

KAZALO

I UVOD.....	1
PRVI DIO UVOD, NASTAVNI PROGRAM I LITERATURA	3
1. O nazivu predmeta	5
2. Definicija ekonomije/ekonomike	5
3. Makroekonomika - Mikroekonomika	7
4. Definicija agronomije	7
5. Definicija poljoprivredne ekonomike	7
6. Metode	8
a) Promatranje (opservacija)	9
b) Ekonomska analiza	9
c) Statistička analiza	9
d) Pokusi (eksperimenti)	10
7. Postupak u znanstvenom istraživanju	10
8. Izvori podataka	11
9. Stupice u ekonomskom rezoniranju	11
(1) Držati "ostale stvari istim odnosno nepromjenjivim" - ceteris paribus	11
(2) Post-Hoc greška ("Post-hoc ergo propter hoc" - "Poslije ovoga, dakle zbog ovoga")	12
(3) Varka (greška) kompozicije	12
(4) Subjektivnost	13
10. Nesigurnost u ekonomskom životu i korist od ekonomike	13
11. Pozitivna i normativna ekonomika	14
12. Ekonomika i država	14
13. Ekonomski proces i ciljevi	15
DRUGI DIO TEMELJNI PROBLEMI EKONOMSKE ORGANIZACIJE.....	23
<i>A. PROBLEMI EKONOMSKE ORGANIZACIJE.....</i>	<i>25</i>
Osnovni pojmovi	26
Inputi i Outputi	26
Proizvodni činitelji na primjeru razvijenih zapadnih zemalja	27
Zemljište	27
Vrijednost zemljišta i rente	28
Pojam granične poljoprivredne proizvodnje	28
Zemljovlasništvo i zemljozakup	29
Zakup ili vlasništvo	29
Uređenje zakupa	29
Rad	31
Kapital	32
Značenje kapitala	32
Financijske ustanove	32
Dužina kredita	33
Upravljanje	34
Alternativni ekonomski sustavi	36
Zakon o nestašici	36
Ograničena dobra	36
Neograničene želje	37

<i>B. TEHNOLOŠKE MOGUĆNOSTI DRUŠTVA</i>	38
Granica proizvodnih mogućnosti (GPM) daje definiciju oskudnosti	38
Oskudnost (nestašica)	38
Učinkovitost – Efikasnost.....	40
Nerabljeni resursi i neučinkovitost-inefikasnost.....	41
Oportunitetni trošak ili trošak mogućnosti.....	43
Zakon opadajućih prihoda.....	44
Granični proizvod – teorija raspodjele na temelju granične proizvodnosti	44
SAŽETAK.....	46
A. Problemi ekonomske organizacije.....	46
B. Tehnološke mogućnosti društva	46
PITANJA:.....	46
<i>TRŽIŠTA I NAREDBE U SUVREMENOM GOSPODARSTVU</i>	48
Tržište, naredbena i mješana ekonomija	48
<i>A. KAKO TRŽIŠTA RJEŠAVAJU OSNOVNE EKONOMSKE PROBLEME</i>	49
Ne kaos već ekonomski red.....	49
Tržišni mehanizam.....	49
Rješenje tri problema	50
Tko određuje pravila?.....	51
Poslovni i ekonomski profit	51
Kružni tijek gospodarskog života	52
“Nevidljiva ruka” i Savršena konkurencija.....	53
Savršena konkurencija.....	53
<i>B. EKONOMSKA ULOGA DRŽAVE</i>	54
Tri funkcije države	54
Učinkovitost/Efikasnost.....	54
Pravičnost / Jednakost.....	55
Javna dobra.....	55
Porezi	55
Stabilnost.....	56
<i>C. SPECIJALIZACIJA, NOVAC I KAPITAL</i>	59
Specijalizacija i podjela rada	59
Opasnosti prespecijaliziranosti.....	59
Novac	59
Kapital	60
Kapital, vrijeme i kamate.....	60
Kamatnjaci	60
Kapital i kamata.....	61
Kapital i privatno vlasništvo.....	62
SAŽETAK.....	62
A. Kako tržišta rješavaju osnovne ekonomske probleme.....	62
B. Ekonomska uloga države	63
C. Specijalizacija, novac i kapital	63
PITANJA:.....	64
<i>SASTOJCI PONUDE I POTRAŽNJE</i>	65
TRŽNI MEHANIZAM - ANALIZA PONUDE I POTRAŽNJE.....	65

Krivulja potražnje.....	66
Promjene u potražnji	67
Odrednice potražnje.....	67
Dohoci.....	68
Krivulja ponude.....	71
O čemu ovisi krivulja ponude?.....	72
Pomak u ponudi.....	73
Elastičnost (prilagodljivost) ponude.....	73
Ravnotežni odnos ponude i potražnje (ekvilibrij).....	74
Tri prepreke	77
Ostale stvari iste	77
Kretanje po krivulji i pomak krivulje.....	77
Značenje tržišne ravnoteže (ekvilibrija).....	78
Uloga savršene konkurencije.....	79
SAŽETAK.....	80
PITANJA:.....	80
<i>TEMELJNI POJMOVI MAKROEKONOMIKE</i>	81
Makroekonomski pojmovi, ciljevi i mjere.....	81
Ciljevi, mjere (instrumenti) u makroekonomici.....	81
Ciljevi	82
1. Proizvodnja – Output.....	82
Brutto - domaći proizvod (Gross domestic product).....	82
Potencijalni output (moguća proizvodnja).....	83
2. Visoka zaposlenost, odnosno niska nedobrovoljna nezaposlenost	83
3. Stabilne cijene.....	83
4. Vanjskoekonomska politika	84
Mjere.....	85
1. Fiskalna politika.....	85
2. Monetarna politika	85
3. Vanjskoekonomska politika	85
SAŽETAK.....	86
Makroekonomska politika i ciljevi u praksi.....	86
PITANJA:.....	88

I

UVOD

Prvi dio
UVOD, NASTAVNI PROGRAM I LITERATURA

1. O nazivu predmeta

Rijetko koje područje ili nastavni predmet koji u svakodnevnoj upotrebi i u stručnoj literaturi ima toliko različitih naziva koji ustvari znače isto. Primjerice, razlika između naziva *Ekonomika poljoprivrede* (koji se javlja u sadašnjim nastavnim planovima) i naziva *Poljoprivredna ekonomika* je više jezične prirode, a manje ili nikako ukazuje na prevagu ekonomskih odnosno agronomskih sadržaja u njoj. Uz te nazive nailazimo na nazive kao što su to *Ekonomika agrara* ili *Agrarna ekonomika*, (katkad skraćeno *Agroekonomika*). Ti se nazivi mogu opravdati time što je i jedan i drugi tuđeg podrijetla, pa se lakše izražavaju i pišu.

Treba istaći da se naziv *ekonomija* (kasnije se javlja naziv *ekonomika*) javlja u Staroj Grčkoj u značenju: *Oikos* = kuća i *nomos* = zakoni odnosno *oikonomias* što bi značilo upravljanje kućom odnosno gospodarstvom, u suvremenom smislu privreda, gospodarstvo ali i znanost. Riječ *agronomija* isto proizlazi iz grčke riječi *ager* = polje i *nomos* = zakoni tj. obrađivanje polja odnosno sada znanost o poljoprivredi.

U anglosaksonskom govornom području susrećemo također više naziva, uglavnom dva i to: *Economics of Agriculture* i *Agricultural Economics*. U francuskom govornom području *L'Economie agraire*, a u njemačkom *Agroökonomie*.

Istaknimo da je naziv *Poljoprivredna ekonomika* odnosno *Agrarna ekonomika* više u duhu hrvatskog jezika.

Poljoprivredna ekonomika je primijenjena znanstvena disciplina, koja po svom sadržaju i metodama obuhvaća međugranično područje između ekonomije (ekonomike), kao društveno-ekonomske znanosti, i agronomije kao prirodne - biotehničke znanosti. Bavi se proučavanjem agrarne strukture s gospodarskog gledišta kao i ekonomskim činiteljima koji utječu na promjene agrarne strukture. Pod *agrarnom strukturom* se podrazumijevaju u širem smislu proizvodni i društveno-gospodarski odnosi i činitelji u poljoprivredi (i srodnim područjima). *Pojam strukture* (ili sastava) se može podrobnije odnositi na neka posebna obilježja, kao što je to npr. *vlasnička struktura* u poljoprivredi (privatno-državno, ili obiteljska gospodarstva-poljoprivredne tvrtke), može biti *zemljišna struktura* (prema veličini npr. površine kojom se poljoprivrednici / gospodarstvo koriste), *društveno-gospodarska struktura* (prema zaposlenosti i/ili izvorima prihoda), *obrazovna struktura* (prema stupnju naobrazbe, vrsti završene škole npr. članova poljoprivrednog gospodarstva, itd).

2. Definicija ekonomije/ekonomike

Ekonomika poljoprivrede ili *Poljoprivredna (agrarna) ekonomika* je mlada znanstvena disciplina, premda prvi zapisi koji se odnose na to znanstveno područje datiraju više od dva tisućljeća.

Sve do 18. stoljeća *agrarna ekonomika* se nalazi između humanističkog i znanstvenog pristupa. Kao znanstvena disciplina u svjetskim razmjerima javlja se koncem 18. stoljeća, a u nas koncem 19. stoljeća.

Počeci same ekonomike, koja je u određenom smislu osnova agrarne ekonomike, javljaju se do prije nešto više od dva stoljeća, kada je Adam Smith, engleski ekonomist 1776. godine objavio knjigu "Bogatstvo naroda".

Razvitkom ekonomike poljoprivrede kao znanstvene discipline sve se više razvijaju posebne metode, s novim instrumentarijem, primjene matematičko-statističkih metoda, daljnjom specijalizacijom u više posebnih područja unutar same discipline.

Upotreba poljoprivredne ekonomike oblikovana je promjenom gospodarskih prilika i ukupnim gospodarstvom, kao i razvitkom ekonomije i agronomije, kao znanstvenih disciplina. Kao znanstvena disciplina postaje preciznija kao analitičko sredstvo i uspješnija u rješavanju praktičkih problema ekonomike i organizacije te upravljanja u području poljoprivrede.

Kao znanstvena disciplina *ekonomija* je stara oko dva stoljeća. Godine 1776. *Adam Smith* je objavio knjigu “*Bogatstvo naroda*”. Pokret za političkim slobodama od tiranije europskih monarhija pojavio se usporedo s pokušajima za oslobađanjem cijena i nadnica od strogo nadzirane državne regulative. Adam Smith je pokazao da je sustav cijena i tržišta u stanju koordinirati ljude i poduzeća bez ikakvog upravljanja.

“Gotovo stoljeće kasnije, kada kapitalistička poduzeća u cestogradnji, tekstilnoj industriji i drugim sektorima počinju širiti svoj utjecaj u mnogim područjima svijeta, javlja se snažna kritika kapitalizma. Karl Marx je najavio da će kapitalizam propasti vrlo brzo zbog gospodarske depresije i da će države uvesti socijalizam. Tijekom više od jednog stoljeća od tada jedna trećina svjetskog pučanstva je živjela u zemljama u kojima je Marx-ova doktrina bila ekonomski vjeronauk. Devedesetih godina XIX. stoljeća i tridesetih godina ovog stoljeća izgledalo je da će se predviđanja Marxa ostvariti.”¹

Duboka depresija 30-tih godina postavlja pred intelektualce odnosno znanstvenike pitanje održanja privatno-vlasničkog i poduzetničkog kapitalizma, često nazivanog liberalnog.

Tada se javlja John Maynard Keynes s knjigom: “*Opća teorija zaposlenosti, kamata i novca*” (1936.), što je značilo novi pristup ekonomici, odnosno značilo veći utjecaj države preko monetarne i novčane politike kako bi se spriječio pogubni utjecaj poslovnih ciklusa.

Smith, Marx i Keynes su bili trojica od mnogih mislitelja, koji su oblikovali ekonomiku i učinili je vitalnom kakva je i sada.

U 80 - 90 im godinama ovog stoljeća sada bivše i “socijalističke/komunističke” - istočne zemlje otkrivaju moć tržišta za ostvarenjem brzih tehnoloških promjena i porasta standarda. Naime, dramatičnim zbivanjima na Istoku godine 1989. i dalje revolucionarnim je promjenama odbačen mehanizam središnjeg planiranja i ostavljeno tržišnim silama da, uvjetno rečeno, slobodno djeluju o čemu će biti više riječi kasnije.

Javlja se pojam «*zemlje u tranziciji*», u koje ulazi i Hrvatska. Te zemlje tim promjenama susreću se sa znatnim i specifičnim teškoćama, kao posljedice kako stupnja njihovog gospodarskog razvoja te naslijeđa iz prošlosti tako i problemima načina i putova pretvorbe. Aktualno su njihove prilagodbe gospodarske strukture povezane sa zahtjevom odnosno željom za priključenju Europskoj uniji.

Ekonomija rješava pitanja što (koja dobra) proizvesti, kako proizvesti i za koga.

Ima nekoliko definicija ekonomije koje često naznačujemo kako slijedi:

- Ekonomija je proučavanje onih djelatnosti koje uključuju proizvodnju i razmjenu dobara.
- Ekonomija analizira promjene u gospodarstvu - tendencije cijena, proizvodnje, nezaposlenosti i vanjske trgovine. Kada su ti fenomeni već poznati, ekonomija pomaže da se kreira politika odnosno donesu mjere kojima država unapređuje gospodarstvo.

¹P.Samuelson i W.Nordhaus (1)

- Ekonomija je znanost izbora - odluka. Ona proučava načine kako proizvođači trebaju rabiti ograničene proizvodne resurse (kao što su npr. zemljište, rad, oprema, tehnologija odnosno znanje), da bi proizveli različita dobra (kao npr. pšenica, goveda, kaputi, ceste, oružje) kao i raspodjelili ta dobra (različitim) članovima društva za njihovu potrošnju.
- Ekonomija proučava trgovinu između država. Pomaže objasniti zašto države izvoze neka dobra a druga uvoze i istražuje, glede toga, učinke ekonomskih zapreka pojedinih država.
- Ekonomija proučava novac, bankarstvo, kapital i bogatstvo. Sve su te definicije dobre i ukoliko ih povežemo dobiti ćemo jednu zajedničku koja glasi²

Ekonomija proučava na koji način neko društvo može - rabeći oskudne resurse -proizvoditi različita dobra i raspodjeljivati ih različitim skupinama (tog) društva.

3. Makroekonomika - Mikroekonomika

Makroekonomika proučava funkcioniranje gospodarstva (ekonomije) u cjelini dok *mikroekonomika* analizira ponašanje pojedinačnih dijelova gospodarstva, kao npr. različite industrijske tvrtke i pojedina poduzeća različitih djelatnosti, kućanstva, a u poljoprivredi i obiteljska poljoprivredna gospodarstva. Tako se mikro-agroekonomika npr. bavi područjem koje se može općenito nazvati uprava poljoprivrednog gospodarstva, a makro-agroekonomika područjem poljoprivredne politike.

4. Definicija agronomije

Agronomija je znanstvena podloga poljoprivrede. Agronomija se kao prirodna znanost koristi rezultatima bioloških, tehničkih, kemijskih i fizičkih znanosti ali i ekonomsko-organizacijskih znanosti sa svrhom proizvodnje i usluga u poljoprivredi. Agronomiju se može definirati i kao znanost o obrađivanju zemlje, uzgoju bilja i stoke (agroekologija, botanika, zoologija).

Agronomija obuhvaća grane ratarstvo, stočarstvo, voćarstvo, vinogradarstvo, vrtlarstvo, ekonomiku i srodne discipline/djelatnosti (mehanizacija, melioracije, zaštita, hranidba itd.).

Danas se sve više javlja skupni pojam *agrokompleks* ili agroindustrijski kompleks, (u anglosaksonskoj literaturi agrobusiness), kao zajedništvo *proizvodnje, prerade, prometa i plasmana* (p+p+p+p). Stoga i ekonomisti odnosno agroekonomisti sve više proučavaju, ne samo ekonomiku proizvodnje već, i ekonomiku agrokompleksa. (U širem smislu u agrokompleks ulaze i djelatnosti iz tkz. institucijske podrške poljoprivredi, od upravnih i stručnih službi do obrazovanja i znanosti za poljoprivredu.

5. Definicija poljoprivredne ekonomike

Poljoprivredna ekonomika (Agrarna ekonomika) se može definirati kao znanstvena disciplina, koja primjenjuje ekonomska načela i kvantitativne metode u rješavanju problema u poljoprivredi na makro i mikro razini. Po svom osnovnom sadržaju obuhvaća agrarnu politiku, njezine ciljeve i mjere (makro pristup) i ekonomiku i organizaciju odnosno upravu poljoprivrednog gospodarstva (farm management), poduzeća odnosno tvrtki (mikro pristup), tu je uključen i marketing u poljoprivredi.

Postoje i druge (slične) definicije kao npr. ova više opisna:

² P.Samuelson i W.Northaus (1)

Poljoprivredna ekonomika se može definirati kao primijenjena znanost koja se bavi pitanjem kako ljudi s obzirom na tehničko znanje i oskudne prirodne resurse, kao što je zemljište, rad i kapital te upravljanje, odabiru način proizvodnje hrane i vlakana te ih distribuiraju potrošačima tijekom vremena.³

Agrarna ekonomika upotrebljava metode i ekonomsku teoriju da bi se pronašli zadani odgovori na pitanja i riješili problemi poljoprivrede (i agrokompleksa).⁴

Harlow⁵ definira poljoprivredu (Agriculture) kao vrstu industrije, koja pokriva organizaciju resursa kao što je to zemljište, kapital (u širokom mnoštvu oblika), rad i upravljanje za proizvodnju i marketing hrane i vlakana. Znači, govori se o ekonomici agrokompleksa sa četiri sastavna dijela ("4P") proizvodnja, prerada, promet i potrošnja.

Kao u ekonomiji tako i u agrarnoj ekonomici postoji podjela na makro i mikro.

Makro agroekonomika razmatra poljoprivredu u cjelini, tj. područje koje se može nazvati i područje *agrarne politike (Agricultural policy)* odnosno ruralnog razvoja. Tu su uključene mjere kojima država utječe na proizvodno i društveno-gospodarsko stanje poljoprivrede i seoskog područja. Primjerice je to politika cijena i proizvodnih poticaja u poljoprivredi, porezna politika, trgovinska politika, politika kreditiranja poljoprivrednih proizvođača, mjere za poticanje uspješnosti poljoprivredne savjetodavne službe, strukturna politika i mnoge druge.

Mikro agroekonomika proučava poljoprivredna poduzeća-tvrtke te obiteljska gospodarstva u poljoprivredi, (*Farm management*), uključivši tu i ostale organizacijske oblike kao npr. poljoprivredne zadruge.

Međutim, ne može se postaviti ili povući oštra granica između ova dva područja. S gledišta makroekonomike nemoguće je proučavati cjelinu, a ne znati nešto ili podosta o njezinim sastavnim dijelovima odnosno proizvodnim jedinicama.⁶

6. Metode

Prva je zadaća suvremene znanosti da promatra, opisuje, analizira, objasni i uspoređuje raznovrsne fenomene. Tako je u agrarnoj ekonomici zadaća ustanoviti, analizirati i objasniti različite ekonomske ali i sociološke fenomene povezane s poljoprivredom, kao jedne od gospodarskih oblasti.

Kako su mnogi ekonomski fenomeni nedovoljno istraženi ili kontroverzni, tako su ekonomisti i agrarni ekonomisti razvili tehnike i metode odnosno znanstveni pristup, kojima nastoje spoznati zakonitosti koje vladaju i koje utječu na ukupno gospodarstvo tj. na nezaposlenost, cijene i nadnice, na raspodjelu dohotka i vanjsku trgovinu te na mnoge druge pojave.

Kaže se da je neka znanost potpuno odvojena od drugih (znanosti) kada je izgradila svoje vlastite metode. Pod metodom u užem smislu se podrazumijeva način ili put saznanja odnosnog predmeta ili fenomena, koji se proučava.

³G.L.Cramer i C.W.Jensen (2)

⁴Polovica svjetskog pučanstva je danas uključena u djelatnost izravne proizvodnje hrane. Visokorazvijene zemlje u svojim poljoprivredama imaju uključeno relativno mali broj ljudi, ali je zato u dopunskoj djelatnosti povezano s poljoprivrednim proizvodima (agrokompleksu) uključeno znatno više.

⁵Harlow, H.G. (1980) *Economics of Agriculture*, Mc Grow Hill Co

⁶U 14. izdanju Samueloonove Ekonomije, mikroekonomika je, za razliku od prethodnih izdanja, stavljena u kazalu ispred makroekonomike. Obrazloženje autora je da će studenti i svi ostali koji će čitati ovu knjigu bolje razumjeti svaku makroekonomsku temu, ako prethodno obrade odgovarajući mikroekonomski problem.

U agroekonomici su kao i u ekonomici uobičajene četiri glavne metode i to:

a) Promatranje (opservacija)

Jedna od metoda koja može poslužiti kao glavni izvor ekonomskih spoznaja je metoda promatranja ekonomskih događaja tijekom vremena, posebice koristeći se povijesnim izvorima. Istražuju se ekonomski fenomeni iz prošlosti kako bi se te spoznaje mogle primijeniti u sadašnjosti i u budućnost.⁷

Kao primjer se može navesti fenomen *inflacije*. Kako razumjeti štetni utjecaj inflacije? Jedan od putova je proučavanje inflacije u prošlosti. Ta su npr. u Njemačkoj 20-ih godina cijene u dvije godine porasle za tisuću milijardi posto (1,000.000.000.000). To je uništilo imetak srednje klase, dovelo do socijalne nesigurnosti i bijede i, po mišljenju mnogih, dovelo Hitlera na vlast.⁸ (Koncem 80-ih godina u bivšoj Jugoslaviji se inflacija popela na preko 2000%). Glede toga ima u Svijetu više primjera.

Primjer sadašnje agrarne i proizvodne strukture u Nizozemskoj i Danskoj u odnosu na onu koja je postojala do velike poljoprivredne krize u Europi koncem XIX. stoljeća. Te zemlje tada stubokom mijenjaju strukturu proizvodnje, prerastajući od tipično ratarske na snažnu stočarski usmjerenu proizvodnju.

Primjer agrarnih (zemljišnih) reformi u Hrvatskoj; naime agrarnom reformom 1945-48. oduzeto je zemljište seljacima koji su imali zemljišne površine preko tada određenog agrarnog maksimuma (od 25-45 ha). To je zemljište podijeljeno drugim korisnicima, u većini državnim poljoprivrednim dobrima. Iz 1990. godine zakonski je određeno da svi oni kojima je zemljište tako oduzeto imaju pravo na povrat (bilo u zemljištu ili preko novčane nadoknade).

b) Ekonomska analiza

Uz povijesna iskustva nužna je ekonomska analiza, budući da podaci sami po sebi ne daju odgovor.

Ekonomska analiza je pristup koji predviđa određene oblike ekonomskog ponašanja na temelju prethodnih pretpostavaka o tome kako su ljudi ili tvrtke motivirani ili će djelovati.

Ekonomska analiza je pristup koji počinje skupom pretpostavki (hipoteza) i tada se logičkim putem izvode određena predviđanja o ekonomskom ponašanju ljudi, poduzeća i ukupnog narodnog gospodarstva.

Primjer proizvodnje mlijeka u Hrvatskoj. Proizvodnja mlijeka u Hrvatskoj ne zadovoljava potrebe (za oko 25%). Polazi se od pretpostavke da je nedovoljna proizvodnja posljedica više činitelja, smanjivanje broja malih proizvođača (s jednom ili s dvije krave), nedovoljnog tempa podizanja suvremenih mliječnih gospodarstava s većim brojem krava, itd.

c) Statistička analiza

Statistički podaci pomažu da razumijemo ekonomsko ponašanje kvantitativno. Premda uporaba tih pomagala zahtijeva matematičke metode vjerojatnosti i ekonometriku, za razumijevanje je nužno prvenstveno pažljivo čitanje i (zajednički s metodama), shvaćanje problema.

Primjer: Zašto žene zarađuju 60% od onog koliko zarađuju muškarci?

