

Vsa snov ekonomije, naslovi niso po vrsti

PRODUKCIJA KOT TEHNIČNI IN DRUŽBENI PROCES

Potrebe zadovoljujemo z dobrinami in storitvami. Dobrine proizvajamo v procesu produkcije, storitve pa niso stvarne ampak so rezultat nekega dela.

Tehnični proces produkcije

→ delo, sredstva → **PRODUKCIJA** → dobrine, storitve → poraba → REPRODUKCIJA...

Produkcija mora biti takšna, da so dobrine konkurenčne, da jih lahko prodamo in zaslužimo. Če ni dovolj porabe govorimo o zoženi reprodukciji (delavce se odpušča), lahko je tudi enostavna (delamo v enakem obsegu) ali razširjena (najbolj zaželena, novi delavci, večji dobiček)

DENAR → **MATERIAL** → **IZDELEK** → **DENAR**

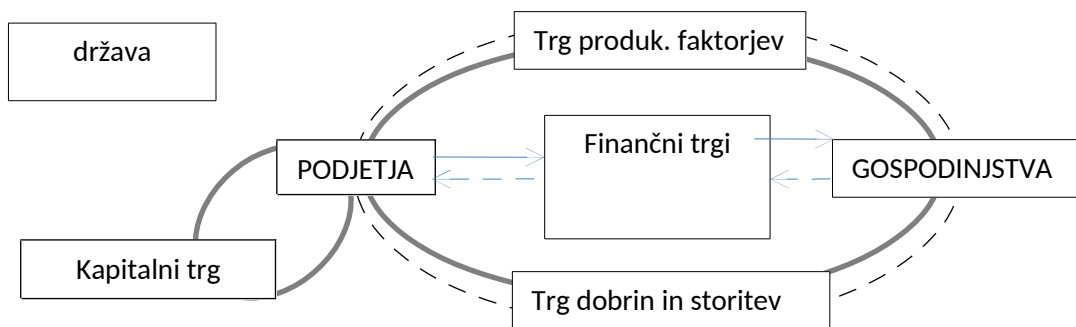
Tehnična delitev dela: Henry Ford – tekoči trak.

Prednosti: Cenejši izdelki, kvalitetnejši, sestavne dele se da zamenjati, specializirana delovna mesta.

Slabosti: poklicne bolezni, odtujenost dela od človeka, delavci med seboj odvisni.

Družbena delitev dela: Oblikujejo odnosi med delavci (nadrejeni – podrejeni, sodelavci, stranke...)

Oblike reševanja ekonomskega problema



Faze gospodarskega procesa



Produkcija/proizvodnja: proizvaja dobrine, da zadovolji potrebe, cilj je dobiček.

Razdelitev: delitev denarja med udeležence v podjetju.

Menjava: včasih naturalna (trampa), danes blagovno – denarna menjava.

Potrošnja: zadnja faza. Cilj proizvodnje, če ni potrošnje, ni proizvodnje.

POTREBE & DOBRINE

Potrebe: notranje nezadovoljstvo, občutek pomanjkanja, želja. Imamo materialne in nematerialne.

1. Osebne/individualne
2. Skupne
3. Splošne
4. Sekundarne /višje
5. Neomejenost potreb
6. Subjektivnost potreb
7. Substitutnost potreb
8. Komplementarnost
9. Obnovljivost
10. Trajnost

Dobrine: stvari, ki zadovoljijo potrebo in koristijo.

1. Proizvod
2. Narava/prosta dobrina
3. Ekonomska dobrina
4. Blago
5. Potrošna dobrina
6. Kapitalna dobrina
7. Intermediarne dobrine (surovine)
8. Delovna sredstva
9. Predmeti dela

PRODUKCIJSKI FAKTORJI (elementi proizvodnje)

• PO MARKSU

1. Delo in delovna sila
2. Produkcijska sredstva (delovna sredstva & predmeti dela)

Delo: človekova premišljena/zavestna dejavnost. Naravne surovine spremeniti v ekonomske izdelke. Delimo ga na umsko in fizično.

Delovna sila: Cilj je čim večja učinkovitost (produktivnost). Vplivajo: Znanje, izkušnje in spretnosti, pogoji dela, nagrajevanje, tehnologija, medsebojni odnosi.

Produktivnost nam pove, kako učinkoviti so delavci.

$$\text{Produktivnost (dohodkovna)} = \frac{\text{dohodek (promet)}}{\text{št. delavcev}}$$

$$\text{produktivnost} = \frac{\text{št. izdelkov}}{\text{št. delavcev}}$$

Delovna sredstva: Orodja, stroji... Zaradi trošenja (amortizacije) je treba delovna sredstva obnavljati.

Predmet dela: Surovine (materiali). Nastane odpadek, nastane tudi izmet (izdelki z napako)

• PO SAYU

1. Delo in delovna sila
2. Narava/zemlja
3. Kapital

Narava/zemlja: surovine in energija. Moramo premišljeno ravnati saj je v omejenih količinah.

Kapital: gre za produkcijska sredstva po Marxu. Lahko je stroj, zgradba, oprema, vsota denarja. Večamo mu vrednost, vsaka stvar ki veča dohodek. $K \rightarrow K'$

Prednosti proizvodnje s sodobnimi stroji: prevzeli so težka dela, znižajo se proizvodni stroški dela, delo je hitrejše, skrajša se delovni čas, izdelava zahtevnejših izdelkov, izboljša se življenjska raven.

VIRI NALOŽB V STROJE:

1. Samo-financiranje (akumulacija)
2. Tuji viri (kredit)
3. Tuje naložbe (kapital)
4. Subvencije države (EU)

PODJETNIŠTVO IN INOVACIJE

Podjetnik: svojo podjetniško idejo preizkusi v praksi in si izdela poslovni načrt – registrira podjetje.

Poslovni načrt: Kaj bomo delali, katera sredstva bomo potrebovali, koliko bo stalo, naši potencialni kupci, kakšna je konkurenca, kakšne so naše prednosti / slabosti, kdaj se bo naložba povrnila.

INOVACIJE: za civilizacijo so pomembne, omogočajo razvoj

Izum: je nekaj novega, rezultat naključnega ali znanstveno laboratorijskega dela. Izumitelj mora izum patentirati (zaščititi). Če ga hoče kdo koristiti, mora plačati licenco. Dnevno v podjetjih potekajo izumi – inovacije, delavec to prijavi v razvoj podjetja in dobi nagrado.

Inovacija: uporaba izuma v praksi. Zelo pomembne, če hočemo biti razvita tržna družba in ne posnemovalci.

Vrste inovacij:

1. Manjše/postopne inovacije (*nenehno, pri posamezniku v podjetju*)
2. Radikalne inovacije (*delo v inštitutih*)
3. Spremembo tehnološke paradigme (*1., 2., 3. Industrijska revolucija*)
4. Spremembe tehnološkega sistema (*nove panoge, poklici...*)

PODJETJE - PRODUKCIJA

1. Faza gospodarskega procesa. Organizacija, ki proizvaja za trg.

Cilj: zadovoljiti potrebe potrošnikov in zaslužek (dobiček).

Ime podjetja: trgovska, proizvodna in storitvena podjetja, *logotip, dejavnost, sedež.*

Odgovornost:

- OSEBNA: odgovarja s vsem premoženjem
 - o **k.d.** (komanditna družba)
 - o **s.p.** (samostojni podjetnik)
 - o **d.n.o.** (družba neomejene odgovornosti)
- KAPITALNA
 - o **d.d.** (delniška družba)
 - o **d.o.o.** (družba omejene odgovornosti)

VRSTE PODJETIJ

1. Po velikosti (*mikropodjetja, mala podjetja, srednja, velika*)
2. Po dejavnosti: *primarne (kmetijstvo, gozdarstvo), sekundarne (strojništvo, tekstil), terciarne (storitve, prevozi, frizer...)*
3. Po kupcih (*podjetja potrošnih in kapitalnih dobrin*)
4. Po prevladujočem proizvodnem dejavniku
5. Po lastnini (*provatna, državna, združna*)

MERILA USPEŠNEGA POSLOVANJA

1. Dobiček (*prihodki – stroški*) *prihodki = št. Izdelkov x cena*
2. Izguba (*prihodki – stroški*) *stroški = cena na enoto x količina*
3. Pozitivna ničla (*prihodki = stroški*)
4. Racionalnost (varčnost) : *minimalna poraba produkta → PROIZVODNJA → max. Št. Izdelkov & dobiček*
5. Produktivnost: $p = \text{št. Izdelkov} / \text{št. delavcev}$
6. Ekonomičnost: $e = \text{vrednost proizvoda (prihodki)} / \text{stroški (odhodki)}$
7. Likvidnost (plačilna sposobnost)
8. Rentabilnost: $pf (\text{profitna mera}) = \text{dobiček} / \text{kapital}$

TEHNIČNI ali TEHNOLOŠKI NAPREDEK

- Novi materiali
- Novi tehnološki postopki dela
- Novi izdelki
- Večja varnost izdelkov
- Večja kvaliteta izdelkov
- Nove oblike

Vrste napredka:

- VGRAJENI TEHNOLOŠKI NAPREDEK: najamemo tuje strokovnjake, kupimo licence
- NEVGRAJENI TEHNOLOŠKI NAPREDEK: sami izumimo/iznajdemo novosti.
- ENAKOMERNI: enakomerno zmanjšamo delo in sredstva
- NEENAKOMERNI: povečamo ali delo ali sredstva

STROŠKI (costa)

Podjetje mora plačati stroške za produkcijske faktorje (plače, materiali, amortizacija...)

