** je tam, kjer je razlika med celotnim prihodkom in celotnimi stroški največja. Iz spodnje tabele vidimo, da je to takrat, **kadar je mejni prihodek enak mejnim stroškom**.

Tabela 12: Optimalni obseg proizvodnje

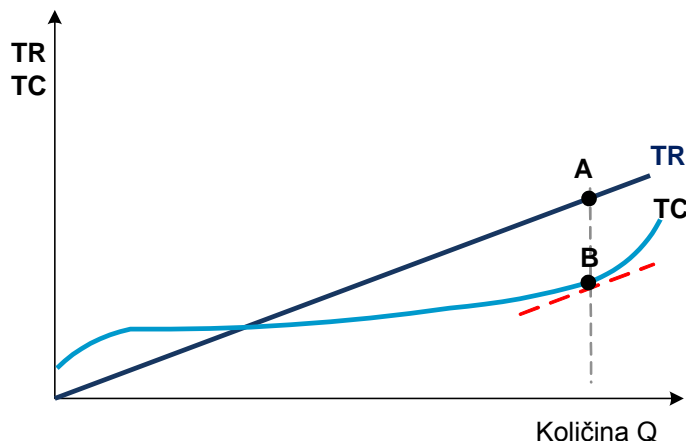
Obseg proizvodnje <b>Q</b>	Cena na trgu ( <b>P</b> )	Celotni prihodek ( <b>TR</b> )	Celotni stroški ( <b>TC</b> )	Dobiček	Mejni stroški ( <b>MC</b> )	Mejni prihodek ( <b>MR</b> )
0	50	0	50	-50	-	-
1	50	50	100	-50	50	50
2	50	100	128	-28	28	50
3	50	150	148	2	20	50
4	50	200	162	38	14	50
5	50	250	180	70	18	50
6	50	300	199	101	19	50
7	50	350	222	128	23	50
8	50	400	260	138	36	50
<b>9</b>	<b>50</b>	<b>450</b>	<b>310</b>	<b>140</b>	<b>50</b>	<b>50</b>
10	50	500	370	130	60	50
11	50	550	480	70	110	50

Vir: Hrovatin, 2007, 92

Največji dobiček dosegamo, kadar so mejni stroški enaki mejnemu prihodku. To velja ne le za popolnega konkurenta, ampak za vsako podjetje, v različnih tržnih, tudi monopolnih strukturah, kakor tudi za neprofitne organizacije.

Za vsa podjetja velja, da je največji dobiček dosežen oz. da je optimalni obseg proizvodnje takrat, ko velja: **MC = MR**; ko so mejni stroški enaki mejnemu prihodku.

Kako lahko to razložimo? Racionalno podjetje bo povečevalo obseg proizvodnje, dokler je mejni (dodatni) prihodek večji, kot so dodatni stroški, oz. dokler nam vsaka dodatna enota pripomore k večanju dobička.



Slika 18: Grafični prikaz optimalnega obsega proizvodnje  
Vir: Prirejeno po: Hrovatin, 2007, 95.

Na sliki št. 18 vidimo, da je optimalni obseg proizvodnje v točki B, kjer je razlika med TR in TC največja. *Tangenta na točko B in premica TR sta vzporedni, zato lahko zapišemo, da v točki B velja, »naklon premice celotnega prihodka je enak naklonu krivulje celotnih stroškov,  $MR = MC$ «* (Hrovatin, 2007, 96).

Popolni konkurent vsako nadaljnjo enoto proda po enaki tržni ceni, ker je cena dana in nanjo ne more vplivati. Zato za popolnega konkurenta velja, da je njegov mejni prihodek enak ceni. To lahko zapišemo **P = MC**.

Samuelson (2002, 151) pripisuje mejnim stroškom ključno vlogo in opisuje njihovo delovanje: »Šele ko so cene enake mejnim stroškom, gospodarstvo iztiska maksimalni output in zadovoljstvo iz svojih redkih virov.« Šele takrat, ko so mejni stroški podjetja enaki mejnim stroškom drugih podjetij in enaki tržni ceni, cela panoga proizvaja po minimalnih stroških in gospodarstvo je na transformacijski krivulji, dosega svoje možnosti.

### 7.3 RAZLIČNI POSLOVNI IZIDI: DOBIČEK, TOČKA PRELOMA, TOČKA INDIFERENTNOSTI

Podjetje se lahko sreča z različnimi tržnimi razmerami in z različnimi možnimi poslovnimi izidi. Poslovni izidi oz. različne točke (točka preloma, točka indiferentnosti) se v ekonomiji pogosto uporabljajo, zato si pogledjmo, kaj pomenijo.

Tabela 13: Prikaz različnih tržnih razmer in poslovnih izidov popolnega konkurenta

<u>Razne možne tržne razmere</u>	<u>Poslovni izid popolnega konkurenta</u>
1. $P > AC_{\min}$	dobiček
2. $P = AC_{\min}$	dobiček = 0 ( <b>točka preloma, prag rentabilnosti</b> )
3. $AVC_{\min} < P < AC_{\min}$	izguba manjša od FC, podjetje posluje
4. $P = AVC_{\min}$	izguba je enaka FC, podjetje je indiferentno, točka $AVC_{\min}$ je <b>točka indiferentnosti</b>
5. $P < AVC_{\min}$	izguba (večja od FC), podjetje ne posluje

Vir: Prirejeno po: Hrovatin, 2007, 94.

Tržne razmere v tabeli 13 prikazujejo različne poslovne izide oz. različne točke, ki jih pogosto uporabljamo v ekonomiji.

Točka preloma (prag rentabilnosti) je v točki, kjer je tržna cena enaka minimalnim povprečnim stroškom. Je v minimumu povprečnih stroškov, Samuelson (2002) jo imenuje točka ničelnega dobička.

Točka indiferentnosti ali točka umika s trga je tam, kjer prihodki ravno pokrijejo variabilne stroške ali kjer je izguba enaka fiksnim stroškom. Takrat je podjetju vseeno, je indiferentno, ali še proizvaja ali se umakne s trga, v obeh primerih je izguba enaka fiksnim stroškom.

Da podjetje posluje, mora pokrivati variabilne stroške in vsaj del fiksnih, ali drugače rečeno, izguba mora biti manjša, kot so fiksni stroški, tako da s poslovanjem pokrijemo vsaj del fiksnih stroškov.

»Pogoja za izbor optimalnega obsega proizvodnje v popolni konkurenci v kratkem obdobju sta:  
 **$P = MC$  (potrebni pogoj);**  
 **$P \geq AVC_{\min}$  (zadostni pogoj).«**

(Hrovatin, 2007, 101)

Vse to velja za kratko obdobje. **Na dolgi rok** pa mora podjetje pokrivati vse stroške in delati vsaj na prelomu oz. ničelni točki.

Kaj se zgodi, če cena pade pod ničelno raven dobička? Podjetja začnejo zapuščati panogo, ponudba se bo zmanjšala, krivulja ponudbe se bo premaknila na levo in cena bo narasla. Postopoma bo panoga ponovno donosna. Enako se dogaja v obratni smeri, v panogo, kjer so dobički visoki, se selijo novi in novi ponudniki, konkurenca med njimi povzroči, da se krivulja ponudbe premakne na desno in cena bo padla.

Dolgoročno bo cena v popolni konkurenci težila k ničelni točki.

**P = MC = minimum dolgoročnih AC = točka ničelnega dobička, je dolgoročni pogoj ničelnega ekonomskega dobička.**

Dolgoročno ravnotežje v konkurenčni panogi je položaj ničelnega dobička ob racionalnem, produktivnem poslovanju in ob minimalnih stroških. Ničelni dobiček pravzaprav ne pomeni, da dobička ni. Predpostavlja, da je dosežen neki pričakovan dobiček, pač pa to pomeni, da na dolgi rok ne morejo biti doseženi neki izjemni dobički.

#### **7.4 ALI JE TRŽNI MEHANIZEM UČINKOVIT?**

Zdaj lahko odgovorimo na vprašanje, ali tržni mehanizem poskrbi, da imamo dovolj »kvalitetnega masla in pušk«, če uporabimo to izbiro družbe. Mehanizem konkurence, trga uspešno poskrbi, da se količina proizvodnih dejavnikov, ki jih ima družba na voljo, uporabi najbolj učinkovito, najbolj produktivno. Proizvaja se tisti obseg proizvodnje, kjer so stroški najnižji, kar pomeni, da so proizvodni dejavniki najbolj racionalno uporabljeni. Hkrati pa podjetniki dosegajo maksimalen dobiček. Popolna konkurenca rešuje problem, kaj in kako proizvajati in to z najnižjimi stroški. Pri tem ima cena osrednjo vlogo, uravnava tako povpraševanje kot ponudbo (Prašnikar, 2008; Hrovatin, 2007).

Seveda je treba povedati, da tržni mehanizem privede tudi do tega, da »bogati hranijo tudi svoje pudlje z maslom in puške varujejo njihovo premoženje«, kot se je slikovito izrazil Samuelson (2002, 151). Tržni mehanizem proizvaja zelo bogato peščico in veliko revnih. To so normativna vprašanja za izboljšanje pravičnosti, ki jih družbe rešujejo s poseganjem v porazdelitev dohodka in potrošnje. Za tržni sistem lahko trdimo, da je učinkovit, medtem ko je pravičnost, razdelitev treba »popravlјati« (Samuelson in Nordhaus, 2002, 151).

## Povzetek

Za idealno, popolno konkurenco veljajo predpostavke, ki jih v realnem življenju težko dosežemo, vendar spoznanja iz proučevanja popolne konkurence veljajo tudi za druge tržne strukture. Popolni konkurent se lahko prilagaja trgu le z obsegom proizvodnje. Izbral bo optimalni obseg proizvodnje, ki bo dosežen takrat, kadar je mejni prihodek enak mejnim stroškom. To velja ne le za popolnega konkurenta, ampak za vsako podjetje. Za popolnega konkurenta poleg tega velja še, da so mejni stroški enaki ceni. To je ostrejši pogoj in pomeni, da mora iztisniti vse iz svojih redkih virov, da bi bil uspešen. Tržna cena pomeni za posameznega producenta različen poslovni izid, dobiček ali izgubo. Kadar je izguba manjša od fiksnih stroškov, takrat podjetje na kratki rok še posluje, če pa je izguba večja, kot so fiksni stroški, pa se umakne s trga.

Na dolgi rok mora podjetje pokrivati vse stroške in delati vsaj na prelomu oz. ničelni točki. Dolgoročno bo cena v popolni konkurenci težila k točki preloma oz. k ničelni točki brez ekstra dobička. S tem je dan tudi odgovor, da je konkurenčni trg najbolj učinkovit.

Mehanizem konkurence uspešno poskrbi, da se količina proizvodnih dejavnikov, ki jih ima družba na voljo, uporabi najbolj učinkovito in produktivno. Proizvaja se tisti obseg proizvodnje, kjer so stroški najnižji, kar pomeni, da so proizvodni dejavniki najbolj racionalno uporabljeni. Hkrati pa podjetniki dosegajo maksimalen dobiček. Popolna konkurenca rešuje problem, kaj in kako proizvajati in to z najnižjimi stroški.

Tržni mehanizem ima tudi slabosti, proizvaja zelo bogato peščico in veliko revnih. Pravičnost v razdelitvi dohodkov je treba »popravlјati«.

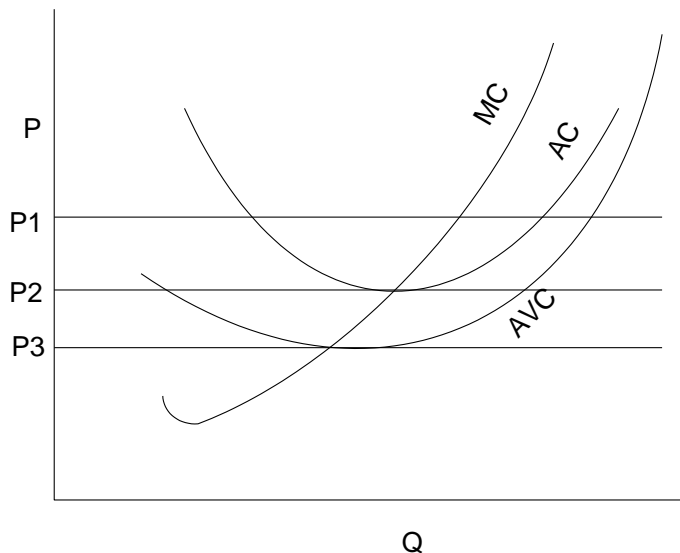
## Vprašanja za ponavljanje

1. Kakšne predpostavke veljajo za popolno konkurenco, ali veljajo v realnem življenju?
2. Kako se popolni konkurent lahko prilagaja tržnim razmeram, kdaj posluje optimalno? Ali to velja tudi za druga podjetja? Obrazložite.
3. Obrazložite posamezne točke poslovnega izida in jih prikažite grafično.
4. Zakaj je tržni mehanizem učinkovit oz. kakšne so prednosti in pomanjkljivosti tržne konkurence?

**Vaje**

**1. Na sliki**

- a. označite optimalni obseg proizvodnje pri cenah P1, P2 in P3,
- b. označite kritične točke in jih obrazložite.
- c. Zakaj podjetje preneha proizvajati, ko se cene manjše od AVC-minimum?



**2. V tabeli izračunajte fiksne, variabilne mejne, povprečne fiksne in povprečne variabilne stroške.**

- a. Kateri obseg proizvodnje naj izbere podjetje, če želi maksimirati dobiček in če je cena na trgu 7 €?
- b. Ali ima podjetje na tej točki izgubo ali dobiček? Koliko znaša dobiček ali izguba?
- c. Kaj bi svetovali podjetju v takih razmerah?

Q	TC	FC	VC	MC	AC	AFC	AVC
0	10						
1	22						
2	33						
3	36						
4	41						
5	45						
6	52						
7	62						
8	75						
9	89						
10	105						

## 8 NEPOPOLNA KONKURENCA

*Avtomobilska podjetja kot na primer Toyota, Volkswagen, Renault so tako velika, da lahko vplivajo na cene avtomobilov na svetovnem trgu, prav tako imajo IBM, Hewlett Packard, Apple vpliv na cene računalnikov. Tudi v Sloveniji imamo nekaj podjetij, ki imajo vpliv na tržne cene, npr. Telekom ali Petrol.*

Predpostavke popolne konkurence so bolj kot ne teoretična abstrakcija, ideal pravičnosti, ki jih v realnem življenju težko najdemo. Srečujemo se s tržnimi strukturami, ki imajo omejeno konkurenco. Vsaj nekaj podjetij je tako velikih, da lahko vplivajo na tržno ceno, ki je vitalni del tržnega mehanizma. Prav zaradi možnosti vplivanja na tržno ceno je nepopolna konkurenca manj učinkovita, cene se oblikujejo višje, obseg proizvodnje je manjši.

### 8.1 RAZLIČNE TRŽNE STRUKTURE

Omejena konkurenca pomeni, da ima eden ali nekaj ponudnikov tak položaj, da lahko določajo oz. vplivajo na ceno. Če je na strani ponudbe en ponudnik, govorimo o **monopolu**<sup>2</sup>, kadar jih je nekaj, o **oligopolu**. **Monopolistična konkurenca** je struktura z veliko majhnih podjetij, ki ponujajo nekoliko različne, diferencirane proizvode.

Konkretna tržna struktura je odvisna od tega, kako mobilni so proizvodni dejavniki oz. **kakšne ovire se postavljajo za vstop** v določeno panogo. Če so te ovire velike, če je potrebnega veliko kapitala za vstop (npr. v avtomobilski industriji, pri izgradnji in vzdrževanju železniškega omrežja, izgradnji plinovoda ipd.), potem je vstop novim konkurentom otežen ali nemogoč. V realnem življenju so prav tako **izdelki diferencirani**, ponudniki se trudijo, da bi jih kot take prikazali, da bi jim bili kupci zvesti.