⁷P.Samuelson i W. Nordhaus (1)

⁸P.Samuelson i W.Nordhaus (1)

Uzimajući povijesne podatke teško se može na to odgovoriti, rabeći podatke o milijunima radnika. Umjesto toga, prikupiti će se podaci za reprezentativan uzorak o nadnicama (plaćama) žena i muškaraca i o njihovim osobnim obilježjima (školovanje, godine radnog staža, zanimanje, dob itd.). Rabeći te podatke koriste se statističkim tehnikama za ocjenu koji se dio razlike u zarađivanju muškaraca i žena može pripisati razlikama u obilježjima. Npr. istraživanja su pokazala da su znatni dio razlika u zaradama posljedica činjenice što muškarci više vremena provode u radu i općenito imaju bolje plaćene položaje. No, istraživanja također pokazuju da se znatan dio razlika ne može objasniti, pa stoga neki vjeruju da je to posljedica (spolne) diskriminacije.⁹

d) Pokusi (eksperimenti)

U ekonomiji kao društvenoj znanosti su pokusi mnogo teže izvodljivi nego li u mnogim drugim znanostima. Ekonomske varijable se ne mogu s takvom podrobnošću mjeriti kao npr. u tehničkim odnosno fizičkim, kemijskim, biotehničkim ili drugim znanostima. Teško je oponašati stvarni svijet u pokusnim uvjetima. No, ipak se to djelomično i to posredno može izvesti (npr. proučavanje odgovora ljudi na različite vrste državnih programa u sklopu ekonomske politike za povećanje dohotka siromašnih slojeva). Takvi pokusi mogu biti vrlo korisni da se vidi kako bi programi države mogli utjecati na radne navike i na štednju. U posljednjim desetljećima ekonomisti se više okreću laboratorijskim pokusima, no to nije ni izdaleka o pokusima u nedruštvenim znanostima.

Četiri tehnike (metode) - (1) *promatranje (opservacija)*, (2) *ekonomska analiza*, (3) *statistička analiza* i (4) *pokusi (eksperimenti)* - su pristupi kojima ekonomska znanost napreduje. No svakim se danom javljaju novi problemi za rješavanje, stoga ekonomisti istražuju i provjeravaju nove ideje a stare odbacuju.

U svakoj znanosti se pretpostavka ili hipoteza mora napustiti ukoliko je u suprotnosti sa činjenicama.

Znanstvene grane (discipline) se razlikuju zavisno o tome kako se te pretpostavke (hipoteze) mogu teoretski provjeriti.

1. tamo gdje su mogući nadzirani pokusi (fizika, kemija, biologija)
2. gdje nisu mogući (ekonomika i sociologija)

Primjer: Što sve utječe na prodaju automobila?

Cijene nafte ili benzina utječu na prodaju automobila, ali i *dohoci vlasnika* vozila kao i *ostali troškovi* vezani uz vozilo (registracija, servisi, prometne kazne) itd.

Što sve utječe na potrošnju mesa? Npr. cijene mesa, kakvoća, zdravstveni razlozi (kolesterol ali i kravlje ludilo).

Ekonomski svijet je izrazito složen. Nemoguće je ili vrlo teško promatrati i istražiti ekonomske fenomene pod nadziranom uvjetima znanstvenog laboratorija.

7. Postupak u znanstvenom istraživanju

Slijedeći je logički redoslijed u znanstvenom istraživanju:

1. Odrediti predmet i cilj istraživanja;

⁹P.Samuelson i W.Nordhaus (1)

2. Pripremiti program i tome prilagoditi metode istraživanja;
3. Prikupiti i obraditi podatke;
4. Srediti i analizirati podatke; i
5. Raspraviti dobivene rezultate te donijeti zaključke.

Bitno je ustanoviti što je na tom području i tom predmetu dosada istraženo i kakvi su rezultati.

Danas se metode u ekonomskim i ostalim istraživanjima silno razvijaju. U svijetu postoje armije istraživača koji se bave istraživanjem različitih fenomena, posebice onih koji se odnose na donošenje odluka. Kako dati podloge za donošenje odluka? Znanstvenici ne donose odluke, to rade političari, a odluke koje političari donose trebaju se temeljiti na istraživanju odnosnog problema i na podlogama znanstvenih istraživanja, koje su znanstvenici pripremili.

Tehnika i informatika se brzo razvijaju, a računalska tehnika omogućuje da se vrlo brzo dođe do rezultata istraživanja, uz upotrebu vrlo složenih metoda, omogućujući rješavanje vrlo složenih fenomena odnosno problema s mnogo nepoznanica. Treba, međutim, istaći da je tehnika i metoda ipak samo oruđe, odnosno pomagalo, u prethodno zamišljenom pristupu i ideji, te stoga ne smije biti sama sebi svrha.

8. Izvori podataka

Izvori podataka su važni za agroekonomske analize, a oni mogu biti različiti i mnogobrojni:

1. *Statistički podaci* o ekonomskim, tehnološkim, demografskim i drugim pojavama (popisi, ljetopisi, st. bilteni i dokumentacije).
2. *Arhivski izvori*, iz različitih arhiva ili pismohrana (državnih, crkvenih, institutskih, osobnih itd.). Služe za istraživanje promjena i uzoraka prošlih razdoblja.
3. *Literaturni izvori*, pa zatim dokumentacije i podaci o poslovanju različitih poslovnih subjekata (tvrtki, zadruga, gospodarstava) te istraživačkih i sličnih ustanova (knjige, studije, članci, publikacije znanstvenih i sličnih instituta i ustanova).
4. *Anketni izvori*, posebice oni za obiteljska gospodarstva u poljoprivredi ili ankete potrošača i sl. (usmeni i pismeni oblik). Tu ulazi kreiranje anketnog upitnika, te izbor uzorka na temelju računa vjerojatnosti ili namjernim izborom. Tu je važno pitanje same reprezentativnosti uzorka odnosno s kojom značajnošću uzorak predstavlja osnovni skup. Za istraživanje proizvodno-gospodarskih fenomena, podataka koje ne prikuplja redovita statistička služba, npr. proizvodno-ekonomski podaci za obiteljska gospodarstva u poljoprivredi, podaci o potrošnji poljoprivredno-prehrambenih proizvoda za potrošače, itd., taj je izvor podataka posebice važan.
5. *Ekspertna ocjena* - intervjui sa stručnjacima za određeno područje na osnovu znanja, iskustva određenog stručnjaka (eksperta) o odnosnom problemu.

9. Stupice u ekonomskom rezoniranju

Prigodom znanstvenog istraživanja nužno je poznavati neke od najčešćih pogrešaka.

(1) *Držati "ostale stvari istim odnosno nepromjenjivim" - ceteris paribus.*

U većini ekonomskih problema uključene su mnoge varijable (ili nepoznanice).

Primjer: broj kupljenih automobila u nekoj godini ovisi o cijeni automobila, zatim o veličini potrošačkog dohotka, pa o cijeni benzina itd. Kako izdvojiti pojedinog činitelja koji utječe na veličinu prodaje (automobila) npr. cijena automobila. Tada ostale varijable držimo istim ili nepromjenjivim, a istražujemo cijene automobila. Ili se u razmatranje uzmu samo npr. cijene benzina, dok ostale činitelje držimo “nepromjenjivim”, “istim” ili konstantnim. To se isto može istaći za istraživanja agroekonomskih problema, npr. utjecaj mineralnih gnojiva na prinos, ali i klime i ostale tehnologije, utjecaj cijena na potrošnju prehrambenih proizvoda ali i navika potrošača, itd.

(2) *Post-Hoc greška* (“*Post-hoc ergo proper hoc*” - “*Poslije ovoga, dakle zbog ovoga*”).

Činjenica da je događaj “A” promatran prije događaja “B” ne dokazuje da je događaj “A” utjecao na događaj “B”. Pogrešno zaključivanje proizlazi iz postavke kada se iz vremenskog slijeda zaključuje uzročna veza.

Primjer 1:

Post-Hoc greška	Veličina i promjena poreznog prihoda		
	(A)	(B)	(C)
Godina	Stopa poreza %	Porezni prihod mld \$	Plaće mld \$
1980.	70	258	2.259
1984.	50	310	3.109
1988.	28	433	4.058

Izvor: P.Samuelson i W.Nordhaus, op.cit.

U primjeru je vidljivo da se porezni prihod (B) povećava od 1980. do 1988. godine no ne zbog smanjenja stope poreza (A), već zbog porasta plaća (C).

Primjer 2:

Utjecaj i učinak međudnosa.

Primjer: Broj crkava (A) i gostionica (B) broj ljudi (veličina grada) (C)

U gradovima postoji određena korelativna pozitivna veza između broja crkava i gostionica. No ne postoji zbog toga što broj crkava utječe na broj gostionica (B) već na to utječe veličina grada odnosno broj ljudi – građana (C).

Primjer 3:

Postavke nisu uvijek iste:

Primjer: Dohodak (A) farmera i broj (B) konja - (C) broj traktora

Porastom dohotka (A) smanjuje se broj konja (B) - pogrešna tvrdnja zbog toga što veći dohodak omogućuje povećanu mehanizaciju tj. broj traktora te konji više nisu potrebni i njihov se broj smanjuje.

(3) *Varka (greška) kompozicije*

Javlja se kada se misli da je nešto što je istina za dio prema tome to istina i za cjelinu. Cjelina međutim ne mora biti jednaka zbroju dijelova.

Primjer:

- Ako pojedinac primi više novaca za njega će to biti dobro, no ako svi prime više novaca neće biti bolje za nikoga.
- Za neku zemlju može biti korisno da smanji uvozne pristojbe čak i tada kada druge zemlje to ne učine. No ako svi farmeri proizvedu više žita, ukupni prihod farmi će vjerojatno pasti (cijena žita pada). Ako jedan poljoprivrednik proizvede više žita a drugi poljoprivrednici ne to će za njega biti dobro.

Greška kompozicije je izvor mnogih pogrešaka u donošenju agrarno političkih odluka. Da bi se te greške izbjegle, posljedice odluka agrarne politike trebaju se sagledavati kako sa stajališta pojedinačnih poljoprivrednika, zatim tržišta ali tako narodnog gospodarstva u cjelini.

(4) Subjektivnost

Naša percepcija problema, odnosno istraživanih pojava, uveliko zavisi ili je pod znatnim utjecajem naših teoretskih znanja. Znanstvenici su, kako kaže Samuelson, zarobljenici svojih teoretskih predrasuda. (Ako fizičari dobro poznaju ili prihvate Newtonovu fiziku oni tada mogu odbaciti Einstenovu teoriju relativnosti). Zbog toga znanost pripada mladima. Stari “znaju” previše stvari koje možda nisu više točne, no koje oni ne mogu zaboraviti, odnosno prihvatiti nove spoznaje koje znanost donosi.

Budimo svjesni neizbježne subjektivnosti vlastitih vjerovanja i filozofija stoga trebamo biti otvoreni prema mišljenjima koja su različita od naših.

10. Nesigurnost u ekonomskom životu i korist od ekonomike

Društvena odnosno ekonomska znanost obuhvaća, za razliku od fizičkih znanosti, složenije (kompleksnije) međudnose a posebno zbog teškoća u predviđanju ljudskog ponašanja. Jedno od prvih načela kojeg treba razumjeti je to što se ekonomski zakoni odnose na prosjek a ne na pojedinačni slučaj.

Primjer: Porast cijene benzina je smanjilo potrošnju benzina. No skeptik će reći: “No moj nećak nije promijenio svoje vozačke navike uopće i dalje se vozi autom kao i prije te troši isto.”

Smanjenje potrošnje se odnosi na prosjek za veći broj potrošača dok pojedinačno gospodarstvo može imati u tom pogledu znatno različito ponašanje.

Naše ekonomsko znanje pomaže nam u organizaciji vlastitog života i posla, u razumijevanju društva i pojava u društvu, i u kreiranju bolje ekonomske politike.

Npr. poznavanje tržišta dionica može pomoći u vođenju vlastitih financija, poznavanje u određivanju troškova i stvaranju dohotka pridonijeti će boljim poslovnim odlukama. Poznavanje računovodstva i propisa može pomoći svakom da ostvari veći profit u svom poslu.

Ekonomsko znanje pomaže u organiziranju vlastitog života i posla, u razumijevanju društva i pojava u društvu i kreiranju bolje ekonomske politike. Funkcioniranje cijelog gospodarskog sustava i društva zavisi i o tome koliko smo kao građani i kao stručnjaci ekonomski pismeni, zainteresirani i obaviješteni.

Zašto studirati (učiti) ekonomiku?

Poslije pažljivog studiranja agroekonomike počete razlikovati ideje koje leže iza argumenata popularnih informacija iz različitih medija ili iz političkih stavova.

Za razumijevanje ideja naraštaja ekonomista i kako ih primijeniti na probleme i pitanja iz osobnog života i pojava na državnoj razini i drugdje je razlog učenja ekonomike.¹⁰

Primjer: Poznavanje agrarnih reformi u razumijevanju zakona o povratu imovine (denacionalizacije) u slučaju poljoprivrednog zemljišta u Hrvatskoj. Rasprave oko zaštitne cijene pšenice kao sastavnice cjenovne politike, itd. Rasprava oko npr. novčanih poticaja u poljoprivredi – pobune seljaka – poljoprivrednika itd.

11. Pozitivna i normativna ekonomika

U upotrebi ekonomike treba pažljivo razlikovati *normativne tvrdnje odnosno prosudbe* i *pozitivne (faktične) tvrdnje*. *Pozitivna ekonomika* opisuje činjenice i ponašanje u gospodarstvu. Koliki je postotak nezaposlenih? Koliko ljudi zarađuje manje od 30.000 kuna godišnje? Kako će povećanje poreza na cigarete utjecati na broj pušača? Koliko obiteljskih gospodarstava u poljoprivredi ima manje od jednog hektara površina. Na ta i slična pitanja se može dati odgovor samo konzultiranjem činjenica odnosno proučavanjem podataka. Kolika je prosječna mliječnost krava?

Pozitivne ekonomske tvrdnje kažu što je bilo, što jest ili što će vjerojatno biti, sve se to može provjeriti istraživanjem činjenica.

Primjer: Premije za mlijeko će povećati proizvodnju odnosno prodaju mlijeka.

Normativna ekonomika uključuje etiku i vrijednost prosudbe. Treba li država pomagati siromašnim ljudima? Treba li državni sektor ili možda privatni sektor osigurati poseban posao za mlade ljude s tek završenim školovanjem? Treba li se proračunski manjak podmiriti povećanim porezima ili smanjenim trošenjem države. Trebaju li sitna gospodarstva recimo manja od jednog hektara biti korisnici usluga poljoprivredne savjetodavne službe ili to vrijedi samo za tržišno usmjerene proizvođače? To su pitanja koja zahtijevaju moralnu prosudbu. Ta pitanja mogu biti argumentirana, ali nikada ne mogu biti određena znanostima ili s pomoću podataka.

Primjer: *Mirovine za stare ljude trebalo bi udvostručiti.* To bi moralno bilo u redu, no to traži veće izdvajanje iz proračuna, itd.

Primjer: *Proračunski manjak se može smanjiti* bilo smanjenjem državnih troškova ili povećanjem poreza poreznih obveznika.

Ekonomika je znanost koja se bavi samo pozitivnim tvrdnjama.

12. Ekonomika i država

Političari trebaju ekonomske savjetnike kako bi odgovorili na mnoga pitanja u domeni ekonomike i donošenju odluka. *Primjer:* Treba li vlada povećati poreze da bi smanjila proračunski deficit? (Stopa poreza na dodatnu vrijednost). Treba li se Hrvatska zaštititi od inozemne konkurencije poljoprivrednih proizvoda? Treba li se povećati minimalna plaća?

Vlade država trebaju stalno donošati bitne odluke koje uključuju ekonomiku. Zašto se i u čemu ekonomisti ne slažu?

¹⁰P.Samuelson i W.Nordhaus (1)

Na javnim medijima često je vidljivo neslaganje ekonomista o određenim ekonomskim problemima. No, u stvarnosti to neslaganje je manje no što se popularno predstavlja. Postoji široko slaganje u mnogim pitanjima pozitivne ekonomike. “Ekonomisti se slažu u mnogim stvarima mikroekonomike, kao npr. o minimalnim plaćama odnosno nadnicama, o porezima i pristojbama. No, nasuprot tome, mnoga područja makroekonomike ostaju kontroverzna, posebice uloga novca i uzroci nezaposlenosti u društvu danas. Mnogi ekonomisti beznadno traže rješenje ovim zagonetkama.”¹¹

Najveće neslaganje među ekonomistima leži u normativnom području (ekonomike). Ekonomisti se razlikuju u stavovima, isto kao i ostali ljudi, npr. u pitanju veličine i troškova vlade (i njezinog aparata), snage odnosno utjecaja sindikata, relativnoj važnosti inflacije i nezaposlenosti i pravedne distribucije dohotka ili o zakonu o denacionalizaciji (povratu imovine). Oni su podijeljeni (kao i njihovi roditelji ili rođaci) u mnogim političkim i etičkim stvarima današnjice.

13. Ekonomski proces i ciljevi

Ekonomski proces ima tri kategorije:

- (1) Kako ostvariti više proizvoda od date, ukupne količine ulaganja?
- (2) Kako polučiti istu količinu ukupne proizvodnje s manje ulaganja?
- (3) Kako dobiti više proizvoda povećavajući proizvodnju više od ulaganja?

Tri središnja problema ekonomske organizacije su:

- 1) *Koja dobra i usluge proizvoditi? (Pšenicu, kukuruz, stoku, cvijeće)*
- 2) *Kako proizvoditi dobra i usluge? (Na velikim ili malim gospodarstvima, poljoprivrednim tvrtkama ili zadrugama? Kojom tehnologijom?)*
- 3) *Za koga proizvoditi? Tko će ostvariti dohodak? Proizvođači u poljoprivredi ili oni u prerađivačko-prehrambenom kompleksu. (Kao primjer premija za mlijeko i tko od nje ima više koristi mljekare ili poljoprivrednici – proizvođači mlijeka.*

Koliko može pasti dohodak poljoprivrednog gospodarstva prije negoli država intervenira ekonomskim mjerama, odnosno mjerama agrarne politike?

Kako odgovoriti na ta pitanja i slična pitanja zavisi prvenstveno od naših ocjena, izraženih kao ciljevi.

Mogu se istaći slijedeći *ekonomski ciljevi* kao i način njihovog mjerenja i izražavanja:

Gospodarski napredak i rast - mjeri se povećanjem ukupne količine dobara i usluga raspoloživih per capita.

Ekonomska stabilnost - mjeri se cijenama, proizvodnjom, dohotkom, potrošnjom, štednjom i investicijama.

Ekonomska pravednost - odnosi se na pitanje “za koga”?

Ekonomska sigurnost - nije nikada potpuna, poljoprivrednici žele podršku u cijenama i dohotku.

Ekonomska sloboda - zaposlenje ili poslovne odluke po vlastitom izboru.

Ekonomski problem se javljaju kada postoji izbor između alternativa. Država se susreće s problemom kako rasporediti državni proračun između školstva, obrane, izgradnje stanova i javne službe.

Ciljevi društva su jednako složeni.

Zajednički su za sve zemlje, bilo tržišne ili centralno planske ili one mješane između ovih dviju.

¹¹P.Samuelson i W.Nordhaus (1)

1. državna sigurnost
2. pravedna raspodjela dohotka i bogatstva
3. stabilne cijene proizvoda
4. gospodarski rast
5. zaštita okoliša (ekologija)
6. visoka razina školovanja
7. stanove za sve ljude
8. zdravo pučanstvo
9. pojedinačne, osobne slobode i nadzor vlastitog okruženja, itd.

Neki od tih ciljeva su konfliktni, tj. u suprotnosti su, i političari će se često zateći da trguju jednim u odnosu na drugi cilj. Npr. teško je suzbiti inflaciju tj. postići stabilnost cijena, a imati nesmetanu proizvodnju bez dodatnih troškova zaštite. (Proizvodnja tzv. zdrave hrane kao primjer).

Ekonomika je istraživanje (studij) o tome kako pojedinac i društvo izabiru oskudne resurse između alternativnih upotreba u ostvarenju datih ciljeva.¹²

¹²P.Samuelson i W.Nordhaus (1)

LITERATURA:

1. Paul A.Samuelson i Wiliam Nordhaus: *Ekonomika*, 14.izdanje, "MATE", Zagreb, 1992. odnosno T. Žimbek: *Agrarna ekonomika I. dio; izabrana predavanja*
2. Gail L.Cramer i Clarence W.Jensen: *Agricultural Economics and Agrobusiness*, sixth ed. 1994.

Pitanja:

1. Definirati znanstveno područje Poljoprivredne ekonomike.
2. Definicija ekonomije/ekonomike i agronomije.
3. Povezanost poljoprivredne ekonomike s ekonomijom, agronomijom i ostalim znanostima.
4. Metode i izvori podataka u Poljoprivrednoj ekonomici i njihova važnost.
5. Postupak u znanstvenom istraživanju.
6. Stupice u ekonomskom rezoniranju.
7. Pozitivna i normativna ekonomika.
8. Ekonomika i država
9. Ekonomski procesi i ciljevi.

PRILOG**PROGRAM IZ PREDMETA EKONOMIKA POLJOPRIVREDE***Nastavne (metodske) jedinice***I.dio TEORETSKI PRISTUP**

(1) Uvod u predmet, definicija i metode

Razvitak poljoprivredne ekonomike i agroekonomske misli u Svijetu i u nas. Mjesto poljoprivredne ekonomike u sustavu agronomije, ekonomskih i drugih znanosti. Definicija poljoprivredne ekonomike, metode i izvori podataka. Statističke i ekonomske metode analize. Vremenske serije. Uvod u naprednije statističke tehnike. Metoda uzorka i oblikovanje ankete.

(2) Središnji ekonomski problemi poljoprivrede

Osnovni problemi ekonomske organizacije. Inputi i outputi u poljoprivredi. Proizvodni čimbenici u poljoprivredi (prirodni resursi - zemljište, rad, kapital i upravljanje). Alternativni gospodarski sustavi. Tehnološke mogućnosti. Granica proizvodnih mogućnosti i oportunitetni troškovi. Zakon opadajućih prihoda. Mjerenje gospodarskog rasta.

(3) Tržište i tržišni mehanizam

Sastojci ponude i potražnje. Pojam elastičnosti. Čimbenici koji utječu na ponudu i potražnju (primjeri iz poljoprivrede). Ekonomska uloga države. Osnovni ciljevi i mjere ekonomske politike. Brutto domaći proizvod i nacionalni dohodak. Tendencije u poljoprivrednoj trgovini. Kooperacija i specijalizacija u poljoprivredi.

(4) Poljoprivreda u gospodarskom razvitku

Teorije gospodarskog razvitka i poljoprivrede. Značenje i posebnosti poljoprivrede u nacionalnom gospodarstvu. Funkcije poljoprivrede. Značajke poljoprivrednih grana. Regionalni aspekt razvoja poljoprivrede. Poljoprivreda i ruralni razvitak. Aktualna pitanja pretvorbe poljoprivrede.

II. dio POLJOPRIVREDNI RESURSI, PROIZVODNJA I AGRARNA POLITIKA

(5) Poljoprivredno pučanstvo i radna snaga

Osnove demografije i demografske teorije. Poljoprivredno pučanstvo, tendencije i stope rasta. Utjecaj na ekonomski proces i proizvodne mogućnosti. Ekonomski sustav pučanstva. Promjene u poljoprivrednom pučanstvu Hrvatske. Pojmovi agrarne prenapučenosti, proces deagrarizacije, senilizacije i feminizacije u poljoprivredi.

(6) Zemljište i njegova ekonomska obilježja u poljoprivredi

Značajke zemljišta i zemljišne politike. Struktura upotrebe zemljišta u poljoprivredi Hrvatske. Krivulja jednakog proizvoda. Budući proizvodni ciljevi i zahtjevi zemljišnih (prirodnih) resursa.

(7) Kapitalni proizvodni resursi u poljoprivredi

Stanje i promjene kapitalnih resursa u poljoprivredi Hrvatske. Uvod u proizvodnu funkciju i troškove u poljoprivredi. Učinci tehnološkog napretka na ekonomiku proizvodnje.

(8) Gospodarski sustav i poljoprivreda.

Ekonomski aspekt poljoprivredne proizvodnje. Osnove zakonitosti u razvitku poljoprivrede. Dugoročne tendencije razvitka poljoprivredne proizvodnje u Hrvatskoj. Agrarna struktura, obiteljska gospodarstva i njihova društveno-proizvodna i ekonomska obilježja. Institucije u poljoprivredi. osnovi ekonomike poljoprivrednih grana.

(9) Agrarna politika

Definicija i sadržaj agrarne politike. Analiza i kritički osvrt na agrarnu politiku Hrvatske. Proces donošenja odluka u agrarnoj politici. Cjenovna i proizvodna poticajna politika u poljoprivredi. Kreditna, investicijska i porezna politika u poljoprivredi. Izvozno-uvozna politika. Strukturna politika. Tehničke mjere agrarne politike.

III. dio MEĐUNARODNI ASPEKTI POLJOPRIVREDE

(10) Poljoprivreda i agrarna politika drugih zemalja i ekonomskih grupacija.