$$\text{Produkcijski strošek} = \text{cena na enoto} \times \text{količina}$$

1. Fiksni/stalni/nespremenljivi (F_c)
2. Variabilni/spremenljivi (V_c)
3. Celotni/totalni (T_c)
4. Povečani (A_c)
5. Mejni/marginalni (M_c)
6. Povprečni/fiksni (A_{F_c})
7. Povprečni/variabilni (A_{V_c})

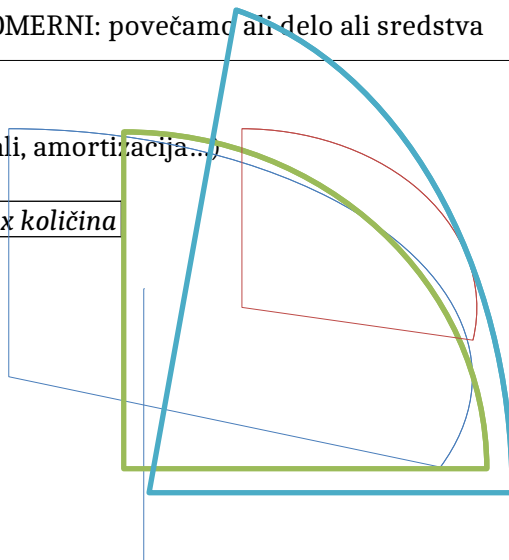
$$T_c = F_c + V_c$$

$$M_c = T_{c_2} - T_{c_1}$$

$$A_{V_c} = \frac{V_c}{Q}$$

$$A_{F_c} = \frac{F_c}{Q}$$

$$A_c = \frac{T_c}{Q} = \frac{F_c + V_c}{Q}$$



TRG IN KONKURENCA

Trg: je prostor, kjer se srečata prodajalec/ponudnik in povpraševalec/kupec, da bi menjala blago za denar.

Funkcija trga:

- ALOKATIVNA: razporeja produkcijske faktorje po panogah. Zaznava potrebe družbe, določa kaj naj v neki državi delajo.
- SELEKTIVNA: dela selekcijo med ponudbo, nekateri preživijo drugi propadejo.
- DISTRIBUTIVNA: gre za delitev dohodka med udeležence in pride do slojev.

Vrste trgov:

- Lokalni /krajevni
- Medkrajevni /regionalni
- Narodni / nacionalni
- Mednarodni /meddržavni
- Svetovni / globalni trg

Konkurenca: je tekmovanje udeležencev za dosego nekih ciljev.

POGOJI ZA POSAMEZNO OBLIKO KONKURENCE

1. Število ponudnikov in povpraševalcev
2. Homogenost blaga: gre za to, da so izdelki v očeh kupca povsem enaki. V stvarnosti so različni, razlikujejo se po kvaliteti, obliki, dizajnu – zato težko govorimo o popolni konkurenci
3. Mobilnost ali prosta gibljivost: vprašamo se, če obstajajo kakšne ovire / predpisi, ki mobilnost blaga zavirajo. Če takšnih ovir ni, bi bil izpolnjen pogoj za popolno konkurenco. Ob ovirah (carine, davki, predpisi...) o popolni konkurenci ne moremo govoriti.
4. Racionalno vedenje tržnih subjektov: to pomeni da ni diskriminacija / razlik med kupci. To pomeni da so o ugodnostih vsi enako obveščeni, da vselej prodamo blago tistemu, ki ponudi najvišjo ceno.

OBLIKE KONKURENCE

- a) PROSTA/POPOLNA: (veliko povpraševalcev in ponudnikov – trg krompirja)
- b) OLIGOPOLNA: (malo ponudnikov, veliko povpraševalcev – trg avtomobilov)
- c) MONOPOL: (en ponudnik, veliko povpraševalcev – pošta)
- d) MONOPOLISTIČNA KONKURENCA

a) PROSTA/POPOLNA KONKURENCA

Cena je določena na trgu, veliko proizvajalcev, identični proizvodi. Cena se oblikuje neodvisno od volje posameznika. Pri popolni konkurenci ima ponudnik največji dobiček tam, kjer je $P=Mc$ (cena=mejni strošek). Za popolno konkurenco morajo biti izpolnjeni 4 pogoji:

1. Veliko število ponudnikov in povpraševalcev
2. Mobilnost produkcijskih faktorjev – blaga
3. Homogenost blaga
4. Racionalno vedenje tržnih subjektov

+ in – popolne konkurence

Pozitivno: država se ne vmešava v gospodarstvo, pospešuje delitev dela, spodbuja gosp. Napredek.

Negativno: Ker je cena na trgu dana, podjetja poskušajo povečati dobiček z več izdelki – HIPERPRODUKCIJA: veliko dajo na EPP, skušajo znižati stroške proizvodnje (plače), zmanjša kupno moč prebivalstva in padec kvalitete, manj vlagajo v napredek in razvoj, manjši podjetniki se zatekajo k goljufijam.

b) NEPOPOLNA KONKURENCA

1. OLIGOPOLNA KONKURENCA

Značilna za današnje gospodarstvo. Delavci so specializirani in ne morejo konkurirati za kakršno koli delo, obstajajo carine, predpisi, različni dostopi do posojil, homogenost blaga, racionalno vedenje. Strategija oligopolista je izločiti konkurenco, da bi dosegel monopol. Posluhuje se strategij:

- STRATEGIJA IZLOČITVE: Cenovne vojne, vzame kredit da preživi
- STRATEGIJA PREVLADE: močnejše podjetje pokupi delnice (50% + 1 delnica). Prevzem je lahko prijateljski ali sovražni.

- **STRATEGIJA SPORAZUMEVANJA:**

- o **Gentelmanski dogovori:** o cenah
- o **Karteli / koncerni:** cene, tržni deleži, plačilni pogoji, kazni zoper kršitelja dogovora
- o **Trusti in holdniške družbe:** niso ekon. niti pravno samostojna, monopolna carstva, skupno vodstvo (uprava).

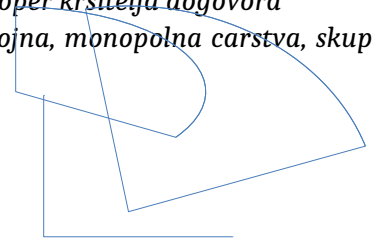
2. MONOPOL IN MONOPOLNA CENA

En ponudnik, veliko povpraševalcev. Ker je edini ponudnik na trgu, ne želi povečati proizvodnje, saj bi znižal ceno. ($Mr=Mc$)

A=courtova točka (največji zaslužek monopolista)

$$Mr = P \times Q$$

$$Mc = Tc_2 - Tc_1$$



Slabe strani monopola:

- Ni konkurence, ne skrbi za kvaliteto izdelkov
- Manjša zaposlitev saj vesto omejuje proizvodnjo
- Višje cene na trgu
- Zavira inovacije
- Patente in licence kupuje in zaklepa v predal

Dobre strani monopola:

- Velika podjetja imajo monopolne ekstra dobičke
- Pride do mednarodne konkurence – prisiljen vlagati v razvoj

Proti monopolna politika

1. Uvoz konkurenčnih izdelkov iz tujine
2. Država ne dovoli višanja cen
3. Prepovedano združevanje podjetij
4. Spodbujanje konkurenčnih podjetij s subvencijami
5. Pripeljati tuje podjetje da bi konkuriralo domačim

Monopolistična konkurenca

Blaga oblika monopola – ko je na trgu nekaj močnih ponudnikov, vendar noben od njih ne obvlada več kot 5% trga. Sorazmerno enostaven vstop in izstop iz trga.

RAZDELITEV

1. Reprodukтивna funkcija
2. Stimulativna funkcija

Razdelitev dohodka v podjetju: mezde, rente, plačilo za predmete dela (dobavitelji), obresti za morebitne kredite, dobiček (ostanek si razdelijo lastniki).

MEZDA/PLAČA

Plačilo posamezniku, ki se da v najem za neko ceno, opravlja dobrine in storitve. Najvišji vir dohodka gospodinjev. Ima dvojni pomen: kupna moč posameznika in strošek za podjetje.

Vrste mezd:

1. Nominalna mezda: nam pove, koliko dobrin lahko kupimo – 100€ v SLO in NEM ni enako
2. Realna mezda (stvarna): dejanska kupna moč. Pove, koliko ur moraš delati za kruh, bencin...

$$Realna\ mezda = \frac{nominalna\ mezda}{inflacija} \times 100$$

3. Časovna mezda
4. Kosovna mezda (norma)

Sestava mezde:

Osnovna plača Razne ugodnosti Individualna in skupinska stimulacija Udeležba v dobičku

DOBIČEK

Je neka nagrada lastniku, za svojo organizacijsko in upravljaljsko funkcijo in tveganje v podjetju. Če lastnik dela dobro, je gotovo upravičen do nekega dobička.

$$Dobiček = prihodki - stroški$$

Podjetniški dobiček: čisti dobiček, ko podjetnik plača obveznosti do kapitala. $\text{Podj. Dobiček} = \text{dobiček} - \text{obresti}$

Pomen dobička:

1. Vir samo financiranja, ko podjetnik del dobička akumulira nazaj v kapital.
2. Merilo uspešnega poslovanja
3. Merilo investiranja $\rightarrow \text{dobiček} > \text{obrestne mere (i)}$

EKSTRADOBIČEK: presežni dobiček

- **Notranji / tehnološki / inovacijski:** z inovacijami zniža proizvodne stroške, izdelek pa ohranja ceno
- **Zunanji ekstradobiček:** odvisen od prodajne cene
 - o **Monopolni zunanji ekstradobiček:** nima konkurence in lahko viša cene
 - o **Konjunktorni zunanji ekstradobiček:** rezultat povečanega povpraševanja

BDP

Bruto domači proizvod – izraz za merjenje učinkovitosti gospodarstva. Je tržna vrednost vseh končnih proizvodnih storitev, ki jih določena država proizvede v enem letu ali določenem obdobju.