---

<sup>2</sup> Beseda monopol izhaja iz grščine in pomeni en prodajalec.

Različne tržne strukture, ki jih srečujemo v realnosti, so prikazane v tabeli 14.

Tabela 14: Različne tržne strukture

<i>Struktura</i>	<i>Število proizvajalcev</i>	<i>Področja, panoge</i>	<i>Nadzor nad ceno</i>	<i>Metode trženja</i>
<i>popolna konkurenca</i>	številni proizvajalci, identični proizvodi	kmetijski proizvodi	nič	tržna menjava
<i>nepopolna konkurenca</i>				
monopolistična konkurenca	številni diferencirani proizvajalci; navidezno ali dejansko diferencirani proizvodi	prodaja na drobno, zobne paste, kozmetika, tekstilna industrija, športni izdelki	nekaj	oglaševanje in rivalstvo s kakovostjo, nadzorovane cene
oligopol	nekaj proizvajalcev, malo ali nič razlik med proizvodi	jeklo, baker, aluminij, kemična industrija	nekaj	oglaševanje in rivalstvo s kakovostjo, nadzorovane cene
	nekaj proizvajalcev, proizvodi so diferencirani	avtomobilska, pohištvena, farmacevtska industrija	nekaj	oglaševanje in rivalstvo s kakovostjo, nadzorovane cene
monopol	samo en proizvajalec, proizvod nima dobrih nadomestkov	lokalna distribucije elektrike, vode, plina (naravni monopol)	precejšnja, običajno regulirana	oglaševanje in promocija

Vir: Prirejeno po: Samuelson in Nordhaus, 2002, 158

## 8.2 VZROKI ZA NASTANEK MONOPOLOV

Monopoli nastajajo zato, ker so ovire za vstop v določeno panogo velike. Ovire so lahko v lastnini redkih naravnih bogastev, v velikem kapitalu, znanju, ki je potrebno za določeno dejavnost, ali pa so ovire povzročene s poseganjem države.

V grobem lahko govorimo o naravnem in umetnem monopolu (Žižmond et al., 2005). Za naravni monopol velja, da so vzroki za nastanek logični, naravni, ker so izdelki taki, da jih je mogoče proizvesti samo na nekem mestu in nikjer drugje (kot na primer diamante). Ali pa je naravni monopol omogočen v tisti dejavnosti, kjer mejni in povprečni stroški stalno padajo. Taki naravni monopolisti so infrastrukturna podjetja, na primer telekomunikacije, podjetja za oskrbo z vodo, plinom, železnica, ki so hkrati tako veliki, da lahko pokrijejo potrebe trga. Z izgradnjo infrastrukture so imeli velike stroške, ki nastopajo kot fiksni stroški. Ker so fiksni stroški zelo visoki, jim s povečevanjem obsega proizvodnje, z novimi kupci, povprečni in mejni stroški stalno padajo. Taka podjetja so običajno vsaj delno v državni lasti in imajo tudi s strani države regulirano ceno.



Bolj običajni so umetni monopoli, ki jih omogoči država z zaščito določene dejavnosti ali s podeljevanjem koncesij, npr. komunalna dejavnost (urejanje cest, dimnikarstvo ipd.). Monopolni položaj lahko omogočijo tudi novi izumi, patenti, ki jih lahko izkorišča le to podjetje.

### 8.3 OMEJEVANJE MONOPOLOV

Vse razvite države si prizadevajo omejevati negativne posledice moči monopolov. Pri naravnem monopolu pogosto poseže država, ki regulira cene in/ali prevzame lastništvo. V Evropski uniji tako javna podjetja zagotavljajo določene javne storitve (preskrbo z vodo, elektriko, plinom). Država lahko tudi spodbudi konkurenco s privabljanjem zasebnih podjetij. Tudi protimonopolna zakonodaja preprečuje združevanja podjetij, ki bi vodila do pretiranega povečanja tržne moči, dogovarjanja o cenah, razdelitve trgov, izločanja konkurentov.

V Sloveniji imamo Zakon o varstvu konkurence in Zakon o preprečevanju omejevanja konkurence. Urad za varstvo konkurence ugotavlja kršitve in sproža postopke.

#### Povzetek

V realnem življenju se srečujemo z omejeno konkurenco, ker je nekaj podjetij tako velikih, da lahko vplivajo na tržno ceno. Cene se oblikujejo višje in pri manjšem outputu, po drugi strani pa velika podjetja lahko več vlagajo v razvoj, v tehnologijo.

Če je na strani ponudbe en ponudnik, govorimo o monopolu, kadar jih je nekaj, o oligopolu. Monopolistična konkurenca je struktura z veliko majhnih podjetij, ki ponujajo nekoliko različne proizvode. Vzroki za nastanek monopolov so v ovirah za vstop v določeno panogo. Za naravni monopol velja, da so vzroki za nastanek naravni, ker je izdelke mogoče proizvesti samo na nekem mestu, ali pa je naravni monopol omogočen v tisti dejavnosti, kjer mejni in povprečni stroški stalno padajo.

Vse razvite države si prizadevajo omejevati negativne posledice moči monopolov tako, da država prevzame lastništvo, z določanjem cen, vzpostavljanjem konkurence in s protimonopolno zakonodajo.

#### Vprašanja za ponavljanje

1. Kakšne so tržne strukture v realnem življenju? Naštete značilnosti posamezne oblike.
2. Zakaj nastajajo monopoli?
3. Kako se države borijo proti monopolom?
4. Kateri slovenski urad se ukvarja s protimonopolnim delovanjem?
5. Kakšna je tržna struktura v Sloveniji?
  - a. V avtomobilski ponudbi.
  - b. V trgovini z živili.
  - c. Pri distribuciji energije.
  - d. V tekstilni industriji.

**Preglejte spletno stran Urada za varstvo konkurence!**

## 9 MAKROEKONOMIJA

*Kako se odrazijo naši izdatki v makroekonomiji? Kaj pomeni, če kupim nov avtomobil ali stanovanje? Kaj pomenijo investicije podjetij za gospodarstvo? Kako se vključuje država, kaj so njene naloge?*

Makroekonomija proučuje gospodarstvo kot celoto. Tu se srečujemo z agregatno (celotno) ponudbo, agregatnim povpraševanjem, narodnogospodarskim ravnovesjem, nezaposlenostjo, splošno ravnijo cen, inflacijo. S krožnim tokom pokažemo povezanost obeh nivojev (mikro- in makroekonomije) proučevanja. Zanimalo nas bo, kako so ti agregati med seboj povezani, od česa so odvisni, kako lahko vplivamo nanje.

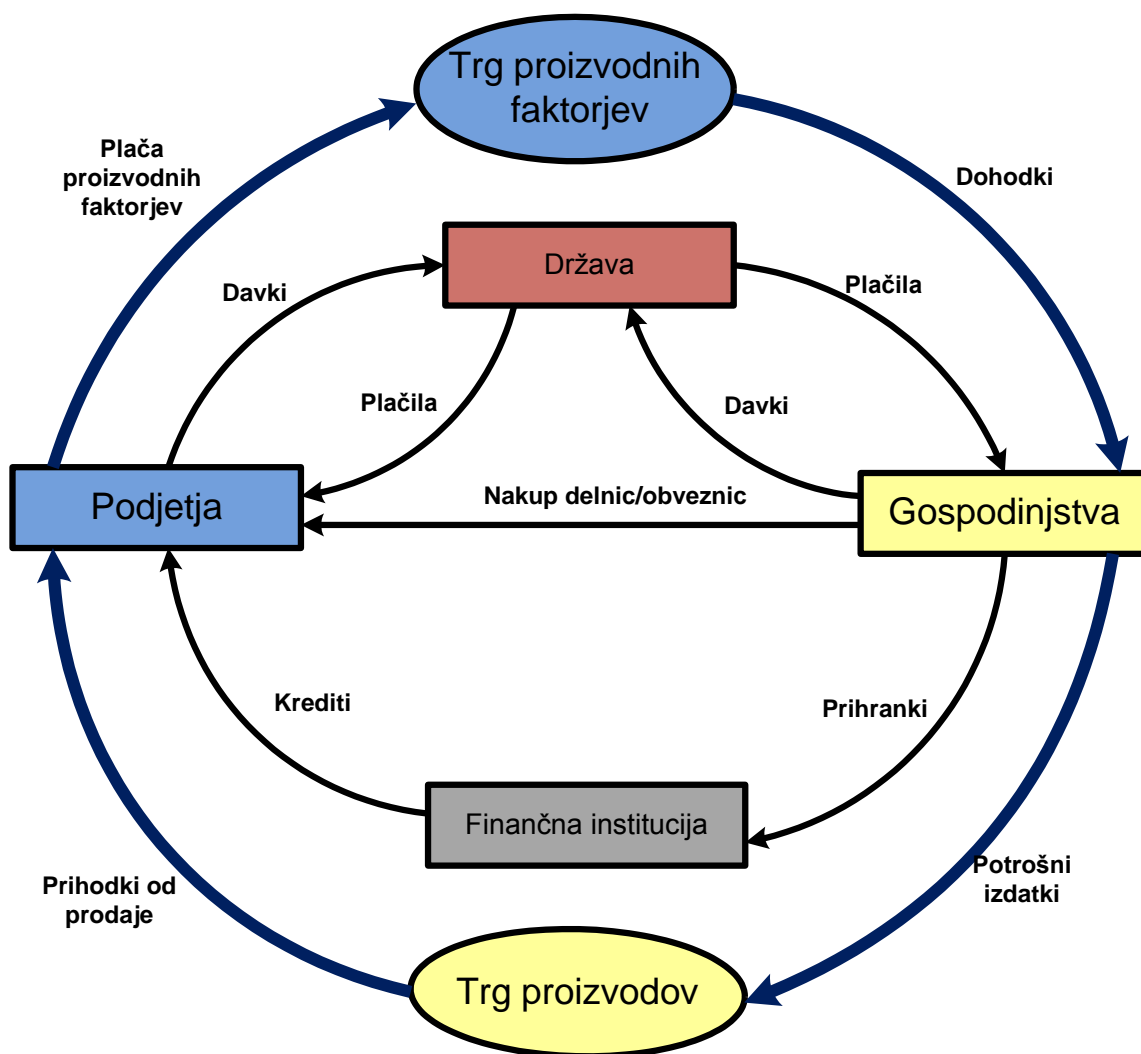
Za vsako gospodarstvo so najpomembnejši cilji rast bruto domačega proizvoda (BDP), zaposlenost, stabilnost cen in uravnotežena plačilna bilanca. Kazalniki, ki so najbolj v rabi in mednarodno najbolj primerljivi, so velikost bruto domačega proizvoda (BDP) in njegova rast, stopnja inflacije, zaposlenost.

*Za podrobnejšimi podatki o vseh kazalnikih, ki obravnavajo makroekonomske agregate, pobrsajte na spletnih straneh:*

- *Statističnega urada Slovenije, posebno publikacije Statistični letopis, Slovenija v številkah, Nacionalni račun, Slovenija v EU, Slovenija in OECD;*
- *Urada za makroekonomske analize in razvoj, Ekonomsko ogledalo;*
- *Banke Slovenije, Letna poročila, Plačilna bilanca;*
- *Ministrstvo za finance, Bilten Javnih financ;*
- *za mednarodne primerjave dobite veliko podatkov tudi na: [www.izvoznookno.si](http://www.izvoznookno.si).*

### 9.1 KROŽNI TOK GOSPODARSTVA

Da se približamo makroekonomiji, si pogledajmo, kako so trgi in udeleženci povezani med seboj v krožni tok. Gospodinjstva ponujajo proizvodne dejavnike (kapital, delo in zemljo) in povprašujejo po končnih dobrinah. Podjetja kupujejo proizvodne dejavnike, jih preoblikujejo v končne dobrine, ki jih potem prodajo gospodinjstvom. Tisto kar jih povezuje so cene. Cene služijo na eni strani kot signali za potrošnike, ki želijo največjo koristnost, in na drugi strani kot izraz ekonomske redkosti za podjetja, ki maksimirajo dobiček. Nasprotno temu toku pa teče tok dohodkov.



Slika 19: Krožni tok gospodarstva  
 Vir: Prirejeno po: Samuelson in Nordhaus, 2002, 267

Slika 19 ponazarja ta krožni tok ekonomskega življenja, povezanost trgov in udeležencev. Udeležence krogotoka tako lahko razdelimo na dve skupini. Eno so **podjetja**, ki kupujejo na trgih proizvodnih dejavnikov, da organizirajo proizvodnjo dobrin. Drugi udeleženci so **gospodinjstva**, ki kupujemo vse, kar potrebujemo, kar nam dopušča naš dohodek

Prav tako trge lahko združimo v skupine. Ena je **trg proizvodnih dejavnikov**, kjer podjetja najemajo vse, kar potrebujejo za proizvodnjo. Proizvodni dejavniki so v lasti gospodinjstev, gospodinjstva smo na tem trgu ponudniki, prodajalci. Ponujamo svojo delovno silo, kapital in zemljo. Realni tok teče od gospodinjstev do podjetij, denarni tok oz. dohodki pa v obratni smeri od podjetij h gospodinjstvom.

Na drugi strani pa je **trg proizvodov**, kjer podjetja ponujajo potrošne dobrine gospodinjstvom. (*Podjetja del svojih proizvodov prodajajo tudi drugim podjetjem, to je vmesna poraba.*) Potrošne dobrine kupujemo gospodinjstva, to so naši potrošni izdatki. Realni tok na tem trgu poteka od podjetij do gospodinjstev, denarni tok oz. dohodki pa v nasprotno smer. Izdatki gospodinjstev predstavljajo prihodek podjetij.

Proizvodnja podjetij in poraba gospodinjstev sta dva obraza iste transakcije. Vsako blago, ki se zamenja na trgu proizvodov, predstavlja na eni strani potrošne izdatke gospodinjstev, na drugi strani pa hkrati prihodke (dohodke) podjetij.

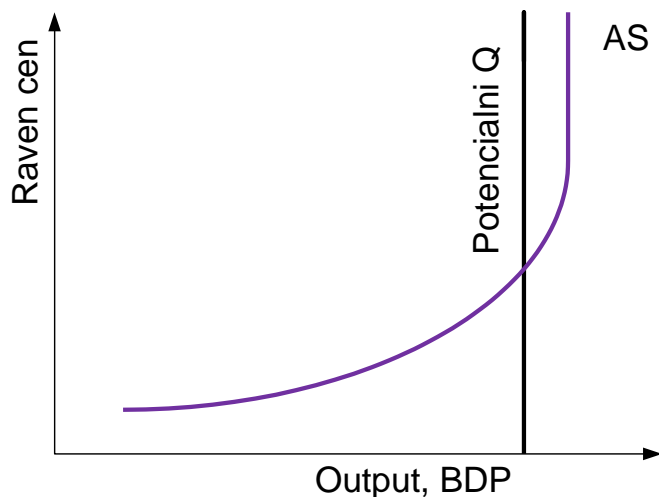
Država je povezana z obema skupinama udeležencev, s podjetji in gospodinjstvi. Opravlja korekcijo tržnega mehanizma, poseže v razdelitev ustvarjene pogače tako, da se vključi pri odgovoru na vprašanje »za koga«. Odvzema del dohodka gospodinjstvom in podjetjem v obliki davkov in ga razdeli po pravičnejših kriterijih.

## 9.2 AGREGATNA PONUDBA (AS)

**Agregatna ponudba** kaže, koliko dobrin in storitev so podjetja pripravljena proizvesti pri danih cenah, stroških in tržnih pogojih. Krivuljo agregatne ponudbe dobimo s seštevanjem krivulj vseh podjetij v narodnem gospodarstvu in je enake oblike kot na posameznem trgu, kot v mikroekonomiji.