Primjeri poljoprivrede i agrarnih politika razvijenih zemalja. Ekonomske grupacije. Poljoprivrede zemalja srednje i istočne Europe (bivših centralno-planskih zemalja) i pitanja tranzicije. Suvremene tendencije u poljoprivredi.

IV. dio POLJOPRIVREDNO ZADRUGARSTVO

(11) Razvitak i aktualna pitanja zadruga i zadrugarstva u svijetu i u Hrvatskoj.

Definicija i funkcija zadruga i zadrugarstva. Razvitak zadrugarstva u Svijetu i Hrvatskoj. Oblici zadruga. Zadruga načela i njihova evolucija. Zadruga zakonodavstvo. Aktualni problemi zadrugarstva u Hrvatskoj. Zadrugarstvo drugih zemalja.

LITERATURA ZA ISPIT**Obvezna literatura:**

1. Paul A. Samuelson i William Nordhaus (1992): Ekonomija 14.izdanje, "MATE"d.o.o., Zagreb, (odabrana poglavlja) i to: I. dio 1., 2., 3. i 4. poglavlje, III.dio 16. poglavlje, IV. dio 22. poglavlje i V. dio 23. i 24. poglavlje i VI. dio 32 poglavlje i Pojmovnik, str. 729.
2. Tito Žimbek: Agrarna ekonomika – interna skripta – izabrana predavanja I. dio, (ak. god. 2003/2004.) Zavod za ekonomiku poljoprivrede i agrarnu sociologiju. Agronomski fakultet Sveučilišta u Zagrebu.
3. Tito Žimbek: (ak. god. 2001/2002.) Strategija razvitka poljoprivrede i ribarstva u 21. stoljeću. Sažetak Strategije Vlade Republike Hrvatske «Hrvatska u 21. stoljeću – Prehrana» - interna skripta, Zavod za ekonomiku poljoprivrede i agrarnu sociologiju. Agronomski fakultet Sveučilišta u Zagrebu.
4. Michael Tracy (2000): Hrana i poljoprivreda u tržišnom gospodarstvu, uvod u teoriju, praksu i politiku. Prijevod, preveo T. Žimbek. «MATE» d.o.o., Zagreb
5. Skupina autora (2001): Stanje poljoprivrede i ocjene mogućih promjena. Objašnjenja na Prijedlog zakona o poljoprivredi. Urednik Tito Žimbek. Interna skripta. Zavod za ekonomiku poljoprivrede i agrarnu sociologiju, Agronomski fakultet Sveučilišta u Zagrebu.

Preporučena literatura:

1. Žimbek, T., Franić, Ramona (2002): Pretpostavka za pridruživanje Hrvatske Europskoj uniji u području poljoprivrede, Institut za financije, Zagreb, Zavod za ekonomiku poljoprivrede i agrarnu sociologiju, Agronomski fakultet Sveučilišta u Zagrebu
2. Žimbek, T., Franić, Ramona, Juračak, J. (2001): Strateški prioriteti hrvatske poljoprivrede – ograničenja i mogućnosti. Časopis Agroeconomia Croatica Vol. 1, No. 1 (str. 1-14), Zagreb
3. Tracy, M. : Država i poljoprivreda u Zapadnoj Europi 1980-1988., prijevod (1995), suprevoditelj i stručni urednik T. Žimbek. MATE, Zagreb, Naslov izvornika: Michael Tracy Government and Agriculture in Western Europe, 1880-1988, third edition
4. Galbraith, John Kenneth (1995):Ekonomija u perspektivi, kritička povijest "MATE", Zagreb
5. Žimbek, T. (ak. god. 1997/1998.): Uređenje, obnova i razvitak ruralnog područja Republike Hrvatske – interne skripte, Zavod za ekonomiku poljoprivrede i agrarnu sociologiju. Agronomski fakultet Sveučilišta u Zagrebu.
6. Žimbek, T. (ak. god. 1998/1999.): Neke pretpostavke okrupnjavanja zemljišta i kapitalnih resursa obiteljskih poljoprivrednih gospodarstava u Hrvatskoj (izabrana predavanja iz agrarne ekonomike) – interne skripte, Zavod za ekonomiku i agrarnu sociologiju, Agronomski fakultet Sveučilišta u Zagrebu.
7. Godišnje izvješće o stanju poljoprivrede (Zeleno izvješće) - izabrana poglavlja (2003): Ministarstvo poljoprivrede i šumarstva, Zagreb

8. Mataga, Ž. (1995): Seljak i zadruga, «Prosvjeta» Bjelovar, izabrana poglavlja
9. Literatura iz programa seminara (knjige, studije, članci).

Drugi dio
TEMELJNI PROBLEMI EKONOMSKE ORGANIZACIJE

TEMELJNI PROBLEMI EKONOMSKE ORGANIZACIJE

Svaki proizvedeni top, svaki porinuti ratni brod, svaka ispaljena raketa, u krajnjem smislu, ukradena je od onih koji gladuju i nemaju što za jesti.

Dwight D. Eisenhower

Tri su središnja problema ekonomske organizacije svakog društva:

A. PROBLEMI EKONOMSKE ORGANIZACIJE

1. Koja će se dobra proizvoditi?
2. Kako će se proizvoditi?
3. Za koga će se proizvoditi?

ad 1- Koja dobra proizvoditi i u kojim količinama?

Koliko kojih dobara i usluga od mnogih mogućih i kada?

Visokokvalitetne košulje ili one jeftinije, teletine ili svinjetine, je li mnogo potrošnih dobara (automobila, hrane ili koncentrata) ili puno investicijskih dobara (tvornica ili koncertnih dvorana), čime bi se osigurala veća potrošnja u budućnosti.

ad 2- Kako proizvesti?

Tko će proizvesti, s kojim resursima i tehnologijom? Tko će se baviti poljoprivredom, a tko podučavati? Električnu energiju osigurati iz nafte, iz ugljena ili iz atoma, sunca ili vjetra? Ručna izradba ili masovna proizvodnja? Velike privatne korporacije ili državne kompanije? Je li iz svih tih izvora i koliko kojih (koje količine)?

ad 3 - Za koga proizvesti?

Tko će uživati korist nacionalnih dobara i usluga? Ili, stavivši sve to zajedno, kako podijeliti nacionalni proizvod između različitih pojedinaca i obitelji? Imati društvo s malo bogatih, a mnogo siromašnih? Ili da svi dijele nacionalni proizvod jednako?

Osnovni pojmovi

Proizvodnja

Proizvodni činitelji i njihova međuzavisnost. Proizvodna funkcija.

Suvremena ekonomska teorija je usvojila podjelu na tri četiri činitelja proizvodnje i to: *zemlju, rad i kapital, i upravljanje* (management). Sukladno tome i raspodjela čitavoga domaćeg proizvoda obavlja se na te činitelje - tj. na *zemljište* - u obliku *rente*, na *rad* - u obliku *nadnice* i na *kapital* - u obliku *kamata* i na *upravljanje* u obliku *profita*. Osnovno je pitanje kako odrediti razmjerni udio u domaćem proizvodu svakoga od ovih činitelja.

Proizvođač ili poduzetnik odlučiti će se za onaj proizvodni činitelj koji je jeftiniji. Zato potražnja za svakim proizvodnim činiteljem ne zavisi samo od cijene tog činitelja već i od ostalih proizvodnih činitelja.

Na svakom stupnju tehničkoga razvitka, različitim skladom proizvodnih činitelja (inputa) mogu se ostvariti i različiti obujam proizvodnje (output).

Odnos između količine raspoloživih činitelja proizvodnje (inputa) i količine proizvoda (outputa) naziva se proizvodna funkcija.

Jedan isti obujam proizvodnje može se ostvariti različitim skladom proizvodnih činitelja (input mix).

$$Y=f(X_1, X_2, \dots, X_n).$$

Svako poduzeće ili tvrtka ima svoju proizvodnu funkciju. Svatko od njih nastoji naći najbolju, s najnižim troškovima odnosno najvećim profitom. Kao prosjek svih tvrtki dobije se nacionalna ili *agregatna proizvodna funkcija*.

Proizvodna funkcija je tehnički odnos između proizvodnih činitelja i proizvodnje $Y=f(X_1, X_2, \dots, X_n)$, gdje je Y količina proizvodnje, a X_1, \dots, X_n količina n različitih proizvodnih čimbenika, svi izraženi stopom u jedinici vremena.

Za ekonomiste svi proizvodni činitelji imaju oportunitetne troškove koji čine iznos koji se može zaraditi alternativnom djelatnošću, (ili količine koje je nužno zadržati u njihovoj sadašnjoj djelatnosti).

Inputi i Outputi

Uloženo i proizvedeno (Ulaz i Izlaz)

Proizvodni činitelji ili inputi su proizvodi i usluge koji se rabe u proizvodnome procesu. Inputi se kombiniraju za proizvodnju outputa, dok se *outputi* sastoje od različitih korisnih dobara i usluga, koji se ili troše ili rabe za daljnju proizvodnju.

Klasični inputi su *proizvodni činitelji* i dijele se u tri široka područja: prirodni resursi, rad i kapital.

Prirodni resursi predstavljaju dar prirode našem proizvodnom procesu. Sastoje se (1) od *zemljišta*, koje se rabi za poljoprivrednu proizvodnju ili kao *locus standi* za građevine, tvornice, stambene objekte i za ceste;

(2) od izvora energije, (energetski resursi) za pogon automobila, traktora i sl., za grijanje domova, sušenje poljoprivrednih proizvoda; (3) od izvora koji nisu energija, (neenergetski resursi) kao npr. rude (bakar, natrij, pijesak). Također je dio nacionalnih resursa naš fizički okoliš, kao npr. zrak (kojeg udišemo) i voda (koju pijemo).

Rad se sastoji od ljudskog vremena utrošenog u proizvodnji, tj. radinosti npr. u obradi zemljišta u poljoprivrednoj proizvodnji, podučavanju u školama i drugo.

Kapital (kapitalni resursi) čine trajna dobra gospodarstva, proizvedena sa svrhom da proizvedu još više dobara. Kapital je oboje i input i output.

Kapitalna dobra uključuju bezbrojne strojeve, ceste, elektronična računala, kamione, čeličane i zgrade, u poljoprivredi - poljoprivredne strojeve, gospodarske zgrade, višegodišnje nasade, rasplodnu i radnu stoku, ali i zalihe min. gnojiva, stočne hrane i neprodanih proizvoda.

Ako rezimiramo, tri ekonomska problema o kojima društvo treba odlučivati su:

- (1) *Koje outpute proizvesti i koliko (u kojim količinama)?*
- (2) *Kako proizvesti, tj. kojom tehnikom kombinirati inpute za proizvodnje željenog outputa?*
- (3) *Za koga proizvesti outpute i kome ih rasporediti?*

Proizvodni činitelji na primjeru razvijenih zapadnih zemalja¹³

Dok marksistički pristup prepoznaje samo jedan temeljni proizvodni činitelj – *rad*, neklasična ekonomska analiza uobičajeno razlikuje četiri činitelja: *zemlju, rad, kapital i upravljanje*. Ovi će se činitelji razložiti podrobnije.

Zemljište

Poljoprivredna proizvodnja je označena svojom ovisnošću o zemljištu (osim za neko visoko intenzivne proizvodnje, posebice za proizvodnju jaja i peradi, koje ovise samo o kupljenoj stočnoj hrani).

Za poljoprivredni sektor zapadne Europe u cijelosti je količina zemlje više ili manje stalna. Povećanje zemljišnih površina je malo ili ga uopće nema - samo je u Nizozemskoj u novije doba ostvareno povećanje zemljišnih površina otimanjem od mora. S druge strane je nazočan postupni gubitak zemljišta izgradnjom kuća, putova itd. Čak i u Sjevernoj Americi više ne postoji mnogo zemlje koja se može uključiti u obradu: nešto je zemlje izgubljeno erozijom.

Isto tako, za pojedinačna poljoprivredna gospodarstva, i u najmanju ruku kratkoročno, količina zemlje je nepromjenjiva. Kako jedni poljoprivrednici odustaju od poljoprivrede ili se umirovljuju, tako drugi kupuju ili zakupljuju njihovu zemlju, no takve prigode se ne javljaju često: u cijelosti poduzetni poljoprivrednici u zapadnoeuropskim uvjetima osjećaju da su sputani nestašicom zemlje.

Kakvoća zemljišta može se, tijekom vremena naravno, poboljšati dobrim gospodarenjem – ili pogoršati nemarom. Odluke o tome kao što je npr. drenaža (ili odvodnja), kalcifikacija i u neku ruku gnojidba, isto su tako bitne kao i odluke o investiranju, što će se razmatrati u idućem odjeljku u svezi s kapitalom.

¹³ Prema: Tracy, M. (1996.).

Vrijednost zemljišta i rente

Na vrijednost poljoprivrednog zemljišta utječe kakvoća tla i klima određenog područja, što određuje njegovu proizvodnost. Udaljenost od potrošačkih središta tradicijski se uzimao kao glavni čimbenik vrijednosti zemlje (Von Thunenova teorija) i još uvijek igra važnu ulogu, unatoč tome što su suvremeni načini prijevoza – uključivši kamione-hladnjače i autoceste – smanjili, a drugi sastojci troškova povećali svoju važnost.

Pojam granične poljoprivredne proizvodnje

Granična poljoprivredna površina je ona površina koja se kod datih odnosa cijene poljoprivrednih proizvoda i proizvodnog troška, još isplati pojedinom poljoprivredniku obrađivati.

Taj pojam, premda jasno određen, u stvari je katkada neprecizan kada se promatra različitost poljoprivredne proizvodnje, na višim brdovitim zemljištima, npr., proizvodnja može biti neprofitabilna ali je korisna za ispašu stoke. To, međutim, igra “ulogu” u teoriji “*ekonomske rente*”: to se odnosi na sva plaćanja za proizvodne činitelje koji potiču da se oni nužno zadrže u sadašnjoj upotrebi. Ako je, kod određene razine cijena i troškova neko poljoprivredno zemljište “*granično*”, slijedi da zemljište na boljim položajima i/ili kvalitetnije mora ostvarivati više od onog zemljišta za koje je nužno da se još obrađuje. Izraz “*ekonomska renta*” za opis ovog pojma (izvedeno iz Ricardove cijene zemlje) nije sretno izabran, budući da stvara zabunu s novčanom rentom koju zemljozakupci plaćaju zemljovlasnicima (koja se može odražavati, ali nije jednaka pojmu ekonomske rente). To više, pojam se može primijeniti za ostale proizvodne činitelje osim zemljišta. Može se suprostaviti transfernim zaradama tj. što bi dotični činitelj mogao ostvariti u najprofitabilnijoj alternativnoj uporabi - sve ono što prelazi taj iznos bila bi ekonomska renta.

Tržište zemljom je u osnovi slobodno u smislu da država ne postavlja ograničenja na pravo građana da kupuju ili prodaju zemlju ili da utječe na cijenu (s izuzetkom u nekim slučajevima – naročito u Francuskoj – gdje javno tijelo može imati pravo prvootkupa sa svrhom poboljšavanja poljoprivredne strukture). Međutim, kako je broj transakcija ograničen, cijene se kod pojedinačnih prodaja mogu jako razlikovati zavisno o posebnim okolnostima. Cijene poljoprivrednog zemljišta u EZ odražavaju velike razlike u kakvoći i položaju no isto i zbog pritiska potražnje u nepoljoprivredne svrhe. Tako su cijene najveće u napućenim područjima sjeverozapadne Europe: npr. oko 15.000 EUR po hektaru obradive zemlje u Njemačkoj i Nizozemskoj, dok je prosjek za obradivo zemljište u Francuskoj samo oko 3.200 EUR.

Rente također znatno variraju (katkada ih drže niskima pomoću nadziranja rente – vidi idući odjeljak): u prosjeku su 200 EUR/ha za obradivu zemlju u Njemačkoj i Nizozemskoj, no samo oko 90 EUR/ha u Walesu i Škotskoj. Te rente odgovaraju općenito odnosu od 1 do 3% od cijene zemlje: to je sada niski povrat kapitala, no zemljovlasnici se nadaju povećanju vrijednosti zemlje u idućem razdoblju.

Tijekom vremena, cijene zemlje i u određenom opsegu i rente odražavaju opći prosperitet poljoprivrednog sektora. Teškoće poljoprivrede, koje su se zbile do ranih 1980-ih godina, su općenito imale odraza na pad cijena: tako je u Belgiji cijena obradive zemlje dostigla vrhunac 1979.godine, no u 1991.godini je pala za 10% ispod te razine (tj. u tekućim cijenama: to predstavlja znatan pad u “stvarnom” izrazu, kad se u obzir uzme opći porast cijena).

Zemljovlasništvo i zemljozakup

Uzorak zemljovlasništva je različit po zemljama i znatno se mijenja tijekom vremena. U EZ kao cjelini u godini 1987. vlasnici su držali do dvije trećine poljoprivrednog zemljišta.¹⁴ Zakup zemljišta je važan u Belgiji (68% zemljišta) i u Francuskoj (53%). Mnoga gospodarstva imaju nešto zakupljene zemlje, uz vlastitu zemlju, i takvo se “miješano” vlasništvo izgleda povećava kako je zakup ekstra zemljišta često način za povećanje ukupne zemljišne površine gospodarstva. Poljoprivredna proizvodnja u *napolici* (*arendi*), kada korisnik zemlje daje vlasniku dio proizvodnje, preživio je samo u južnim europskim zemljama.¹⁵

Zakup ili vlasništvo

Drži se da zakup zemljišta, u načelu, ima nekoliko prednosti pred vlasništvom. Zakupnik ne treba imati ili pronalaziti novac za kupovinu zemlje i zgrada: on može usredotočiti svoje raspoložive novčane fondove za opremu i tekuće inpute. Zakupništvo olakšava ulazak u poljoprivredu mladih ljudi koji su kvalificirani ali nemaju dovoljno kapitala (u slučaju da postoji vlasništvo nad gospodarstvom, većina prijelaza se događa nasljeđivanjem unutar obitelji). Katkada se drži da nužnost plaćanja redovite rente osigurava učinkovitiju poljoprivredu, premda se ta tvrdnja osporava.

S druge strane, vlasništvo nad zemljom daje sigurnost: dostupnost založnom kreditu je lakši kada se zemlja nudi kao “jamstvo”. Većina poljoprivrednika u stvari više voli imati bar svoje gospodarske zgrade i veći dio svoje zemlje, usprkos novčanom teretu što to povlači za sobom.

Stav prema zemljovlasništvu znatno različit, uglavnom kao posljedica povijesnih i društvenih čimbenika. Tako postoji izražena suprotnost između Irske, gdje je zakup zemlje postao jako nepopularan u prethodnim stoljećima tlačenja nenazočnih vlasnika - engleskih landlordova, a što je sada nestalo; i Engleska sama, gdje je naslijedena aristokracija općenito preuzela odgovorni odnos prema upravljanju svojim imanjima. Početkom 20. stoljeća zakup je sudjelovao s oko 90% u ukupnom zemljištu u Engleskoj, no teški porezi na nasljedstvo landlordova dovode do sloma većine velikih engleskih imanja, a zemlja se prodaje često “lokalnim zakupcima”, dok ustanove kao što su to osiguravajuća društva i mirovinske zaklade postaju novi zemljovlasnici. S namjerom da zaštiti zemljovlasnike, zakonodavstvo je utjecalo na to da se zanimanje zemljovlasnika da daju zemlju u zakup smanji, tako da je godine 1985. samo nekih 39% zemljišta još bilo u zakupu.

Uređenje zakupa

Premda u određivanju zakupa djelomice utječe običajni način uređivanja odnosa, sve su zemlje zapadne Europe uvele zakonodavstvo koje, u različitom stupnju, uređuje odnose između zemljozakupnika i zemljovlasnika. U nekim slučajevima regulacija je vrlo mala: tako se u Njemačkoj uvjeti glede dužine zakupa i visine rente prepuštaju slobodnoj nagodbi između zemljozakupca i zemljovlasnika. U drugim slučajevima su uvjeti propisani zakonom. Teško je postići pravu ravnotežu između interesa zemljozakupaca i zemljovlasnika. Jaka zaštita zakupaca može utjecati na zemljovlasnike da ne žele svoju zemlju dati u zakup ili da je sami obrađuju ili traže druge načine – kao što se dogodilo i u britanskom primjeru.

¹⁴ Zemljište obiteljskih gospodarstava (formalno), znači bez državnog zemljišta; p.p.

¹⁵ U novije doba nazočna je tendencija smanjenja zakupa zemljišta (npr. u Nizozemskoj).

U slučaju Belgije može se navesti da je to primjer države za koju je zakup zemlje ostao važan. Uzevši u obzir dopune zakona iz godine 1988. glavne odredbe su kako slijedi:

Zakup se ugovara za najmanje devet godina; ukoliko vremenski nije određen od ugovornih stranka, nakon svakog devetogodišnjeg razdoblja započinje daljnji rok zakupa od devet godina.

Tijekom devetogodišnjeg razdoblja, zemljovlasnik može svoju zemlju uzeti natrag samo ukoliko je klasificirana kao građevinska (s najmanje tri mjeseca prethodne najave i dovoljno vremena za obavljanje berbe/žetve). Na kraju svakog razdoblja zemljovlasnik može uzeti zemlju natrag za vlastitu upotrebu (ili za svoju bračnu družicu/druga ili nasljednike) ili za određene druge svrhe uređene zakonom (uz najmanju prethodnu najavu od dvije godine).

Zakup se može isto zaključiti na 27 godina, ili dok zakupac ne navrš 65 godina života s najmanje na 27 godina (*"bail de carriere"*). Ovo posljednje je važna novost zakona iz godine 1988.: ova odredba daje sigurnost zakupcu, a zemljovlasnik je siguran da će dobiti zemlju na kraju razdoblja.

Ili zemljovlasnik ili zemljozakupnik mogu tražiti da rentu uskladi službeno tijelo, određujući najvišu razinu uzimajući *"katastarske vrijednosti"* pomnožene s određenim *"koeficijentom"* ustanovljenim za svaku regiju svake tri godine. Za dugoročni zakup mogu se odrediti veće rente.

Zakupniku zemlje je općenito dozvoljeno da učini ulaganja u poboljšice na zakupljenom zemljištu po vlastitoj želji; u određivanju dužine trajanja zakupa zemljozakupnik ima pravo na nadoknadu dodatne vrijednosti takvih poboljšica pod određenim uvjetima.

Ukoliko vlasnik prodaje zemlju, zakupnik ima pravo *"prvo-otkupa"* (može kupiti zemlju po tržišnoj cijeni).

Ukoliko zemljozakupnik umre, njegovi nasljednici mogu nastaviti sa zakupom.

Posebice u Ujedinjenom Kraljevstvu (UK), ali također u određenom opsegu i u drugim zemljama, mogu se naći drugi načini umjesto zemljozakupništva. Tako u okviru sudionništva ili ugovora o napolici, vlasnik može dati zemlju u uporabu drugom, moguće na godišnji zakup, no u mogućnosti je da zemlju uzme natrag kada želi; tako sudionik u poljoprivredi ima pogodnost da započne proizvoditi i da proširi proizvodnju bez da ima puno novaca. Međutim, kako poljoprivrednik nema dugoročnu sigurnost, takvi ugovori su prikladniji za pojedino poduzeće negoli za cijela poljoprivredna gospodarstva.

Poljoprivredne kompanije se mogu utemeljiti, čak u okviru obitelji, kao način za olakšavanje nasljeđivanja i za izbjegavanje obveza poreza na nasljedstvo (kompanija ne može umrijeti...). Kao što je već bilo razmatrano, mnoga od većih britanskih poljoprivrednih gospodarstava i mnoga gospodarstva u Sjevernoj Americi, su utemeljena kao kompanije a da nisu temeljno promijenile ni način proizvodnje niti bitno svoj obiteljski značaj.

Različiti su se oblici *skupne poljoprivrede* razvili u više zemalja kako bi udovoljili različite potrebe. Najznačajniji je *Groupement agricole d'exploitation en commun (GAEC)* u Francuskoj. Ta omogućuju da dva poljoprivrednika ili više (zakonski maksimum je deset) udruže svoja proizvodna sredstva, uključivši svoju zemlju i svoj rad. Neke GAEC proizašla su iz više gospodarstava koja su prije bila odvojena. U mnogima su uključeni članovi iste obitelji, a mnoga se sastoje samo od oca i sina: no kad otac ide u mirovinu ili umre, preostali član obitelji ili netko drugi koji nije srodnik može ući u zadrugu. Većina je poduzeća stočarskih, a glavna je prednost mogućnost za sudionike da budu slobodni dok se drugi brinu o stoci. Na kraju 1991.godine bilo je 48.000 GAEC članova: s prosječnom veličinom od 73 ha (dosta iznad prosjeka za Francusku) i s ukupno 3,5 milijuna ha odnosno 11% ukupne francuske poljoprivredne površine.