Geografsko načelo: Štejemo vse proizvedeno na slovenskem ozemlju. (bolj uporabljeno) $\text{SLO} \rightarrow 36 \text{ milijard €}$

Nacionalno načelo (BNP): upoštevamo vse v lasti Slovenije.

Največ BDP-ja v državno blagajno prinese terciarni sektor (60%), industrija (36%), kmetijstvo (4%). Slovenija je postindustrijska družba, druge uspešne držav eimajo več terciarnega sektorja.

Velikost BDP-ja je odvisna od velikosti države, zato je treba BDP deliti s številom prebivalcev.

Metode merjenja BDP:

1. **Metoda dodatne vrednosti:** Dohodek vseh proizvajalcev dobrin in storitev – stroški (Vmesna poraba)

$$\text{BDP} = \text{BVP} - \text{VP}$$

2. **Metoda izdatkov:**

$$\text{BDP} = C + BI + G + (X - M)$$

C- osebna poraba/potrošni izdatki: največ BDP porabimo za osebno porabo (56%).

1. Živiljske potrebščine (hrana)
2. Trajne potrošne dobrine (Bela tehnika, avto...)
3. Storitve (zdravstvo, kultura)

BI – bruto investicije (22%) izdatki namenjeni nakupu kapitalnih dobrin (zgradbe, stroji...)

G – državni izdarki (24%) obramba (policija, vojska...), šolstvo, zdravstvo...

X – izvoz

M – uvoz

3. **Metoda dohodkov:**

$$\text{BDP} = \text{dohodki dela} + \text{dohodki kapitala} + \text{dohodki države (davki)}$$

GOSPODARSKA RAST

$$\text{Stopnja gosp. rasti} = \frac{\text{BDP}(t) - \text{BDP}(t-1)}{\text{BDP}(t-1)} \times 100$$

Za izračun je potrebno nominalne podatke vsako leto popraviti z inflacijo. Tako dobimo realni BDP:

$$\text{RBDP} = \frac{\text{NBDP}}{\text{inflacija (koeficient rasti cen)}}$$

Problemi pri merjenju BDP:

1. Cene
2. Devizni tečaj (OZN zahteva v dolarjih, a vse države nimajo realne politike deviznega tečaja)
3. Inflacija
4. Nacionalna poraba (kmetijske države ne kupujejo izdelkov na trgu zato niso všteti v BDP)
5. Siva ekonomija

Značilnosti:

1. Menedžerji
 2. Delniška lastnina
 3. Centralizacija in koncentracija
 4. Tehnološki napredki
 5. Dolgoročno – strateško planiranje
 6. Samofinanciranje
 7. Razvejana proizvodna struktura
- **BERLE IN MEANES:** podjetje vodi šolan strokovnjak. To sta poimenovala kot revolucijo. Prednosti: dolgoročno poslovanje, dobiček se vlaga v proizvodnjo, menedžer je odgovoren za lastnike in zaposlene, glavni cilj je razvoj podjetja in tržna moč.
- **Delniška lastnina (d.d.)** Ker ne more biti en sam lastnik – solastništvo → skupščina delničarjev. Na skupščini odločajo o delitvi dobička, dokapitalizaciji. Nadzorni organi preprečujejo kraje in nadzorujejo menedžerja. O nepravilnostih poročajo skupščini.

Interesi korporacij

a) NOTRANJNI INTERESI

- Lastniki (želijo visoke dividende, rast delnic na borzi, razvoj podjetja)
- Vodstvo (individualno pogodbo, visoko plačo, ugodnosti)
- Delavci (večje plače, manjše norme...)

b) ZUNANJI INTERESI

- Država → - Lastniki ← BORZA
- Tehnološki napredek → - Vodstvo ← Javno mnenje (image)
- Delavci ← Sindikat

MIKROEKONOMIJA

Sodobno tržno gospodarstvo

Današnja gospodarstva povezana, tekmovanje med razvitimi državami. Cilj vsake države je gospodarski napredek, ki pa prinaša tudi krize. Poznamo 3 vrste napredka:

1. Materialni napredek (tehnologija, sredstva...)
2. Družbeni napredek (socialni napredek, demokracija, enakost, svoboda...)
3. Osebni napredek (človek bolj izobražen, human...)

Sile, ki skozi čas družbo vodijo v napredek imajo 3 stopnje:

1. PRODUKTIVNE SILE

Človeške (subjektivne: duhovne in telesne sposobnosti, za delo, znanje...) in materialne (produkcijska sredstva, tehnologija, delitev dela).

2. PRODUKCIJSKI ODNOSI

Temeljni odnos je *lastnina*. Privatna lastnina boljša kot javna, lastniku daje funkcije:

1. Funkcija upravljanja/vodenja
2. Funkcija nadzora
3. Funkcija tveganja
4. Funkcija prisvajanja

Vrste lastnine v kapitalizmu; Privatna, javna in zadružna.

3. PRODUKCIJSKI NAČIN

Opredeljuje materialno plat družbe. 5 produkcijskih načinov po Marxu:

1. Praskupnost
2. Suženjstvo
3. Fevdalizem
4. Kapitalizem
5. Komunizem

Tehnološke diskontitete (spremembe): V zgodovini so se zgodile 3 ere: Kmetijska era (-1650), industrijska era(-1950) in informacijska era. Bogastvo z vsako ero raste.

RAZVOJ KAPITALIZMA

Začetek med 16. In 17. Stol., pred njim je bil fevdalizem. Nastajajo mesta, industrija, delavski razred. Hiter razvoj civilizacije. Za uspešnost so krivi procesi:

1. Privatna lastnina in tržni način gospodarstva
2. Akumulacija kapitala
3. Individualizem in etika (religija)
4. Industrijske revolucije
5. Finančne institucije

Bistvo klasičnega kapitalizma

Kapitalist zaposli, kupi surovine, stroje → začetni kapital. V produkciji proizvaja storitve in izdelke, doda dodatno vrednost in proda na trgu. Denar ima za ponovno produkcijo, ostane pa mu presežni produkt – profit – dobiček. $K \rightarrow K'$

Zasluzki različnih kapitalistov

- Industrijski kapitalist (produkcijski stroški + dobiček = prodajna cena)
- Trgovski kapitalist (nabavna cena + marža + DDV)
Marža = stroški trgovine + zaslužek (dobiček)
- Kmetijski kapitalist (stroški + renta + dobiček)
V vsakem primeru plača absolutno rento, za rodovitnejšo zemljo pa diferencialno.

Vrste inovacij:

1. Manjše/postopne inovacije (*nenehno, pri posamezniku v podjetju*)
2. Radikalne inovacije (*delo v inštitutih*)
3. Spremembo tehnološke paradigme (*1., 2., 3. Industrijska revolucija*)
4. Spremembe tehnološkega sistema (*nove panoge, poklici...*)

AKUMULACIJA KAPITALA

1. Več kapitala = večji profit
2. Pritisk konkurence

Posledica akumulacije je koncentracija kapitala. Iz malega podjetja sčasoma zraste veliko, kopičenje kapitala, ko kapitalist širi proizvodnjo in veča svoj trg. S tem podjetje pridobiva na moči. Koncentracija in centralizacija privedeta do MONOPOLIZACIJE (monopolne zveze: 1. Gentelmski dogovori, 2. Karteli in koncerni, 3. Trusti, holdinške družbe)

Tržna struktura sodobnega gospodarstva

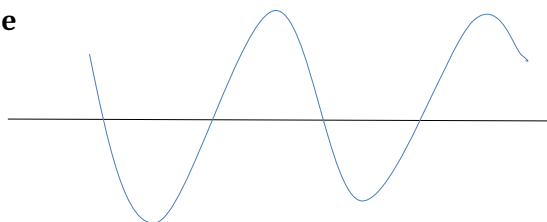
Po 20. Stol. Se je začela monopolizacija. Majhna podjetja jim težko konkurirajo in lahko za velika podjetja delajo le dopolnilne dejavnosti. Tak monopol ima monopolne ekstraprofite. Na videz ima **stalne/rigidne cene**. Po monopolni moči imamo strukturo:

1. Čisti monopol (100%)
2. Dominantno podjetje (več kot 40%, brez konkurenta)
3. Občutna moč (30% trga)
4. Ni vplivno (-10%)

Vpliva tudi koncentracija produkcije (kakšen delež imajo 4 največja podjetja. Če ta delež presega 60% trga – monopolizacija).

Gospodarski ciklusi in krize

splošna gosp. raven



- DNO
- POLET /PROSTERITETA
- VRH
- KRIZA / RECESIJA

V kapitalističnih državah imamo ciklična/konjunktura nihanja. (vrh, recesija, dno, polet)

Do krize pride zaradi hiperprodukcije, prevelik optimizem, polnijo se skladišča, ni denarja za plače, kredite, začnejo odpuščati, zmanjša se kupna moč, država ima primanjkljaj v proračunu, zadolžuje se, gospodarstvo se pogreza.