Splošna raven cen je tudi na narodnogospodarskem nivoju tisti dejavnik, ki najbolj vpliva na obseg agregatne ponudbe. Agregatna ponudba se bo povečala, če se poveča splošna raven cen. Vendar na agregatno ponudbo vplivajo tudi drugi dejavniki, na primer stroški, ki so pomemben dejavnik pri določanju agregatne ponudbe. Največji strošek so stroški dela, za majhno, odprto gospodarstvo kot je Slovenija, so važne tudi uvozne cene predvsem energentov.

Na sliki 20 je prikazana krivulja agregatne ponudbe in potencialni obseg proizvodnje. Kadar je proizvodnja/ponudba nižja od potencialne, je ponudba bolj prožna, se lahko povečuje, ko pa je dosežena polna zaposlenost ali potencialni obseg, takrat pa postaja manj prožna, navpična. To je razumljivo, ker ponudbo na kratek rok lahko povečujemo le do določene točke, do polne zaposlenosti, potem je potrebno zgraditi dodatne kapacitete, izboljšati tehnologijo ...



Slika 20: Krivulja agregatne ponudbe in potencialni obseg proizvodnje  
Vir: Prirejeno po: Žižmond et al., 2005, 130.

## 9.3 AGREGATNO POVPRASEVANJE (AD)

**Agregatno povpraševanje** je povpraševanje, ki ga tvorijo vsi sektorji v gospodarstvu. Agregatno povpraševanje predstavljajo vsi izdatki gospodinjstev, podjetij, države in tujine ob dani splošni ravni cen. Tudi krivulja agregatnega povpraševanja je padajoča, tako kot za posameznega porabnika. Celotno agregatno povpraševanje bo manjše, če se splošna raven cen poveča. Poleg cen na agregatno povpraševanje vplivajo tudi drugi dejavniki, ki so različni za

vsak sektor. V nadaljevanju so prikazani posamezni sektorji in njihovi izdatki. (*Uporabili bomo besedo »izdatki«, kar nam bo kasneje služilo pri prikazu izdatkovne metode izračunavanja Bruto domačega proizvoda.*)

### 9.3.1 Gospodinjstva – potrošni izdatki (C)

Tisto, kar kupijo gospodinjstva imenujemo osebna poraba ali potrošni izdatki in označimo s C (consumption). Potrošni izdatki so izdatki za življenjske potrebščine, izdatki za trajne potrošne dobrine in izdatki za storitve. Edino izdatkov za nakup stanovanja ne štejemo med potrošne, ampak med investicijske izdatke (Hrovatin, 2007).

Potrošnja gospodinjstev (C) pomeni največji del agregatnega povpraševanja, v razvitih državah od 55 do 65 % BDP (Kešeljevič, 2006), v Sloveniji v zadnjih letih od 52 do 54 % vseh izdatkov oz. celotnega BDP. Ta podatek zgovorno pokaže pomen tega agregata.

Slovenska gospodinjstva največ potrošijo za stanovanje, za nakup in vzdrževanje avtomobilov, sledijo izdatki za hrano, rekreacijo, obleko in obutev, prevoz. Struktura izdatkov se od leta do leta ne spreminja veliko, poraba je precej predvidljiva.

Podrobni podatki o potrošnih izdatkih so dostopni na spletnem naslovu: [http://www.stat.si/letopis/2009/26\\_09/26-06-09.htm](http://www.stat.si/letopis/2009/26_09/26-06-09.htm)

Tako varčevanje kot potrošnja sta odvisna predvsem od razpoložljivega dohodka, z večanjem dohodka raste. Z makroekonomskega vidika je zato dobro vedeti, koliko dodatnega dohodka bodo gospodinjstva potrošila in koliko privarčevala. To nam pove mejna nagnjenost k trošenju in mejna nagnjenost k varčevanju.

Gospodinjstva lahko svoj razpoložljiv dohodek potrošijo ali privarčujejo, kar lahko zapišemo:

$$Y = C + S,$$

kjer je Y dohodek oz. DI (disposable income) – razpoložljiv dohodek;

C je potrošnja oz. izdatki;

S pa je varčevanje – saving.

**Kazalnik mejne nagnjenosti k potrošnji** nam pove, koliko dodatnega dohodka bodo gospodinjstva potrošila. Izračunamo ga po formuli:

$$MPC = \Delta C / \Delta Y,$$

kjer je MPC mejna nagnjenost k potrošnji (marginal propensity to consume).

Primer: če se dohodek gospodinjstev poveča za 500 enot, potrošijo pa 400 enot, potem je  $MPC = 400/500 = 0,80$ .

Varčevanje je zrcalna slika potrošnje.

**Kazalnik mejne nagnjenosti k varčevanju = 1 – mejna nagnjenost k potrošnji.**

Vsota obeh je enaka 1, kar je logično, ker dohodek potrošimo ali privarčujemo.

Koliko gospodinjstva potrošijo oz. koliko varčujejo, je odvisno tudi od premoženja, ki ga ima posamezno gospodinjstvo; večje je premoženje, več lahko potroši. Izdatki so odvisni tudi od starosti potrošnikov, od tega kako je razvit sistem socialnega zavarovanja in kako je urejena preskrba za starost. Prav tako je trošenje ali varčevanje odvisno od razvitosti finančnih trgov, od tega, kako vabljuje so ponudbe za kreditiranje ali za varčevanje.

### 9.3.2 Podjetja – investicije (I)

Poleg potrošnje sestavljajo agregatno povpraševanje tudi izdatki za naložbe – investicije v nove stroje, tovarne, v opremo<sup>3</sup>. Podjetja investirajo, da bodo zaslužila večje dobičke v prihodnosti. Investicije v narodnogospodarskem pomenu so le tisti izdatki, ki pomenijo povečanje realnega kapitala. *Če nekdo npr. prodaja nepremičnino in jo drugi kupi, to ne pomeni investicije v narodnogospodarskem smislu, to ni prirast kapitala.*

Investicije imajo v gospodarstvu dvojno vlogo (Žižmond et al., 2005), na eni strani predstavljajo precejšen del agregatnega povpraševanja, hkrati pa pomenijo večanje osnove za dolgoročno gospodarsko rast. Gospodarstva, ki več investirajo, običajno rastejo hitreje (Samuelson in Nordhaus, 2002). Investicije so najbolj odvisne od obrestne mere, ki je največji strošek investicije. Investicij je več, kadar je gospodarstvo v ekspanziji, kadar so poslovna pričakovanja podjetnikov za prihodnost visoka.

### 9.3.3 Potrošnja države (G)

Potrošnja države oz. vladni izdatki so vsi nakupi blaga in storitev, ki jih potrebuje država za svoje delovanje. Vključujejo plače državnim uslužbencem, izdatke za obrambo, javni red, zdravstvo, izdatke za blago in storitve. Dejavniki, ki določajo višino in strukturo izdatkov države, so ekonomsko-politične narave, določeni so s proračunsko politiko in niso neposredno odvisni od makroekonomskih spremenljivk. Izdatki države so zrcalna slika davkov.

Struktura državnih izdatkov za Slovenijo si oglejte na spletnem naslovu:  
[http://www.stat.si/novica\\_prikazi.aspx?ID=3602](http://www.stat.si/novica_prikazi.aspx?ID=3602)

Največji del gre za socialno zaščito, ki vključuje pokojnine, boleznine, otroške dodatke. Sledijo izdatki za izobraževanje in zdravstvo in za delovanje javne uprave.

### 9.3.4 Tujina: neto izvoz (X)

Del agregatnega povpraševanja tvori tudi tujina, vpliv izvoza in uvoza je v majhnem gospodarstvu, kot je slovensko, zelo velik in ga je treba upoštevati.

Delež izvoza v bruto domačem produktu za Slovenijo znaša dve tretjini (67,7 % za leto 2008 po podatkih Statističnega urada RS). Izvoz ni neposredno odvisen od domačega BDP, pač pa je odvisen od ekonomske aktivnosti, od povpraševanja v tujini. Na višino izvoza vplivajo devizni tečaj, stroški dela oz. produktivnost dela doma. Dejavniki konkurenčnosti, kot so znanje, tehnološki razvoj, inovacije, podjetnikom prijazno institucionalno okolje, so trden temelj povečevanja izvoza.

<sup>3</sup> Tu zanemarimo naložbe gospodinjstev v stanovanja in države v infrastrukturo. V Sloveniji naložbe predstavljajo 28,4 % BDB v letu 2006; od tega podjetja investirajo 65, gospodinjstva 24 in država 11%.

Delež uvoza v BDP za Slovenijo je še višji, v letu 2008 je znašal 70,7 % (<http://www.stat.si>). Uvoz je odvisen od domačega povpraševanja, od domače gospodarske aktivnosti. Nižji devizni tečaj pomeni večjo kupno moč domače valute in povečanje uvoza (Hrovatin, 2007).

Vpliv tujine izrazimo z neto izvozom, ki pomeni razliko med izvozom in uvozom. Za Slovenijo je že nekaj let negativen, kar pomeni, da je uvoz večji kot izvoz.

Tabela 15: Vpliv tujine v agregatnem povpraševanju Slovenije za nekaj let

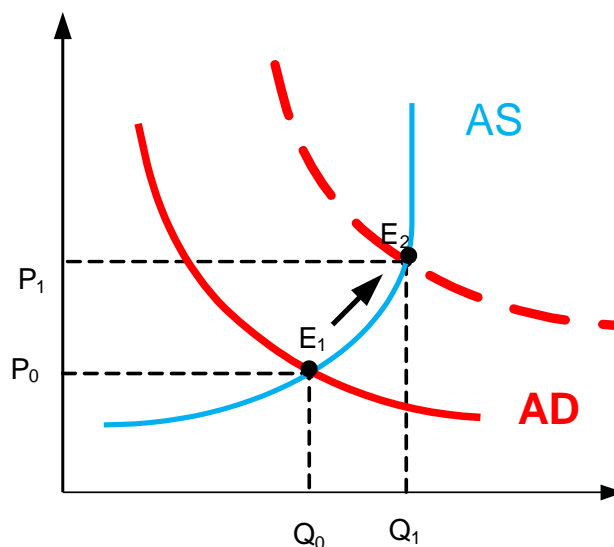
Leto	2005	2006	2007	2008
izvoz – uvoz	-117 mio. €	-161 mio. €	-595 mio. €	-1.124 mio. €
% neto izvoza od BDP	-0,4	-0,5	-1,7	-3,00

Vir: Prirejeno po: [http://www.stat.si/publikacije/pub\\_psp.asp](http://www.stat.si/publikacije/pub_psp.asp) (15. 1. 2010).

Manjše države so bolj vezane na zunanjetrgovinsko menjavo, odstotek, ki ga dosega uvoz in izvoz v bruto domačem proizvodu je praviloma večji, na primer za Luksemburg znaša 180 % BDP, za Belgijo, Slovaško, Madžarsko, Češko, Irsko okrog 80 % , medtem ko je ta delež za ZDA kot veliko državo le 8 %. (Povzeto po [www.Stat.si](http://www.Stat.si), Slovenija in OECD).

#### 9.4 NARODNOGOSPODARSKO RAVNOTEŽJE

Narodnogospodarsko ravnotežje je doseženo, ko je agregatna ponudba enaka agregatnemu povpraševanju, to je v presečišču krivulj AS in AD pri določeni ravni ceni in količini. To pomeni, da se vse, kar se proizvede, tudi proda.



Slika 211: Narodnogospodarsko ravnovesje

Vir: Prirejeno po: Hrovatin, 2007, 197

Kot je prikazano na sliki 21, se ravnotežje lahko oblikuje na različnih delih krivulje agregatne ponudbe. Če se oblikuje na naraščajočem delu, potem zmogljivosti gospodarstva še niso polno zasedene in je dejanski BDP manjši od potencialnega, polnozaposlitvenega. Takrat je gospodarstvo v recesiji, brezposelnost je visoka. S povečanjem povpraševanja, s premikom

krivulje agregatnega povpraševanja na desno navzgor, pridemo do novega ravnotežja v točki, kjer je dosežen potencialni output (BDP), kjer so izkoriščene zmogljivosti gospodarstva.

Če pa je gospodarstvo že na ravni polne zaposlitve in je krivulja agregatne ponudbe (AS) že navpična, bi povečanje povpraševanja vodilo samo v povečevanje cen, to je v inflacijo, agregatna ponudba pa se na kratek rok ne bi mogla povečati.

Ravnovesje se lahko spremeni tudi zaradi sprememb v agregatni ponudbi. Zaradi povečanih stroškov proizvodnih dejavnikov se krivulja ponudbe lahko premakne na levo navzgor v novo ravnovesje pri višji ravni ceni in manjši količini. Tak položaj je stagflacija. To se je dogajalo ob »naftnih šokih« v sedemdesetih letih prejšnjega stoletja. Nasprotno pa uvedba nove tehnologije, na primer računalnikov, lahko povzroči zeleni premik krivulje na desno navzdol v novo ravnovesje pri nižji ravni cen in večjem outputu.

## 9.5 INVESTICIJE, VARČEVANJE, PORABA

### 9.5.1 Enakost investicij in varčevanja

Potrošnja, varčevanje, investicije so ekonomski agregati, ki so povezani z narodnogospodarskim ravnovesjem. Vsako narodno gospodarstvo jih spremlja, želi jih kontrolirati. Če lahko napovemo ali vplivamo na te agregate, lahko pospešimo gospodarsko rast, omilimo gospodarska nihanja.

Med varčevanjem in investicijami obstaja pomembna zveza. Ko so investicije enake prihrankom, je gospodarstvo v ravnovesju.

To lahko razložimo:

$AD = C + I$ ; agregatno povpraševanje je sestavljeno iz potrošnje in investicij (*ob tem, da smo zanemarili tujino*).

$Y = C + S$ ; na drugi strani pa se dohodek potroši ali privarčuje.

V ravnovesju velja, da je agregatno povpraševanje enako outputu ali dohodku (Y).

$AD = Y$ .

Iz tega sledi, da

$C + I = C + S$ .

in:

$I = S$ .

Kako lahko to obrazložimo?

*Vzemimo primer, da je agregatno povpraševanje 500 enot, agregatna ponudba (output, Y) pa 300 enot. To lahko zapišemo  $AD > AS$  (Y). Takrat velja, da so  $I > S$ . Podjetja niso ustvarila dovolj, da bi zadovoljila povpraševanje. Zato se hitro prilagodijo, prodajo zaloge (to se pravi, da zmanjšajo investicije) in povečajo proizvodnjo. Torej zmanjšajo se investicije (I) oz. zaloge, poveča se output (Y), do novega ravnovesja  $AD = AS$  in takrat se Investicije in prihranki zopet izenačijo ( $I = S$ ).*



*V nasprotnem primeru je agregatno povpraševanje manjše od agregatne ponudbe. To lahko zapišemo  $AD < AS$ . Takrat velja, da so  $I < S$ . Gospodinjstva želijo kupovati manj kot podjetja proizvedejo. Podjetja reagirajo tako, da povečajo zaloge (povečajo investicije) in zmanjšajo proizvodnjo. V tem primeru gre za povečanje Investicij in zmanjšanje outputa ( $Y$ ), dokler ni doseženo ravnotežje  $AD = AS$  in Investicije in prihranki se zopet izenačijo.*

To nedvomno drži, ker sta investicije in varčevanje pravzaprav dva obraza istega problema, vendar to ni zagotovljeno avtomatično (kot so trdili klasiki). Varčujejo gospodinjstva, investirajo pa podjetja. Obe skupini vežejo drugačni motivi, gospodinjstva varčujejo, npr. ker želijo povečati premoženje, podjetja investirajo, ker pričakujejo večjo produktivnost, dobiček ipd. Ker so dejavniki, ki vplivajo na povpraševanje, različni od tistih, ki vplivajo na investicije, ne moremo pričakovati, da bodo prihranki avtomatično enaki investicijam. Kadar so dejansko enaki, takrat je doseženo ravnotežje.