Drugi oblik u Francuskoj je *Groupement foncier agricole (GFA)*, u kojem nepoljoprivredni partneri mogu osigurati zemlju i udio u profitu (to pomaže da se zemlja ne usitnjava podjelom na nasljednike); i *Entreprise agricole a responsabilite limitee (EARL)*, kada partneri nepoljoprivrednici ne osiguravaju zemljište već kapital za rad.

U južnoj Italiji ima slučajeva integriranog zajedničkog upravljanja (*gestioni associate* ili *GEA*) kada mali poljoprivrednici skupe zemlju zajedno u jedinice koje imaju ekonomskog opravdanja kako bi poboljšali proizvodnju na zajedničkoj osnovi: dohodak dijele prema veličini radnog doprinosa i zemljišta. U Španjolskoj su neka skupna gospodarstva nastala po arondaciji (spajanjem raspršenih zemljišnih čestica) kao način koji dozvoljava nekim od vlasnika da napuste područje i da se zaposle negdje drugdje, organizirajući svoju zemlju u skupinu u zamjenu za udio u profitima: izgleda da je to prelazni stadij. U Portugalu je skupna poljoprivreda i zakonski uređena, no s malim praktičnim rezultatom.

Pojava ovog oblika poljoprivrede je ograničena na područja gdje su gospodarstva mala: čak i tamo ne čine veliki udio poljoprivrednih gospodarstava. Općenito govoreći, postoji jaka težnja poljoprivrednika za pojedinačnim upravljanjem i, gdje je moguće, vlasništvom čak i uz žrtvu učinkovitosti.

Rad

Kako smo prije vidjeli, većina radne snage na poljoprivrednim gospodarstvima na Zapadu je obiteljska. U cjelini, ta radna snaga nije jako "pokretljiva". Očito je da se ne može brzo povećati: imati više djece kako bi se povećala radna snaga vrlo je dugotrajan proces, i nije više pokretač u razvijenim zemljama znatan. U drugu ruku, ukoliko nema mogućnosti punog zaposlenja, budući da je gospodarstvo premalo i/ili nema dovoljno kapitala, vjerojatno je da starješina i možda članovi njegove obitelji nisu dovoljno uposleni (to je slučaj za mnoga "granična" gospodarstva u zabačenim nerazvijenim regijama).

Unatoč tome moguća su rješenja. Sinovi i kćeri, a katkada i žena starješine gospodarstava pa čak i starješina sam, mogu naći povremeni posao ili posao s punim radnim vremenom izvan gospodarstva, ili se dodatni prihod može namaći na samom gospodarstvu, kao npr. iznajmljivanjem soba ili mjesta za kampiranje. Oba ta načina postaju važna: prvi posebice u područjima gdje se može naći zaposlenje u industriji i uslugama blizu poljoprivrednih područja (kao npr. u Bavarskoj), drugi u seoskim područjima, s turističkim atraktivnostima. Premda se točno ne zna o zarađenom dohotku tih djelatnosti, pretpostavlja se da trećina "glava gospodarstva" u većini zemalja EZ ima zaposlenje izvan gospodarstva.

Većina unajmljenog rada se katkada jako razlikuje: ponekad su povremeni radnici uposleni u posebnom sezonskom poslu, kao što je berba grožđa ili pobiranje hmelja. Ostali radnici se mogu unajmiti na godinu i više. Veća gospodarstva koja redovito zapošljavaju stručne radnike – traktoriste, pastire, čuvare goveda, itd. – nastoje takove radnike zadržati tijekom godine.

Najmanje nadnice i ostali uvjeti upošljavanja stalnih poljoprivrednih radnika obično su uređeni sporazumom zaključenim između sindikata poljoprivrednih radnika i sindikata poljoprivrednika na državnoj razini: stvarno plaćene nadnice ovise o pojedinačnim ugovorima, no nisu ni svi radnici članovi sindikata. Poljoprivredne nadnice su niže nego u drugim djelatnostima: u Ujedinjenom Kraljevstvu, gdje je relativno značajni udio unajmljenih radnika, nadnice poljoprivrednih radnika su u prosjeku oko tri-četvrtine industrijskih nadnica. To može imati odraza na malu pokretljivost radnika i na zamjenu mehanizacijom. S druge strane poljoprivredni radnici mogu prihvatiti i niže nadnice zbog nenovčanih pogodnosti u smislu njihovog zanimanja za takav posao, različitosti posla, izazova i odgovornosti; pristupačnost

poljoprivrednim proizvodima i iznad svega jeftinije stanovanje i prehrana, koje je katkada omogućeno zajedno sa zaposlenjem.

Kapital

Značenje kapitala

U popularnoj upotrebi “*kapital*” može imati nekoliko značenja: može se odnositi na fizička sredstva kao što su zgrade, strojevi, stoka, zalihe mineralnih gnojiva, stočne hrane i neprodanih proizvoda; ili se može odnositi na novčana sredstva kojim se navedene stvari mogu nabaviti, ili čak slobodnije – na iznos novca koju osoba ili poduzeće ima u banci na svom računu i na neka druga novčana sredstva.

Kapital se prvenstveno sastoji od fizičkih sredstava, prije proizvedenih s namjerom da budu upotrebljena u budućnosti: kapital je oboje; i input i output. Da bi netko proizveo kapital on se odriče sadašnje potrošnje u očekivanju većih kasnijih prihoda. Promatrajući narodno gospodarstvo u cjelini, može se reći da se resursi preokreću od proizvodnje potrošnih dobara na proizvodnju kapitalnih dobara: budući da se dobitak treba javiti ukoliko će dugoročno proizvodnja biti viša s novim kapitalom nego bez njega.

Određeni iznos kapitala je nužan u proizvodnom procesu kako bi se polučio tijekom usluga. Stjecanje tog iznosa kapitala financiranju šteditelja koji posuđuju svoja sredstva u svrhu da ostvare kamate uz povrat (ukoliko je “samofinanciran” od korisnika, prihod od povrata tog “vlastitog kapitala” se treba odbiti u obračunu netto-profita).

Čitav proces se može općenito opisati kao “investiranje”. *Brutto-investicije* predstavljaju ukupni dodatak iznosu kapitala, dok su “*netto-investicije*” iznos umanjeno za nužnu zamjenu. To se može također izraziti ili kao fizički proces zamjene dotrajale opreme ili kao odgovarajući novčani prihod, obično na godišnjoj osnovi, za amortizaciju opreme. (Netto-investicije mogu biti negativne kad su brutto-investicije nedovoljne za zamjenu).

Postoji još drugo pitanje treba li vlasnik kapitala biti pojedinac ili država. To je pitanje koje u općem pogledu izvan područja analize ove knjige: zapadni ekonomisti (da ne spominjemo političare) podijeljeni su u pitanju gdje leži granica između javnog i privatnog vlasništva, međutim, to se očituje u tome da su zemlje koje su isključile ili jako ograničile privatni kapital prošle vrlo loše: prvi dokaz tome je jak a to je da se u svim djelatnostima gdje ne postoji jaka “javna korist” traži nacionalizacija, privatno vlasništvo je daleko bolji način u osiguranju da se kapitalni čimbenici učinkovitije rabe i održavaju.

To pitanje bitno utječe za pretvorbu socijaliziranih poljoprivreda u središnjoj i istočnoj Europi, ta pitanja se snažno javljaju u pogledu poljoprivrednog sektora na Zapadu. Zapadni poljoprivrednik je, u tom smislu, “*kapitalist*”: on je vlasnik različitih proizvodnih sredstava i mora donošati investicijske odluke, nastojeći podesiti trošak takvog investiranja prema budućem dobitku kojega očekuje. To je vrlo važan razmjernog uspjeha poljoprivrede u tržišnim gospodarstvima.

Financijske ustanove

Izvori kreditiranja poljoprivrednika u zapadnim tržišnim gospodarstvima uključuju bankovni sustav, zadružne organizacije, poljoprivredne trgovce i privatne osobe.

U UK i SAD poljoprivredne kredite daju uglavnom opće i komercijalne banke koje samo djelomično posluju s poljoprivredom. U nekoliko kontinentalnih europskih država veći dio kreditiranja

poljoprivrednika obavljaju zadružne banke, iako se udio poljoprivrednog kredita u ukupnom poslovanju tih banaka uveliko smanjuje.

Prvo zadružno društvo za kreditiranje utemeljeno je u Njemačkoj 1860-ih godina od *F.W.Raiffeisena* kao posljedica problema u poljoprivredi, obrtništvu i malim industrijama u seoskim područjima u doba brze industrijalizacije zajedno s opasnim pritiskom na cijene poljoprivrednih proizvoda pod utjecajem uvoza po niskim cijenama, kada su trgovinski kamatnjaci bili visoki. Kreditne zadruge temeljile su se na načelu *samopomoći, samoodgovornosti i samouprave* uložili članova stvorili su osnovu za kreditni fond za članove, a profit se reinvestirao ili dijelio članovima; kako je kao pojedinačno društvo samo bilo preslabo, Raiffeisen je godine 1872. utemeljio Savez na državnoj razini kombinirajući “okomitu” i “vodoravnu” strukturu.

Na tim temeljnim raiffeisenovim načelima stvarale su se kreditne zadruge po cijelome svijetu, uz razlike zavisno o postojećoj kreditnoj strukturi pojedine zemlje, zakonskim odredbama i društvenim uvjetima. Raiffesenov obrazac je također prerastao u nabavno-prodajne i tržišne udruge.

U više zapadno-europskih zemalja su zadružne banke – temeljene ili na Raiffesen-ovom sustavu – široko rasprostranjene. U Njemačkoj DG banka (*Deutsche Genossenschaftsbank*) daje preko 40% kredita za poljoprivredu, premda to čini samo 13% njezinog ukupnog srednjoročnog i dugoročnog kreditiranja. U Nizozemskoj, *Rabobank* (iz *Raiffeisen – Boerenleenbank*) 90-ih godina prošlog stoljeća omogućava preko 70% poljoprivrednog kredita, no to je samo 22% njezinog ukupnog kreditiranja. U Belgiji i Luxenbourgu *CERA* banka (iz *Centrale Raiffeisen*) također s većinom sudjeluje u bankovnim djelatnostima u seoskim područjima. U Francuskoj su lokalne filijale *Credit Agricole* zadružne, premda je do godine 1987. njihov središnji ured bio javno tijelo koje je djelovalo kao glavni kanal za državne subvencije: ono nije samo seoska kreditna udruga, ali sudjeluje najvećim dijelom u kreditiranju poljoprivrednika. Međutim, *Credit Agricole* je razvijala svoje djelatnosti daleko iznad poljoprivrede tako da je postala ne samo najveća francuska banka već i najveća ne-japanska banka na Svijetu.

Zajednička težnja tih institucija da prošire svoje djelatnosti izvan ruralnog sektora leži u znakovitim ograničenjima siromašne poljoprivredne osnove: polozi poljoprivredne zajednice neće dostajati za financiranje zajmotražitelja poljoprivrednog sektora. Štoviše, ograničenja koja proizlaze od ekonomske politike glede povećanja poljoprivredne proizvodnje čini poljoprivredni sektor neprivlačnim a odnosnim bankama stvarno riskantni odljev.

Privatni krediti – često između članova iste obitelji – su često važni u olakšavanju prijelaza gospodarstva od jednog naraštaja na drugi, posebice u zemljama i područjima gdje bi inače načelo jednake podjele između nasljednika uzrokovalo diobu gospodarstava.

Dužina kredita

Obično se razlikuje:

- Kratkoročni kredit*, koji služi uglavnom za financiranje *tekućih inputa* kao što su sjeme i mineralna gnojiva: njega može osigurati bilo koja institucija prije opisana (sve osim hipotekarnih banaka) ili katkada trgovci koji prodaju odnosne inpute.
- Srednjoročni kredit* u svrhu kupovine *strojeva, stoke* itd.: to je navlastito domena banaka i zadružnih organizacija, gdje one postoje. Vlasništvo nad zemljom je ovdje posebice korisno jer “obostrano” omogućava zahtjeve kreditora za znatan iznos kredita.

- *Dugoročni kredit*, u svrhu kupovine zemlje: osiguravaju se od banaka, posebice hipotekarnih, gdje postoje. Kod hipotekarnih kreditnih ugovora zemlja sama po sebi osigurava sigurnost za kreditora (da cijena zemlje ne pada).

Srednjoročna 5-10 godina kreditni kamatnjak kooperativnih banaka u godini 1989. je bio, npr. 8,50% u Njemačkoj, 10,10% u Nizozemskoj, 9,75% u Belgiji, i 9,90% u Francuskoj. S obzirom na inflaciju to bi odgovaralo "realnim" stopama u rasponu od 5 do 8%. U južnoeuropskim zemljama kamatnjak je bio viši zbog viših financijskih stopa.

Osim tamo gdje države subvencioniraju poljoprivredni kredit – što je veliki izuzetak, kamatnjaci teže da odgovaraju općim uvjetima kreditnog tržišta zemlje o kojoj se radi. Općenito povećanje kamatnjaka, kao što je to bilo izraženo tijekom kasnih 80-ih godina, imalo je izravni učinak na poljoprivredu: poljoprivrednici koji su u doba srazmjerno niskih kamatnjaka stvorili velike dugove ulažući puno u zemlju, zgrade ili opremu su pali u teškoće. "Granična gospodarstva" u tom smislu, zbog rizika od bankrota ukoliko cijene poljoprivrednih proizvoda padnu, ne mogu biti gospodarstva na neproizvodnoj zemlji, već srazmjerno dinamična i proizvodna gospodarstva.

Podaci o poljoprivrednim investicijama i upotrebi kredita nisu lako dostupni. U Njemačkoj godišnje izvješće Ministarstva poljoprivrede (Agrarbericht) sadrži korisne obavijesti. U 1992/93. godini nove investicije su iznosile do 10,9 milijardi DEM: od toga 2,3 milijarde su bile za zgrade i 8,6 milijardi za strojeve i drugu opremu, dok je za stoku bilo nešto dezinvestiranja. Ukupna vrijednost poljoprivrednih sredstava u 1993. godini je procijenjena na 209,4 milijarde DEM, od čega je 99,4 milijarde bilo zemljište, 31,4 milijarde građevine, 22,8 milijardi strojevi i oprema i 24,0 milijarde stoka; stambene zgrade su činile daljnjih 18,1 milijardu. Posuđeni novčani kapital iznosio je 44,1 milijardu DEM, od čega 10,4 su milijarde kratkoročni krediti, 7,2 milijarde srednjoročni i 26,5 milijardi dugoročni krediti. Prosječni kamatnjak je bio 7,5%. (Ti podaci se ne odnose na bivše Istočno-njemačke Landere. Jedan od načina za poljoprivrednike da smanje svoje investicije u strojeve i tako izbjegnu veliko zaduživanje je ugovaranje za posebne svrhe, posebice za poljoprivredne radove kao što je to žetva, za koju je nužna skupa oprema. (Slično se može uzeti kao način rješavanja potreba radnika u sezonskim vrškovima, bez da se drži puno radnika tijekom cijele godine). Posebice se u ravničarskim područjima s velikim gospodarstvima sve više javljaju ugovorna poduzeća kako bi se zadovoljile te potrebe.

Upravljanje

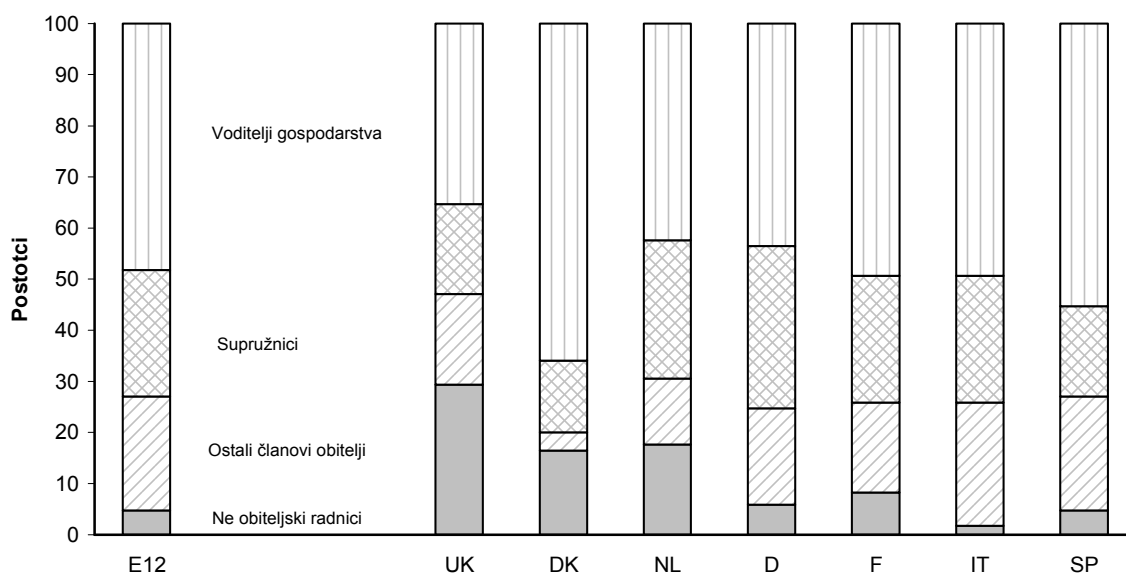
Tipični privatni poljoprivrednik mora donošati mnogo odluka. Neke od njih se javljaju svaki dan: promatranje klimatskih prilika, stanje usjeva, koja se radna operacija treba obaviti određenog dana, ili nadgledanje stoke u slučaju možebitne pojave bolesti i potrebe liječenja. Neke su odluke sezonske: koliko sjemena treba za određenu kulturu; promjena plodoređa; koliko mineralnih gnojiva i drugih kemikalija upotrijebiti. Neke su dugoročne; koje strojeve kupiti, koje zgrade podignuti – i gdje nabaviti novac? Poljoprivrednik također treba znati kako najbolje prodati svoje proizvode; i što se sve više javlja u suvremenom svijetu, rješava administrativne zamršenosti, uključivši porezne mjere, zahtjeve za različitim subvencijama, itd. Stvarno, popis bez kraja: suvremeni poljoprivrednik treba biti stručnjak za mnoga područja.

Jednostavno klasificirati te djelatnosti pod općim pojmom "rad" bilo bi osiromašenje bitnog aspekta poljoprivrede: naziv "upravljanje" je opravdan. (To je naravno pojednostavljenje koje se u tom smislu

odnosi na “poljoprivrednika” ili “glavu gospodarstva”: ovisno o okolnostima, žena poljoprivrednika i drugi članovi obitelji također mogu sudjelovati u donošenju odluka).

Kako je upravljanje odigralo ključnu ulogu u razvitku poljoprivrede na Zapadu, vrijedno je nadalje razmotriti kako je ono konstituirano. Poljoprivredni fakulteti organiziraju tečajeva bilo redovite ili sporadične, koji su važni u nekim zemljama, posebice tamo gdje su gospodarstva velika: kao i javnu poljoprivrednu savjetodavnu službu (nazvanu “*extension*” u SAD). No mnogi poljoprivrednici nemaju završene redovite škole i mnogi nemaju koristi od te službe.

Crtež 1 – EZ Razdioba rada na poljoprivrednim gospodarstvima 1989. godine



Commission, *The Agricultural Situation in the Community – 1994 Report*

Mnogi poljoprivrednici su sinovi poljoprivrednika: iskustvo koje se stječe naraštajima je osnova za njihovu poljoprivrednu praksu – no naravno to može također biti prepreka za prihvaćanje novih metoda. Tjedni ili mjesečni poljoprivredni časopisi daju podosta tehničkih obavijesti i tržišnih podataka, koje poljoprivrednici trebaju, a također i radio te povremeno i televizijske emisije.

Obavijesti pristižu također od poljoprivredno-opskrbljivačkih industrija: premda se njihovo oglašavanje može sastojati od konkretnih reklama, one također daju tehničke obavijesti o svojim proizvodima. Banke i druge kreditne ustanove mogu davati savjete, posebice kada se poljoprivrednik nalazi u financijskim teškoćama. Poljoprivredne izložbe omogućavaju poljoprivrednicima da usporede konkurentne proizvode kao što je mehanizacija i drugo, da vide najproduktivniju stoku i slično.

U stvari, ne postoji nestašica obavijesti raspoloživih suvremenom poljoprivredniku; i premda opseg radova može biti manji negoli u većini industrijskih poduzeća zahtjevi za upravljanjem su vjerojatno složeniji.

Na krupnim gospodarstvima, poljoprivrednici mogu imati koristi od usluga privatne savjetodavne službe: to može biti posebice važno za planiranje i računovodstvo i za prilagodbu mjerama ekonomske politike. Dok su privatna obiteljska gospodarstva ostala prevladavajući oblik organizacije, neka velika gospodarstva, koja su u vlasništvu ustanova ili korporacija, vode plaćeni profesionalni upravitelji: ta gospodarstva teže da budu intenzivna i proizvodna, te da se specijaliziraju na određene proizvode. “Stalež” upravitelja tako postaje značajan u nekim zemljama, posebice u UK i SAD.

Alternativni ekonomski sustavi

Na spomenuta pitanja različito se odgovara s obzirom na različne alternativne gospodarske sustave a to su:

(1) *običajni*, (2) *naredbeni* i (3) *tržni*.

(1) *Običajna pravila* su nazočna u mnogim primitivnim civilizacijama. Na pitanje “*što*”, “*kako*” i “*za koga*” odgovara se na tradicijski način i prenosi od starijih na mlađe. U Starom Egiptu, današnjoj Indiji i drugdje, sin nasljeđuje posao od oca (trgovinu, obrt i slično). “Pleti kotac ko i otac” uzrečica je koja dobro označuje ovaj sustav.

(2) *Naredbena privreda* je takva gdje država donosi sve odluke o proizvodnji i raspodjeli. Takve države u krajnjem slučaju određuju ljudima što će jesti i piti, koliko hrane a koliko čelika proizvesti i tko bi trebao živjeti dobro, a tko sirotinjski.

(3) *Tržna privreda*, u kojoj se sustavom cijena, tržišta, profita i gubitaka određuje što, kako i za koga proizvesti i raspodijeliti.

Tvrtke proizvode ona dobra koja donose najveći profit (*što?*), tehnologijom proizvodnje s najmanjim troškovima (*kako?*), a ljudska potrošnja ovisi o odlukama potrošača kako potrošiti plaće (zarade) i vlasničke dohotke, koji se stvaraju radom i vlasništvom (*za koga?*).

Niti jedna privreda ili narodno gospodarstvo, danas ne spada ni u jedan od tri čista oblika već se, bolje rečeno, društva nalaze u miješanoj ekonomiji sa sastojcima tržišta, naredbe i običaja.

Nema stopostotne tržne ekonomije (premda je Engleska u 19. stoljeću bila vrlo blizu tome). U gospodarskom sustavu SAD-a država danas ima važnu ulogu u određivanju legalnog oblika gospodarskog života, proizvodnog školovanja i usluga (javni sektor) i u regulaciji zaštite okoliša i poslovanja (business). No danas na odluke u većim zemljama Svijeta najviše utječe to kako tržište određuje cijene i količine.

I zemlje Srednje i Istočne Europe traže primjerenu vrstu mješovite privrede, nakon kraha naredbenog sustava koncem 1980-ih godina ovog stoljeća.

Zakon o nestašici

Zašto smo se usredočili na temeljna pitanja, *što kako i za koga?* Ti se problemi javljaju zbog želja ljudi da troše više nego što gospodarstvo može proizvesti. Kada bi se mogle proizvesti neograničene količine svih dobara i ukoliko bi ljudi svoje želje potpuno zadovoljili, ljudi se ne bi brinuli o učinkovitosti upotrebe ograničenih resursa. Ni menadžeri ne bi nemirno spavali zbog nestašice radne snage ili energije. Čak što više, kada bismo svi mogli imati sve što želimo, nitko se ne bi brinuo o raspodjeli dohotka između ljudi i klasa.

U takvom “*Raju prosperiteta*” ne bi bilo dobara koja nedostaju ili koja su ograničena za potrošnju. Ne bi bilo potrebe za ekonomiziranjem potrošnje i ekonomija više ne bi bila živa znanost. Sva bi dobra bila slobodna kao pijesak u pustinji ili more na obali.

Ograničena dobra

No, ni jedno društvo ne može doseći utopiju neograničenih mogućnosti. Dobra su ograničena. Čak i u SAD-a, u najproduktivnijem društvu dosad poznatom, nacionalni proizvod bi trebao bi biti mnogo puta veći da bi svi mogli živjeti na razini standarda liječnika ili odvjetnika. No izvan SAD-a, posebice u Africi i Aziji, stotine milijuna siromašnih ljudi gladuju ili su pothranjeni.