Zakaj pride do kriz:

- o Nezdostna potrošnja (hiperprodukcija)
- o Splošni zakon blagovne produkcije (med podjetji ni dogovora za prihodnost)
- o Padanje profitne mere, konkurenca povzroči padec cen in dobička

BREZPOSELNOST

Socialni problem (kriminal, alkohol, prostitucija), ekonomski problem (oseba odvisna od drugih), politični problem (ogledalo vladajoče politike). V slo 130000 brezposelnih (13% aktivnega prebivalstva).

$$\text{stopnja brezposelnosti} = \frac{\text{registrirana brezposelnost}}{\text{aktivno preb.}} \times 100$$

➤ REGISTRIRANA BREZPOSELNOST

Prijavljen na zavodu za zaposlovanje. Ima določene pravice: zdravstveno zavarovanje, socialna pomoč, iskanje dela.

➤ DEJANSKA BREZPOSELNOST (ILO)

ILO – mednarodna organizacija za delo. Občasno delajo ankete in štejejo za brezposelnega tistega, ki v zadnjem tednu niso opravljali nobenega plačanega dela → v SLO se 30000 ljudi se ukvarja s sivo ekonomijo (inštrukcije, varstvo, pomoč...)

$$\text{stopnja dejanske brezposelnosti} = \frac{\text{dejansko brezpos.}}{\text{aktivno preb.}} \times 100$$

➤ PRIKRITA BREZPOSELNOST

Bilo jo je v socializmu več (zaposleni, ampak brez njih bi bila produktivnost enaka) – npr. javni sektor danes.

Reševanje brezposelnosti

Ker je brezposelnost razlika med ponudbo (podjetja) in povpraševanjem (delavci).

• AKTIVNA POLITIKA REŠEVANJA KRIZE:

- o Zdravstvene in pokojninske prispevke težje zaposljivim posameznikom
- o Plača izobraževanje tistim brez ustrezne izobrazbe
- o Zaostri pogoje za dotok tuje delovne sile
- o Lažje odpustiti delavce v primeru odpuščanja
- o Javna dela in možnost poznejše zaposlitve

• PASIVNA POLITIKA REŠEVANJA KRIZE:

Država z denarjem plača posamezniku njegovo brezposelnost in kupuje socialni mir. Ta politika ni dobra.

INDUSTRIJSKE REVOLUCIJE

1. **INDUSTRIJSKA REVOLUCIJA** (James Watt, parni stroj 1782)

2. **INDUSTRIJSKA REVOLUCIJA**

Na prelomu 19. in 20. stol., tekoči trak (Henry Ford), motor z notranjim izgorevanjem (diesel, bencin), elektromotor... proizvodnja v velikem obsegu, nižanje stroškov na enoto. Nastane nova razredna struktura: razslojevanje delavcev.

- PROLETARIAT (modri ovratniki): fizični delavci, slabše plačani
- SREDNJI SLOJ (beli ovratniki): izobraženi delavci
- KAPITALIST

3. **INDUSTRIJSKA REVOLUCIJA** (1980 – 1990)

Vzroki: Pomanjkanje naravnih virov, Ekološki problem, Velika birokracija, Lakota v nekaterih državah.

Značilnosti:

1. Biotehnologija (genetika)
2. Mikroelektronika
3. Novi materiali

Težka fizična dela opravljajo stroji, novi poklici, večina zaposlena v terciarnem sektorju, tehnostukturi. Finančna oligarhija: na vrhu ni več kapitalist ampak solastništvo. Danes so lastniki tovarn banke, posamezniki (delničarji) → združen kapital več institucij in posameznikov.

Finančni kapital = bančni kapital + industrijski kapital

DRŽAVA IN VLOGA V GOSPODARSTVU

➤ **LIBERALNI KAPITALIZEM**

Liberalci so bili mnenja, naj se država ne vtika v gospodarstvo, naj poskrbi le za 4 stvari:

1. Red in mir s policijo, varuje lastnino in posameznika
2. Obramba države (vojaška)
3. Ekonomsko področje, emisija denarja
4. Zunanja trgovina

Problemi: ni poskrbljeno za socialno politiko državljanov, za infrastrukturo, odnose med lastniki in delavci. Slabosti se pokažejo v času velike gospodarske krize (1929)

➤ **KEYNESIJANSKA REFORMA**

Država se mora vključiti v gospodarstvo, posameznik mora delovati v korist vseh. Izoblikoval je 6 nalog:

1. Skrbi naj za gosp. Rast, BDP in blaginjo
2. Čim večja zaposlenost
3. Stabilne cene
4. Ekonomske odnose s tujino (uvoz, izvoz)
5. Porazdelitev dohodka
6. Ekološko čisto

Ukrepi, da lahko država uresniči funkcije

1. Državna lastnina (*npr. šolstvo, v korist vsem*)
2. Davčni sistem (*92% dohodkov davki, več plače večji davek – progresivno*)
3. Državno planiranje –proračun (*planira investicije, dolgoročni razvoj*)
4. Montirano kreditni sistem (*preko bank financira projekte in skrbi za državno ravnotežje med skladoma*)
5. Koncentracija in centralizacija kapitala (*vlaga v podjetja, vpliva na povezovanje podjetij*)
6. Uravnavanje cikličnih nihanj (*pomaga podjetjem v krizi in prepreči poglobljanje*)

Država blaginje

- Po netržnih cenah za vse prebivalce omogoči javne dobrine (šolstvo, zdravstvo, avarovanje...)
- Celostni razvoj

Kriza blaginje

Za ohranjanje blaginje potrebuje država veliko sredstev, zato povečuje davke in pritiska na državljane – DAVČNI VIJAK. Izhodi iz krize:

1. Racionalizirati državni sektor
2. Ustvariti gospodarsko rast
3. Zmanjšati socialo
4. Privatizirati državna podjetja in jih prodati
5. Brezposelne vključiti v javna dela
6. Enakomernejši regionalni razvoj države

DENAR

je blago, ki trajno upravlja vlogo denarnega posrednika. Blagovnega gospodarstva ni brez denarja.

ZGODOVINA:

1. Naturalna menjava (blago – blago), **trampa**. Problem je bil določiti vrednost blaga.
2. **Ekvivalent** – posrednik v menjavi (žito, sol, školjke, živina, platno, koža...), te dobrine so vsi sprejeli v menjavo in imeli so določeno vrednost.
3. Prvi denar (7.stol. pr. Kr.) – **zlatniki in srebrniki** (razmerje 1:7). Vrednost = teža. Obnesli so se ker so kovine obstojne in nepokvarljive, lahko se vlivajo/pretapljajo in obe kovini sta redki, imajo precejšnjo vrednost.

FUNKCIJE DENARJA

4. MENJALNI POSREDNIK: nakup in menjava dobrin
5. PLAČILNO SREDSTVO: plačamo obveznosti brez materialne protivrednosti (davek, kazen...)
6. MERILO VREDNOSTI: cena izdelka na trgu
7. HRANILEC VREDNOSTI (zaklad): omogoča varčevanje in ohranja vrednost ob poznejših nakupih
8. SVETOVNI DENAR: v zlatu je bil svetovni denar, danes je potrebna menjava.

OBLIKE DENARJA

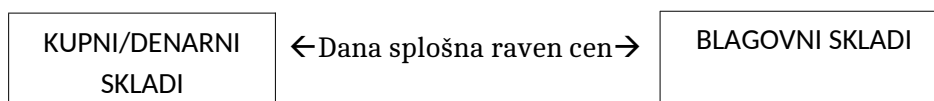
- Kovani denar (kovanci): okrogli, vtisnjena vrednost in nacionalno pripadnost, kovina manj vredna od vrednosti kovanca. Izdaja jih emisijska banka.
- Bankovci: Vrednost natisnjena, lažji prenos, posebej zaščiteni, izdaja jih emisijska banka.
- Knjižni denar: (Plačilne kartice), TRR račun

Notranja stabilnost: v denar zaupajo domači gospodarski subjekti, ohranja stabilno kupno moč.

KONVERTIBILNI DENAR: Zunanje stabilni denar, medsebojna zamenljivost in uporabnost za nakupe v tujini. To je denar sorazmerno močnih, razvitih gospodarstev.

KOLIČINA DENARJA

Pomembna za vsako gosp., da normalno posluje in da poteka menjava. Ne sme ga biti preveč niti premalo, za to skrbi **emisijska banka** → primarni denar.



FISCHERJEVA ENAČBA: $M \times V = Q \times P$
M (masa denarja), V (obtočna hitrost), Q (količina), P (cena)

INFLACIJA

Inflacija v gospodarstvu je rast cen izdelkov in storitev v določenem časovnem obdobju. Statistično jo izrazimo v odstotkih s stopnjo inflacije. Rast cen pomeni, da je z določeno enoto valute mogoče kupiti manj dobrin oziroma da se kupna moč denarja manjša. Valuta s tem tudi izgubi vrednost (devalvira) v primerjavi z drugimi valutami. Dr. Ivan Turk inflacijo opredeli kot »zviševanje splošne ravni cen, ki hkrati pomeni zmanjševanje kupne moči denarja; položaj, ko povečanje celotnega povpraševanja ob manjšem povečanju ponudbe povzroča nastanek vrzeli v ponudbi ali ko se količina denarja v obtoku povečuje hitreje kot potrebe gospodarstva po denarju.«^[1]

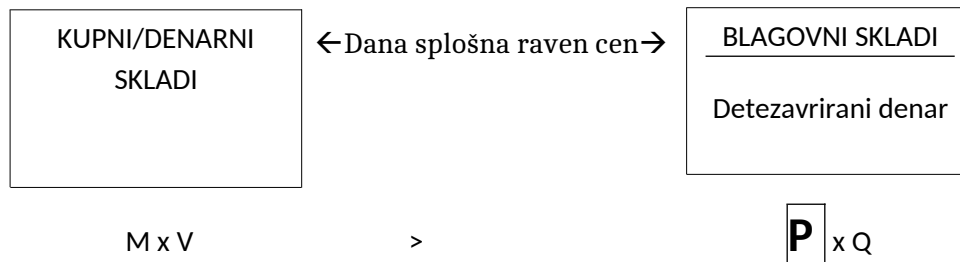
Ekonomisti se v splošnem strinjajo¹, da ima nizka inflacija pozitivne učinke na gospodarstvo, saj v podjetjih zbuja optimizem, prebivalstvo pa je zaradi uskladitve plač ne občuti. Visoka inflacija pa ima poleg devalvacije valute še druge negativne učinke, denimo umik vlagateljev v strahu pred nadaljnjim zviševanjem cen in obubožanje prebivalstva, čedohodki ne sledijo cenam. Iz strahu pred še višjo inflacijo lahko pride tudi do pomanjkanja zalog. Zelo visoko stopnjo inflacije imenujemo hiperinflacija.