### 9.5.2 Multiplikator

Gospodarsko ravnovesje se lahko vzpostavi na delu agregatne ponudbe, kjer ni dosežen potencialni obseg proizvodnje, kjer vlada nezaposlenost in recesija. Take razmere so bile v času velike gospodarske krize v tridesetih letih prejšnjega stoletja. Gospodarstvo samo se ni moglo izkoptati iz krize, ki se je poglobljala. Angleški ekonomist John Maynard Keynes je utemeljil nujnost poseganja države v gospodarstvo in ga štejemo tudi kot utemeljitelja makroekonomije. Vse ukrepe za izhod iz recesije je usmeril v povečanje povpraševanja. To je bilo v popolnem nasprotju s takratnim liberalnim pristopom.

Povečanje kateregakoli dela agregatnega povpraševanja prinese večji output, večji BDP. Z modelom »keynesijanskega« multiplikatorja razložimo, za koliko se poveča output, enako ali več, kot so se povečali izdatki.

Ko se izdatki povečajo, se BDP v prvi fazi poveča enako, za enak znesek. Vendar izdatki, na primer izdatki za investicije povzročijo celo verigo dodatnih nakupov, dodatnih potrošnih izdatkov in dodatne zaposlenosti. Vedeti moramo, da je vsak izdatek nekoga hkrati za drugega dohodek. Na primer investicija v zgradbo pomeni delo za gradbenike, za električarje, za mizarje, za inštalaterje in razne druge obrtnike, za trgovine, več ljudi se zaposli itd. Gradbeniki, obrtniki, zaposleni bodo naprej trošili in sprožali izdatke. Zaradi multiplikatornega učinka je skupno povečanje BDP večje, kot je bilo povečanje investicij, večje za multiplikator, ki ga izračunamo:

$$\Delta \text{BDP} = 1/(1 - \text{MPC}) \times \Delta I ,$$

$$m_i = \Delta \text{BDP}/\Delta I = 1/(1 - \text{MPC}) ,$$

kjer je MPC mejna nagnjenost k potrošnji.

*Primer: v gospodarstvu mejna nagnjenost k potrošnji 0,8 (to pomeni, da od razpoložljivega dohodka ljudje 80 % potrošijo in 20 % prihranijo). Izračunajmo multiplikator:*

$$m_i = 1/(1 - 0,8)$$

$$m_i = 1/0,2 = 5$$

**To pomeni, da bo povečanje investicij za 100 enot prineslo povečanje BDP ne le za 100, ampak za 500 enot.**

Vedeti moramo, da je multiplikator uporaben, kadar gospodarstvo razpolaga s prostimi kapacitetami, kadar gospodarstvo ni polno zaposleno. Povečevanje prek polne ravni zaposlenosti bi prineslo le pritisk na cene oz. inflacijo.

Lahko rečemo, da na kratki rok lahko večamo BDP z večanjem agregatnega povpraševanja, na dolgi rok pa moramo za večanje outputa, BDP, za gospodarsko rast, spremeniti tudi ponudbeno stran. Dolgoročna rast je odvisna od tega, kako učinkovito uporabljamo kapital in delo, znanje, inovativnost, organizacijske sposobnosti. Novejše teorije se bolj ukvarjajo z vprašanjem, kako do tehnološkega napredka s »produktivnimi« investicijami, s spodbujanjem podjetništva.

Medtem ko je doktrino z vplivom na povpraševanje vpeljal ekonomist Keynes, je doktrina vplivanja na ponudbo še precej mlada. Povečanje ponudbe se skuša doseči z zmanjšanjem davkov, spodbujanjem podjetništva in zmanjševanjem agregatnega povpraševanja. To sta skušala doseči Reagan in Thatcherjeva v osemdesetih letih prejšnjega stoletja.

## 9.6 BRUTO DOMAČI PROIZVOD

Bruto domači proizvod (BDP) je makroekonomska kategorija, za katero lahko rečemo, da je obravnavana v vsaki narodnogospodarski analizi, poročilu, v mednarodnih, medletnih primerjavah. V medijih zelo pogosto srečamo ta izraz, ne nujno med strogo gospodarskimi temami.

Kaj pravzaprav je BDP? Bruto domači proizvod nam pove, koliko proizvodov in storitev ustvari določeno gospodarstvo v nekem obdobju, običajno v enem letu.

**»Bruto domači proizvod je vsota vrednosti končnih proizvodov in storitev, proizvedenih v določenem gospodarstvu v enem letu«** (Hrovatin, 2007, 174). Bruto domači proizvod zajema (le) končne proizvode in storitve, brez vmesne porabe, zato da se izognemo dvojnemu zajemanju. V BDP so vključeni vsi končni proizvodi in storitve, ki so proizvedeni na ozemlju določenega gospodarstva, določene države, ne glede na to, ali so jih proizvedli domačini ali tujci.

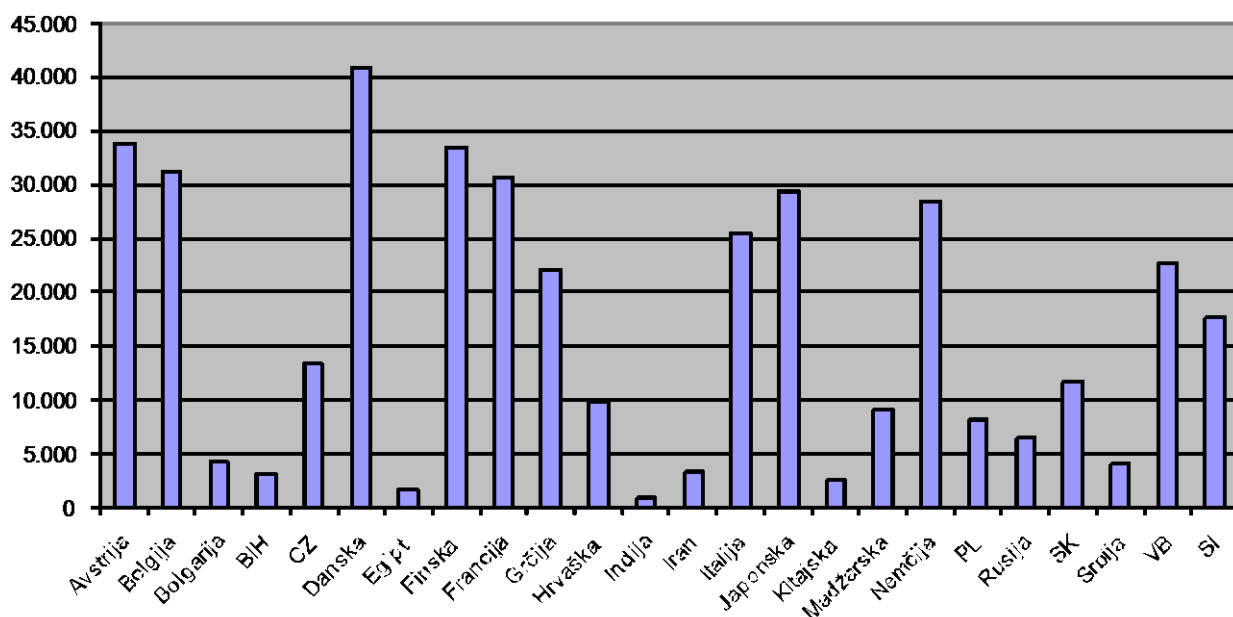
Od bruto domačega proizvoda ločimo bruto nacionalni proizvod, ki zajema vrednost končnih proizvodov in storitev, ki so jih proizvedli slovenski državljani. Razlika med njima je v tem, da BDP upošteva regionalno področje države, bruto nacionalni proizvod pa nacionalno načelo (npr. dohodek slovenskih državljanov, ki delajo v Italiji, je del slovenskega BNP, ni pa del BDP). Proizvodi tujega podjetja, ki proizvajajo v Sloveniji, so del BDP, niso pa del BNP.

Poenostavljeno rečeno, BDP je to kar je ustvarjeno v Sloveniji, BNP pa kar smo ustvarili Slovenci.

**Pomislite: kaj pomeni, kadar je  $BNP > BDP$ ?**

Več kot sama številka o vrednosti BDP nam pove bruto domači proizvod **na prebivalca**. Ta kazalnik je primernejši za primerjave med državami, ker s tem odpravimo razlike v velikosti držav. Izračunamo ga tako, da BDP delimo s številom prebivalcev.

**BDP na prebivalca za nekatere države, podatki so v EUR, ocenjeni za leto 2009**



**Slika 22:** BDP na prebivalca za nekatere države za leto 2009 v evrih

Vir: Prirejeno po [http://www.izvoznookno.si/Dokumenti/Podatki\\_o\\_drzavah/](http://www.izvoznookno.si/Dokumenti/Podatki_o_drzavah/) (30. 6. 2010)

Kot je razvidno iz zgornje slike so podatki o višini BDB na prebivalca zgovorni in enostavno primerljivi. Svetovna kriza od leta 2008 dalje je podatke o vrednosti BDP precej spremenila. Po ocenah za leto 2009 ima od prikazanih držav največjo vrednost BDP na prebivalca Danska, sledita ji Avstrija in Finska, nato Belgija in Francija. Vidimo, da so razlike velike, kar nekaj držav ima BDP nižji od 10.000 evrov, ali celo nižji kot 5.000 evrov na prebivalca.

**Podrobne podatke o višini BDP na prebivalca za posamezne države poiščite na spletni strani [izvoznookno.si](http://izvoznookno.si), podatki o državah!**

Od BDP pridemo do ožjih kategorij, kot je neto proizvod, narodni dohodek, razpoložljiv dohodek in sicer:

Neto družbeni proizvod in narodni dohodek dobimo po naslednji enačbi:

**BDP**

– amortizacija

≡ neto družbeni proizvod

– posredni davki

– poslovni transferji

- (statistične razlike)

+ (neto subvencije gospodarstva)

**= narodni dohodek**

Narodni dohodek pomeni celotne dohodke, ki jih dobijo proizvodni dejavniki: delo, kapital in zemlja, sestavljajo ga prejemki od dela, najemnin, obresti, dobiček podjetij. Razpoložljiv dohodek (disposable income – DI) pove, koliko ima gospodinjstvo dejansko na razpolago za potrošnjo. To je neto zaslužek, potem ko smo že odvedli davke, zraven prištejemo še transferna plačila kot na primer otroški dodatek, socialno pomoč ipd.

### 9.6.1 Nominalni in realni BDP

Za primerjave v določenem časovnem obdobju, npr. 10 let, moramo izločiti vpliv sprememb cen na BDP. Izrazimo ga v **stalnih cenah**, ki »nevtralizirajo« inflacijo in deflacijo. Tak BDP je realni BDP za razliko od nominalnega BDP, ki je izražen v tekočih cenah za posamezno leto. Vpliv cen tekočega leta odpravimo tako, da nominalni proizvod delimo s koeficientom inflacije, ki ga imenujemo deflator BDP. Za osnovo lahko vzamemo poljubno leto. Deflator BDP izračunava Statistični urad, tako da upošteva spremembe cen vseh sektorjev v gospodarstvu, gospodinjstev, države, investicij in neto izvoza. (Objavljen je na spletni strani Statističnega urada – *Ekonomsko področje, nacionalni račun, Podatki o BDP.*)

Poglejmo s primerom, kako izračunamo realni BDP.

Tabela 16: Primer izračuna realnega BDP

Leto	Nominalni BDP v mio. €	Stopnja rasti cen	Deflator	Realni BDP po cenah iz leta 2005	Realni BDP po cenah iz leta 2007	Realni BDP po cenah iz leta 2008	Gospodarska rast v %
2005	28.750	-	-	<b>28.750</b>	30.586,6	31.748,9	-
2006	31.055	2,1	1,021	30.416,3	32.359,3	33.589	5,8
2007	34.568	4,2	1,042	32.492,3	<b>34.568</b>	35.881,6	6,8
2008	37.135	3,8	1,038	33.627,3	35.775,5	<b>37.135</b>	3,5

V tabeli 16 so prikazani podatki o nominalnih vrednostih BDP po tekočih cenah za posamezno leto, stopnja rasti cen, iz katere izrazimo deflator, in primeri realnega BDP, kjer smo vzeli leta 2005, 2007 in 2008 kot osnovna. V zadnjem stolpcu prikazujemo realno gospodarsko rast.

Realni BDP je v letu, ki smo ga izbrali za bazno leto, enak nominalnemu, ker je izračunan v cenah tega leta. Realni BDB za leto 2006, če smo vzeli za osnovo leto 2005, izračunamo tako, da nominalni BDP delimo z deflatorjem, ker so se cene povečale ( $31.055 : 1,021 = 30.416,3$ ); za realni BDP 2007 upoštevamo deflator za obe leti 2006 in 2007, ker so se cene dvakrat povečale ( $34.568 : 1,021 : 1,042 = 32.492,3$ ), za leto 2008 pa upoštevamo vse tri deflatorje.

Če smo vzeli leto 2008 kot bazno, potem za predhodna leta od 2005 do 2007 prav tako upoštevamo, da so bile cene nižje. Tako nominalni BDP 2007 pomnožimo z deflatorjem ( $34.568 \times 1,038 = 35.881,6$ ) za leto 2008, nominalni BDP 2006 z deflatorjema za obe leti ( $31.055 \times 1,042 \times 1,038 = 33.588,96$ ) in nominalni BDP 2005 z deflatorji za vsa tri leta ( $28.750 \times 1,021 \times 1,042 \times 1,038 = 31.748,9$ ).

Gospodarsko rast v zadnjem stolpcu smo izračunali tako, da smo nominalno rast zmanjšali za deflator. Rast za leto 2008 izračunamo:  $37.135 : 34.568 = 1,074$ , rezultat korigiramo z deflatorjem;  $1,074 : 1,038 = 3,5 \%$ .

### 9.6.2 Gospodarska rast

Vzdržna gospodarska rast, brez prevelike inflacije, je eden od osnovnih ciljev vsakega gospodarstva. Zato ni pomemben le podatek o višini BDP, pač pa tudi o sposobnosti za gospodarsko rast. Gospodarstvo raste zaradi večanja produktivnosti, uvajanja novih tehnologij

in inovacij. Spodbujanje investicij in vlaganje v izobraževanje, raziskave in razvoj so dolgoročni dejavniki rasti. Hitro rastoča gospodarstva, kot so Kitajska, Brazilija, Indija, so najbolj privlačna za investiranje podjetij.

**Gospodarska rast** pomeni rast BDP in jo merimo s stopnjo rasti BDP, ki jo izračunamo po obrazcu:

$$\text{gospodarska rast} = \frac{\text{realni BDP}_t - \text{realni BDP}_{t-1}}{\text{BDP}_{t-1}} \times 100$$

Tako je stopnja rasti za leto 2007 =  $(\text{BDP}_{2007} - \text{BDP}_{2006}) / \text{BDP}_{2006} \times 100$ .

Če imamo podatek o rasti nominalnega DBP in rasti cen (deflatorju), lahko izračunamo rast realnega BDP po obrazcu:

$$\text{koeficient rasti realnega BDP} = \frac{\text{koeficient rasti nominalnega BDP}}{\text{koeficient rasti cen (deflator)}}$$

*Primer: Uporabimo podatke iz zgornjega primera. Rast za leto 2007 izračunamo:  $34.568 : 31.055 = 1,11$ . Dobili smo koeficient rasti nominalnega BDP, ki ga delimo z deflatorjem;  $1,113 : 1,042 = 6,8 \%$ .*

Tabela 17: Podatki o BDP za Slovenijo v letih od 2006 do 2010

Kazalniki/Leto	2006	2007	2008	2009*	2010*
stopnje rasti BDP	5,8	6,8	3,5	-7,3	0,9
BDP na prebivalca v EUR	15.467	17.123	18.367	17.657	17.866
BDP na prebivalca po kupni moči – PPS	20.700	22.200	23.100		
primerjava z EU; EU 27 = 100	87,6	89,2	92,1		

\*Ocena.