Neograničene želje

U usporedbi sa siromašnim narodima, u raznim razdobljima civilizacije, napredne industrijske privrede izgledaju vrlo zdravo. Viši dohoci donose i viši standard, ali i veće potrebe.

Istraživanje o potrošačkim navikama pokazalo bi da ljudi žele i trebaju središnje grijanje i hlađenje, filmove i nosač zvuka, automobile i osobna računala, koncerte i rekreaciju, slobodno vrijeme i privatni život, čisti zrak i vodu, ekološki sigurne tvornice i čiste ulice i nebrojena ostala dobra i usluge.

Ako se zbroje sve želje brzo bi se moglo ustanoviti da dobra i usluga nema dosta kako bi mogao zadovoljiti mali dio svih potrošačkih želja.

B. TEHNOLOŠKE MOGUĆNOSTI DRUŠTVA

Granica proizvodnih mogućnosti (GPM) daje definiciju oskudnosti.

Uz naše tehničko znanje, te *zemljište, rad i kapital*, koje imamo, činjenica je da naše gospodarstvo može proizvesti samo određene maksimalne količine svakog ekonomskog dobra.

GPM oslikava činjenicu da možemo birati između ograničenih mogućnosti. Npr. student ima na raspolaganju osam sati za učenje ekonomike poljoprivrede i matematike. Ako uči samo ekonomiku poljoprivrede, dobiti će visoku ocjenu iz ekonomike poljoprivrede, a lošu iz matematike. Učenje je input, a ocjene su output učenja.

Oskudnost (nestašica)

Neki resursi nisu ekonomski oskudni. Npr. kisik na zemlji, kojeg ima dovoljno za sve svrhe. Nema oportunitetnih troškova (možemo ga koristiti za paljenje vatre, a da nemamo problema s disanjem). Takva se dobra nazivaju *slobodna dobra*.

No u većini dobra su ekonomski oskudna jer ne mogu zadovoljiti sve želje.

Zakon o nestašici govori da dobara nema dovoljno zbog toga što nema dovoljno resursa za njihovu proizvodnju u količinama koje ljudi žele potrošiti.

Suočeni s nedvojbenom istinom da su dobra ograničena i, s obzirom na želje, ekonomisti istražuju, opisuju i analiziraju kako se različita društva ponašaju prema ograničenim resursima, birajući različitu kompoziciju dobara (*što*), različite tehnike proizvodnje (*kako*) i odlučujući, na kraju, tko će dobra trošiti (*za koga*).

Ilustrirati ćemo *Zakon o nestašici* pomoću primjera:

U odluci što će se proizvoditi i kako, gospodarstvo se mora odlučiti između tisuće različitih proizvoda. Na koliko zemljišta (hektara) posijati pšenicu?; Koliko tvornica za preradu poljoprivrednih proizvoda? Ti su problemi komplicirani čak i za raspravu. Stoga ćemo problem pojednostaviti.

Može se izabrati primjer proizvodnje *soje i stočnih krmiva ili oružja i maslaca* (ovaj posljednji primjer je bio aktualan u II. svj. ratu u smislu izbora između trošenja za vojne ili za civilne svrhe).

Počinjemo proučavanje *izbora između proizvodnje soje i stočnih krmiva*.

Pretpostavljamo da neka poljoprivreda usmjerava svu svoju energiju na proizvodnju *soje*. Čak i postoji najveća moguća proizvodnja soje koju ta poljoprivreda može proizvesti. To zavisi o raspoloživoj površini zemljišta i ostalim resursima i proizvodnosti.

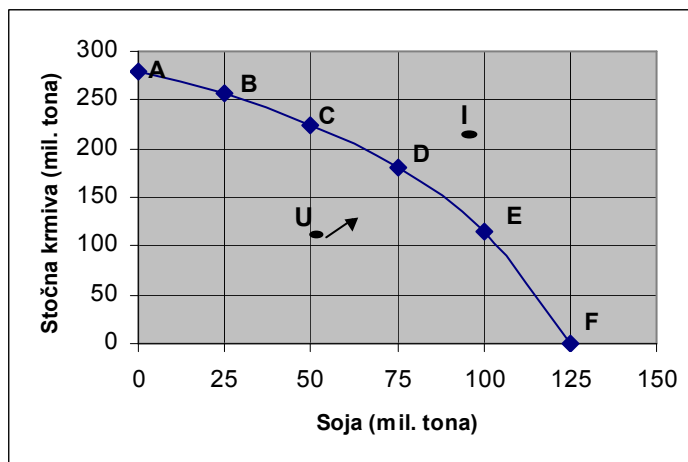
Najveća moguća količina *soje*, koja se može proizvesti, je 125 milijuna tona s postojećim resursima. U drugoj krajnosti, ta poljoprivreda može proizvesti maksimalno 280 milijuna *stočnih krmiva*, ukoliko ne proizvodi soju. To su dvije krajnje mogućnosti.

Ukoliko želimo proizvesti više soje a da ne smanjujemo proizvodnju stočnih krmiva, tada se pomičemo na točku "P". No ta točka je u nemogućem području, jer je izvan granice proizvodnih mogućnosti. (Crtež 1)

Križaljka 1
Alternativne proizvodne mogućnosti

Proizvodne mogućnosti	Soja	Stočna krmiva	Stočna krmiva žrtvovana za proizvodnju soje
	-mil.tona-	-mil.tona-	-mil.tona-
A	0	280	
B	25	257	23
C	50	225	32
D	75	180	45
E	100	115	65
F	125	0	115

Crtež 2
Grafički prikaz alternativnih proizvodnih mogućnosti



Granica proizvodnih mogućnosti (GPM) pokazuje maksimalne količine proizvodnje koje može neka privreda (poljoprivreda) postići, uz dato tehnološko znanje i dostupnu količinu inputa. GPM predstavlja sliku izbora na raspolaganju društvu.

Može se uzeti i drugi primjer, npr. hrana-strojevi, potrošnja danas prema potrošnji sutra ili javna dobra prema privatnim dobrima itd.

Svaka točka na krivulji predstavlja maksimalan output tj. granicu. To je također i krivulja transformacije. Kada se dostigne granica raspoloživih sredstava, ili su sredstva potpuno iskorištena, proizvodnja neke količine jednog proizvoda mora se napustiti, kako bi se proizvelo više drugog.

Proizvodne mogućnosti (u skrižaljci 1) temelje se na pretpostavci da sredstva i tehnologija nisu potpuno fleksibilni ili jednako prilagodljivi u proizvodnji i stočnih krmiva i soje. Postoji mnogo razloga zbog kojih se ne može dostići granica. Klimatski uvjeti, biljne bolesti i bolesti životinja, cijene i nestašica inputa (min. gnojiva, loša organizacija poslova itd.). Točka I je izvan granice, nemoguća je ili neizvediva, a svaka točka unutar krivulje, npr. točka U, pokazuje da se resursi nedovoljno dobro rabe ili se ne upotrebljavaju na najbolji način.

Učinkovitost – Efikasnost

Ukoliko neko gospodarstvo proizvodi na granici proizvodnih mogućnosti, podrazumijeva se da proizvodi učinkovito (efikasno). *Učinkovitost je jedan od središnjih pojmova ekonomike.* Učinkovitost znači da ne postoje gubici, ili znači da se gospodarski resursi rabe toliko učinkovito koliko je moguće da zadovolje ljudske potrebe i želje. Ako to izrazimo specifično - gospodarstvo proizvodi učinkovito kada ne može proizvesti više od jednog dobra bez da ne proizvodi manje drugog, tj. kada je na granici proizvodnih mogućnosti. Treba razlikovati tehničku od ekonomske učinkovitosti.

Tehnička učinkovitost (efikasnost) je obično mjera fizičkog proizvoda po jedinici inputa – ulaganja (npr. mliječnost po kravi, prirod usjeva po hektaru).

Ekonomska učinkovitost (efikasnost) je mjera uspjeha odluka između proizvodnih metoda i proizvedenih dobara. Te se odluke trebaju odnositi na proizvodne troškove i vrijednost finalnog proizvoda. Najveći prinos može biti ekonomski neučinkoviti ukoliko je postignut s troškovima koji pretežu dodatnu vrijednost proizvodnje.

Kako možemo znati da je neka točka na granici učinkovitosti? Ukoliko želimo proizvesti više soje, a da ne smanjimo proizvodnju stočnih krmiva, tada se (crtež 1) pomičemo na točku I (desno od točke D). Ali točka I je u “nemogućem” području, izvan granice. Zbog toga je točka D efikasna, a točka I neizvediva.

Proizvodna učinkovitost se javlja kada društvo ne može povećati proizvodnju (output) nekog dobra, a da ne smanji proizvodnju drugog dobra. Jedno učinkovito gospodarstvo je ono koje je na svojoj granici proizvodnih mogućnosti.

Supstitucija je zakon ili pravilo života u gospodarstvu pune zaposlenosti, a granica proizvodnih mogućnosti je slika izbora u gospodarstvu nekog društva.

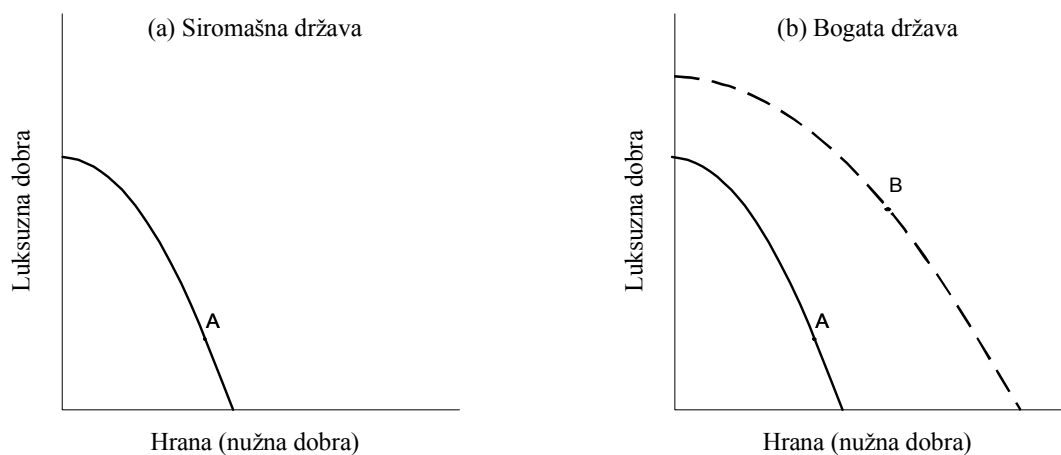
Nerabljeni resursi i neučinkovitost - neefikasnost

U suvremenom životu poznato je da postoje *neiskorišteni resursi*, npr. u obliku nezaposlenih radnika, tvornica koje ne rade i neobrađene zemlje. (U crtežu 1 pomakom od točke *U* na točku *D* povećavamo efikasnost privrede). S nerabljenim resursima gospodarstvo se ne nalazi na granici proizvodnih mogućnosti, već unutar te granice.¹⁶

Ne samo neiskorišteni resursi, već i *neučinkovita organizacija* također može dovesti društvo ispod granice proizvodnih mogućnosti.¹⁷

Ekonomska nestašica odnosi se na osnovnu životnu činjenicu a ta je da postoji ograničena količina ljudskih i materijalnih resursa, (koje je najbolje tehničko znanje u stanju rabiti za proizvodnju samo ograničene maksimalne količine svakog gospodarskog dobra).

Crtež 3
Gospodarski razvitak i napredak pomiču GPM prema gore



(a) Prije razvitka zemlja je siromašna. Ta zemlja troši gotovo sve svoje resurse na *hranu*, vrlo malo na *luksuzna dobra*.

(b) Gospodarski razvoj i invencija pomiče GPM prema van. Po razvitku, zemlja ide od A do B, malo povećavajući svoju potrošnju hrane u usporedbi s porastom potrošnje luksuznih dobara.

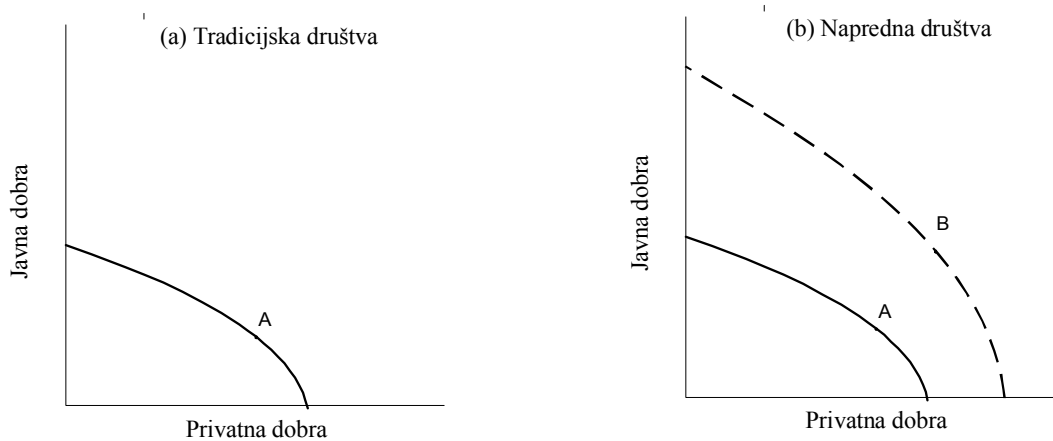
Par proizvoda može biti i druge vrste. Na primjer *javna dobra* (ceste) - *privatna dobra* (kuće).

¹⁶ Kako to da su SAD iza 1940. godine bile sposobne da postignu životni standard viši nego ikad prije? Većinom zbog smanjivanja nezaposlenosti i pomakom po GPM. Slučaj sa SSSR u ratno doba je bio drugačiji. U SSSR je postojala mala nezaposlenost prije rata. SSSR je bio prilično blizu (niskoj) granici proizvodnih mogućnosti. Pomakom uz granicu sjevero-zapadno, Sovjeti nisu imali drugog izbora nego da supstituiraju civilna dobra za naoružavanje s određenim posljedicama.

¹⁷ Takva situacija se javlja u Poljskoj godine 1981. i 1982. u doba općeg štrajka. Tada je proizvodnja (output) drastično pala kao i cjelokupni cjenovni sustav. Politički problemi su gumuli Poljsku ispod GPM.

Crtež 4

S prosperitetom dolazi do većeg naglaska na javna negoli na privatna dobra

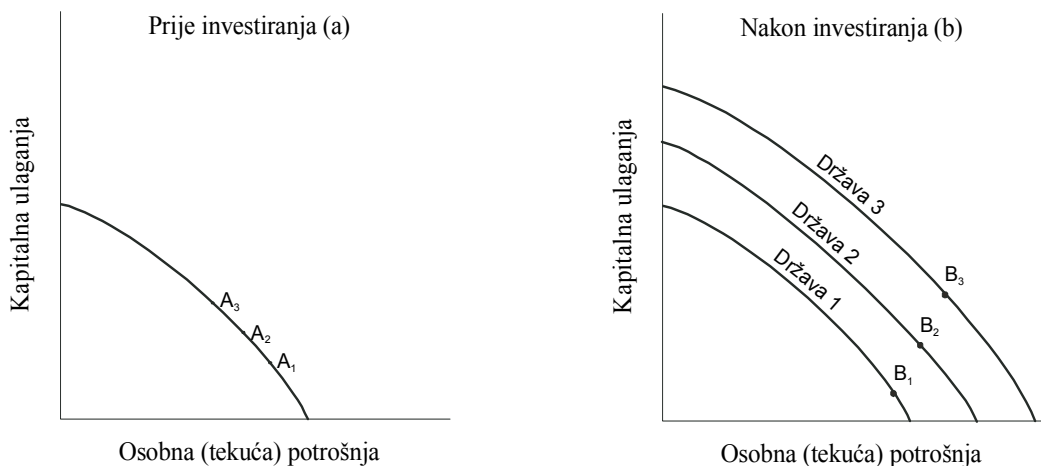


(a) U početku je privreda jedne zemlje siromašna i raspršena (disperzirana). Dio resursa koji je namijenjen javnim dobrima je mali (obrana, putevi, javna zdravstvena zaštita).

(b) Druga država je mnogo naprednija i troši mnogo od svog visokog dohotka na javna dobra ili državne usluge (ceste, obranu, melioracijski sustav, školovanje).

Crtež 5

Investiranje za buduću potrošnju traži odricanje sadašnje potrošnje



Država može proizvesti dobra ili za sadašnju potrošnju (kukuruz, kruh, koncert) ili investicijska dobra (kamioni i vlakovi, kuće i tvornice, el. računala).

(a) Tri zemlje su startale isto. Imaju istu GPM (prikazano na crtežu). Međutim, te zemlje imaju različite stope investiranja. Zemlja A1 ne investira za budućnost i ostaje na B₁ (uglavnom je zamjenjivala strojeve). Zemlja A2 umjereno ulaže u potrošnju i investicije (na položaju B₂). Zemlja A3 investira mnogo za budućnost na račun sadašnje potrošnje (na položaju B₃).

(b) U idućim godinama, zemlje koje su više investirale kreću naprijed. Tako je Zemlja (3) pomaknula svoju GPM daleko van, dok Zemlja (1) nije uopće pomakla svoju GPM.

Nakon napretka, Zemlja (3) i dalje investira, ali ima i znatno višu sadašnju potrošnju.

Grafički prikazi sami su po sebi objašnjeni. Pokazuju da GPM može pokazati mnoge poznate i osnovne ekonomske procese.

Crtež 3 pokazuje učinak gospodarskog rasta i razvitka. GPM se može pomaknuti kao posljedica povećanja *kako inputa* tako i *unapređenja tehnologije*. Kako gospodarstvo napreduje tako i država može imati svih dobara više.

Crtež 4 ilustrira kako izabrati između *privatnih dobara* (kupljenih po određenim cijenama) i *javnih dobara* (plaćenih porezima).

Crtež 5 ilustrira kako neko gospodarstvo bira između *sadašnje potrošnje dobara i investiranja ili kapitalnih dobara*, (strojevi, tvornice, itd.). Odgađajući sadašnju potrošnju i s višom proizvodnjom kapitalnih dobara, privreda može brže rasti, i time osigurati više obaju vrsta dobara (potrošnje i kapitala) u budućnosti.

Ovi crteži pokazuju ključne teme (kasnijih poglavlja), a to su - kako društvo može birati između različitih uzoraka outputa, koliko plaća za svoj izbor i kakve koristi ili gubitke može očekivati u budućnosti.

Oportunitetni trošak ili trošak mogućnosti

Život je pun izbora. Budući da su resursi oskudni mi stalno odlučujemo koja dobra želimo kupiti ili koje aktivnosti provesti. Bismo li išli u kino ili čitali knjigu? Hoćemo li na odmor ili ćemo naći neki ekstra posao? Nakon fakulteta upisati poslijediplomski studij ili se zaposliti?

U svakom od tih slučajeva, ukoliko biramo u svijetu oskudnih resursa, u situaciji smo da odustanemo od alternativnih aktivnosti, a u učinku to nas košta prilike da učinimo nešto drugo. *Izgubljena mogućnost naziva se oportunitetni trošak.*

Oportunitetni trošak bilo kojeg izbora je najbolja alternativa ili druga mogućnost koja se gubi tim izborom.

Primjer – na određenoj zemljišnoj površini, koja se upotrebljava u poljoprivredne svrhe, može se izgraditi zračna luka. Troškovi se izražavaju u novčanom obliku, no novac je, u tom kontekstu, samo koristan zajednički imenitelj kojim se mogu izraziti različite stavke koje gube ili dobivaju pretvorbom poljoprivrednog zemljišta u zračnu luku. Neke stavke je teško izraziti u novčanom obliku kao npr. dodatna buka i gubitak estetskog izgleda krajobraza.

Za ekonomiste svi proizvodni činitelji imaju "oportunitetni trošak", što je iznos koji bi oni mogli ostvariti u alternativnoj upotrebi ili (što je isto) iznos koji je potreban da ih drži u sadašnjoj upotrebi. (Kapital - prema kamatnjaku, obiteljski rad prema nadnicama u "usporednim" zanimanjima).

Normalni profit podrazumijeva situaciju u kojoj svi proizvodni činitelji zarađuju upravo svoje oportunitetne troškove.

Oportunitetni troškovi npr. rada poljoprivrednika su mali (jer je malo mogućnosti da poljoprivrednici rade negdje drugdje).

Da uzmemo jednostavan primjer, recimo da je vaš dohodak, nakon nužnih troškova, 1000 kuna. S tim iznosom možete otići na put do Beča ili možete kupiti radio. Ukoliko odlučite da odete u Beč, ekonomisti će reći da su oportunitetni troškovi ili troškovi mogućnosti vašeg puta u Beč zadovoljstvo uživanja u novom radio aparatu.

Koncept "*opportunity cost*" može se isto oslikati granicom proizvodnih mogućnosti u crtežu 1. Da bi se povećala proizvodnja od 115 na 180 milijuna tona stočnih krmiva, oportunitetni trošak tih 65 milijuna stočnih krmiva je 25 milijuna tona soje.

Odluka o oportunitetnim troškovima se javlja kada se birajući neku stvar u svijetu nestašice odričemo neke druge. *Oportunitetni trošak je vrijednost dobra ili usluge kojeg se odričemo* (kojeg smo mogli koristiti a nismo).

Primjer: Za studiranje budući student godišnje treba platiti 10.000 kn. Ukoliko ne bi studirao već radio, plaća za godinu dana mogućeg studenta je 25.000 kn radeći neki prosječni posao, a oportunitetni trošak studiranja je prema tome, 35.000 kn (10.000 kn + 25.000 kn).

Zakon opadajućih prihoda

Granica proizvodnih mogućnosti može također poslužiti za oslikavanje jednog od najpoznatijih ekonomskih odnosa tj. *Zakona opadajućih prihoda (prinosa), koji je jedan od temeljnih zakona ekonomike i tehnologije.* Taj odnos predočuje međuzavisnost između inputa i outputa u proizvodnim procesima.

Poblježe rečeno, *zakon opadajućih prihoda kaže da će se pri postupnom dodavanju dodatnih količina jednog inputa, uz ostale inpute koji su stalni, ostvarivati sve manji i manji dodani output (prihod).* Za primjer uzmimo slijedeći kontrolirani pokus: Na datu fiksnu veličinu zemljišta, recimo od 100 hektara, isprva nećemo imati ulaganje rada. Uz takvu situaciju neće uopće biti ni priroda (kukuruz). U križaljci 2 zabilježen je 0-ti proizvod kod 0-tog “ulaganja” rada.

Križaljka 2
Zakon opadajućih prihoda (prinosa)

Jedinica rada radnik/godina	Ukupan output -tona-	Dodatni output stvaren dodatnom jedinicom rada tona/radnik-godina
0	0	2000
1	2000	1000
2	3000	500
3	3500	300
4	3800	100
5	3900	

Granični proizvod – teorija raspodjele na temelju granične proizvodnosti

Kada se jednom proizvodnom činitelju postupno dodaju jednake količine drugog, dok ostali činitelji ostaju nepromijenjeni, dobije se dodani proizvod. Nakon određenog vremena, to jednako dodavanje dodanih jedinica dovodi do sve manjeg dodatnog proizvoda. To je poznati *zakon o opadajućim prinosisima odnosno*

prihodima, prvenstveno u oblasti poljoprivrede, ali i uopće. Suvremenim jezikom ovaj dodatni proizvod naziva se granični proizvod. *Granični proizvod* (marginalni produkt) nekog proizvodnog činitelja (faktora) je proizvod dobiven dodatnom (ekstra) jedinicom tog činitelja, uz isti opseg ostalih činitelja.

Tako npr., granični proizvod rada, kao proizvodnog činitelja u poljoprivredi, je onaj proizvod koji se dobije dodavanjem novih jedinica rada, dok zemljište i kapital kao ostali proizvodni činitelji, ostaju isti. Ako je izražen u fizičkim jedinicama, zove se *granični fizički proizvod*, a u novčanim jedinicama *granični prihod* ili *vrijednost graničnog proizvoda*.

Kada svi proizvodni faktori jednako rastu, neće doći do opadajućeg prinosa, npr. povećava se broj zaposlenih i zemljište. Ako zemljište ostaje isto, a povećava se broj zaposlenih radnika, povećava se prinos, ali ne razmjerno povećanju zaposlenih.

Učinimo drugi odgovarajući pokus. Dodajmo jednu jedinicu rada na istom stalnom zemljištu. Koliko ćemo dobiti proizvoda? Recimo da smo proizveli 2000 tona kukuruza. Učinimo treći kontrolirani pokus. Držimo i dalje zemljište stalnim. Još jednom ćemo mijenjati input rada dodajući potpuno istu jedinicu rada kao i prije. Idemo od jedne jedinice na dvije jedinice rada da dostignemo ranije povećanje od 0-te jedinice do jedne jedinice rada. Ostvarujemo li proporcionalne prihode s posebnom proizvodnjom od 2000 tona pridodanoj originalnoj proizvodnji od 2000 tona? Ili ćemo ostvariti umanjene prihode, s dodatnim inputima dodajući manje nego za originalnu proizvodnju od 2000 tona proizvodnje?