Visoka inflacija je praviloma posledica prevelike količine denarja v obtoku, medtem ko nizko inflacijo lahko povzročijo tudi spremembe v ponudbi in povpraševanju.

Država se proti inflaciji bori običajno tako, da centralna banka (v primeru ZDA Federal Reserve, v državah z evrom Evropska centralna banka) z dvigom obrestnih mer podraži izposojanje in tako zmanjša količino denarja v obtoku. Centralna banka del denarja lahko vzame iz obtoka tudi z zahtevo po večjih obveznih rezervah bank.

- o **Eno številčna inflacija** (1-9%) – optimizem za podjetja, prodajo izdelke po višji ceni

- o **Galupirajoča** (10% +), rast cen, denar izgublja vrednost, siromaši prebivalstvo
- o **Hiperinflacija** (100% +) → zlom gospodarstva



V tržnem gospodarstvu se cene izdelkov in storitev lahko vedno spremenijo. Nekatere se zvišajo, druge pa znižajo. O inflaciji govorimo takrat, ko pride do splošnega zvišanja cen izdelkov in storitev, ne le cen posameznih artiklov. Zaradi tega lahko za 1 € kupimo manj – ali povedano drugače, euro je vreden manj kot prej.

Nekatere spremembe cen so pomembnejše od drugih

Pri izračunavanju povprečnega zvišanja cen imajo cene izdelkov ali storitev, za katere potrošimo več (na primer električna energija), večjo utež od cen tistih izdelkov ali storitev, za katere potrošimo manj (na primer sladkor ali poštna znamke).

Različni ljudje kupujejo različne stvari

Gospodinjstva imajo različne potrošniške navade: nekatera imajo avto in jejo meso, druga pa uporabljajo le javni prevoz ali so vegetarijanci. Povprečne potrošniške navade vseh gospodinjstev skupaj določajo, kakšno utež imajo posamezni izdelki in storitve pri merjenju inflacije.

Pri tem se upoštevajo vsi izdelki in storitve, ki jih trošijo gospodinjstva, kot so:

- vsakodnevne dobrine (na primer hrana, časopisi in bencin),
- trajne dobrine (na primer obleke, osebni računalniki in pralni stroji),
- storitve (na primer frizer, zavarovanje in najem stanovanja).

Cena nakupovalne košarice v primerjavi s prejšnjim letom

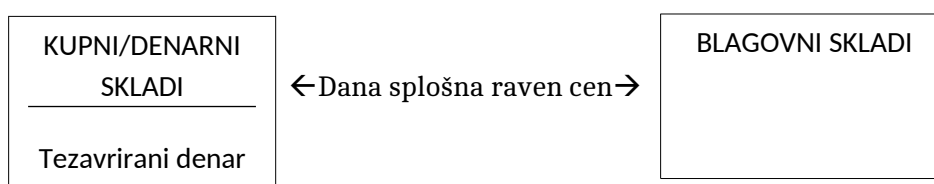
Vsi izdelki in storitve, ki jih gospodinjstva trošijo med letom, so zajeti v »košarici«. Vsak izdelek ali storitev v tej košarici ima ceno, ki se lahko sčasoma spreminja. Medletna stopnja inflacije je cena skupne košarice v določenem mesecu v primerjavi s ceno v istem mesecu pred enim letom.

DEFLACIJA

Deflacija v gospodarstvu označuje padec cen izdelkov in storitev v določenem časovnem obdobju, kar pomeni, da je stopnja inflacije negativna. Medtem ko inflacija zmanjšuje vrednost valute, jo deflacija povečuje. Obenem se poveča kupna moč denarja - za enak znesek je mogoče kupiti več dobrin.

Deflacija ni nujno zaželena, saj lahko vodi v t. i. deflacijsko spiralo. Znižajo se namreč tudi prihodki podjetij, ki proizvajajo manj, kar spet vodi v nižje plače in zmanjšanje povpraševanja.

Običajni ukrep države ob deflaciji je spust obrestnih mer, kar naj bi spodbudilo zadolževanje in tako pomagalo oživiti gospodarstvo



Povpraševanje je premajhno, kupni skladi premajhni za ponujeno blago, znižanje splošnih ravni cen. Zaradi znižanja se zniža dohodek in proizvodnja pada. Z manjšim proizvodom ne morejo obnoviti proizvodnje v enakem obsegu. Na podjetnike vpliva zaviralno.

Na tezavracijo morajo vplivati emisijske banke - dati posojila tistim, ki nameravajo investirati in s tem spodbuditi povpraševanje.

FINANČNE INSTITUCIJE

- Poslovne finance (cene podjetij)
- Mednarodne finance (uvoz in izvoz – svetovna trgovina)
- Zavarovalniške finance (zavarovanja)
- Javne finance (Državni proračun)

Denarni trg: kratkoročne operacije, osebek si izposodi denar za krajše obdobje

Finančni trg: kapital za dolgoročne operacije, za sodoben podjetniški sektor, za javne ustanove, državo (financiranje infrastrukture).

Del finančnih potreb financira tudi iz zunanjih virov:

- Blagovni krediti (daljši rok za plačevanje blaga)
- Bančna posojila
- Finančni vložek države s krediti (subvencije)
- Pridobivanje kapitala na trgu kapitala

Podjetja pridobijo na trgu kapitala sredstva z prodajo vrednostnih papirjev:

• OBVEZNICE

Upniški vrednostni papir. Izda močno podjetje /država /občina. Propade, če propade podjetje /država /občina. Lastnik obveznice ima povrnjeno glavnico. Niso tvegane, bolj donosne – večje obresti kot če imamo denar na banki. Prodamo jih na borzi.

• DELNICE

Lastniški vrednostni papir. Sodeluje v skupščini. Donos: Kapitalski in dividendni. Bolj tvegane.

- Navadne delnice:
- Prednostne (referenčne) delnice

BORZE

Trgi, ki se ukvarjajo z vrednostnimi papirji (delnice, obveznice).

Dow Jones (NY), Dax (Frankfurt), Nikke (Tokio), Londonska borza, SBI (slovenska)

- Borze vrednostnih papirjev (SLO, Lj 1991)
- Storitvene borze (prevozi, trgovine)
- Blagovne borze (nafta, rude)
- Denarne (divizne) borze (valute)

Borzni index povprečje tečajev podjetij v državi. (bikovski trend, medvedov trend)

Tečaji: vrednosti podjetij v trenutku. Dnevno objavljeni na tečajnici, glede na ponudbo in povpraševanje.

BANKE

Finančne institucije, ki skrbijo za denarne tokove. Plačajo stvarni/materialni tok. Pomembne v gospodarstvu.

➤ POSLOVNA BANKA

Poslovanje z občani (NLB; NKBM; BANKA KOPER...)

PREDMET POSLOVANJA:

- Služijo na razliki med pasivnimi in aktivnimi obrestmi
- Vodenje TRR računov
- Provizija pri položnicah
- Kupoprodaja diviz
- Najem sefa
- Kupoprodaja vrednostnih papirjev

➤ INVESTICIJSKA BANKA (Kupoprodaja podjetij)

➤ HIPOTEKARNA BANKA (kredit na podlagi hipotek)

➤ HRANILNICE (šolske hranilnice, prihranke posredujejo poslovnim bankam)

➤ HRANILNO-KREDITNE SLUŽBE (Kmetijstvo, dajo ugodne kredite kmetov)

EMISIJSKA BANKA

SISTEM ZLATE VALUTE: Izdaja primarni denar, nadzira denarne tokove neposredno in posredno. V sistemu zlate valute je morala banka kriti denar v zlatu in menjati bankovce z zlatom, odvisno od razmerja (npr. 1 enota zlata = 4 enote bankovcev). Tako je bila bankovcem zagotovljena vrednost, omogočena je bila mednarodna trgovina, možen je bil pretok denarja)

SISTEM PAPIRNE VALUTE: Ni bilo dovolj zlatih rezerv. Ta daje v obtok denar na podlagi odkupa zlata, deviz in dajanja kreditov. Kredite daje državi in poslovnim bankam, poslovne banke dalje na tej podlagi izdajajo knjižni denar. Emisijska banka nadzira banke pri količini izdanega denarja tako, da jim z odstotkom obvezne rezerve določa, koliko knjižnega denarja lahko izdajo na podlagi kreditov emisijske banke in gotovine, ki jo v banke prinesejo varčevalci.