Vir: Prirejeno po:

[http://www.umar.gov.si/fileadmin/user\\_upload/publikacije/eo/2009/eo1209.pdf](http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/eo/2009/eo1209.pdf) (24. 1. 2010)

Tabela 17 prikazuje stopnje gospodarske rasti. Slovensko gospodarstvo je v zadnjih petnajstih letih raslo po stopnji od 2,8 do 6,8 % letno. Prva leta po osamosvojitvi z izgubo jugoslovanskega trga in sedanja kriza so se odrazila v negativni gospodarski rasti.

Za mednarodne primerjave se realni BDP skuša izraziti tudi v tuji valuti, npr. v dolarjih. Vendar je treba upoštevati tudi to, da je raven cen v posameznih državah različna, v manj razvitih državah so običajno cene nižje kot v bolj razvitih. Zato se izračunava tudi BDP **glede na pariteto kupne moči**, ki nam da realnejšo sliko BDP glede na kupno moč (BDP purchasing power parity).

Kot je razvidno iz tabele št. 16, je vrednost BDP po kupni moči višja, kar pomeni, da je splošna raven cen pri nas nižja. Primerjave z EU kažejo tudi, da je naš BDP na prebivalca nekaj manj kot 10 % pod evropskim povprečjem.

### 9.6.3 Merjenje BDP

BDP meri statistika na več načinov.

**Z metodo izdatkov** dobimo BDP tako, da seštejemo vse izdatke za nakup končnih proizvodov in storitev. To so izdatki vseh sektorjev, ki tvorijo agregatno povpraševanje: gospodinjstev (C), podjetij (I), države (G) in tujine (X).

$$\text{BDP} = \text{C} + \text{I} + \text{G} + \text{X}$$

Tabela 18: Izdatkovna struktura BDP v % za Slovenijo v letih od 2003 do 2008

Leto	BDP v mio. €	C – gosp. v %	G – država v %	I – invest. v %	X (X–M) v %
2003	25.114	56	19	25	-0,23
2004	27.073,4	55	19	27	-1,30
2005	28.703,6	54	19	27	-0,41
2006	31.008	53	19	29	-0,51
2007	34.370,9	52	17,3	31,7	-1,7
2008	37.135	52,7	18,	32,2	-3

Vir: Prirejeno po: <http://www.stat.si/doc/pub/PSP/00-PS-912-0912.pd> (7. 1. 2010)

Iz tabele 18 vidimo strukturo BDP po izdatkih za Slovenijo, kjer več kot polovico predstavljajo izdatki gospodinjstev, četrtno ali skoraj tretjino zavzemajo investicije, medtem ko je delež države 19 % vseh izdatkov. Neto izvoz je negativen, kar pomeni da več uvozimo kot izvozimo, to nam tudi govori, da več potrošimo kot proizvedemo doma.

**Po metodi dohodkov** seštejemo vse dohodke, ki jih prejmejo udeleženci krožnega toka s prodajo proizvodnih dejavnikov.

To lahko zapišemo:

$$\text{BDP} = \text{DI} + \text{BS} + \text{T} - \text{transferji}$$

BDP je tako vsota razpoložljivega dohodka gospodinjstev (DI – disposable income), dohodkov podjetnikov (BS – business surplus) in davkov (T – taxes) kot dohodkov države. Socialne transferje odštejemo, ker so že upoštevani pri dohodkih gospodinjstev ali podjetij, da jih ne bi upoštevali dvakrat.

Tabela 19: BDP za Slovenijo po metodi dohodkov v mio. €

Dohodek/let	2000	2007	2008	2008 v %
sredstva za zaposlene	9.518	17.212	18.955	51
davki na proizvodnjo in uvoz	2.924	5.154	5.328	14,3
- minus subvencije proizvodnji	350	754	500	2,2
potrošnja stalnega kapitala (amortiz.)	3.177	5.020	5.319	14,3
neto poslovni presežek	3.211	7.936	8.335	22,4
skupaj BDP	18.481	34.568	37.135	100

Vir: Prirejeno po: [http://www.stat.si/doc/pub/slo\\_figures\\_09.pdf](http://www.stat.si/doc/pub/slo_figures_09.pdf) (7. 1. 2010)

V tabeli 19 je prikazan BDP po metodi dohodkov, kjer predstavljata postavki sredstva za zaposlene (plače) in neto poslovni presežek (dobički podjetij) največji del BDP. Dohodek države so davki.

Tretja metoda je **metoda dodane vrednosti**, ki upošteva le dodano vrednost podjetij, dobimo pa jo tako, da od prihodka podjetij odštejemo vrednost nakupov materiala in storitev od drugih podjetij. Če si predstavljamo mlinarja, ki kupi pšenico za 20 evrov, iz pšenice izdela moko, ki jo proda za 28 evrov, je dodana vrednost je 8 evrov.

Dodana vrednost je prikazana po dejavnostih, ki sestavljajo BDP. *Podrobno razdelitev dodane vrednosti po dejavnostih poiščite na spletni strani Statističnega urada.*

Tabela 20: Struktura BDP v % po metodi dodane vrednosti za leto 2008 za Slovenijo in primerjava z EU

<b>Dodana vrednost</b>	<b>EU v %</b>	<b>SLO v %</b>
kmetijstvo, ribištvo	1,8	2,4
industrija in gradbeništvo	26,6	33,9
Storitve	71,6	63,8
skupaj BDP	100	100
(podatek o deležu BDP za razvoj)	1,9	1,5

Vir: Prirejeno po: [http://www.stat.si/publikacije/pub\\_portret.asp](http://www.stat.si/publikacije/pub_portret.asp) (12. 1. 2010)

Iz tabele 21 je razvidno, da s storitvenimi dejavnostmi ustvarimo skoraj dve tretjini dodane vrednosti, kar pa je še vedno nekoliko pod evropskim povprečjem. Sledi industrija in gradbeništvo s tretjino dodane vrednosti. Zelo majhen delež, ki je pri nas nekoliko višji kot v EU, pa predstavljata kmetijstvo in ribištvo.

Česa BDP ne zajema?

BDP ne zajema tistih dejavnosti, ki se na trgu ne realizirajo, kot na primer delo v gospodinjstvu, neprijavljena obrt, ilegalne dejavnosti (trgovina z mamili, prostitucija, trgovina z orožjem ipd.). Te dejavnosti skupaj bi lahko označili kot **sivo ekonomijo**.

Siva ekonomija obsega tako tiste dejavnosti, ki so dovoljene, vendar niso prijavljene, kakor tudi nezakonite dejavnosti. Po raziskavi Inštituta za ekonomska raziskovanja naj bi bil odstotek sive ekonomije v Sloveniji med 17 in 21 % (Hrovatin, 2007).

#### 9.6.4 BDP in dejansko blagostanje ljudi

*Kljub temu da je BDP zelo razširjen kriterij za merjenje gospodarskega razvoja, nam o vsebini pove pravzaprav malo. Sam podatek o BDP ne pokaže, ali so bili izdatki namenjeni za raziskave in razvoj ali za oboroževanje, kakšni so delovni pogoji, kako se rešujejo ekološki problemi ipd. Vedno se je treba vprašati, kaj gospodarski razvoj dejansko prinaša ljudem, ali to res pomeni manj (in ne več!) revnih. Zato je priporočljivo upoštevati tudi druge kazalnike, ki nam pokažejo delovne in življenjske razmere, koliko ljudi živi pod pragom revščine, kakšen je politični sistem, sistem izobraževanja ipd.*

*V Sloveniji je v letu 2009 živel pod pragom revščine približno 223.000 ljudi. Stopnja tveganja revščine se je znižala glede na leto 2008 iz 12,3 % na 11,3 % oseb. Prag revščine ne kaže absolutne revščine, pač pa porazdelitev dohodka med prebivalci. Ta stopnja je nižja kot je povprečje v Evropski uniji.*

## 9.7 NEZAPOSLENOST

*»Tisoč mož se je stoplo kot psi z Aljaske, da bi dobili delo. Le štirim od nas je dejansko uspelo« S.Terkel (v: Samuelson in Nordhaus 2002, 564).*

Pri obravnavanju makroekonomije ne moremo mimo nezaposlenosti in inflacije. Nezaposlenost je zelo prisotna v sodobnih gospodarstvih, posebno še ob sedanji krizi. Povezana je s poslovnimi cikli, ni znanilka posameznih ciklov, ampak jim sledi z zamikom. Ko gospodarstvo že začne okrevati, se nezaposlenost še nekaj časa ne zmanjšuje.

Z ekonomskega vidika je brezposelnost izguba dela BDP, vendar to ni le ekonomski, ampak tudi socialni, psihološki in politični problem. Eden od temeljnih ciljev vsakega gospodarstva je čim manjša brezposelnost.

Z vidika zaposlenosti celotno prebivalstvo države lahko razdelimo v naslednje skupine.

**Zaposleni** so tiste osebe, ki opravljajo delo za plačilo. To so vsi, ki so zaposleni za določen ali nedoločen čas in so registrirani kot zaposleni, tudi če so na bolniški, dopustu. To je slovenski kriterij, ki je ostrejši od kriterija, ki je splošno sprejet v svetovni organizaciji dela (ILO). Metodologija ILO ali anketna vključuje med zaposlene vse, ki delajo, ne glede na to, ali so formalno prijavljeni kot zaposleni ali ne. Podatke zbirajo z naključnim standardiziranim mednarodno primerljivim vzorčenjem. *Zato se slovenski podatki in podatki ILO tudi vedno razlikujejo oz. so podatki ILO o nezaposlenih za Slovenijo vedno precej nižji.* Vzorčenje oz. zbiranje podatkov se izvaja mesečno.

**Brezposelni** so tisti, ki nimajo zaposlitve, vendar jo aktivno iščejo in so pripravljeni takoj nastopiti delo. Samuelson (2002, 563) slikovito navaja, da so brezposelni tisti, »ki naredijo kaj več, kot da zgolj razmišljajo o delu, s fantazijskimi načrti kako postati filmska ali rock zvezda«.

**Vzdrževani ali neaktivni** pa so mladina, upokojenci, gospodinje, dolgotrajno bolni ljudje in ljudje, ki ne marajo delati.

Aktivno prebivalstvo so vsi prebivalci (zaposleni in brezposelni), razen neaktivnih, vzdrževanih.

**Aktivno prebivalstvo (delovna sila) = (zaposleni + brezposelni).**

Stopnja nezaposlenosti izračunamo tako, da število zaposlenih delimo s celotno delovno silo.

**U (unemployment) = (brezposelni/aktivno prebivalstvo) \* 100.**

Vedeti je treba, da stopnja brezposelnosti nikoli ne more biti nič, vedno obstaja neka naravna stopnja brezposelnosti, tudi takrat, ko je gospodarstvo v stanju dolgoročnega ravnovesja na trgu delovne sile. Ta naravna stopnja brezposelnosti se niža in je danes za Slovenijo okoli 5 %.

Iz tabele 21 je razvidno, da je stopnja brezposelnosti padala v času gospodarske ekspanzije, v času krize pa se večja, trend večje brezposelnosti se bo nadaljeval v letu 2010 in 2011. Razveseljivo je, da je stopnja brezposelnosti v Sloveniji tradicionalno nižja kot v Evropski uniji. Vidimo tudi razliko med registrirano brezposelnostjo, ki temelji na podatkih o brezposelnih pri Zavodu za zaposlovanje in med anketno brezposelnostjo oz. podatkom ILO.



Pri brezposelnosti nas ne zanima samo številka, ampak tudi struktura, koliko je mladih, iskalcev prve zaposlitve, žensk, težko zaposljivih ljudi.

Tabela 21: Stopnja brezposelnosti za Slovenijo v primerjavi z EU

Leto	2005	2006	2007	2008	2009
<b>Slovenija</b>					
a) registrirana	10,2	9,4	7,7	6,7	9,1
b) anketna	5,8	5,9	4,9	4,4	5,7
<b>EU-27 anketna</b>	<b>8,8</b>	<b>8,1</b>	<b>7,0</b>		

Vir: Prirejeno po: [http://www.stat.si/publikacije/pub\\_portret.asp](http://www.stat.si/publikacije/pub_portret.asp). (20. 1. 2010)

## 9.8 INFLACIJA

Inflacija pomeni višanje splošne ravni cen življenjskih potrebščin, nasproten pojav je deflacija. Prisotna je skorajda v vseh gospodarstvih, eden od osnovnih makroekonomskih ciljev je čim nižja stopnja inflacije. Za spremljanje cen statistika zbira podatke mesečno, ne za vse cene, pač pa le od košarice izbranih dobrin.

Inflacija je predvsem monetarni pojav s preveč denarja v obtoku. Na kratek rok pa lahko nastane zaradi povpraševanja, ki je večje, kot so trenutne kapacitete gospodarstva, oz. večje od polne zaposlenosti. Lahko nastane tudi zaradi povečanja stroškov na strani ponudbe ali zaradi hitre gospodarske rasti.

Inflacijo merimo na različne načine, in sicer: indeks cen na drobno, indeks cen na debelo, indeks cen proizvajalca, indeks cen nekaterih panog ter indeks cen življenjskih potrebščin (košarica dobrin). Najpogosteje se uporablja merjenje z indeksom cen življenjskih potrebščin. Košarica dobrin zajema široko paleto izdelkov in storitev, delež izdatkov za posamezen izdelek se ugotavlja z anketami gospodinjev. Inflacijo merimo tudi z BDP deflatorjem, ki smo ga omenili pri preračunavanju nominalnega v realni BDP.

Poznamo različne stopnje inflacije:

- nizka inflacija, z relativno stabilnimi cenami, z letno stopnjo približno od 2 do 4 %;
- zmerna inflacija, kjer cene zmerno rastejo, z letno stopnjo pod 10%,
- galopirajoča inflacija z letno stopnjo nekaj 10% do nekaj 100% in
- hiperinflacija, s stopnjami nad 1000 % letno.

**Stopnje inflacije za Slovenijo in druge države EU si oglejte na spletni strani UMAR in Statističnega urada RS..**

Najvišje stopnje inflacije v EU v zadnjih letih so imele Romunija, Latvija, Madžarska in Bolgarija, ki vse nove članice EU. Povprečna evropska inflacija je nizka.

V Sloveniji smo se po osamosvojitvi ubadali s precej visoko stopnjo inflacije, ki smo jo postopno zniževali. Zmerna, oz. nizka inflacija je bila tudi pogoj za vstop v Evropsko unijo in še posebno strog kriterij za sprejem evra. V letu 2007 in precejšnjem delu leta 2008 se je stopnja inflacije povišala, kar lahko povezujemo z rastjo cen energentov in visoko gospodarsko rastjo. Že v zadnjem trimesečju leta 2008 se je inflacija spet precej znižala, kar je bil eden od znakov recesije, v letu 2009 je bila pod 2 %, v letu 2010 pa že 2,8 %.

## Povzetek

Makroekonomija proučuje gospodarske agregate in njihovo povezanost.

Krogotok gospodarstva pokaže povezanost udeležencev in trgov v narodnem gospodarstvu. Podjetja kupujejo na trgih proizvodnih dejavnikov, da organizirajo proizvodnjo in ponujajo dobrine na trgu proizvodov. Gospodinjstva kupujejo končne proizvode in nastopajo kot ponudniki na trgu proizvodnih dejavnikov. Realni tok teče od gospodinjstev do podjetij, denarni tok oz. dohodki pa tečejo v obratni smeri od podjetij h gospodinjstvom.

Agregatna ponudba kaže, koliko outputa so podjetja pripravljena proizvesti pri danih cenah, stroških in tržnih pogojih. Agregatno povpraševanje je povpraševanje, ki ga tvorijo vsi sektorji v gospodarstvu: gospodinjstva, podjetja, država in tujina ob dani splošni ravni cen. Potrošnja gospodinjstev, ki predstavlja več kot polovico agregatnega povpraševanja, je najbolj odvisna od razpoložljivega dohodka. Z večanjem dohodka raste tudi potrošnja in večje je tudi varčevanje. Kazalnik mejne nagnjenosti k potrošnji nam pove, koliko dodatnega dohodka bodo gospodinjstva potrošila.