Križaljka 2 prikazuje da se smanjenje prihoda stvarno dogodilo. Druga posebna jedinica rada daje samo 1000 tona dodatne proizvodnje, što je manje nego što je dala prva jedinica dodatnog rada. Treća posebna dodatna jedinica rada daje manji dodatni proizvod nego što je dala druga, a četvrta dodatna jedinica daje još nešto manje, itd.

Zakon opadajućih prihoda je jedan važan i često razmatran ekonomski odnos koji vrijedi za sve tehnologije. Prvih nekoliko jedinica inputa može ostvariti posebne prihode. Smanjeni prihodi će prevladati kod visoke razine inputa za većinu primijenjenih tehnologija.

Neki primjeri

Razmotrimo što bi se dogodilo da dodajemo sve više *rada* za obradu 100 ha zemljišta na gospodarstvu. Za određeno razdoblje proizvodnja bi se znatno povećala. Polja bi bila mnogo pažljivije i bolje obrađivana, bolja bi bila sjetva i žetva, bolje uređeno zemljište itd. No, iza određenog razdoblja, rad bi postajao sve manje i manje produktivan. Na kraju bi previše radnika na zemljištu dovelo do većih šteta i u svakom slučaju smanjilo proizvodnju.

Možemo, također, uzeti primjer sa *satima učenja*. Prvi sat učenja daje najveći učinak, a poslije se taj učinak smanjuje.

U zaključku:

Povećanjem nekih inputa, ukoliko druge inpute držimo nepromijenjenim, povećati će se output. No iza određene točke posebni (dodatni) output (proizvodnja) koji proizlazi iz dodatnih količina inputa ima tendenciju da postaje sve manji i manji.

SAŽETAK

A. Problemi ekonomske organizacije

1. Svaka privreda treba riješiti tri temeljna ekonomska problema: *Koje vrste i količine* treba proizvesti od svih mogućih dobara i usluga? *Kako* rabiti resurse za proizvodnju tih dobara? *Za koga* će se dobra proizvesti? (Tj. kakva će biti distribucija potrošnje između različitih pojedinaca?)
2. Društva rješavaju te probleme na različite načine - po *običaju*, *naredbom* i *središnjim nadzorom* i, u mješanoj ekonomiji, najvećma sustavom cijena i tržištem.
3. Osnovni problemi proizlaze iz temeljne činjenice ekonomskog života. *Želje daleko nadmašuju ekonomske resurse za proizvodnju dobara i usluga*. Ekonomska dobra su ograničena, nisu slobodna. Društvo mora izabrati između njih, budući da se sve potrebe i želje ne mogu zadovoljiti.

B. Tehnološke mogućnosti društva

1. *Granica proizvodnih mogućnosti* ukazuje način kako se jedno dobro može preobraziti u drugo transferom resursa od jedne proizvodnje u drugu.
2. *Proizvodna efikasnost ili učinkovitost* se javlja kada se proizvodnja jednog dobra ne može povećati bez smanjenja proizvodnje drugog dobra. To se pokazuje *granicom proizvodnih mogućnosti (GPM)*. Kada gospodarstvo efikasno djeluje na svojoj granici, ono može proizvesti jednog dobra više, ukoliko proizvede drugog dobra manje.
Društvo nije uvijek na granici proizvodnih mogućnosti - npr. kad se javlja nezaposlenost, kad se javljaju monopolističke situacije, ili kada državna regulacija koči aktivnost poduzeća. Tada je narodno gospodarstvo neučinkovito i djeluje unutar granice proizvodnih mogućnosti .
3. *Granica proizvodnih mogućnosti* može ilustrirati mnoge osnovne ekonomske pravce; kako gospodarski rast proširuje granicu, kako država koja se razvija rabi srazmjerno manje resursa za hranu i druge potrepštine, kako država bira između tržišnih dobara i javne potrošnje, između sadašnje potrošnje dobara i kapitalnih dobara - koje će omogućiti proizvodne kapacitete, itd.
4. Novčani troškovi nisu jednaki pravim ekonomskim troškovima. Kada mjerimo ukupni trošak u *donošenju* (proizvodnih) odluka u svijetu nestašice, računamo *oportunitetni trošak (opportunity cost) - trošak mogućnosti*, kojim mjerimo vrijednost stvari kojih se odričemo.
5. Zakon opadajućih prihoda govori da će se nakon određene točke kada smo dodali dodatnu količinu promjenjivih inputa (npr. rada) fiksnom inputu (npr. zemljištu) veličina dodatne proizvodnje smanjivati.

Pitanja:

1. Koja tri temeljna ekonomska problema rješava svaka privreda?
2. Kako društva rješavaju te probleme. Na tri načina. Koji su to?
3. Objasnite Zakon nestašice (ograničena dobra i neograničene želje).
4. Što je to Granica proizvodnih mogućnosti?
5. Kada je neko narodno gospodarstvo učinkovito?
6. Navedite neke primjere kojima se može ilustrirati Granica proizvodnih mogućnosti?
7. Objasnite pojam Oportunitetni trošak odnosno trošak mogućnosti.
8. Definirajte Zakon opadajućih prihoda.

Literatura:

1. Paul A. Samuelson & William Nordhaus (1992): Ekonomija 14. izdanje, «MATE» d.o.o. Zagreb
2. Michael Tracy (2000): Hrana i poljoprivreda u tržišnom gospodarstvu – uvod u teoriju, praksu i politiku -. Prijevod T. Žimbek, «Mate»d.o.o. Zagreb

TRŽIŠTA I NAREDBE U SUVREMENOM GOSPODARSTVU

Svaki pojedinac nastoji uložiti (zaposliti) svoj kapital tako da postigne najveću korist. On općenito ne misli da poboljšava cijelo gospodarstvo niti zna koliko ga je poboljšao. On vidi samo svoju sigurnost, samo svoj dobitak (boljitak). U svemu tome vođen je *nevidljivom rukom* da poboljša nešto što nije ni bilo njegova namjera. Vođen svojim vlastitim interesom, on često unapređuje društvo efikasnije negoli u slučaju da je to namjeravao učiniti.

Adam Smith

Bogatstvo naroda (1776)

Prije samog proučavanja ekonomskog života naprednih razvijenih (industrijskih) privreda (kao što su SAD), osvrnuti ćemo se unazad na povijest i razvoj suvremene mješane privrede. Stoljeća prije, u području Europe i Azije, vlade država odnosno njezini savjeti ili gradski odbori upravljali su mnogim privrednim djelatnostima. Međutim, država je sve manje izravno nadzirala cijene i gospodarske uvjete.

Feudalni odnosi su postupno zamijenjeni onim što se naziva *tržni mehanizam*, katkada “slobodnim poduzećem - poduzetništvom”, ili konkurentnim kapitalizmom.

Devetnaesto stoljeće postaje dobom “*laissez faire*”¹⁸. Ta doktrina ili učenje koje se može prevesti i “*pustite nas na miru*” znači da se država treba miješati u ekonomske poslove što je manje moguće.

Mnoge države su slijedile taj pristup sredinom i krajem XIX. stoljeća. No prije nego što je ta tendencija ispunila uvjete punog *laissez-faire*, vrijeme je skrenulo stvar na drugi put.

Počevši od prije jednog stoljeća, u gotovo svim zemljama Sjeverne Amerike i u Europi, ekonomske funkcije države su se znatno proširile.

Tada su se oko 1980. godine ponovo zbile promjene pod utjecajem konzervativne ekonomske politike u pravcu smanjenja intervencije odnosno uplitanja države u vlasništvo, porez i opći nadzor privrede. U 1990. godini mnoge su socijalističke zemlje odbacile hijerarhijski sustav središnjeg planiranja i počele se okretati tržištu.

“U najdramatičnijem događaju od svih, narodi Istočne Europe zbacili su svoje komunističke (“socijalističke”) okove i odlučili okušati tržišni kapitalizam kako bi povećale životni standard svojih naroda. Bio je to trijumf tržišta, kao načina organiziranja napredne, tehnološki sofisticirane privrede.

Svugdje države otkrivaju moć tržišta kao oruđa za alokaciju resursa. Najdramatičniji primjer toga dogodio se, naravno u “baršunastoj revoluciji” u Istočnoj Europi tijekom 1989. godine i nakon puča u Sovjetskom Savezu u kolovozu godine 1991. Države su jedna za drugom zbacile svoje komunističke vođe i odbacile netržišnu ekonomiju.

Tržište je ponovo otkriveno i u razvijenim tržišnim privredama. Mnoge su zemlje regulirale privredne sektore ili su “privatizirale” one industrije koje su djelovale u državnom sektoru”.

P.A.Samuelson i W.N.Nordhaus - Ekonomika, (Predgovor)

Tržište, naredbena i mješana ekonomija

Tržni mehanizam je oblik ekonomske organizacije u kojoj pojedinačni potrošači i proizvođači međusobno komuniciraju kroz tržište, kako bi riješili tri središnja problema ekonomske organizacije.

¹⁸Laissez faire, laissez passer (*lese fer, lese pase*) “Pustite neka svatko čini ono što hoće i neka sve ide svojim tijekom”, deviza ekonomskog liberalizma (neograničena sloboda konkurencije i ne miješanje države u ekonomska pitanja).

Naredbena ekonomija je ona u kojoj je alokacija resursa određena od države, naređujući pojedincima i poduzećima da slijede državne ekonomske planove.

Danas ni jedna od tih brojnih suprotnosti ne predstavlja stvarnost zapadnoga gospodarskoga sustava. Ekonomija npr. SAD je mješana u smislu da privatne i javne institucije imaju ekonomski nadzor: privatni sektor kroz nevidljivo upravljanje tržišnog mehanizma, javne ili vladine institucije putem regularnih naredbi i fiskalnih intervencija.

A. KAKO TRŽIŠTA RJEŠAVAJU OSNOVNE EKONOMSKE PROBLEME

Primjer grada New Yorka. Bez stalne opskrbe, 10 i više milijuna ljudi bi za tjedan dana gladovalo i umiralo od gladi. No, nitko to ne nadzire i upravlja. Tisuće dobara se proizvodi bez središnje naredbe ili plana.

Ne kaos već ekonomski red

Tržni sustav ima svoju unutrašnju logiku. Tržno gospodarstvo je jedan aktivni mehanizam za nesvjesnu koordinaciju ljudi, djelatnosti i poslova poduzeća putem sustava cijena i tržišta.

Povijesno najdramatičniji primjer o važnosti tržišne ekonomije je primjer Zapadne Njemačke nakon II. svjetskog rata. U 1947. godini proizvodnja i potrošnja znatno opada. Ni ratna razaranja niti isplata ratne odštete (reparacije) ne mogu se kriviti za gospodarski slom, *već je uzrok bila paraliza tržišnog mehanizma zbog državnog nadzora cijena i stroge regulacije.* Novac je bio bezvrijedan, tvornice zatvorene zbog nedostatka sirovina, vlakovi nisu vozili jer nije bilo ugljena za pogon, ugljena nije bilo jer su rudari bili gladni, a to zbog toga što seljaci nisu prodavali hranu, a seljaci pak nisu prodavali hranu jer nije bilo industrijske robe koju bi mogli kupiti, itd. Onda je u 1948. godini vlada oslobodila cijene od nadzora, uvela novu valutu i brzo oslobodila tržišne mehanizme. Proizvodnja i potrošnja su vrlo brzo napredovali.

Zapadna demokracija bi brzo bila razorena ukoliko bi došlo do galopirajuće inflacije i depresije jer bi to paraliziralo tržište i izazvalo politički kaos.

Tržišni mehanizam

Kako tržišni mehanizam djeluje u određivanju nadnica (plaća), cijena, proizvodnje (outputa) i ostalih ekonomskih varijabli?

Izravno, *tržište* znači mjesto gdje se dobra kupuju i prodaju. U srednjem vijeku tržišta nastaju kao trgovačka središta gradova i sela.

Tržište se može razumjeti u vrlo općenitom smislu kao bilo koje mjesto ili uređenje gdje prodavači i kupci obavljaju posao.

Danas to može biti ulična prodavaonica ili veletrgovina koja promiče proizvode iz širokih zemljopisnih područja, a mogu biti burze proizvoda na kojima se prodaje nafta, ulje, pšenica i drugi proizvodi, (npr. Čikaška burza) ili burza dionica, (npr. New Yorška burza) gdje se kupuju i prodaju vlasnička prava najvećih američkih poduzeća (dionice).

Tržne transakcije se odvijaju brzoglasom ili elektroničkim putem (kao i mnoge novčane transakcije), a katkada tržišta i nisu središnje organizirana već rade preko pojedinačnih kupovina i prodaja (npr. kuća ili automobila).

Tržište je dogovor - uređenje (aranžman) kojim kupci i proizvođači proizvoda međusobno djeluju (komuniciraju) u određivanju cijena i količina (tih) proizvoda.

U tržišnom sustavu sve ima svoju cijenu, svako dobro i usluga. Čak i različite vrste ljudskog rada imaju cijenu, naime stopu nadnica. Za ono što prodajemo primamo novčana sredstva i njima se koristimo da bismo kupili ono što želimo.

Cijene omogućuju važne znakove za tržišne sudionike. Nestašica jednog dobra (npr. pšenice) podignuti će cijenu, što će pak poticati proizvođače (pšenice) na veću proizvodnju i obratno. Cijene usklađuju odluke proizvođača i potrošača na tržištu. Više cijene smanjuju potražnju potrošača i potiču proizvodnju, dok niže cijene djeluju suprotno.

Rješenje tri problema

Suočenjem prodavača i kupaca na tržištima raznih roba, usluga i ostalog rješava tri problema istodobno i to:

1. *Što* - koje stvari odnosno dobra proizvesti - *određeno je potražnjom potrošača (novčani glasovi)*. Poduzeća su vođena željom za ostvarenjem najvećeg mogućeg profita.

2. *Kako* proizvesti stvari? - *određeno je konkurencijom između različitih proizvođača. Najbolji način za proizvođače da izdrže cjenovnu konkurenciju i da maksimiziraju profit je održati troškove na minimumu primjenom najučinkovitijih proizvodnih metoda.*

Povijest je puna primjera kako se skupa tehnologija zamjenjivala efikasnijom i jeftinijom.

Para (parni stroj) je zamijenila vučnu silu konja, jer je bila jeftinija po jedinici korisnog rada. Diesel i električne lokomotive su zamijenile parnjače (na ugljen) zbog veće efikasnosti nove tehnologije. U 1990. godini staklena optička vlakna i svjetlosni valovi za komunikaciju zamjenjuju Graham-Bellove tradicijske bakrene telefonske veze itd.

Isti fenomen o utjecaju cijene možemo uočiti za razne države. Američki farmer proizvodi *radno ekstenzivno* na mnogo zemljišta u odnosu na rad - za razliku od francuskog farmera koji proizvodi *radno intenzivno* trošeći mnogo sati na jedinicu površine zemljišta. Tko može biti siguran u to da na odluku *kako?* ima odraza činjenica da su zemljišni resursi u Francuskoj oskudniji nego u Americi? Nacionalni Kongres? Ujedinjeni narodi? Svakako ne! *Sustav cijena u društvu* ukazuje na odluku. Taj sustav govori američkom farmeru da treba ratariti (proizvoditi) ekstenzivno, predočujući visok odnos stopa nadnice i zemljišne rente. Seljak u Francuskoj, na drugoj strani, suočen je s niskim odnosom nadnica/ renta, u korist više rada po jedinici zemljišta nego američki farmer.

3. *Za koga se proizvode stvari?* - *određeno je ponudom i potražnjom na tržištu proizvodnih činitelja.*

Tržište određuje odnos nadnice, zemljišne rente, kamatnjaka i profita - tako da cijene budu označene kao cjenovni činitelj. Ukoliko zbrojimo sve prihode možemo izračunati dohotke ljudi. Distribucija dohotka između pučanstva je, na taj način, određena brojem činitelja (čovjek/sat, hektar, itd.) i cijenama tih činitelja (stopa nadnica, zemljišna renta, itd.).

Tko određuje pravila?

Tko sudi o tržišnoj ekonomiji? Ukoliko pogledamo bolje, pravila određuje dvovlašće potrošača i tehnologije. Potrošači su vođeni inatom, ili naučenim ukusima, što se odražava njihovim novčanim glasovima, konačnom uporabom na koju su usmjereni resursi. Temeljni utjecaj na potrošače imaju raspoloživi resursi. Ekonomija ne može izvan GPM. Ekonomski resursi, zajedno s raspoloživom znanošću i tehnologijom, ograničavaju mjesta na kojima potrošači mogu potrošiti svoj novac.

Drugim riječima, potrošači nisu ni sami niti diktatori u odlučivanju koja dobra će se proizvesti. *Potrošačka potražnja* djeluje zajedno s *proizvođačkom ponudom* dobara i usluga. Proizvođači postavljaju svoje cijene temeljene na proizvodnim troškovima - u područja visokog profita, a napuštajući neprofitabilne sektore.

Proizvodni troškovi i odluke o ponudi, zajedno s potrošačkom potražnjom, pomažu za određivanje što proizvoditi.

Važna je uloga *profita* u vođenju tržišnog mehanizma. Profit se knjigovodstveno određuje kao razlika između ukupnih prihoda i ukupnih troškova (nadnice, plaće, rente, materijalni troškovi, posredni porezi itd.).

Poslovni i ekonomski profit

Poslovni profit je ostatak dohotka, jednak je vrijednosti prodaje umanjenoj za troškove (mjereno računovodstveno).

Ekonomski profit su zarade nakon oduzimanja svih troškova (novčanih i oportunitetnih).

1. Profit kao implicitni prinos

Profit je mješavina različitih sastojaka. *Poslovni profit* su prinosi od rada ili proizvodnih fondova. Dio profita potječe iz rente na prirodne resurse. U velikim korporacijama oportunitetni troškovi su troškovi investiranog kapitala.

2. Profit kao nagrada za rizik i novotarstvo - inovatorski profit

(“*Tko ne riskira - ne profitira*”). Inovacijski profiti su natprosječni prinosi koje ostvaruju novatori ili poduzetnici. Svaka uspješna inovacija tvori ishodište privremenog monopola, no traje kratko zbog konkurencije.

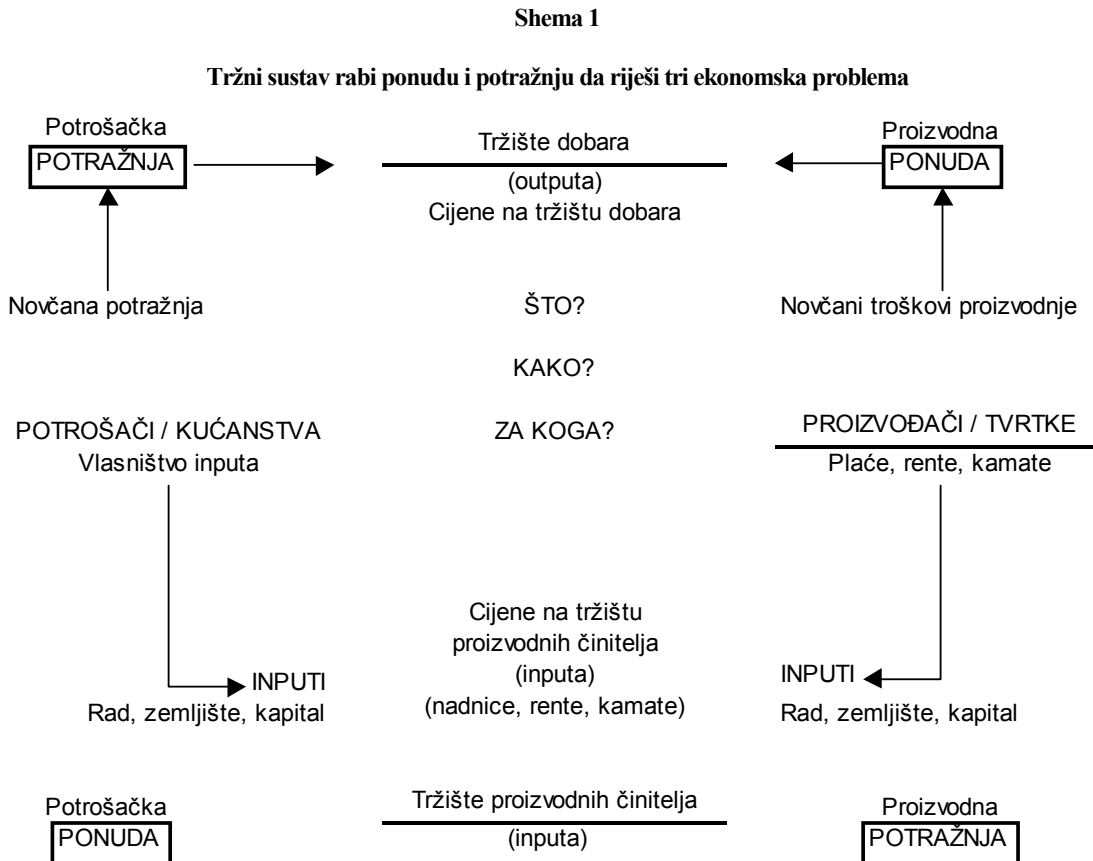
3. Profit kao monopolska zarada - zbog povećanja cijene u monopolskoj situaciji.

Profiti predstavljaju nagrade i kazne poduzeća. Profit vodi tvrtke da ulažu u područja u kojima potrošači žele više dobara a napuštaju područja u kojima potrošači žele manje dobara, a isto tako, profit ih vodi da rabe najučinkovitiju ili najjeftiniju tehnologiju u proizvodnji.

Kružni tijek gospodarskog života

(Slika cijena i tržišta)

U shemi 1 prikazan je kružni tok ekonomskog života



Ovdje se prikazuje *kružni tijek tržnog gospodarstva*. Uočljivo je kako je novčana potražnja potrošača (kućanstva) u među sudjelovanju s ponudom proizvođača (business) na *tržištu dobara* - na vrhu, pomažući da se odredi što proizvoditi. Nadalje, poslovna, proizvodna potražnja za inputima ili proizvodnim činiteljima suočuje se s javnom *ponudom rada i drugih inputa na tržištu proizvodnih činitelja* - na dnu, pomažući odrediti nadnice, rente i kamate. Poslovna korespondencija u kupovini inputa i u prodaji roba, određuje *kako* će se, što jeftinije, proizvoditi dobra.

Vidljivo je da postoje dvije različite vrste tržišta: jedno je za proizvode (outpute), kao npr. za kukuruz i stanove, a drugo je za proizvodne činitelje (inpute), kao što je zemljište i rad. U nastavku će se razmatrati kako se donose odluke za dvije različite stvari, potrošnju i proizvodnju.

Potrošači (kućanstva) *kupuju* dobra i *prodaju* proizvodne činitelje, proizvođači *prodaju* dobra i *kupuju* proizvodne činitelje. Potrošači (kućanstva) se koriste svojim dohocima od prodaje inputa (kao što je rad i imovina) za kupovinu dobara. Proizvođači (business) temelje svoje cijene dobara na troškovima rada i imovine. Cijene na *tržištu dobara* određuju ravnotežu potrošačke potražnje s proizvodnom ponudom. Cijene na *tržištu proizvodnih činitelja* određuju ravnotežu ponude potrošača (kućanstava) s proizvodnom potražnjom.

“Nevidljiva ruka” i Savršena konkurencija

Adam Smith (*“The Wealth of Nations”*) je godine 1776. proklamirao načelo *“nevidljive ruke”*. To načelo govori da svaki pojedinac, slijedeći sebično samo svoje ili osobno dobro, vođen *“nevidljivom rukom”*, ostvaruje najbolje dobro za sve. Smith je držao da državni upliv u slobodnu konkurenciju može samo štetiti. Poslije dva stoljeća iskustva, sada se može razaznati veličina i stvarna ograničenja ovog učenja ili doktrine. Znamo da nas tržište katkada može baciti dolje i da postoje tržne pogreške ili iskrivljenja te da tržište ne vodi uvijek najefikasnijem ishodu. Jedna od najvažnijih je *nesavršena konkurencija*.

Savršena konkurencija

Smith je razaznao da se tržišni mehanizam u potpunosti ostvaruje samo onda kada je nazočna ravnoteža savršene konkurencije. Što znači savršena konkurencija? *To je tehnički i ekonomski pojam koji se odnosi na tržište na kojem nema ni proizvođača niti potrošača tako velikog da utječe na tržne cijene.*

S druge strane, ukoliko to postoji tada imamo *“nesavršenu konkurenciju”*.