Odgovorna za **monetarno-kreditno politiko**. Zagotavlja pravo količino denarja v obtoku ampak so 2 problemi:

1. Na centralno banko pritiska država: skuša financirati del svoje porabe, ne da bi kredite vrnila v realnem obsegu. Takšno inflacijsko financiranje (ker država politično/gospodarsko ni zmožna pridobiti sredstev s davki ali zadolževanjem na trgu kapitala) ruši trdnost gospodarstva.
2. Gre za strokovni problem, saj centralna banka ni vselej zmožna dovolj natančno oceniti prave količine denarja. Vprašanje je tudi prioriteta: trdnost cen ali gospodarski razvoj (ta spodbuja večjo kol. Denarja v obtoku in s povpraševanjem spodbuja razvoj)

Izdaja primarni denar. Slovenska tiska denar na Finskem.

➤ **DENARNA POLITIKA**

Skrbi za ustrezno količino denarja v obtoku. Denarja mora biti dovolj za realizacijo vsakokratnega bruto domačega proizvoda.

DENARNI AGREGATI (M)

M1 = denarna masa (gotovina v obtoku. Pri občanih, na TRR računu. Najbolj likvidirana oblika.

M2 = Vezane vloge (mesec, 3, 6, leto...)

M3 = devizne vloge (franki, funti, kune...) tuje valute

OBRESTNA MERA: Cena denarja. Če se poveča cena denarja v obtoku, se poveča ponudba denarja v gospodarstvu, to povzroči padec cene – obrestne mere.

Banka Slovenije nadzira količino denarja v obtoku, ECB pa nadzoruje obrestno mero. ECB uravnava obrestne mere za obvezne rezerve poslovnih bank in obrestne mere, po kateri centralna banka posoja denar poslovnim bankam.

OBVEZNE REZERVE: rezerve, ki jih morajo obvezno oblikovati vse poslovne banke in so praviloma ne obrestovane. Centralna banka jih predpiše določen odstotek. Če centralna banka predpiše višjo stopnjo obveznih rezerv, s tem vpliva na količino denarja v obtoku.

Ker se bodo obvezne rezerve povečale, bo namreč poslovnim bankam ostalo manj denarja za posojanje (dajanje kreditov). Pravimo, da se kreditni potencial poslovnih bank zmanjša, s tem pa se zmanjša tudi količina denarja v obtoku.

Najpogostejši primer vplivanja CB na obrestno mero (in kol. Denarja v obtoku) so transakcije centralne banke na *odprtem trgu*. CB v tem primeru kupuje/prodaja državne obveznice ali vrednostne papirje tako, da na novo izda denar in jih z njim odkupi. S tem se ponudba denarja poveča, obrestna mera za te obveznice oz. vrednostne papirje pa se zmanjša.

Nasprotno se zgodi, če CB prodaja vrednostne papirje, s tem uravnava količino denarja v obtoku – posledično obrestno mero.

Izdajanje denarja – centralna banka

1. Kreditni državi: CB kupi državne obveznice – daje posojilo državi. Z izdajo država pridobi posojilo pri kupcu obveznice.
2. Kreditni tujini: Posega na **devizni trg** – krediti tujini. Lahko uravnava devizni tečaj (cene deviz). Devizni tečaj poveča tako, da zmanjša ponudbo deviz na deviznem trgu, v tem primeru odkupi devize. **Devize** so terjatev do CB tiste države, katero valuto smo odkupili. Odkup deviz (valute) neke države pomeni, da to državo v bistvu kreditiramo. Zato centralna banka z odkupom deviz

pomeni, da kreditiramo določeno tujo državo, katere valuto smo odkupili. CB da kredit tujini - devize plača s primarnim denarjem. Količina denarja v obtoku se poveča, hkrati pa se poveča devizni tečaj (postane dražja, ker se je povpraševanje po njej povečalo).

3. Kreditirajo poslovnim bankam (posojilo v zadnji sili)

Denar, ki ga izdajajo poslovne banke: **knjižni denar** (*denar, ki ga imajo posamezniki, podjetja in druge institucije na računih pri poslovnih bankah*). Izdaja kredite na osnovi hrambe denarja. Določi odstotek denarja, ki ga dvigujejo ljudje (npr. 10%), ostal denar, ki ga pridobi z vlogami varčevalcev, pa izposoja. Na ta način s krediti ustvarja nov denar. Poleg likvidnih rezerv mora imeti banka tudi obvezne rezerve (predpiše CB). Za poslovne banke je dobro, da je odstotek obveznih rezerv čim nižji, saj so obvezne

rezerve praviloma neobrestovane.

$$\alpha = \frac{1}{KOR} \quad \alpha = \frac{1}{KOR}$$

➤ RESTREKTIVNA IN EKSPANZIVNA MONETARNA POLITIKA

Dva različna načina vodenja. Denarno politiko vodi emisijska-centralna banka države. Slovenija je izgubila suverenost ko smo dobili € (sedaj se o tem odloča v Bruslju). Glavni cilj: določiti količino denarja v obtoku. Glavni cilj CB je določiti količino – maso denarja.

$$M(\text{kol. denarja v obtoku}) = \frac{P(\text{cene blaga}) \times Q(\text{količina})}{V(\text{obtočna hitrost})}$$

OB INFLACIJI:

1. Poveča obvezo rezervo poslovnim bankam
2. Dvigne obrestno mero (spodbuja varčevanje)
3. Prodajajo vrednostne papirje na odprtem trgu poslovnim bankam

To so zaviralni (**restrektivni**) ukrepi centralne banke. Skušajo zmanjšati količino denarja. To delajo ko je velika inflacija in velika gosp. rast.

OB DEFLACIJI:

1. Znižati obrestne mere
2. Znižati obvezne rezerve (poceni denar)
3. Kupovanje vrednostnih papirjev pri poslovnih bankah

MONETANI MASCHTRISKI KONVERGENČNI KRITERIJ

Države, ki želijo €, morajo izpolniti 3 kriterije.

1. Primankljaj v proračunu je lahko do 3%
2. Zadolžitev države ne sme biti večji kot 60% BDP-ja
3. Inflacija je lahko večja za 1,5% točke od 3 držav, ki imajo € z najnižjo inflacijo

PRODUKCIJA KOT TEHNIČNI IN DRUŽBENI PROCES

Potrebe zadovoljujemo z dobrinami in storitvami. Dobrine proizvajamo v procesu produkcije, storitve pa niso stvarne ampak so rezultat nekega dela.

Tehnični proces produkcije

→ delo, sredstva → **PRODUKCIJA** → dobrine, storitve → poraba → REPRODUKCIJA...

Produkcija mora biti takšna, da so dobrine konkurenčne, da jih lahko prodamo in zaslužimo. Če ni dovolj porabe govorimo o zoženi reprodukciji (delavce se odpušča), lahko je tudi enostavna (delamo v enakem obsegu) ali razširjena (najbolj zaželena, novi delavci, večji dobiček)

DENAR → **MATERIAL** → **IZDELEK** → **DENAR**

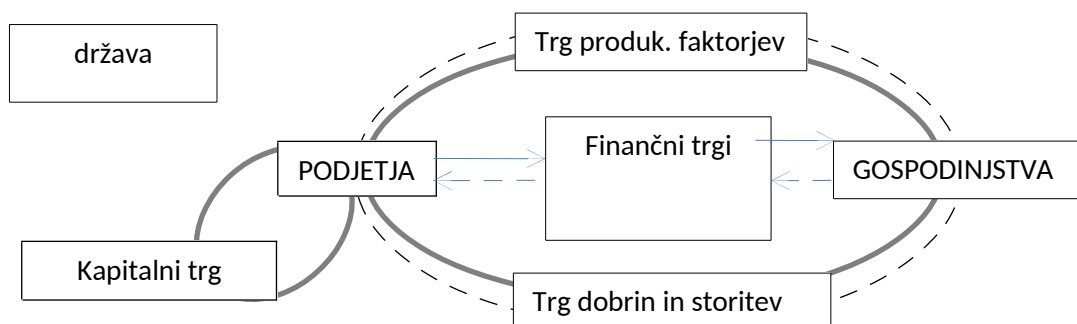
Tehnična delitev dela: Henry Ford – tekoči trak.

Prednosti: Cenejši izdelki, kvalitetnejši, sestavne dele se da zamenjati, specializirana delovna mesta.

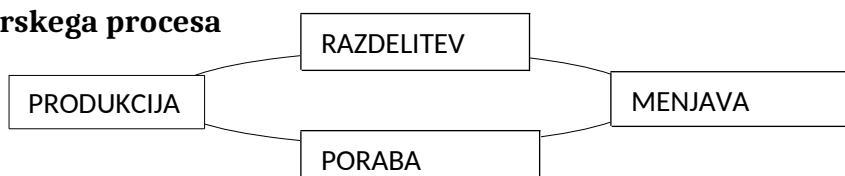
Slabosti: poklicne bolezni, odtujenost dela od človeka, delavci med seboj odvisni.

Družbena delitev dela: Oblikujejo odnosi med delavci (nadrejeni – podrejeni, sodelavci, stranke...)

Oblike reševanja ekonomskega problema



Faze gospodarskega procesa



Produkcija/proizvodnja: proizvaja dobrine, da zadovolji potrebe, cilj je dobiček.

Razdelitev: delitev denarja med udeležence v podjetju.

Menjava: včasih naturalna (trampa), danes blagovno – denarna menjava.

Potrošnja: zadnja faza. Cilj proizvodnje, če ni potrošnje, ni proizvodnje.