Podjetja investirajo, da bodo zaslužila večje dobičke v prihodnosti. Najbolj so odvisne od obrestne mere. Investicij je več, kadar so poslovna pričakovanja podjetnikov za prihodnost visoka.

Potrošnja države so vsi nakupi blaga in storitev, ki jih potrebuje država za svoje delovanje. Vpliv tujine izrazimo z neto izvozom, ki pomeni razliko med izvozom in uvozom. Gospodarstvo je v ravnovesju, ko se vse potroši, kar se proizvede, kadar so tudi investicije enake varčevanju.

»Keynesov« multiplikator ponazarja multiplikativen učinek izdatkov, agregatnega povpraševanja, ki povzročijo celo verigo dodatnih nakupov, dodatnih potrošnih izdatkov in zaposlenosti. Zaradi multiplikatornega učinka je skupno povečanje BDP večje, kot je bilo prvotno povečanje izdatkov (npr. investicij).

Bruto domači proizvod nam pove, koliko proizvodov in storitev ustvari določeno gospodarstvo v nekem obdobju, običajno v enem letu. BDP upošteva regionalno področje države, medtem ko bruto nacionalni proizvod nacionalno načelo.

Za primerjave med državami uporabljamo kazalnik BDP na prebivalca. Medletne primerjave računamo BDP v stalnih cenah, pri mednarodnih primerjavah se uporablja BDP glede na pariteto kupne moči, ki nevtralizira različno splošno raven cen v določeni državi. BDP merimo z metodo izdatkov, dohodkov in dodane vrednosti.

Brezposelnost pomeni ne le ekonomski, pač pa tudi socialni in politični problem. Zaposleni so tisti, ki opravljajo delo za plačilo. Brezposelni so tisti, ki nimajo zaposlitve, ampak jo aktivno iščejo in so pripravljene takoj nastopiti delo. Vzdrževani ali neaktivni pa so mladina, upokojenci, gospodinje, dolgotrajno bolni ljudje in ljudje, ki ne marajo delati.

Inflacija pomeni višanje splošne ravni cen življenjskih potrebščin in spremlja skoraj vsa gospodarstva.

**Vprašanja za ponavljanje**

1. Obrazložite, kako so trgi in udeleženci povezani v gospodarstvu.
2. Kaj je agregatna ponudba in od česa je odvisna?
3. Naštete, kateri sektorji tvorijo agregatno povpraševanje, in jih opišite.
4. Od česa sta odvisna potrošnja in varčevanje gospodinjstev?
5. Kaj pomeni mejna nagnjenost k potrošnji oz. mejna nagnjenost k varčevanju?
6. Kakšno vlogo imajo investicije v narodnem gospodarstvu?
7. Kakšen je vpliv tujine na agregatne izdatke v Sloveniji? Ali trošimo več ali manj, kot proizvedemo?
8. Opredelite narodnogospodarsko ravnovesje.
9. Kaj je multiplikator in kako deluje?
10. Kaj je BDP? Kako ga razlikujemo od BNP?
11. Kaj pomeni BDP s pariteto kupne moči?
12. Kako izračunamo realni BDP?
13. Kaj je gospodarska rast in kako jo izračunamo?
14. Kako merimo BDP?
15. Kdo je zaposlen, brezposeln, vzdrževan?
16. Kaj pomeni strukturna brezposelnost?
17. Kaj je inflacija?

**Vaje**

1. Bruto \_\_\_\_\_ proizvod je vrednost vseh \_\_\_\_\_ dobrin in storitev, proizvedenih na ozemlju določene države v enem letu. Merimo ga po metodi \_\_\_\_\_, metodi \_\_\_\_\_ in po metodi \_\_\_\_\_.
2. Katere so sestavine BDP po metodi izdatkov?
  - a) Največji delež v strukturi BDP zajema \_\_\_\_\_
3. Kaj tvori BDP po dohodkovni metodi?
4. Kako izračunamo BDP po metodi dodanih vrednosti?
5. Česa BDP ne vsebuje?
6. Kaj predstavlja stopnja tveganja revščine in koliko znaša za Slovenijo?
7. Napišite, koliko približno znaša BDP na prebivalca v Sloveniji v letu 2008, 2009, 2010.
  - a) V €: \_\_\_\_\_.
  - b) Kakšen odstotek povprečja EU-27 dosega? Obkrožite!
    - 60 %
    - 70 %
    - 80 %
    - 90 %
    - 100 %
8. Če je mejna nagnjenost k potrošnji 0,7, koliko znaša mejna nagnjenost k varčevanju?

9. Vlade revnih držav obdavčijo in potrošijo relativno (manjši/večji) \_\_\_\_\_ delež BDP kot najbolj razvite države. Z bogastvom se pojavi (večje/manjše) \_\_\_\_\_ povpraševanje po javnih dobrinah in (večja/manjša) \_\_\_\_\_ prerazdelitev v korist družin z najnižjimi dohodki.
10. Označite pravilne trditve.
- a) Vladni izdatki vključujejo izdatke za plače javnih uslužbencev.
  - b) Vladni delež v agregatnem povpraševanju se je povečal predvsem zaradi obdobja miru in stabilnosti.
  - c) Za gradnjo avtocest skrbi lokalna oblast, magistralne ceste pa praviloma gradi centralna oblast.
  - d) Slovenija je socialna država.
11. Mejna nagnjenost k potrošnji je 0,78. Koliko znaša multiplikator?
- a) 0,5
  - b) 3,65
  - c) 4
  - d)  $\frac{3}{4}$
  - e) 4,55.
12. Zmanjšanje mejne nagnjenosti k varčevanju bo povzročilo:
- a) zmanjšanje mejne nagnjenosti k potrošnji
  - b) povečanje multiplikacijskega učinka
  - c) zmanjšanje učinka multipliciranja
13. Povečanje izvoza v tujino bo povzročilo:
- a) zmanjšanje agregatnega povpraševanja
  - b) povečanje agregatnega povpraševanja
14. Kaj je neto izvoz?
15. Kako merimo inflacijo?
16. Koliko je znašala inflacija v Sloveniji v zadnjih letih? Zakaj taka razlika med inflacijo v letu 2007 in 2009?
17. Označite s številko, koliko je znašala stopnja brezposelnosti v Sloveniji v odstotkih za zadnje leto! Kakšna je razlika med podatkom o registrirani in anketni brezposelnosti in zakaj?

## 10 POSLOVNI CIKLI IN EKONOMSKA POLITIKA

Gospodarstva se ne razvijajo enakomerno. Po obdobju ekspanzije, polne zaposlenosti, rasti pride do krčenja gospodarske aktivnosti, kopičenja neprodanih zalog, brezposelnosti. To si lahko predstavljamo kot hojo po hribih in dolinah, kjer ne vemo, kako globok bo spust in kako dolg in strm bo vzpon. Seveda bi si želeli, da bi bila gospodarska rast pozitivna, da bi bila obdobja krčenja čim krajša in krize blažje. To nalogo opravlja ekonomska politika.

V tem poglavju si bomo pogledali kakšna je vloga ekonomske politike, kako se tega loteva proračunska, denarna in zunanjetrgovinska politika.

### 10.1 POSLOVNI CIKLI

Poslovni cikli povzročijo nihanje v bruto domačem proizvodu in potekajo od gospodarskega razcveta (ekspanzije) do krčenja gospodarstva. Cikli trajajo različno dolgo, od dveh do desetih let (Samuelson in Nordhaus, 2002). Pot navzdol imenujemo recesija. Do recesije pride, kadar BDP pada dva kvartala zaporedoma. Ko recesija doseže dno, se začne povečevanje gospodarskih aktivnosti ali ekspanzija spet do vrha. Prva velika svetovna kriza je bila v tridesetih letih prejšnjega stoletja, eno od resnejših in globljih kriz preživljamo prav zdaj.

Za ekspanzijo, vzpon, razcvet je značilno, da se gospodarska rast povečuje, obseg BDP se bliža potencialnemu in ga preseže, to prinese tudi večje zaposlovanje.

Znaki recesije se zmanjša poraba gospodinjestev, zaloge gotovih izdelkov se začnejo kopičiti, podjetja zmanjšajo proizvodnjo, inflacija se umiri, zmanjša se povpraševanje po delu, kar vodi v povečanje brezposelnosti, znižajo se dobički podjetij, znižajo se tudi cene primarnih surovin.

Vzroki za cikličnost so lahko različni, kot so npr. volitve, revolucije, nova tehnološka odkritja. Lahko vplivajo na povpraševanje ali na ponudbo. Šoki povpraševanja so lahko spremembe tujega povpraševanja (*povpraševanje v Nemčiji se zmanjša in prinese zmanjšanje izvoza za Slovenijo*), sprememba optimizma pri potrošnikih ali investitorjih, spremembe državnih izdatkov zaradi volitev ipd. Šok na strani ponudbe lahko povzroči tehnološki napredek, povečanje produktivnosti, kar je vsekakor zaželeno, ali stroškovni pritisk, ki ga povzročijo cene primarnih surovin, kot je nafta.

Podobno kot so vzroki različni, je različna tudi teorija poslovnih ciklov. Skupno pri gospodarskih ciklih pa je seveda to, da jih želijo ekonomisti, vlade predvideti in z ukrepi ekonomske politike omiliti. Proračunska, denarna in zunanjetrgovinska politika so tiste, ki lahko največ pripomorejo k doseganju optimalnih ciljev gospodarstva in k omilitvi cikličnih nihanj.

Velja omeniti, da jim pri tem pomagajo tako imenovani avtomatični stabilizatorji, ki delujejo proticiklično. V ekspanziji namreč država pobere več davkov, ima manj izdatkov in s tem se avtomatično lahko ustvarja proračunski presežek. V recesiji pa obratno nastaja proračunski primanjkljaj zaradi večjih transferjev, ki blažijo recesijo. Po oceni OECD (Organizacija za ekonomsko sodelovanje in razvoj) je njihov vpliv 1 do 2 % BDP.

## 10.2 VLOGA EKONOMSKE POLITIKE

Vlade v vseh sodobnih državah posegajo v gospodarstvo bolj ali manj intenzivno. To je še posebej nujno, kadar je gospodarstvo v krizi. Mnenja o tem, koliko naj vlada nadzoruje gospodarstvo, so zelo različna. Zagovorniki vidijo nujnost vladnega nadzora pri preprečevanju revščine, popravljanju tržnih slabosti, medtem ko zagovorniki liberalnega trga želijo, da vlada pusti gospodarstvo pri miru, da bo lahko delalo čudeže in skrbelo za blaginjo vseh. Sodobna država opravlja štiri glavne ekonomske **naloge**, ki jih Samuelson (2002, 300) povzema:

- »zdravi in popravlja tržne slabosti;
- prerazdeljuje dohodek in vire, da so le-ti porazdeljeni bolj pravično;
- oblikuje ekonomsko politiko tako, da pospešuje dolgoročno rast in stabilizira poslovne cikle;
- upravlja mednarodne ekonomske zadeve«.

**Cilji** ekonomske politike so visoka gospodarska rast, visoka zaposlenost, stabilnost cen in uravnotežena plačilna bilanca, vse pomembnejša je skrb za okolje, odpravljanje revščine, skrb za blaginjo ipd.

Te cilje skuša dosegati z ekonomsko politiko. Dve glavni makroekonomski politiki sta proračunska ali fiskalna in denarna ali monetarna. V odprtem gospodarstvu sta pomembni še trgovinska in tečajna politika, za spodbujanje dolgoročne gospodarske rasti pa strukturna politika. Nosilci ekonomske politike so vlada, centralna banka in razne samostojne agencije kot npr. Urad za varstvo konkurence, Urad za makroekonomske analize, JAPTI. Da bi bila učinkovita, potrebuje podatke, analize, razumeti mora delovanje gospodarstva.

## 10.3 PRORAČUNSKA ALI FISKALNA POLITIKA

Proračunska ali fiskalna politika uporablja za doseg ciljev javne finance, to so javnofinančni prihodki in javnofinančni izdatki. Njena naloga je v tem, da popravlja tržno razdelitev dohodkov. Izvaja jo z obdavčevanjem in s transferji socialno šibkim, bolnim.

Fiskalna politika financira javne dobrine, ki jih ne bi mogli zagotoviti tržno (npr. obrambo, gradnjo cest, znanstveno-raziskovalne inštitucije, šolstvo, zdravstvo, monopolne dejavnosti: elektrogospodarstvo, železnice, telekomunikacije ipd.). Prerazdelitveno funkcijo izvaja s progresivnim obdavčevanjem na eni in s socialnimi transferji na drugi strani. Socialni transferji so namenjeni tistim, ki ne morejo delati, ki so bolni, kot na primer nadomestila za porodniško, otroški dodatki, pomoč brezposelnim, pomoč za socialno šibke ipd. Ukrepi morajo biti taki, da ne povzročajo novih nepravilnosti, da spodbujajo delo, aktivnost, podjetnost.

Poglavitni cilj te politike je delovati stabilizacijsko, razvojno, obratno od gospodarskih ciklov. To pomeni, da **v času recesije deluje pospeševalno z večjimi izdatki in nižjimi davki. Obratno pa v času ekspanzije deluje restriktivno, omejevalno, tako da povečuje presežek z nižjimi izdatki in višjimi davki.** Proračunska politika lahko spodbuja dolgoročno rast s strukturo izdatkov in prihodkov tako, da na primer da manj za vojaške izdatke in več za raziskovalno dejavnost ipd. Gospodarsko rast lahko spodbuja tudi z davčno politiko.

Tudi za javnofinančne (državne) izdatke velja, da ima povečanje javnofinančnih (državnih) izdatkov multiplikativni učinek na povečanje BDP. Če država investira npr. 100 mio. za

gradnjo avtocest, to pomeni večje izdatke, BDP se poveča za več kot 100 mio., za več kot so bili izdatki. Če pa npr. za enak obseg (za 100 mio.) zmanjša davke, ima to znižanje manjši vpliv na povečanje BDP. Z vidika proračuna je izdatek enak, vendar je pri investicijah zaradi »multiplikacije« učinek višji. Torej bi bilo smiselno več investirati. Vendar država s tem ne sme pretiravati, ker bi s svojim »pretiranim« investiranjem lahko izrinila investicije podjetij, kar ne bi bilo dobro. Po drugi strani pa dolgoročno ne more samo večati izdatkov, enkrat jih bo treba tudi plačati oz. enkrat bo treba povišati davke.

Pri izvajanju fiskalne politike se pojavljajo časovni odmiki, tako da se učinki fiskalne politike kažejo na dolgi rok.

### 10.3.1 Instrumenti proračunske politike: javnofinančni prihodki in odhodki

Javnofinančni prihodki so davki, nedavčni prihodki, kapitalski prihodki, donacije, transferni prihodki. Davki so zrcalna slika javnofinančnih izdatkov. Davki so skoraj izključni prihodki, to so:

- davki na dohodek in dobiček (dohodnina, davek od dobička pravnih oseb);
- prispevki za socialno varnost;
- davki na plačilno listo<sup>4</sup>;
- davki na premoženje;
- davki na blago in storitve (DDV, trošarina, davek od prometa motornih vozil);
- davki na zunanjo trgovino (carine, druge uvozne dajatve) (Hrovatin 2007, 340).

Za davke je značilno, da so prisilni, treba jih je plačati, izterjajo se v denarju, so nepovratni in ne poznamo namena porabe. Razen pri prispevkih je namen znan, v tem se tudi razlikujejo od davkov.

Delimo jih na neposredne, ki jih plačujejo neposredno zavezanci in zmanjšujejo dohodek (dohodnina, davek od premoženja, davek od dediščine), in posredne davke, ki povečujejo cene, kot je na primer davek na dodano vrednost, trošarina, davek na motorna vozila.

Nedavčni prihodki so prihodki od upravljanja z državnim premoženjem, to so na primer najemnine, razne takse in pristojbine, prihodki od koncesij, denarne kazni, ki jih plačujejo gospodarske in fizične osebe. Kapitalski prihodki so prihodki od prodaje državnega premoženja zgradb, opreme, prejete donacije, prejeta sredstva iz EU.