Ta doktrina - *“nevidljive ruke”* - odnosi se na privredu u kojoj su sva tržišta savršeno konkurentna. U takvim okolnostima će se stvarati učinkoviti razmještaj resursa, kod kojega je učinkovito gospodarstvo na svojoj granici proizvodnih mogućnosti (GPM). Nasuprot tome, kod nesavršene konkurencije, društvo se može pomaknuti unutar GPM. To se može javiti ukoliko npr. postoji samo jedan prodavač (monopolist), koji cijenu podiže vrlo visoko s namjerom da ostvari ekstra profit.

Adam Smith je otkrio značajno svojstvo konkurentne tržišne privrede: pod savršenom konkurencijom, bez tržišnih iskrivljenja, tržište daje mnoga korisna dobra i usluge upotrebljavajući raspoložive resurse. No, kada postoji monopol ili slične tržišne iskrivljenja, značajna učinkovitost svojstva *“nevidljive ruke”* može biti umanjena.

B. EKONOMSKA ULOGA DRŽAVE

Tržište se ne ponaša uvijek po idealnom uzroku. Ustvari, nema i vjerojatno nikada neće biti potpuno čistog i savršeno-konkurentnog tržišta. Prije bi se moglo reći da je u tržišnoj privredi nazočan monopol, zajedno s nezaposlenošću i inflacijom, a tada je i raspodjela dohotka, katkada, neprihvatljiva za ljude.

Glede toga, demokracija je izabrala da uvede *vidljivu* ruku države u miješanu privredu. Država je djelomično zamijenila tržište svojim vlasništvom i vođenjem određenih poduzeća i djelatnosti (kao vojsku npr.); država uređuje poslovanje nekih poduzeća poput javnih poduzeća; država troši novac za istraživanja svemira i znanstvena istraživanja; država oporezuje svoje građane i preraspodjeljuje sredstva siromašnim ljudima. U ovom dijelu osvrćemo se na utjecaj i tehniku državne intervencije u suvremenoj ekonomiji.

Tri funkcije države

Koje su državne ekonomske funkcije? Država treba unaprijediti ili uvesti učinkovitost, jednakost ili pravičnost i stabilnost.

- Državne djelatnosti u svezi s učinkovitošću (*efikasnošću*) su pokušaji da se ispravljaju tržišne nepravilnosti kao što je to npr. monopol, štete od onečišćenog okoliša, itd.
- Državni programi za uvođenje i unapređenje *pravičnosti* ili *jednakosti* služe se porezom i preraspodjelom dohotka, time se društvo brine za siromašne ili za posebno ugrožene skupine ljudi.
- *Stabilnost* se može ostvariti stabilizacijskom politikom, kojoj je cilj smanjiti kolebanja u poslovnim ciklusima, zatim smanjiti nezaposlenost i inflaciju te povećati gospodarski rast.

Ukratko da proučimo svaku funkciju:

Učinkovitost/Efikasnost

Kao što je ranije spomenuto, gospodarstvo katkada ima tržišnih iskrivljenja. Na stvarnim tržištima, tvrtka može ostvariti veći profit više preko visokih cijena negoli visokom proizvodnjom. Na nekim tržištima tvrtke uzrokuju onečišćenje zraka, vode ili zagađenje unošenjem otrovnih materija u tlo. U svakom od tih slučajeva tržišna iskrivljenja vode ka neučinkovitosti proizvodnje ili potrošnje, a katkada mogu i mjere države, u nastojanju da riješe neki problem, učiniti pogrešku i uzrokovati druge poteškoće.

(a) Nesavršena konkurencija

Iskrivljenje tržišta dolazi od nesavršene konkurencije ili monopolističkih elemenata.

Savršena (perfektna) konkurencija nastaje kada postoji dovoljan broj tvrtki (ili takva razina rivalstva) da nijedna tvrtka ne može utjecati na cijenu određenog dobra. Nesavršeni konkurent je onaj čija aktivnost može utjecati na cijenu dobra. U stvarnosti je tako, gotovo je sav poslovni svijet nesavršen konkurent, osim mogućeg milijuna poljoprivrednika, koji pojedinačno proizvode zanemariv dio ukupnog usjeva. Krajnji slučaj nesavršene konkurencije je *monopolist* - jedan opskrbljivač koji sam određuje cijenu određenog

proizvoda. U gospodarskom životu, koji je označen konkurentnim i monopolističkim elementima, prevladava nesavršena konkurencija.

Države su poduzimale mjere za obuzdavanje monopola. Reguliraju cijene i profite monopola (lokalne javne usluge). Vlada SAD je već od 1890. godine donijela *antitrustovski zakon* i *ekonomsku regulaciju* s namjerom da poboljša rad nesavršenog konkurentnog tržišnog sustava protiv fiksiranja cijena i podjele tržišta. U suvremenim državama postoji strogo uređenje glede konkurencije i pojave monopola. (U Hrvatskoj Agencija za tržišno natjecanje).

(b) *Pojam eksternalije* se javlja kada poduzeća i ljudi troše i koriste nešto od drugih, a da za to ne plaćaju pravu naknadu, odnosno ne plaćaju stvarne troškove.

Budući da naše društvo postaje sve mnogobrojnije i kako se proizvodnja povećava na osnovu procesa koji stvara štetne supstance, taj negativni "*spillover*" - učinak se povećava. Državne regulacije eksternalija djeluju na razinama učinkovitosti za kontrolu pravednosti npr. onečišćenje zraka i vode, rudarenje, opasne štete (ekokatastrofe), zdravstveno nesigurna hrana i radioaktivne tvari.

Kritičari državnih regulacija kažu da je ta regulacija prestroga, da su države često kao roditelji koji djeci stalno govore *ne*. Kao npr.: *Ne smije biti nečistog dima iz tvorničkih dimnjaka! Ne smiju se prodavati opasne droge! Ne pušiti u radnim prostorijama! Vežite se u automobilu!, itd.*

Mnoge državne mjere su ustvari kontroverzne: Trebamo li mi stvarno govoriti poduzećima kako trebaju imati čisti zrak u tvornicama? Mora li se vozače tjerati na vezanje pojasom za sjedalo u automobilu?

Optimalni opseg državnih intervencija nikada neće biti riješen, no većina se ljudi slaže da država treba zaštititi neke od loših "*spillover*" učinaka, koji nastaju u tržišnom sustavu.

Pravičnost i Jednakost

(a) *Javna dobra*

Mnogo je teže da država svojim mjerama ohrabruje proizvodnju javnih dobara. Ima nekih gospodarskih djelatnosti koje se nikad efikasno ne mogu obaviti ili voditi privatnim poduzećima. Takav primjer proizvodnje javnih dobara su sredstva za narodnu obranu i za funkcioniranje unutrašnjih poslova, temeljna znanstvena istraživanja i javna zdravstvena zaštita.

Privatni interes za vođenje tih poslova ne postoji jer se ne može povoljno financijski ostvariti, budući da nije u širokoj upotrebi svega pučanstva. (Tipični primjer su svjetionici, koji čuvaju živote ljudi i teret koji se prevozi brodovima. No, svjetionici koštaju isto osvjetljavaju li put stotinama brodova ili samo jednom brodu).

(b) *Porezi*

Država treba osigurati prihod kako bi mogla platiti svoja javna dobra i programe redistribucije dohotka. Takvi prihodi se ostvaruju porezima na dohotke, nadnice (plaće), prodaju (promet), kao što je to porez na dodanu vrijednost, i slične osnove. Postoje porezi na više razina i to na gradskoj, državnoj i saveznoj razini. Porezi se razlikuju od drugih trošenja našeg dohotka. Svatko je subjekt poreznog zakona i svi smo zakonski prisiljeni na porezna izdvajanja.

Čak da tržišni sustav funkcionira savršeno, mnogi će za njega držati da nije idealan. Zašto? Prvenstveno što potrošna dobra slijede novčanu potražnju, a ne najveće potrebe. Npr. mačka bogate osobe pije mlijeko, koje bi neko siromašno dijete održalo zdravim. Znači li to da tržišni sustav nije u redu? Ne! Tržišni mehanizam obavlja svoj posao - dajući dobra onima koji mogu najviše platiti. Jednostavno rečeno, čak i najučinkovitiji tržišni sustav može stvarati veliku nejednakost odnosno nepravdu.¹⁹

Ako neka zemlja troši više na hranu za kućne ljubimce negoli za školovanje siromašnih, to je *defekt u distribuciji dohotka a ne defekt tržišta*. Nejednakost dohotka može biti politički ili etički neprihvatljiv. Recimo da birači odluče da smanje dohodovnu nejednakost. Koje instrumente bi mogao Sabor upotrijebiti? Prvo, može se uvesti progresivan porez, oporezujući više bogatije negoli siromašne.

Drugo, zbog toga što male porezne stope ne mogu pomoći onima koji nemaju dohotka uopće, država može izgraditi *sustav transfernih plaćanja*. Ova plaćanja uključuju pomoć za stare, slijepce, i retardirane osobe kao i osiguranje egzistencije nezaposlenih. I, konačno, država može katkada pomoći potrošnju slabo plaćenih skupina osiguranjem hrane, medicinskom zaštitom i nižim stanarinama.

Što mogu ekonomisti učiniti glede nejednakosti?

Ekonomska znanost ne može odgovoriti na ta normativna pitanja, ali može analizirati ekonomske troškove ili korist različitih redistributivnih sustava. Ekonomisti su slični dobrom putničkom agentu. Kao putnik - potrošač trebate se odlučiti želite li na more ili u toplice. Onda, kada odaberete, će vam putnički agent pomoći da dođete do svoga cilja brzo i jeftino.

Stabilnost

Uz spomenutu učinkovitost i jednakost, država se također zalaže u makroekonomskoj funkciji za promicanje *gospodarske stabilnosti*.

Od svog početka, kapitalizam se susretao s poteškoćama *inflacije* (porast cijena) i *depresijom* (vrlo visoka nezaposlenost). Katkada su te epizode bile vrlo burne, kao npr. hiperinflacija u Njemačkoj 20-ih godina ovog stoljeća, sa socijalnim potresima, revolucijom i ratom, koji je slijedio na kraju. Ili primjer velike krize u Americi 30-ih godina, u novije doba ranih 80-ih godina. Države su poduzele korake za smanjivanje visokih inflatornih stopa, a te mjere su vodile visokoj nezaposlenosti i smanjenju inflacije.

No danas, zahvaljujući John Maynard Keynes-u i njegovim sljedbenicima, ali i njihovim kritičarima, bolje razumijemo načine kako nadzirati vrhove i padove poslovnih privrednih ciklusa.²⁰ Danas se zna kako se može utjecati na razinu proizvodnje, zaposlenost i inflaciju, oprezno koristeći monetarnu i fiskalnu politiku.

Fiskalna politika sadrži mjere države na području poreza i trošenja. *Monetarna politika* uključuje regulaciju bankovnog i financijskog sustava s naglaskom na ponudu novca, kamatnjake i kreditne uvjete. *Pomoću ta dva bitna sredstva makroekonomske politike, država može utjecati na stope rasta, razinu proizvodnje, razinu zaposlenosti i na cijene u nekoj privredi.*

Vlade razvijenih industrijskih zemalja zadnjih desetljeća uspješno primjenjuju lekcije novijih ekonomskih škola Keynezijanske revolucije. Na temelju ekspanzionističke monetarne i fiskalne politike, tržišne privrede

¹⁹Primjer velike gladi u Irskoj godine 1848. i 1849. kada je "laissez faire" vlada kraljice Viktorije pustila da milijuni Iraca gladuju zbog fitoptore krumpira (gljivična bolest) koja je uništila prirodu.

²⁰Knjiga J.M.Keynes-a "Opća teorija zaposlenosti, kamata i novca" iz 1936. godine označava novi pristup u ekonomici, odnosno veći utjecaj države preko monetarne i fiskalne politike za sprečavanje pogubnih utjecaja poslovnih ciklusa.

doživljavaju značajan gospodarski porast od II. svjetskog rata do ranih 70-ih godina. Međutim, sedamdesetih godina brojimo četiri ekonomska problema: dva velika - povećanje cijena nafte i podbačaj poljoprivrede (žetve), te nestašicu proizvoda i slom međunarodnog financijskog sustava.

Kada se gospodarski rast usporava i javlja inflacija, ljudi postaju skeptični o djelotvornosti monetarne i fiskalne politike kao oruđa za dostizanje ciljeva makroekonomske stabilizacije. Danas su političari svjesni da je suvremeno narodno gospodarstvo suočeno s temeljnim makroekonomskim dilemama. Nijedna zemlja ne može dugoročno imati uspješno slobodno poduzeće, nisku inflaciju i punu zaposlenost.

U shemi 2 je sažeto predočena ekonomska uloga države danas, pokazujući zašto se privreda SAD-a, budući da vlada aktivno donosi mjere za učinkovitost, jednakost (pravednost) i stabilnost gospodarstva, naziva mješanom (mixed economy). U svim razvijenim industrijskim zemljama tržište određuje najveći dio pojedinačnih cijena i količina, dok država ima najvećeg upliva putem oporezivanja, trošenja, opće potrošnje i monetarne regulacije. Obje stvari - tržište i država - su bitne za usklađeno funkcioniranje gospodarstva. (Voditi suvremeno narodno gospodarstvo bez jednog od spomenutog je isto kao kad želite pljeskati samo jednom rukom prema P.Samuelson).

Shema 2
Država može katkada spriječiti nesavršenost tržišta

Nedostaci nevidljive ruke	Uplitanje države	Postojeći primjeri državne politike
<i>Neučinkovitost</i> <i>(Neefikasnost)</i> Monopol Onečišćenje okoliša (Eksternalije) Javna dobra	Intervencije na tržištu Nadoknada korisnih djelatnosti	Antitrustovski zakon Regulacije protiv onečišćenja Narodna obrana Svjetionici
<i>Nejednakost</i> Neprihvatljiva nejednakost dohotka i bogatstva Makroekonomski problemi	Preraspodjela dohotka	Progresivno oporezivanje dohotka i bogatstva Programi za podršku dohotka
<i>Nestabilnost</i> Inflacija Nezaposlenost Spori privredni rast	Stabilizacija pomoću makroekonomske politike Stimuliranje rasta	Monetarna politika (promjene u ponudi novca i kamatnjaci) Fiskalna politika (porezi i programi trošenja) Investicije u školovanje Smanjivanje proračunskog manjka Povećanje državne štednje

Izvor: Samuelson, P. i Nordhaus W. op.cit.

Dva su cilja u planu dugoročne makroekonomske politike:

- * brzi gospodarski rast = porast BDP i
- * visoka proizvodnost = proizvodnja po jedinici inputa

C. SPECIJALIZACIJA, NOVAC I KAPITAL

Prva dva odjeljka ovog poglavlja opisuju dva glavna sustava ekonomske organizacije - snagu tržišta i državnu regulativu. No, bez obzira koji se mehanizam rabi za organizaciju gospodarske djelatnosti jednog naprednog industrijskog gospodarstva, uvijek ćemo naći tri odvojena činitelja, a to su: *specijalizacija, novac i kapital*.

Sadašnje gospodarstvo je obilježeno značajnim stupnjem *specijalizacije i podjele rada*.

Gospodarstvo danas naširoko rabi *novac*. Protok novca je krv života gospodarskog sustava. Novac omogućuje mjeru ekonomske vrijednosti stvari. No nepravilno upravljanje novcem, (od strane središnje banke), može utjecati na inflaciju ili depresiju.

Suvremena industrijska tehnologija leži na golemim količinama *kapitala*: precizna mašinerija, velike tvornice, osnovna sredstva i oprema. Zajedno s radnom snagom, kapitalna dobra omogućuju mnogo puta veću proizvodnost nego u prošlosti.

U nastavku će se opisati svaki od triju čimbenika posebno.

Specijalizacija i podjela rada

Jedna od glavnih razlika između suvremenog gospodarstva i onog tradicijskog u prošlim danima je u širini podjele rada i *specijalizacije* suvremene radne snage. Životni standard je neusporedivo viši od onog u prošlim dobima zbog masovne proizvodnje koja je učinila specijalizaciju mogućom.

Specijalizacija se javlja kada ljudi usredočuju svoje napore na posebnu, katkada usku, proizvodnju ili proizvod. To omogućuje svakoj osobi i području da iskoriste najbolje poredbene prednosti u obučenosti ljudskih resursa.

Podjela rada znači podjelu proizvodnje u brojne male specijalizirane korake ili dijelove. Primjer danas je automobilska industrija, u kojoj se automobili spajaju na tekućoj vrpci uz koju rade ljudi i sve više roboti.

Rezultat takve specijalizacije je golemo povećanje proizvodnosti u mnogim industrijama i poljoprivredi (povrćarska proizvodnja, stočarstvo, biljna proizvodnja i općenito).

Opasnosti prespecijaliziranosti

Jedno od njih je zamor za ljude koji rade jednu radnu operaciju duže vrijeme. Npr. jedan radnik može provesti godinu dana u tvornici montirajući lijevu gumu na *Chevrolet*. Druga je međuzavisnost jednog procesa od drugih. Ukoliko zakaže proizvodnja jednog dijela u pitanje dolazi cijela proizvodnja. No povratka nema, jer ukoliko bismo pomaknuli sat unazad, tj. na manje specijalizirane poslove - to bi u svakom slučaju smanjilo naše realne dohotke.

Novac

Novac omogućuje ljudima da trguju specijaliziranim proizvodnjama. U tradicijskim, nazadnim kulturama nije neobično da se jedno dobro ili usluga mijenja (trampi) za drugo.

Danas je posredstvo razmjene *novac*.

Što je novac? Novac je sredstvo plaćanja ili razmjene, u našoj privredi se novac sastoji od gotovine i čekova (novac u opticaju i depozita po viđenju).

Kapital

Gospodarstvo počiva na tri glavna činitelja proizvodnje: na radu, kapitalu i zemljištu. Zemljište i rad se (često) nazivaju *primarni činitelji proizvodnje*. Primarni činitelji proizvodnje su oni koji su proizvedeni ili dati izvan samog gospodarstva (od društvenih snaga u slučaju rada ili geološke prošlosti u slučaju zemljišta) prije negoli u samom gospodarstvu.

Kapital ili kapitalna dobra su drugačija vrsta proizvodnog činitelja. Kapital je proizvedeni činitelj proizvodnje, trajni input koji je sam po sebi proizvod (output) gospodarstva.

Kapitalna dobra su trajna dobra, proizvedena od gospodarstva za daljnju uporabu u proizvodnom procesu.

Kapital, vrijeme i kamate

Kapital ima posebni odnos prema vremenu. Upotreba kapitala neizravnim metodama utjecala je na znatno veću proizvodnost privrede. (Primjer ribolova rukom i mrežom, brodom itd.; ručno obrađivanje zemlje prema traktorskoj obradi, itd.).

Rast koji proizlazi iz odricanja sadašnje potrošnje.

Mnoge od ekonomskih djelatnosti se gledaju unaprijed. Svaki put kad ulažemo u fiksne fondove danas, utječemo na proizvodnost našeg gospodarstva sutra, odnosno rečeno drugačije, mnogo od našeg visokog životnog standarda sada posljedice su investiranja u prošlosti. Ukratko, privrede koje napreduju znatan udio sadašnje proizvodnje pridodaju za fiksne fondove - buduće proizvodnje.

Kamatnjaci

Proizvodni činitelji, kao i drugi proizvodi, imaju svoju cijenu - *nadnice* su cijena rada, dok su *rente* cijene zemljišta.

Što je cijena kapitala?²¹

Njegova se cijena naziva *kamatnjak*. Budući da kapital uključuje povećanje buduće potrošnje kao trošak sadašnje potrošnje, kamatnjak se mjeri kao povećanje u dobrima izražena po jedinici vremena.

Npr. recimo da uložimo 100 milijuna kuna na račun sadašnje potrošnje izgradnjom tvornice, elektroničkog računala ili satelita - dobivamo povećanje 10 milijuna kuna potrošnje svake godine u budućnosti. Takav povrat od 10 posto godišnje je prihod kapitala. Tvrtka će unajmljivati sredstva za ulaganje tako dugo dokle je trošak tih sredstava manji od povrata uloženog kapitala.

²¹Moramo pažljivo razlikovati **fizički kapital** od **financijskog kapitala**. *Fizički kapital* je u obliku tvornica, opreme, kuća i inventara; fizički kapital je input ili činitelj proizvodnje. *Financijski (novčani) kapital* je "papir" ili zahtjev, kao dionica, čekovni ili štedni ulozi, on nije nikad input u proizvodnom procesu.

Kapital i kamata

“Kako da sačuvate vaš kolač a da ga istodobno jedete?: “Iznajmite ga uz kamatu!” (Samuelson).

Kapital je posredni proizvodni činitelj (zemlja i rad su primarni). Kapitalna dobra su dugoročna ili kratkoročna.

Razdoblje u kojem se ne proizvodi za neposrednu potrošnju, već se proizvode sredstva za proizvodnju (kapitalna dobra) zove se preliminarno razdoblje formiranja *netto-kapitala*. Dio proizvodnih činitelja se mora odvojiti da bi se zamijenila istrošena kapitalna dobra, tj. nužno je amortizirati dio kapitala (amortizacija). Nakon tog izdvajanja, kapitalna dobra sadrže tzv. *netto-proizvodnost*, koja se izražava u godišnjem kamatnjaku. Na taj se način, izdvajanjem dijela kapitala za proizvodnju kapitalnih dobara, postiže veća buduća proizvodnja potrošnih dobara.

$$\text{Ako je } N=50 \text{ Kn, a } I=5\% \left(5\% = \frac{5}{100}\right)$$

N je stalni godišnji prihod od kapitala

I je tržišni kamatnjak

$$V = \frac{50}{\frac{5}{100}} = V = \frac{5000}{5} = 1000 \text{ Kn}$$

V je novčana vrijednost kapitalnog dobra ili kapitalizirana vrijednost $V = \frac{N}{I}$

Netto proizvodnost kapitalnog dobra (odnosno investicijskog projekta) je u postotku izražen *godišnji prihod*, koji se može dobiti ulaganjem novca u dotično dobro ili projekt. Ako je *tržišni kamatnjak* viši od godišnjeg prihoda (odnosno investicijski projekt), onda se *netto-proizvodnost* ne može ostvariti, pa se ne isplati poduzimanje takve djelatnosti.

Po manje više opće prihvaćenoj potpunoj definiciji, *tržišni kamatnjak* je *postotno izražen godišnji prinos od novčanog kapitala datog u siguran zajam ili od sigurne obveznice ili vrijednosnog papira ili općenito od neke kapitalne imovine, sve dok se na tržištu, gdje vlada potpuno slobodna utakmica, kamatnjak formira pod utjecajem ponude i potražnje na slobodnom tržištu kapitala*. Na tom tržištu djeluju dva suprotna čimbenika i to: (1) *netto-proizvodnost kapitalnih dobara* i (2) *štedljivost - suzdržavanje od ulaganja i čekanje na buduća potrošna dobra*.

Kamatnjak ima dvije korisne funkcije:

- (1) upućuje raspoložive kapitalne tamo gdje se postiže najveća proizvodnost, i
- (2) utječe da pučanstvo štedi i tako povećava tokove kapitala.

Budući da u proizvodnji kapitalnih dobara djeluje *Zakon opadajućih prinosa*, dolazi do sve niže *netto-proizvodnosti*. Usporedno s time opada i tržišni kamatnjak. No, protiv ove tendencije djeluju u praksi razni tehnički pronalasci i otkrića, koji povećavaju *netto-proizvodnost* investicijskih projekata, pa slijedom toga i kamatnjaka. (Dio kapitalnih dobara koji zastarijevaju i prije njihove normalne amortizacije smanjuje *netto-*

produktivnost, no utjecaj toga nije tako jak kao što je utjecaj suprotne tendencije, tj. *inovacije* koje povećavaju netto-produktivnost).

Stopa porasta kapitala, brzina njegova stvaranja ovisi od privatne štedljivosti te od monetarne i fiskalne politike određene zemlje.

Kapital i privatno vlasništvo

Fizička kapitalna dobra su važna za svako narodno gospodarstvo budući da pomažu povećanju proizvodnosti. To je istina kako i za socijalizam tako i kapitalizam. No postoji i jedna važna razlika. U tržišnoj privredi privatne tvrtke i pojedinci posjeduju sredstva proizvodnje.

Ono što je izuzetak zapadnog kapitalističkog sustava - *državno vlasništvo* nad sredstvima za proizvodnju - pravilo je ili je to bilo u komunističkim netržišnim državama. Povrat od kapitalnih dobara pripada državi, ne pojedincima; u tim zemljama država tada odlučuje kako će se dohodak od kapitala raspoređivati.