POTREBE & DOBRINE

Potrebe: notranje nezadovoljstvo, občutek pomanjkanja, želja. Imamo materialne in nematerialne.

11. Osebne/individualne
12. Skupne
13. Splošne
14. Sekundarne /višje
15. Neomejenost potreb
16. Subjektivnost potreb
17. Substitutnost potreb
18. Komplementarnost
19. Obnovljivost
20. Trajnost

Dobrine: stvari, ki zadovoljijo potrebo in koristijo.

10. Proizvod
11. Narava/prosta dobrina
12. Ekonomska dobrina
13. Blago
14. Potrošna dobrina
15. Kapitalna dobrina
16. Intermediarne dobrine (surovine)
17. Delovna sredstva
18. Predmeti dela

PRODUKCIJSKI FAKTORJI (elementi proizvodnje)

• PO MARKSU

3. Delo in delovna sila
4. Produkcijska sredstva (delovna sredstva & predmeti dela)

Delo: človekova premišljena/zavestna dejavnost. Naravne surovine spremeniti v ekonomske izdelke. Delimo ga na umsko in fizično.

Delovna sila: Cilj je čim večja učinkovitost (produktivnost). Vplivajo: Znanje, izkušnje in spretnosti, pogoji dela, nagrajevanje, tehnologija, medsebojni odnosi.

Produktivnost nam pove, kako učinkoviti so delavci.

$$\text{Produktivnost (dohodkovna)} = \frac{\text{dohodek (promet)}}{\text{št. delavcev}}$$

$$\text{produktivnost} = \frac{\text{št. izdelkov}}{\text{št. delavcev}}$$

Delovna sredstva: Orodja, stroji... Zaradi trošenja (amortizacije) je treba delovna sredstva obnavljati.

Predmet dela: Surovine (materiali). Nastane odpadki, nastane tudi izmet (izdelki z napako)

- **PO SAYU**

4. Delo in delovna sila
5. Narava/zemlja
6. Kapital

Narava/zemlja: surovine in energija. Moramo premišljeno ravnati saj je v omejenih količinah.

Kapital: gre za produkcijska sredstva po Marxu. Lahko je stroj, zgradba, oprema, vsota denarja. Večamo mu vrednost, vsaka stvar ki veča dohodek. $K \rightarrow K'$

Prednosti proizvodnje s sodobnimi stroji: prevzeli so težka dela, znižajo se proizvodni stroški dela, delo je hitrejšo, skrajša se delovni čas, izdelava zahtevnejših izdelkov, izboljša se življenjska raven.

VIRI NALOŽB V STROJE:

5. Samo-financiranje (akumulacija)
6. Tuji viri (kredit)
7. Tuje naložbe (kapital)
8. Subvencije države (EU)

PODJETNIŠTVO IN INOVACIJE

Podjetnik: svojo podjetniško idejo preizkusi v praksi in si izdelata poslovni načrt – registrira podjetje.

Poslovni načrt: Kaj bomo delali, katera sredstva bomo potrebovali, koliko bo stalo, naši potencialni kupci, kakšna je konkurenca, kakšne so naše prednosti / slabosti, kdaj se bo naložba povrnila.

INOVACIJE: za civilizacijo so pomembne, omogočajo razvoj

Izum: je nekaj novega, rezultat naključnega ali znanstveno laboratorijskega dela. Izumitelj mora izum patentirati (zaščititi). Če ga hoče kdo koristiti, mora plačati licenco. Dnevno v podjetjih potekajo izumi – inovacije, delavec to prijavi v razvoj podjetja in dobi nagrado.

Inovacija: uporaba izuma v praksi. Zelo pomembne, če hočemo biti razvita tržna družba in ne posnemovalci.

Vrste inovacij:

5. Manjše/postopne inovacije (*nenehno, pri posamezniku v podjetju*)
6. Radikalne inovacije (*delo v inštitutih*)
7. Spremembo tehnološke paradigme (*1., 2., 3. Industrijska revolucija*)
8. Spremembe tehnološkega sistema (*nove panoge, poklici...*)

PODJETJE – PRODUKCIJA

1. Faza gospodarskega procesa. Organizacija, ki proizvaja za trg.

Cilj: zadovoljiti potrebe potrošnikov in zaslužek (dobiček).

Ime podjetja: trgovska, proizvodna in storitvena podjetja, *logotip, dejavnost, sedež.*

Odgovornost:

- OSEBNA: odgovarja s vsem premoženjem
 - o **k.d.** (komanditna družba)
 - o **s.p.** (samostojni podjetnik)
 - o **d.n.o.** (družba neomejene odgovornosti)
- KAPITALNA
 - o **d.d.** (delniška družba)
 - o **d.o.o.** (družba omejene odgovornosti)

VRSTE PODJETIJ

6. Po velikosti (*mikropodjetja, mala podjetja, srednja, velika*)
7. Po dejavnosti: *primarne (kmetijstvo, gozdarstvo), sekundarne (strojništvo, tekstil), terciarne (storitve, prevozi, frizer...)*
8. Po kupcih (*podjetja potrošnih in kapitalnih dobrin*)
9. Po prevladujočem proizvodnem dejavniku
10. Po lastnini (*provatna, državna, združna*)

MERILA USPEŠNEGA POSLOVANJA

9. Dobiček (*prihodki – stroški*) $\text{prihodki} = \text{št. Izdelkov} \times \text{cena}$
10. Izguba (*prihodki – stroški*) $\text{stroški} = \text{cena na enoto} \times \text{količina}$
11. Pozitivna ničla (*prihodki = stroški*)
12. Racionalnost (varčnost) : *minimalna poraba produkta → PROIZVODNJA → max. Št. Izdelkov & dobiček*
13. Produktivnost: $p = \text{št. Izdelkov} / \text{št. delavcev}$
14. Ekonomičnost: $e = \text{vrednost proizvoda (prihodki)} / \text{stroški (odhodki)}$
15. Likvidnost (plačilna sposobnost)
16. Rentabilnost: $pf \text{ (profitna mera)} = \text{dobiček} / \text{kapital}$

TEHNIČNI ali TEHNOLOŠKI NAPREDEK

- Novi materiali
- Novi tehnološki postopki dela
- Novi izdelki
- Večja varnost izdelkov
- Večja kvaliteta izdelkov
- Nove oblike

Vrste napredka:

- VGRAJENI TEHNOLOŠKI NAPREDEK: najamemo tuje strokovnjake, kupimo licence
- NEVGRAJENI TEHNOLOŠKI NAPREDEK: sami izumimo/iznajdemo novosti.
- ENAKOMERNI: enakomerno zmanjšamo delo in sredstva
- NEENAKOMERNI: povečamo ali delo ali sredstva

STROŠKI (costa)

Podjetje mora plačati stroške za produkcijske faktorje (plače, materiali, amortizacija...)

$$\text{Produksijski strošek} = \text{cena na enoto} \times \text{količina}$$

8. Fiksni/stalni/nespremenljivi (F_c)
9. Variabilni/spremenljivi (V_c)
10. Celotni/totalni (T_c)
11. Povečani (A_c)
12. Mejni/marginalni (M_c)
13. Povprečni/fiksni (A_{F_c})
14. Povprečni/variabilni (A_{V_c})

$$T_c = F_c + V_c$$

$$M_c = T_{c2} - T_{c1}$$

$$A_{V_c} = \frac{V_c}{Q}$$

$$A_{F_c} = \frac{F_c}{Q}$$

$$A_c = \frac{T_c}{Q} = \frac{F_c + V_c}{Q}$$

TRG IN KONKURENCA

Trg: je prostor, kjer se srečata prodajalec/ponudnik in povpraševalec/kupec, da bi menjala blago za denar.

Funkcija trga:

- ALOKATIVNA: razporeja produkcijske faktorje po panogah. Zaznava potrebe družbe, določa kaj naj v neki državi delajo.
- SELEKTIVNA: dela selekcijo med ponudbo, nekateri preživijo drugi propadejo.
- DISTRIBUTIVNA: gre za delitev dohodka med udeležence in pride do slojev.

Vrste trgov:

- Lokalni /krajevni
- Medkrajevni /regionalni
- Narodni / nacionalni
- Mednarodni /meddržavni
- Svetovni / globalni trg

Konkurenca: je tekmovanje udeležencev za doseg nekaterih ciljev.

POGOJI ZA POSAMEZNO OBLIKO KONKURENCE

5. Število ponudnikov in povpraševalcev
6. Homogenost blaga: gre za to, da so izdelki v očeh kupca povsem enaki. V stvarnosti so različni, razlikujejo se po kvaliteti, obliki, dizajnu – zato težko govorimo o popolni konkurenci
7. Mobilnost ali prosta gibljivost: vprašamo se, če obstajajo kakšne ovire / predpisi, ki mobilnost blaga zavirajo. Če takšnih ovir ni, bi bil izpolnjen pogoj za popolno konkurenco. Ob ovirah (carine, davki, predpisi...) o popolni konkurenci ne moremo govoriti.
8. Racionalno vedenje tržnih subjektov: to pomeni da ni diskriminacija / razlik med kupci. To pomeni da so o ugodnostih vsi enako obveščeni, da vselej prodamo blago tistemu, ki ponudi najvišjo ceno.