Javnofinančni odhodki so tekoči odhodki, tekoči transferji, investicijski odhodki in investicijski transferji. Tekoči odhodki so plače državnih uslužbencev, kritje njihovih materialnih stroškov. Tekoči transferji so štipendije, pokojnine, boleznine, nadomestila za brezposelnost, transferji javnim zavodom, razne subvencije ipd. Investicijski odhodki pa so vsi odhodki, povezani z investiranjem v zemljišča, zgradbe, investicijsko vzdrževanje osnovnih sredstev (razen za vojaške namene). Ti odhodki povečujejo realno premoženje države.

Država lahko financira proračunski primanjkljaj na več načinov. Lahko poveča davke, se zadolži v tujini, proda del državnega premoženja, izda dolžniške vrednostne papirje ali pa se zadolži pri centralni banki.

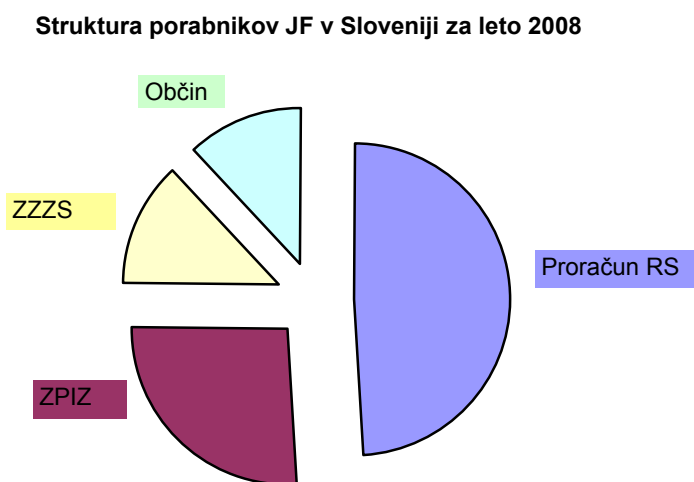
<sup>4</sup> Davek na plače je v Sloveniji ukinjen, ostaja pa še davek na podlagi Pogodbe o delu, zato se podatki še pojavljajo v bilanci javnih financ.

### 10.3.2 Javnofinančni prihodki in odhodki v Sloveniji

Večina prihodkov, več kot 90 %, so davčni prihodki. Največji delež, tretjino predstavljajo prispevki za socialno varnost, sledijo jim davki na blago in storitve, nato pa davki na dohodek in dobiček.

Največji delež odhodkov predstavljajo plače državnih uslužbencev in pokojnine, sledijo izdatki za blago in storitve, nato pa odhodki za investicije.

Podrobne podatke o prihodkih in odhodkih poiščite na spletni strani: [http://www.mf.gov.si/slov/tekgib/bilten/Konsolidirana\\_bilanca\\_javnega\\_financiranja\\_1992-2009.xls](http://www.mf.gov.si/slov/tekgib/bilten/Konsolidirana_bilanca_javnega_financiranja_1992-2009.xls).



Slika 23: Struktura javnih financ po porabnikih

Vir: Prirejeno po: <http://www.mf.gov.si/slov/tekgib/bilten/Bilance> (24. 1. 2010).

Javnofinančni izdatki skupaj obsegajo nekaj več kot 40 % BDP, njihov delež v BDP z leti raste. Kot je razvidno iz slike 23, je porabnikov javnih financ več, konsolidirana bilanca vsebuje poleg državnega proračuna še pokojninsko, zdravstveno blagajno in proračun občin. Približno polovico zavzema državni proračun, tretjino pokojninska blagajna, sledita zdravstvena blagajna in proračun občin.

### 10.4 DENARNA ALI MONETARNA POLITIKA

Denarna politika skrbi za potrebno količino denarja v obtoku. Denarja mora biti ravno prav, toliko, da omogoča realizacijo BDP. Če ga je preveč, povzroča inflacijo, če ga je premalo, pa lahko vodi v deflacijo oz. znižanje cen. Centralna banka poskrbi, da je v obtoku toliko denarja, kot je treba. To je odvisno od več dejavnikov:

- čim hitreje raste gospodarstvo, tem več denarja potrebuje,
- od stopnje inflacije; višja inflacija, več denarja,
- od sprememb domačega povpraševanja; če se povpraševanje zmanjša, je treba manj denarja v obtoku,
- od tega, kako hitro se denar obrača,
- od splošne likvidnosti v gospodarstvu in
- od učinkov deviznih transakcij.



Ločimo gotovino in knjižni denar. Gotovina so bankovci in kovanci, izdaja jih centralna banka. Ves denar, ki ga izdaja centralna banka, je primarni denar, poleg gotovine so to še depoziti, ki jih morajo imeti poslovne banke pri centralni banki. Knjižni denar pa je denar, ki ga imajo ljudje, podjetja in drugi pri poslovnih bankah.

Z narodnogospodarskega vidika spremljamo denarne agregate, ki so razvrščeni po likvidnosti.

M1 je denarna masa, ki je najbolj likvidna, je denar, s katerim lahko takoj plačujemo. Sestavljen je iz gotovine v obtoku in sredstev na transakcijskih računih. To je tudi najpomembnejši denarni agregat.

M2 vključuje še hranilne in vezane vloge,

M3 pa še devizne vloge.

Cena denarja je obrestna mera, ki je hkrati tudi oportunitetni strošek, če imamo denar, ki ga ne potrebujemo v likvidni obliki.

Centralna banka daje v obtok primarni denar. To lahko izvaja na več načinov, lahko enostavno natisne denar (sedaj je tega seveda manj, v obtok pride le toliko denarja, kolikor je uničene gotovine), izdaja denar s krediti, ki jih daje tujini, državi in poslovnim bankam. Kredit tujini daje, kadar kupuje presežne devize, ki so na trgu. *Banka Slovenije je v preteklosti pogosto kupovala devize, z uvedbo evra je tega malo.* Kredit državi daje tako, da odkupuje državne obveznice. Plača jih tako, da izda primarni denar, denarna masa v obtoku se poveča. Centralna banka lahko daje kredite tudi poslovnim bankam. S tem se poveča kreditni potencial poslovnih bank.

Naloge denarne politike izvaja Centralna banka, ki mora biti pri tem samostojna, politično neodvisna. Centralna banka nadzira obseg denarja v obtoku. Cilj denarne politike je delovati stabilizacijsko, proticiklično in doseči stabilnost cen. To sta dva najpomembnejša cilja denarne politike.

Centralna banka:

- je banka bank oz. države,
- je banka poslovnih bank,
- nadzoruje potrebno količino denarja v obtoku,
- nadzoruje in uravnava obrestno mero,
- podpira finančni sistem,
- vodi monetarno politiko.

Centralna banka ima zato na voljo nekaj instrumentov:

- določa, kakšne morajo biti obvezne rezerve poslovnih bank, in nadzira njihovo posojanje;
- določa, po kakšni diskontni (posebni obrestni) meri posoja poslovnim bankam;
- kupuje ali prodaja državne obveznice in devize.

Pri nas to funkcijo opravlja Banka Slovenije. (*Centralna banka ZDA je FED.*) Po vstopu v EU in prevzemu evra je del nalog prenesen na Evropsko Centralno Banko (ECB), postali smo del »Evrosistema«, ki ga poleg ECB tvorijo centralne banke držav, ki so prevzele evro.

V času gospodarske krize ali recesije je denarna politika ekspanzivna, poveča ponudbo denarja. Obratno pa je v času gospodarske ekspanzije potrebna restriktivna denarna politika, ki se izvaja s krčenjem ponudbe denarja.

**Katero od politik, proračunsko ali denarno je bolj uporabiti v konkretni situaciji?** Proračunska rabi več časa za delovanje oz. deluje s časovnim odmikom in deluje bolj na dolgi

rok. Denarna politika je bolj odzivna, hitreje se pokažejo rezultati, vendar ima manjši vpliv, vpliva na nominalne kategorije, na cene, tečaje, plače. Na dolgi rok spremembe v količini denarja pomenijo le spremembo ravni cen.

Zato se priporoča, da naj se z inflacijo spopade predvsem denarna politika, na BDP pa naj se vpliva s proračunsko politiko.

## 10.5 ZUNANJETRGOVINSKA POLITIKA

Odprto gospodarstvo raste hitreje, tujina vpliva na agregatno povpraševanje, zato zunanjetrgovinska politika pospešuje mednarodno menjavo in hkrati ščiti svoje gospodarstvo pred škodljivimi tujimi vplivi.

Zunanjetrgovinska politika EU je skupna, kar pomeni, da velja tudi za Slovenijo kot članico EU. Trgovanje z blagom, storitvami in kapitalom med državami članicami pa je prosto. Prosto zunanjetrgovinsko poslovanje je temelj in smisel Evropske unije.

EU zavzema petino svetovnega izvoza in je največja investitorica v tujini. Mednarodna trgovina z blagom in storitvami predstavlja 15 % BDP, kar je več kot v ZDA in na Japonskem. Mednarodno poslovanje je vir povečevanja produktivnosti in s tem konkurenčnosti, ki je glavni cilj Lizbonske strategije. EU predstavlja močno in kredibilno partnerico pri pogajanjih s Svetovno trgovinsko organizacijo, kakor tudi pri dogovarjanjih s posameznimi državami ali skupinami držav. Ima obširno paleto sporazumov za spodbujanje mednarodne menjave in tudi pretanjen sistem zaščite gospodarstva.

Večanje zunanjetrgovinske menjave je neposredno povezano z gospodarsko rastjo in je za majhno gospodarstvo kot je Slovenija življenjskega pomena. Izvoz, kot del agregatnega povpraševanja **ima multiplikativni učinek na BDP**, vendar je ta multiplikacija zmanjšana za mejno nagnjenost k uvozu. Mejno nagnjenost k uvozu definiramo kot povečanje vrednosti uvoza in nam pove, za koliko se poveča uvoz, če se poveča BDP za enoto, oz. koliko se poveča uvoz za vsako enoto povečanega BDP. Mejna nagnjenost k uvozu je zelo povezana z mejno nagnjenostjo k potrošnji.

Multiplikativni učinek izvoza je manjši za mejno nagnjenost k uvozu. Izračunamo ga po naslednji formuli:

$$\text{Multiplikativni učinek izvoza} = \frac{1}{(1 - MPC) + MPm},$$

kjer je MPC mejna nagnjenost k trošenju in MPm mejna nagnjenost k uvozu.

### 10.5.1 Prednosti zunanje trgovine

Prednosti zunanje trgovine so očitne, kadar je neka država produktivnejša od drugih pri proizvodnji nekega blaga. Recimo, da je Finska produktivnejša pri izdelavi mobilnih telefonov, Brazilija pa pri proizvodnji kave. Obe državi pridobita, če se specializirata; Finska v proizvodnjo mobilnih telefonov in Brazilija v proizvodnjo kave. V tem primeru govorimo o absolutnih prednostih.

Teorija primerjalnih prednosti pa dodatno dokazuje, da lahko država z mednarodno menjavo pridobi tudi, če ni absolutno bolj produktivna od drugih. Če se vsaka država specializira v proizvodnjo tistega blaga, v kateri ima primerjalno prednost, torej v proizvodnjo, v kateri je relativno najbolj produktivna, bo mednarodna trgovina koristna za vse države.

Teorijo primerjalnih prednosti, ki je eden od osnovnih zakonov ekonomije oz. ekonomskega liberalizma, je leta 1817 oblikoval angleški ekonomist David Ricardo.

### 10.5.2 Carina

Carina je najstarejša oblika omejevanja mednarodne trgovine, lahko jo definiramo kot predpisani davek, ki se plača ob prečkanju meje. Carine in druge necarinske omejitve učinkujejo tako, da je domača proizvodnja večja, uvoz manjši, cene doma so višje in domača poraba je manjša. Zraven pa carine polnijo proračun, povečujejo zaposlenost doma, dajejo »potuho« podjetjem, ki proizvajajo v carinsko zaščitenih dejavnostih, potrošniki pa plačujejo višje cene, kot bi jih lahko. Carine so uspešna, prava zaščita le za nove perspektivne panoge v začetni razvojni fazi.

Zato je tudi razumljivo prizadevanje GATT in sedaj Svetovne trgovinske organizacije za odpravljanje carinskih in necarinskih omejitev v mednarodnem trgovanju.

### 10.5.3 Tečajna politika

V mednarodni menjavi se srečujemo s tujimi valutami. »Devizni tečaj pri tem opravlja vlogo skupnega imenovalca« (Hrovatin, 2007, 296). **Devizni tečaj je cena ene valute v enotah druge valute.**

Država oz. centralna banka lahko oblikuje **trdni** (fiksni, stalni) ali **drseči** (prilagodljivi, plavajoči) devizni tečaj. Pri fiksnem tečaju država določi uradni tečaj glede na zlato ali na neko drugo valuto. Tečaj lahko niha le v ozkem razponu okoli uradnega tečaja (npr.  $\pm 1,5\%$ ). Če je povpraševanje ali ponudba prevelika ali premajhna in bi se tržni tečaj izoblikoval izven meja toleranc, mora centralna banka intervenirati: kupiti ali prodati devize. Tega ne more delati v nedogled, ker bi lahko ogrozila državne rezerve ali povzročila inflacijo. Zato spremeni uradni tečaj. Če je na trgu večje povpraševanje po devizah, kot je ponudba, potem poveča devizni tečaj za tujo valuto, temu pravimo **devalvacija**. In obratno, če je na trgu večja ponudba od povpraševanja, prav tako ne more v nedogled kupovati presežnih deviz, ker bi to vodilo v inflacijo, zato zmanjša ceno tuje valute, temu pravimo **revalvacija**.

Drseči tečaj ni uradno določen, oblikuje se prosto na trgu kot rezultat ponudbe in povpraševanja po devizah. Padec cene ene valute imenujemo **depreciacija**, povišanje cene valute pa je **apreciacija**. V večini držav z drsečim tečajem država uravnava drsenje oz. uravnava tečaj, če je preveč nestabilen.

Če bi npr. Japonska uvedla protekcionistične ukrepe, bi bilo povpraševanje po ameriškem blagu in po dolarjih manjše in rezultat bi bil nižji devizni tečaj, dolar bi depreciiral, jen pa apreciiral.

Mednarodna trgovina, denarna politika, devizni tečaj, BDP in cene so člani verige, ki so povezani. Povezava je izjemno zapletena, tako da se ne da z nekimi modeli napovedovati učinka sprememb denarne politike na devizne tečaje ali učinek tečaja na neto izvoz.

## 10.5.4 Plačilna bilanca

*Oglejte si plačilno bilanco Slovenije na spletnih straneh Banke Slovenije in Urada za makroekonomske analize in razvoj (UMAR).*

Ekonomisti spremljamo in analiziramo dogajanje z bilancami stanja in uspeha. Bilanca na področju mednarodnega poslovanja je plačilna bilanca.

To je sistematičen zapis vseh ekonomskih transakcij med državo in preostalim svetom. Bilanca je izravnana, čeprav velikokrat slišimo o plačilnobilančnem primanjkljaju. Vsa plačila, ki jih plačajo tujci, se zapišejo s pozitivnim predznakom (v plus), ker pride priliv v državo, vsa plačila, ki jih plačajo domači državljani v tujino, se štejejo v minus, ker denar odteče iz države. *Če npr. Nova Ljubljanska banka najame posojilo pri tujih bankah, se to evidentira kot plus, ker gre za priliv v našo državo. Če pa nekdo nekaj uvozi iz tujine, pa se to evidentira kot minus, ker gre denar iz države* (Hrovatin, 2007).

Posojanje denarja je transakcija v minus (na debet), sposojanje pa je transakcija v plus (kredit), ker prejmemo priliv (Samuelson in Nordhaus, 2002).

Plačilna bilanca je sestavljena iz dveh glavnih sestavnih delov: tekočega računa in kapitalskega računa.