OBLIKE KONKURENCE

- e) PROSTA/POPOLNA: (veliko povpraševalcev in ponudnikov – trg krompirja)
- f) OLIGOPOLNA: (malo ponudnikov, veliko povpraševalcev – trg avtomobilov)
- g) MONOPOL: (en ponudnik, veliko povpraševalcev – pošta)
- h) MONOPOLISTIČNA KONKURENCA

c) PROSTA/POPOLNA KONKURENCA

Cena je določena na trgu, veliko proizvajalcev, identični proizvodi. Cena se oblikuje neodvisno od volje posameznika. Pri popolni konkurenci ima ponudnik največji dobiček tam, kjer je $P = MC$ (cena = mejni strošek). Za popolno konkurenco morajo biti izpolnjeni 4 pogoji:

5. Veliko število ponudnikov in povpraševalcev
6. Mobilnost produkcijskih faktorjev – blaga
7. Homogenost blaga
8. Racionalno vedenje tržnih subjektov

+ in – popolne konkurence

Pozitivno: država se ne vmešava v gospodarstvo, pospešuje delitev dela, spodbuja gosp. Napredek.

Negativno: Ker je cena na trgu dana, podjetja poskušajo povečati dobiček z več izdelki – HIPERPRODUKCIJA: veliko dajo na EPP, skušajo znižati stroške proizvodnje (plače), zmanjša kupno moč prebivalstva in padec kvalitete, manj vlagajo v napredek in razvoj, manjši podjetniki se zatekajo k goljufijam.

d) NEPOPOLNA KONKURENCA

3. OLIGOPOLNA KONKURENCA

Značilna za današnje gospodarstvo. Delavci so specializirani in ne morejo konkurirati za kakršno koli delo, obstajajo carine, predpisi, različni dostopi do posojil, homogenost blaga, racionalno vedenje. Strategija oligopolista je izločiti konkurenco, da bi dosegel monopol. Posluhuje se strategij:

- STRATEGIJA IZLOČITVE: Cenovne vojne, vzame kredit da preživi
- STRATEGIJA PREVLADE: močnejše podjetje pokupi delnice (50% + 1 delnica). Prevzem je lahko prijateljski ali sovražni.
- STRATEGIJA SPORAZUMEVANJA:
 - o **Gentelmski dogovori:** o cenah
 - o **Karteli / koncerni:** cene, tržni deleži, plačilni pogoji, kazni zoper kršitelja dogovora
 - o **Trusti in holdniške družbe:** niso ekon. niti pravno samostojna, monopolna carstva, skupno vodstvo (uprava).

4. MONOPOL IN MONOPOLNA CENA

En ponudnik, veliko povpraševalcev. Ker je edini ponudnik na trgu, ne želi povečati proizvodnje, saj bi znižal ceno. ($Mr = MC$)

A = courtova točka (največji zaslužek monopolista)

$$Mr = P \times Q$$

$$Mc = Tc_2 - Tc_1$$

Slabe strani monopola:

- Ni konkurence, ne skrbi za kvaliteto izdelkov
- Manjša zaposlitev saj vesto omejuje proizvodnjo
- Višje cene na trgu
- Zavira inovacije
- Patente in licence kupuje in zaklepa v predal

Dobre strani monopola:

- Velika podjetja imajo monopolne ekstra dobičke
- Pride do mednarodne konkurence – prisiljen vlagati v razvoj

Proti monopolna politika

6. Uvoz konkurenčnih izdelkov iz tujine
7. Država ne dovoli višanja cen
8. Prepovedano združevanje podjetij
9. Spodbujanje konkurenčnih podjetij s subvencijami
10. Pripeljati tuje podjetje da bi konkuriralo domačim

Monopolistična konkurenca

Blaža oblika monopola – ko je na trgu nekaj močnih ponudnikov, vendar noben od njih ne obvlada več kot 5% trga. Sorazmerno enostaven vstop in izstop iz trga.

RAZDELITEV

3. Reprodiktivna funkcija
4. Stimulativna funkcija

Razdelitev dohodka v podjetju: mezde, rente, plačilo za predmete dela (dobavitelji), obresti za morebitne kredite, dobiček (ostanek si razdelijo lastniki).

MEZDA/PLAČA

Plačilo posamezniku, ki se da v najem za neko ceno, opravlja dobrine in storitve. Najvišji vir dohodka gospodinjstev. Ima dvojni pomen: kupna moč posameznika in strošek za podjetje.

Vrste mezd:

5. Nominalna mezda: nam pove, koliko dobrin lahko kupimo – 100€ v SLO in NEM ni enako
6. Realna mezda (stvarna): dejanska kupna moč. Pove, koliko ur moraš delati za kruh, bencin...

$$\text{Realna mezda} = \frac{\text{nominalna mezda}}{\text{inflacija}} \times 100$$

7. Časovna mezda
8. Kosovna mezda (norma)

Sestava mezde:

Osnovna plača Razne ugodnosti Individualna in skupinska stimulacija Udeležba v dobičku

DOBIČEK

Je neka nagrada lastniku, za svojo organizacijsko in upravljaljsko funkcijo in tveganje v podjetju. Če lastnik dela dobro, je gotovo upravičen do nekega dobička.

$$\text{Dobiček} = \text{prihodki} - \text{stroški}$$

Podjetniški dobiček: čisti dobiček, ko podjetnik plača obveznosti do kapitala. Podj. Dobiček = dobiček - obresti

Pomen dobička:

4. Vir samo financiranja, ko podjetnik del dobička akumulira nazaj v kapital.
5. Merilo uspešnega poslovanja
6. Merilo investiranja → $\text{dobiček} > \text{obrestne mere (i)}$

EKSTRADOBIČEK: presežni dobiček

- **Notranji / tehnološki / inovacijski:** z inovacijami zniža proizvodne stroške, izdelek pa ohranja ceno
- **Zunanji ekstradobiček:** odvisen od prodajne cene
 - o Monopolni zunanji ekstradobiček: nima konkurence in lahko viša cene
 - o Konjunktorni zunanji ekstradobiček: rezultat povečanega povpraševanja

BDP

Bruto domači proizvod – izraz za merjenje učinkovitosti gospodarstva. Je tržna vrednost vseh končnih proizvodnih storitev, ki jih določena država proizvede v enem letu ali določenem obdobju.

Geografsko načelo: Štejemo vse proizvedeno na slovenskem ozemlju. (bolj uporabljeno) SLO → 36 milijard €
Nacionalno načelo (BNP): upoštevamo vse v lasti Slovenije.

Največ BDP-ja v državno blagajno prinese terciarni sektor (60%), industrija (36%), kmetijstvo (4%). Slovenija je postindustrijska družba, druge uspešne držav eimajo več terciarnega sektorja.
Velikost BDP-ja je odvisna od velikosti države, zato je treba BDP deliti s številom prebivalcev.

Metode merjenja BDP:

4. **Metoda dodatne vrednosti:** Dohodek vseh proizvajalcev dobrin in storitev – stroški (Vmesna poraba)

$$BDP = BVP - VP$$

5. **Metoda izdatkov:**

$$BDP = C + BI + G + (X - M)$$

C - osebna poraba/potrošni izdatki: največ BDP porabimo za osebno porabo (56%).

4. Živiljenjske potrebščine (hrana)
5. Trajne potrošne dobrine (Bela tehnika, avto...)
6. Storitve (zdravstvo, kultura)

BI – bruto investicije (22%) izdatki namenjeni nakupu kapitalnih dobrin (zgradbe, stroji...)

G – državni izdanki (24%) obramba (policija, vojska...), šolstvo, zdravstvo...

X – izvoz

M – uvoz

6. **Metoda dohodkov:**

$$BDP = \text{dohodki dela} + \text{dohodki kapitala} + \text{dohodki države (davki)}$$

GOSPODARSKA RAST

$$\text{Stopnja gosp.rasti} = \frac{BDP(t) - BDP(t-1)}{BDP(t-1)} \times 100$$

Za izračun je potrebno nominalne podatke vsako leto popraviti z inflacijo. Tako dobimo realni BDP:

$$RBDP = \frac{NBDP}{\text{inflacija (koeficient rasti cen)}}$$

Problemi pri merjenju BDP:

6. Cene
7. Devizni tečaj (OZN zahteva v dolarjih, a vse države nimajo realne politike deviznega tečaja)
8. Inflacija
9. Nacionalna poraba (kmetijske države ne kupujejo izdelkov na trgu zato niso všteti v BDP)
10. Siva ekonomija

TNK – Krka

Značilnosti:

8. Menedžerji
9. Delniška lastnina
10. Centralizacija in koncentracija
11. Tehnološki napredki
12. Dolgoročno – strateško planiranje
13. Samofinanciranje
14. Razvejana proizvodna struktura

- **BERLE IN MEANES:** podjetje vodi šolan strokovnjak. To sta poimenovala kot revolucijo. Prednosti: dolgoročno poslovanje, dobiček se vlaga v proizvodnjo, menedžer je odgovoren za lastnike in zaposlene, glavni cilj je razvoj podjetja in tržna moč.

- **Delniška lastnina (d.d.)** Ker ne more biti en sam lastnik – solastništvo → skupščina delničarjev. Na skupščini odločajo o delitvi dobička, dokapitalizaciji. Nadzorni organi preprečujejo kraje in nadzorujejo menedžerja. O nepravilnostih poročajo skupščini.

Interesi korporacij

c) NOTRANJI INTERESI

- Lastniki (želijo visoke dividende, rast delnic na borzi, razvoj podjetja)
- Vodstvo (individualno pogodbo, visoko plačo, ugodnosti)
- Delavci (večje plače, manjše norme...)

d) ZUNANJI INTERESI

- | | | | |
|---------------------|---|---|--------------------------------|
| Država | → | - | Lastniki ← BORZA |
| Tehnološki napredek | → | - | Vodstvo ← Javno mnenje (image) |
| | | - | Delavci ← Sindikat |