Shema plačilne bilance je naslednja.

### 1. Tekoči račun

- a. Trgovinska bilanca, ki beleži uvoz in izvoz blaga
- b. Bilanca storitev (turizem, transport)
- c. Dohodki
- d. Enostranski transferji

Trgovinska bilanca beleži le izvoz in uvoz blaga, storitvena pa izvoz in uvoz storitev. Pri storitvah gre predvsem za transport, turizem, finančne, računalniške storitve. Saldo trgovinske bilance se danes manj uporablja. Ker se večja pomen storitev, samo trgovinska bilanca ne da vedno prave slike. Dohodki zajemajo dohodke od dela in kapitala, ki je bil na delu v tujini. Dohodki od dela so npr. plače, ki jih prejema naša državljan, ki so zaposleni v tujini (v plus), ali plače tujim državljanom, ki so zaposleni pri nas (v minus). Zasluzki od kapitala oz. naložb v tujini so npr. dividende, če imajo naši državljani delnice v tujini, dobički od neposrednih naložb, plačane ali dobljene obresti. Enostranski transferji so, kot že ime pove, transakcije v eno stran, ki jih prejme ali plača določena država oz. njeni prebivalci. To so npr. prispevki v proračun ali iz proračuna EU, nakazila zdomcev, razne rente, pokojnine in drugi socialni prejemki, darila, dotacije, pomoči ipd.

**Bilanca tekočega računa** je zelo pomemben kazalnik in nam pove, koliko deviznih prilivov in odlivov ustvari država s svojimi rednimi dejavnostmi. Presežek v bilanci tekočega računa pomeni, da država ustvari več deviznih sredstev, kot jih potrebuje, oz. da je neto izvoznica kapitala in obratno. Kadar govorimo o presežku ali primanjkljaju v plačilni bilanci, mislimo na saldo tekočega računa. Saldo tekočega računa je podoben neto izvozu v makro računih, ki ga lahko zapišemo kot  $X - M$ .

## 2. Kapitalski in finančni račun

### a. Kapitalski račun

- i. Kapitalski transferji
- ii. Patenti in licence

### b. Finančni račun

- i. Neposredne naložbe
- ii. Naložbe v vrednostne papirje
- iii. Ostale naložbe
  1. terjatve
  2. obveznosti

### c. Mednarodne denarne rezerve

### d. Statistična napaka.

Tekoči del je slika rednih ekonomskih odnosov s tujino, kapitalski del pa so transakcije, ki se pokažejo kot sprememba premoženja države. Kapital prihaja v državo tako, da se zadolžujemo v tujini, prodamo premoženje v tujini ali s tujimi direktnimi investicijami v državi. Odliv kapitala v tujino pa pomeni povečanje premoženja, ki ga imamo v tujini ali pa zmanjšanje obveznosti do tujine.

Kapitalski in finančni račun pojasnjujeta, kako je nastal saldo tekočega računa, ali smo posodili ali si sposodili v tujini. Zajema nakupe in prodajo premoženja in najemanje ali dajanje kreditov v toku enega leta. Vključuje nakup in prodajo neposrednih naložb, delnic, obveznic, kreditne tokove (Mrak, 2002).

Kapitalski račun je običajno majhna postavka in zajema nakupe nematerialnega premoženja, kot so patenti, licence, franšizing in druge pravice intelektualne lastnine in prenos lastništva nepremičnin za državo, ki jih kupujejo veleposlaništva.

Finančni račun pa obsega vse nakupe in prodaje materialnega premoženja in kreditne tokove. Kot neposredne naložbe ali kot investicije z namenom upravljanja se štejejo tiste, ki presegajo 10 % vrednosti podjetja/naložbe, pod tem odstotkom pa so investicije obravnavane kot portfeljske investicije oz. kot naložbe v vrednostne papirje. Ostale naložbe se nanašajo na najemanje ali dajanje kreditov in se delijo na *terjatve* za dane kredite in *obveznosti* za najete kredite.

Mednarodne denarne rezerve pomenijo imetje, ki ga ima država oz. njena centralna banka v tujini pri tujih bankah in se uporabi za reševanje plačilno-bilančnih težav ali kadar želi posegati na devizni trg. Plus pomeni zmanjšanje rezerv in minus pomeni povečanje rezerv. Bilanca je vedno izravnana.

Iz tabele 22 vidimo, da je primanjkljaj tekočega računa plačilne bilance Slovenije rasel vse do leta 2008. Kriza je v letu 2009 zelo prizadela slovensko odprto gospodarstvo, zmanjšal se je uvoz in izvoz in s tem tudi primanjkljaj v tekočem delu plačilne bilance. V vseh letih se uvoz povečuje hitreje kot izvoz, to sliko izboljšujejo storitve, kjer je izvoz storitev večji od uvoza in se povečuje iz leta v leto. Dohodki od dela in kapitala kažejo, da je bilo našega dela in kapitala v tujini manj kot tujega pri nas. Tudi saldo enostranskih, tekočih transferjev je negativen.

Tabela 22: Tekoči račun plačilne bilance Slovenije za leta od 2005 do 2009  
Podatki v mio. EUR.

	2005	2006	2007	2008	2009
saldo: izvoz – uvoz <b>blaga</b>	-1.026	-1.111	-1.664	-2.650	-621
saldo: izvoz – uvoz <b>storitev</b>	856	857	1040	1.609	1.002
dohodki od dela in kapitala	-283	-347	-725	-1.039	-651
saldo tekočih transferov	-94	-171	-292	-206	-90
<b>skupaj</b>	<b>-547</b>	<b>-773</b>	<b>-1.641</b>	<b>-2.287</b>	<b>-621</b>

Vir: Prirejeno po: [http://www.bsi/iskalnik/letna\\_porocila](http://www.bsi/iskalnik/letna_porocila). (7. 1. 2009) in [http://www.umar.gov.si/fileadmin/user\\_upload/publikacije/eo/2010/EO\\_05\\_2010\\_splet.pdf](http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/eo/2010/EO_05_2010_splet.pdf) (30. 6. 2010).

## Povzetek

Gospodarstva se razvijajo ciklično. Poslovni cikli potekajo od gospodarskega razcveta (ekspanzije) do krčenja gospodarstva (recesije). V ekspanziji se gospodarska rast povečuje, obseg BDP se bliža potencialnemu in ga preseže, prinese tudi večje zaposlovanje. Znaki recesije so zmanjšana poraba gospodinjestev, zaloge gotovih izdelkov se začnejo kopičiti, podjetja zmanjšajo proizvodnjo, inflacija se umiri, zmanjša se povpraševanje po delu, kar vodi v povečanje brezposelnosti, znižajo se dobički podjetij, znižajo se tudi cene primarnih surovin (npr. bencina). Vzroki za cikličnost so lahko na strani ponudbe ali povpraševanja.

Glavni cilji ekonomske politike so visoka gospodarsko rast, visoka zaposlenost, stabilnost cen in uravnotežena plačilna bilanca. Nosilci ekonomske politike so vlada, centralna banka in razne samostojne agencije.

Inštrument fiskalne politike so javnofinančni prihodki in javnofinančni izdatki, v času recesije deluje pospeševalno z večjimi izdatki, nižjimi davki, obratno pa v času ekspanzije deluje restriktivno, omejevalno tako, da povečuje presežek z nižjimi izdatki in višjimi davki. Skoraj izključni javnofinančni prihodki so davki.

Denarna politika skrbi za potrebno količino denarja v obtoku. Denarja mora biti ravno prav, ravno toliko, da omogoča realizacijo BDP. Če ga je preveč, povzroča inflacijo, če ga je premalo, pa lahko vodi v deflacijo oz. znižanje cen. To nalogo opravlja Centralna banka. V času gospodarske krize je denarna politika ekspanzivna, poveča ponudbo denarja. Obratno pa je v času gospodarske ekspanzije potrebna restriktivna denarna politika s krčenjem ponudbe denarja.

Zunanjetrgovinska politika pospešuje mednarodno trgovanje in hkrati želi ščititi svoje gospodarstvo pred tujimi vplivi. Zunanjetrgovinska politika je v EU skupna, kar pomeni, da so vsi ukrepi pospeševanja ali omejevanja zunanje trgovine enotni v vsej EU. Trgovanje z blagom, storitvami in kapitalom med državami članicami pa je prosto. EU ima obširno paleto sporazumov za spodbujanje mednarodne menjave in tudi pretanjen sistem zaščite

gospodarstva. EU je največja integracija z enotnim trgom igra pomembno vlogo na svetovnem trgu.

S prizadevanji GATT in WTO so se carinske stopnje bistveno znižale, vendar vsako področje/država želi še vedno ščititi svoje gospodarstvo. Poleg carine je instrument zunanjetrgovinske politike tudi tečajna politika. Tečaj kot cena tuje valute je lahko trden ali drseč.

Plačilna bilanca je sistematičen zapis vseh ekonomskih transakcij med državo in preostalim svetom. Plačilna bilanca je sestavljena iz dveh glavnih sestavnih delov: tekočega računa in kapitalskega računa. Bilanca tekočega računa nam pove, koliko deviznih prilivov in odlivov ustvari država. Kapitalski in finančni račun pojasnjujeta, kako je nastal saldo tekočega računa, ali smo posodili ali si sposodili v tujini

### Vprašanja za ponavljanje, vaje

1. Kateri so poslovni cikli in kaj je značilno zanje? Kaj jih lahko sproži?
2. V recesiji pride:
  - a) do povečanja gospodarske aktivnosti zaradi nižjih cen
  - b) vedno do padca cen zaradi višjega agregatnega povpraševanja
  - c) do upada proizvodne aktivnosti
  - d) nič od naštetega
3. Kateri so najpomembnejši gospodarski cilji?
4. Kakšne so naloge ekonomske politike?
5. Kakšne so naloge proračunske politike in kako jo opravlja?
6. Kaj so javnofinančni prihodki? Kateri del predstavlja največjo postavko?
7. Kateri so največji, najpomembnejši davki?
8. Katere so največje postavke javnofinančnih odhodkov?
9. Kaj sestavlja globalno (skupno) bilanco javnega financiranja?
10. Ali veste, koliko znaša v Sloveniji:
  - a) stopnja prispevkov za zdravstveno zavarovanje \_\_\_\_\_
  - b) stopnja prispevkov za pokojninsko zavarovanje \_\_\_\_\_
  - c) stopnji DDV \_\_\_\_\_
  - d) stopnja prispevka za brezposelne \_\_\_\_\_
  - e) stopnja prispevka za porodniška nadomestila \_\_\_\_\_
  - f) carina na uvoženo blago iz EU \_\_\_\_\_
11. Kaj je naloga denarne politike in kdo jo opravlja?
12. Kaj je primarni denar, gotovina, knjižni denar?
13. Kako centralna banka nadzira poslovne banke?
14. Obvezne rezerve, ki jih imajo poslovne banke pri centralni banki so pomembne zaradi:
  - a) boljšega nadzora nad investicijsko aktivnostjo podjetij
  - b) nadzora nad višino kreditov, ki jih lahko dajejo poslovne banke
  - c) boljšega nadzora nad upravo poslovnih bank
  - d) nič od naštetega
15. Razvrstite po padajoči likvidnosti: avto, hiša, vezana vloga za pol leta, bankovec za 50€.
16. Obrazložite, kaj je zunanjetrgovinska politika?
17. Definirajte trgovinski primanjkljaj in presežek.
18. Kaj je carina?

19. Kateri deli sestavljajo plačilno bilanco?
20. Kaj je devizni tečaj?
21. Kakšna je razlika med trdnim in drsečim deviznim tečajem?

### **Komentirajte**

Po podatkih UMAR znaša primanjkljaj tekočega računa plačilne bilance v letu 2007 1,6 mrd. EUR, kar je za 756 mio. EUR več kot leta 2006 in hkrati največ po osamosvojitvi. K povečanju sta lani največ prispevala višja primanjkljaja v trgovinski bilanci in bilanci faktorskih dohodkov. Nekoliko višji je bil tudi primanjkljaj v tekočih transferjih, predvsem zaradi neto odliva sredstev iz proračuna Slovenije v proračun EU. Na drugi strani se je presežek v menjavi storitev še povečal in tako pozitivno vplival na saldo tekočega računa. (UMAR, Tekoča gospodarska gibanja, 29. 2. 2008.)



## 11 LITERATURA IN VIRI

- Banka Slovenije. *Poročila, Plačilna bilanca* (online). (Citirano 7. 1. 2010). Dostopno na naslovu: [http://www.bsi/iskalnik/letna\\_porocila](http://www.bsi/iskalnik/letna_porocila).
- Brenčič, M., et al. *Mednarodno poslovanje*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2006.
- Domadenik, P., et al. *Mikroekonomija, Zbirka nalog*. Ljubljana: GV Založba, 2008.
- Glas, M. *Ekonomija 1, 2, Temeljni pojmi in procesi*. Ljubljana: Zavod za šolstvo, 1999.
- Hieng, R., et al. *Kontni načrt za gospodarske družbe in zadruga*. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 2006.
- Hrovatin, N. *Uvod v gospodarstvo*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2007.
- Hrovatin, N., in Švigelj, M. *Uvod v gospodarstvo – Vaje*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2005.
- Kešeljević, A. *Makroekonomija 1. Delovni zvezek*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2006.
- Keynes, J. M. *Splošna teorija zaposlenosti, obresti in denarja*. Ljubljana: Studia Humanitatis, 2006.
- Kračun, D. *Uvod v ekonomijo z mikroekonomiko*. Ljubljana: GV Založba, 2008.
- Lah, M. *Makroekonomsko okolje*. Koper: Visoka šola za management v Kopru, 2000.
- Marx, K. *Kapital*. Ljubljana: Cankarjeva založba, 1986.
- Milčinovič, A. *Magistrsko delo: Kontroling polne lastne cene izdelka*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2006.
- Ministrstvo za finance. Bilten javnih financ, *Konsolidirana bilanca javnega financiranja od leta 1992 do leta 2009* (online). (Citirano 12. 1. 2010). Dostopno na naslovu: [http://www.mf.gov.si/slov/tekzib/bilten/Konsolidirana\\_bilanca\\_javnega\\_financiranja\\_1992-2009.xls](http://www.mf.gov.si/slov/tekzib/bilten/Konsolidirana_bilanca_javnega_financiranja_1992-2009.xls).
- Mrak, M. *Mednarodne finance*. Ljubljana: GV Založba, 2002.
- Norčič, O. *Uvod v politično ekonomijo*, Ljubljana: ČZP Enotonost, 1996.
- Prašnikar, J., Domadenik, P., in Koman, M. *Mikroekonomija*. Ljubljana: GV Založba, 2008.
- Rebernik, M. *Ekonomika podjetja*. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 1997.
- Statistični urad RS: *Statistični letopis, Slovenija v številkah, Nacionalni račun, Slovenija v EU, Slovenija in OECD* (online). (Citirano 7. 1. 2010). Dostopno na naslovu: [http://www.stat.si/doc/pub/slo\\_figures\\_09.pdf](http://www.stat.si/doc/pub/slo_figures_09.pdf).
- Samuelson, P. A., in Nordhaus, W. D. *Ekonomija*. Zagreb: MATE, Ljubljana: GV Založba, 2002.
- Prevc, A. *Mednarodno poslovanje – interno gradivo*. Ljubljana: IZ Hera, 2008.
- Pučko, D., in Rozman, R. *Ekonomika podjetja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1995.
- Tajnikar, M. *Mikroekonomija*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2006.
- Urad RS za makroekonomske analize in razvoj UMAR: *Ekonomsko ogledalo, december 2009, Statistična priloga* (online). (Citirano 12. 1. 2010). Dostopno na naslovu: [http://www.umar.gov.si/fileadmin/user\\_upload/publikacije/eo/2009/eo1209.pdf](http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/eo/2009/eo1209.pdf)
- Žižmond, E., et al. *Uvod v ekonomijo*. Koper: Fakulteta za management, 2005.



**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.*