U tržišnoj privredi je kapital općenito u privatnom vlasništvu i dohodak od kapitala ide pojedincima.²² Svaki pedelj zemlje ima svog titulara vlasništva, svaki stroj ili zgrada pripada pojedincu ili korporaciji. Vlasnička prava imaju svoju tržišnu vrijednost, ljudi mogu kupovati i prodavati kapitalna dobra. *Mogućnost da pojedinci mogu posjedovati i imati korist odnosno profit od kapitala daje kapitalizmu njegovo ime.*

No, dok je zapadno društvo izgrađeno na privatnom vlasništvu, vlasnička prava su ograničena. Društvo određuje koliko "vašeg" vlasništva možete koristiti za sebe, a koliko preko poreza trebate dati državi.

Dosta je zanimljivo istaći da najvredniji ekonomski resurs *rad*, ne može biti pretvoren u dobra kupnjom i prodajom kao privatno vlasništvo. Od ukinuća robovlasništva, protivno je zakonu da se ljudska radna snaga tretira kao ostali kapitalni fondovi. Niste slobodni da sebe prodajete; sebe možete iznajmiti preko nadnice!

U idućem poglavlju pobliže se opisuje kako djeluje ponuda i potražnja u određivanju cijena i količina dobara.

SAŽETAK

A. Kako tržišta rješavaju osnovne ekonomske probleme

1. U jednoj privredi, kao što je npr. SAD, mnoge gospodarske odluke teku kroz tržište, koje predstavlja mjesto (aranžman) na kojem kupci i prodavači određuju količine i cijene za različita dobra. Adam Smith je postavio teoriju da *nevidljiva ruka* tržišta dovodi do optimalnog ekonomskog rezultata. Tržište rješava tri osnovna pitanja: *što, kako i za koga*.

2. Tržni mehanizam djeluje kako slijedi: Novčani glasovi ljudi utječu na cijene dobara; te cijene služe kao vodič za količine različitih dobara koje će se proizvesti. Kada ljudi potražuju više dobara, konkurentni proizvođači mogu ostvariti profit proširujući proizvodnju tih dobara. Pod uvjetima savršene konkurencije, proizvođači trebaju pronaći najjeftiniji način proizvodnje, učinkovito rabeći rad i druge činitelje; u suprotnom će poslovanje s gubitkom i biti izbačeni s tržišta.

U isto doba, kada se pomoću cijena rješavaju problemi *što i kako*, ostaje problem *za koga?*

Raspodjela dohotka je određena vlasništvom proizvodnih činitelja (zemljišta, rada i kapitala) i njihovim cijenama - *nadnice* za svaku vrstu rada, *zemljišne rente*, autorska prava na knjige i različiti *prihodi od*

²²U SAD se svega oko 3% ukupnog društvenog brutto proizvoda (DBP) stvara u državnom sektoru.

kapitala. Ljudi koji posjeduju plodno zemljište ili mogućnost da lijepo pjevaju, zaraditi će mnogo novčanih glasova kako bi time mogli kupiti potrošna dobra. Oni bez vlasništva ili obrazovanja i bez obučenosti koje tržište ne vrednuje ostvarivati će male dohotke.

B. Ekonomska uloga države

1. Premda je tržišni mehanizam jedan od najznačajnijih načina za proizvodnju i alokaciju dobara, katkada tržišna iskrivljenja vode oskudnim ekonomskim rezultatima. Da bi se te devijacije ispravile, država donosi mjere kako bi osigurala *učinkovitost, pravičnost i stabilnost*.

2. U uvjetima *nesavršene konkurencije* tržište ne osigurava učinkoviti razmjenski dobara. Nesavršena konkurencija, kao npr. monopol, često vodi državnoj regulaciji ili čak državnom vlasništvu. Krajnosti (eksternalije) se javljaju i kada poduzeća imaju korist od proizvodnje koja onečišćuje okoliš i slično, a za to ne plaćaju naknadu društvu. Kada se takvi slučajevi javljaju, država može odlučiti da to regulira.

3. Druga se državna funkcija javlja u *reguliranju dohotka*, realiziranih od tržišnih nadnica, renta, kamata i dividenda. Suvremena država rabi progresivan *porez* da bi osigurala novčana sredstva za program podupirajućih dohodaka i transfernih plaćanja za financijsku sigurnost siromašnih ili ugroženih skupina.

4. Od razvoja makroekonomske teorije politike 30-ih godina ovog stoljeća, država koristi tri ekonomske mjere: *fiskalnu politiku* (poreza i državnih izdataka) i *monetarnu politiku* (utjecaj na ponudu novca, kreditne uvjete i kamatnjak) kako bi smanjila inflaciju i nezaposlenost te povećala gospodarski rast i *politiku dohotka*, kao utjecaj na veličinu nadnica i plaća.

Oblik ekonomske organizacije, koja prevladava u suvremenim naprednim industrijskim zemljama, je *mješovita privreda* u kojoj tržište određuje većinu pojedinačnih cijena i količina, dok država upravlja cjelokupnom privredom pomoću oporezivanja, opće potrošnje i monetarne regulacije.

C. Specijalizacija, novac i kapital

1. Kako se gospodarstvo razvija ono postaje sve specijaliziranije. Radni proces se razbija u dijelove i može se obaviti brže negoli kad se radi pojedinačno. *Specijalizacija* se javlja djelomično zahvaljujući prirodnoj ili naučenoj sposobnosti radnika, ali još više zbog povećane tendencije upotrebe metoda kružnog tijeka rada u proizvodnji (rad na beskonačnoj vrpci), koji traži mnogo specijaliziranih znanja.

2. Razvijeni sustav razmjene specijaliziranih dobara i usluga danas zavisi o novcu za pokretanje trgovine. *Novac* je univerzalno prihvaćeno sredstvo razmjene - gotovina i čekovi - korišten za plaćanje svega, od jabuka do zmijske kože. Prihvatanjem novca, ljudi i države se mogu specijalizirati u proizvodnji nekoliko dobara i razmjenjujući ih za druge; bez novca bi se gubilo mnogo vremena stalno zamjenjujući jedno dobro za drugo.

3. *Kapitalna dobra* - proizvodni input kao strojevi, kuće i oprema dozvoljavaju suvremene metode proizvodnje koje mnogo pridonose narodnom (domaćem) proizvodu. Te metode proizvodnje troše vrijeme, traže vrijeme i resurse da bi se pokrenule. Dakle dodavanje fondova kapitalnih dobara traži privremenu žrtvu u sadašnjoj potrošnji. U dobro funkcioniranom tržišnom sustavu, kamatnjak služi da bi se kapital uključio tamo gdje će dati najbolje rezultate.

4. Pod uvjetima mješane ekonomije, kapitalna dobra su uveliko u *privatnom vlasništvu*, dohodak koji se ostvaruje ide njihovim vlasnicima i državi preko poreza. U komunizmu je država vlasnik kapitalnih dobara. Vlasnička prava nisu, međutim, u nijednom sustavu neograničena.

PITANJA:

1. Što je to tržišni mehanizam?
2. Objasnite pojam “nevidljiva ruka”.
3. Definirajte pojam tržište.
4. Čime su određena tri ključna pitanja “što”, “kako” i “za koga”?
5. Što je to profit?
6. Prikazati i objasniti kružni tijek gospodarskog života (tržnog gospodarstva).
7. Što je to savršena konkurencija?
8. Definirati pojam mješovita privreda.
9. Koje su bitne funkcije države? Objasnite te funkcije.
10. Pojam “javna dobra”.

SASTOJCI PONUDE I POTRAŽNJE

I od papagaja možete napraviti učenog ekonomistu - sve što mora naučiti su dvije riječi "ponuda" i "potražnja".

(P.Samuelson)

U tržišnom sustavu potrošači su kao glasači, koristeći svoje "novčane glasove" da bi kupili ono što najviše žele. Ti su "glasovi" konkurentni, tako da ljudi s najviše "novčanih glasova" imaju i najveći utjecaj na to što će se proizvoditi i komu će ta dobra ići.

Zadaća nam je točno razumjeti kako to trošenje "novčanih glasova" djeluje u tržišnom sustavu.

Zašto je drago kamenje koje nije nužno za život skupo, a voda od životne važnosti jeftina? Zašto je zemljište u središtu velikih gradova astronomski skupo, a pustinjačko zemljište jeftino?

Odgovori na ovo pitanje i na tisuće drugih mogu se naći u *teoriji ponude i potražnje*. Ta teorija pokazuje kako zahtjevnosti (preferencije) potrošača određuju potrošačku potražnju za dobrima, dok proizvodni troškovi određuju ponudu dobara.

Konačno, vidjeti ćemo kako su ponuda i potražnja promjenom cijena pomoću cjenovnog mehanizma dovedene u ravnotežu.

TRŽNI MEHANIZAM - ANALIZA PONUDE I POTRAŽNJE

Svrha ovog poglavlja je da pokaže kako na konkurentnim tržištima ponuda i potražnja djeluju za pojedinačna dobra. Odredit ćemo krivulju potražnje, a zatim i krivulju ponude. Koristeći se tim osnovnim oruđima, vidjeti ćemo kako se određuju tržišne cijene.

Količina dobara koje ljudi kupuju zavisi o njihovoj cijeni. Što je cijena nekog dobra viša to će ga ljudi manje kupovati i obratno.

Odnos između tržišne cijene dobara i količine toga dobara, koje se kupuje, naziva se *križaljka (shema) potražnje* odnosno njezin slikovni prikaz daje *krivulju potražnje*.

Križaljka 3
Križaljka potražnje za kukuruzom u odnosu na cijene

Razina	(1) Cijena kukuruza kn/kg (P)	(2) Tržne količine kukuruza -u tis.tona/godišnje- (Q)
A	5	9
B	4	10
C	3	12
D	2	15
E	1	20

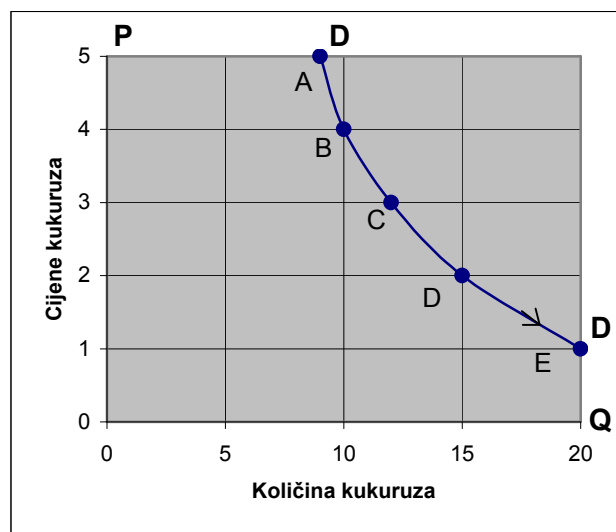
Kod svake tržišne cijene potrošači će željeti kupiti određene količine kukuruza. Kod svake niže cijene kukuruza količine kukuruza koje se traže će rasti.

Krivulja potražnje

Brojčani podaci iz križaljke 3 mogu se isto prikazati crtežom koji pokazuje tražene količine kukuruza kod svake razine njegove cijene. Taj se slikovni izraz naziva *krivulja potražnje*. Vidljivo je da su količine obrnuto smještene. Količine (Q) idu prema gore kada cijene (P) idu dolje. Krivulja pada prema dolje, idući od sjeverozapada prema jugoistoku. To važno svojstvo krivulje naziva se *Zakon o opadajućoj krivulji potražnje*.

Taj je zakon u općem smislu bio poznat još u doba Stare Grčke. Zakon o opadajućoj krivulji potražnje glasi: *Kada cijena nekog dobra raste (uz uvjet da druge stvari ostanu nepromijenjene), kupci kupuju manje tog dobra. Isto tako, kada cijene padaju (držeći ostale stvari istim), tražene količine se povećavaju.*

Crtež 6
Krivulja potražnje kukuruza



U krivulji potražnje kukuruza, cijene se mjere na okomitoj osi a količine na vodoravnoj osi. Svaki par brojeva iz križaljke (P, Q) je smješten kao točka, te krivulja prolazi kroz točke dajući - *krivulju potražnje*.

Negativni nagib krivulje pokazuje Zakon o opadajućoj krivulji potražnje.

Zašto potražnje količine imaju tendenciju smanjenja kad cijene rastu? Za to postoje dva glavna razloga. Prvi je *zamjenbeni učinak* (efekt supstitucije). Kada cijene dobara rastu, kupac prirodno želi zamijeniti (supstituirati) to dobro drugim sličnim dobrima (npr. govedinu piletinom ili pamučnu košulju sintetskom i slično).

Drugi čimbenik poznat kao *dohodovni učinak* isto ulazi u igru jer je kupac, kada cijene rastu, siromašniji nego što je to bio prije. Ako se cijene mesa udvostručuju, učinak toga je smanjenje dohotka, te je prirodno da potrošač smanjuje potrošnju mesa.

Kada govorimo o krivulji potražnje za kukuruzom, možemo je općenito odrediti za svaku osobu odnosno kupca.

Tržna potražnja predstavlja ukupan zbroj svih pojedinačnih potražnji.

O čemu zavisi krivulja potražnje?

Što uvjetuje tržišnu potražnju za kukuruzom ili za automobilima? Kao čimbenik spomenuta je (1) *cijena proizvoda*. No i drugi su čimbenici također značajni: prosječna *razina dohotka*, *brojnost pučanstva*, *cijene sličnih dobara*, *pojedinačni ukusi ili zahtjevnosti* kao i *drugi posebni čimbenici*.

(2) prosječni dohodak potrošača je ključna odrednica potražnje. Kako rastu dohoci, ljudi žele kupovati više.

(3) veličina tržišta - mjereno brojnošću ljudi tj. veličinom tržišta što utječe na količinu potražnje kod bilo koje cijene. Hrvatska npr. sa 3,7 milijuna ljudi može kupovati gotovo 20 puta manje proizvoda negoli Njemačka, koja broji 81 milijun ljudi.

(4) Važan odnos postoji između dobara (supstituta) koje potrošači mogu *zamijeniti* u potrošnji supstituta.

(5) *Zahtjevnosti ili preferencije potrošača* također su važan čimbenik no subjektivni. Zahtjevnosti (ukusi) potrošača zavise o različitosti društvenih i povijesnih čimbenika. Sadrže znatne sastojke tradicije i religije npr. (prehrana govedinom je popularna u Argentini a zabranjena u Indiji, ili svinjsko meso ljudi islamske vjeroispovijesti ne jedu, alkohol je zabranjen u nekim arapskim zemljama itd.).

Konačno, tu su i (6) *ostali, posebni čimbenici*, koji utječu na potražnju, npr. suša za prodaju kišobrana, snijeg za skijanje, klimatski loša godina za proizvodnju nekih poljoprivrednih kultura, pojava nekih stočnih bolesti ("kravlje ludilo") i drugo.

Promjene u potražnji

Krivulja potražnje različitih dobara se mijenja tijekom vremena.

Mnogi čimbenici kao što su to cijene i ostali utječu na potražnju:

Čimbenici koji utječu na potražnju	Primjer za automobile
1. Vlastita cijena dobra	Vlastita viša cijena smanjuje potražne količine.
2. Prosječni dohodak	Kako dohodak raste, ljudi kupuju više.
3. Pučanstvo (broj žitelja)	Više pučanstva – više kupovina .
4. Cijene odnosnih dobara (supstituta)	Niže cijene goriva povećavaju potražnju automobila.
5. Zahtjevnosti (ukusi) potrošača	Amerikanci kupuju više od Europljana.
6. Drugi čimbenici	Posebni činitelji uključuju: kakvoću autoputeva, TV reklamu, očekivanje budućih povećanja cijene, prometni propisi itd.

Odrednice potražnje²³

Kao što smo upravo vidjeli, nekoliko čimbenika utječe na agregatnu potražnju za dobrima. Čimbenici koji se čine najlakšim za ekonomsku analizu su potrošački dohoci i cijene proizvoda te cijene drugih proizvoda. Pojednostavljeno, *potražnja per capita* se može izraziti:

$$Q_d = f(Y, P_p, P_1, \dots, P_n)$$

gdje je Y prosječni dohodak po glavi, P_p je cijena proizvoda, a $P_1 \dots P_n$ su cijene (n) ostalih proizvoda.

²³ Prema Tracy, M. (1996).

Međutim, promjene u potrošačkim *zahtjevnostima (preferencijama)* postaju sve važnije u usporedbi s gospodarskim čimbenicima, koje je lakše odrediti.

Potražnja *per capita* može se u načelu pomnožiti s veličinom pučanstva da bi se dobila *agregatna* potražnja. Međutim, također treba uzeti u obzir *distribuciju* dohotka unutar pučanstva. Promjene u distribuciji po dobi mogu također promijeniti uzorak i veličinu potražnje.

Dohoci

Tijekom vremena, porast dohotka *per capita* povećava troškove za hranu, a mijenja uzorak potražnje.

Porast dohotka u razvijenim tržišnim privredama tijekom posljednja dva desetljeća je bio umjeren no u cjelini pozitivan, unatoč razdoblju krize. Tijekom 1970-ih u EZ (deset država članica) brutto domaći proizvod²⁴ po stanovniku je rasao u prosjeku 2,5 % godišnje (u stalnim cijenama, tj. deflacioniran). Ranih 1980-ih porast je bio spor ili čak negativan, no tijekom druge polovice desetljeća dvanaest država članica EZ su imale prosječnu stopu rasta od 2,8 % (jaki rast u Španjolskoj i Portugalu nakon njihovog priključenja u godini 1986. je pomogao povećanju prosjeka).

Hrana se, međutim, razlikuje od većine drugih proizvoda i usluga po tome što njezina fizička potrošnja ne može rasti neograničeno. Kod određene točke, kad ljudi imaju više nego dovoljno za jesti, ukupna *količina* potrošene hrane prestaje rasti. *Troškovi* se mogu i dalje povećavati usporedo s većom “dodanom vrijednošću” u preradi i pakiranju no to, međutim, obično ne daje posebni prihod poljoprivrednicima.

Statistički je ustanovljeno da je povećanje *per capita* dohotka povezano s općenito manjim - nego - proporcionalnim povećanjem troškova za hranu. To je prvi put opazio njemački statističar Ernst Engel u 19. stoljeću i taj je fenomen poznat kao “*Engelov zakon*”. Taj zakon vrijedi i sada, a potvrđen je istraživanjem i u međunarodnim usporedbama i unutar zemlje za različite dohodovne skupine. Premda na potrošnju *per capita* utječu i drugi čimbenici osim dohotka — tj. cijene i potrošačke zahtjevnosti (ukusi), o čemu će se kasnije raspraviti — odnos dohodak - izdaci je dovoljno točan da bude statistički reprezentativan, i da bude izveden za “dohodovnu elastičnost”.

Dohodovna elastičnost potražnje (Edi) je određena kao proporcionalna promjena u izdacima za prehrambena dobra (ili u traženim količinama X) prema datoj proporcionalnoj promjeni potrošačkih dohodaka (Y), ili

$$E_{di} = \frac{\Delta X/X}{\Delta Y/Y}$$

Elastičnost može varirati kod različitih razina dohotka, tako da se koeficijent E_{di} obično odnosi na malu — 1 % — promjenu u dohotku. Mogu se razlikovati četiri različite situacije:

* Izdaci za prehranu se povećavaju više nego proporcionalno prema promjeni u dohotku: koeficijent je veći od jedinice, za potražnju se kaže da je *dohodovno* -

- *elastična*. To nije znakovito za hranu općenito, no moguće za pojedine visoko - kvalitetne (i skupe) prehrambene proizvode.

²⁴ Gross Domestic Product (GDP)

* Izdaci za prehranu i dohodak rastu u istoj proporciji: *koeficijent dohodovne elastičnosti je jednak jedinici*. To je moguće za hranu općenito i to kod relativno niske razine potrošnje hrane i moguće je za pojedine prehrambene proizvode.

* Izdaci rastu manje nego li dohodak: *koeficijent je manji od jedan no još uvijek pozitivan*. To je tipična situacija za hranu, općenito i za većinu prehrambenih proizvoda.

* Izdaci za prehranu se smanjuju kako dohodak raste: *koeficijent je negativan*. Moguće je da se javlja za određene osnovne prehrambene proizvode (kao što je kruh i krumpir), često zvani “*inferiorna dobra*”.

Podaci nužni za obračun dohodovne elastičnosti mogu se u načelu dobiti ili iz “vremenskih serija” — istraživanjem iste ili slične populacije tijekom godina ili iz “anketa kućanstava” uspoređujući kućanstva različitih dohodovnih kategorija. Idealno, učinak ostalih čimbenika — promjene cijena i potrošačkih zahtjevnosti — treba isključiti, no to nije uvijek moguće.

U Ujedinjenom Kraljevstvu se godišnje provodi opsežna anketa kućanstava (“Državna anketa prehrane”).²⁵ Dohodak nije jedini čimbenik koji utječe na razlike u razini potrošnje: ustanovljeno je da broj djece po kućanstvu ima veći utjecaj.

Kada se elastičnost može ocijeniti s određenom sigurnošću, to je jedan važan sastojak u *prognoziranju* budućih tendencija u potražnji. Nužno je ocijeniti slične promjene u *per capita* dohodcima (većina projekcija daju dvije ili tri varijantne ocjene). Također je poželjno uzeti u obzir promjene u distribuciji dohotka unutar pućanstva. Oni koji loše prolaze u restrikciji dohotka (preko oporezivanja, npr.) mogu smanjiti svoje kupovine za različiti iznos u odnosu na povećanje potrošnje onih koji bolje prolaze. U cjelini bi se trebalo očekivati da će kretanje prema većoj jednakosti u dohotku povećati potražnju za hranom i, *vice versa*, dok nejednolika distribucija podrazumijeva koncentraciju dohotka između ljudi kojima je dohodovna elastičnost potražnje za hranom relativno niska.

Trebalo bi, međutim, zapamtiti da su promjene na razini finalnog potrošača samo djelomični pokazatelj učinaka “na vratima (pragu) gospodarstva”. To je posebice slučaj glede elastičnosti *izdataka*: posebni potrošački izdaci mogu se uveliko oduzeti preko posebne “dodatne vrijednosti” u preradi, pakiranju i distribuciji. Kako je prethodno poglavlje prikazalo, za većinu prehrambenih dobara, samo mali dio potrošačkih izdataka dolazi do poljoprivrednika.

Cjenovna elastičnost potražnje (E_{dp}) je određena kao proporcionalna promjena u količini koja se traži (Q) s obzirom na datu proporcionalnu promjenu cijene (P), ili:

$$E_{dp} = \frac{\Delta Qd/Qd}{\Delta P/P}$$

Koeficijent *E_{dp}* se obično odnosi na 1 % promjenu cijene. Normalno, cjenovna je elastičnost *negativna*. Mogu se razlikovati slijedeći slučajevi:

* Promjena u cijeni je povezana s *više nego proporcionalnom* promjenom u traženoj količini: koeficijent ima negativnu vrijednost prelazeći - 1. Za potražnju se kaže da je “*elastična*” u odnosu na cijenu.

* Data postotna promjena cijene povezana je s *manjom* postotnom promjenom tražene količine: koeficijent je između 0 i -1. Za potražnju se kaže da je “*neelastična*”. To je slučaj za mnoge prehrambene proizvode:

²⁵ “National Food Survey”; p.p.

podrazumijeva, na primjer, slučaj kada je tržište previše opskrbljeno, relativno veliko smanjenje cijene je nužno da potakne dovoljno veliko povećanje tražene količine.

Postoje tri moguća slučaja kada je koeficijent cjenovne elastičnosti *pozitivan*. Prvi od njih uvodi pojam da učinak promjene cijene na traženu količinu ima dva aspekta: “*supstitucijski učinak*”, — porast cijena utječe na potrošače da nastoje zamijeniti dobro kojem cijena raste drugim dobrima, i “*dohodovni učinak*”, u tome što je potrošačev dohodak porastom cijena smanjen (i *vice versa*). Ovaj posljednji učinak će biti važan samo onda kada izdatak za odnosni proizvod čini veći dio ukupnih izdataka.

U slučaju da se radi o prehrambenom proizvodu, koji je bitan za ljudsku potrošnju i premda jeftin čini veliki udio u izdacima, porast cijene uz pad dohotka može dovesti do smanjenja kupovine drugih, manje važnih proizvoda, zbog veće kupovine proizvoda koji je u pitanju. Takav slučaj opazio je engleski ekonomist sir Robert Giffen u 19. stoljeću na primjeru kruha kod kućanstava siromašnih radnika (stoga i naziv “*Giffenovo dobro*” za opis takvih stavaka). Ta pojava teško da se može javiti u društvima visokog dohotka, premda u kontekstu nagle i snažne liberalizacije cijena u nekim nekad centralno-planskim državama iza godine 1990. takvi efekti za kruh npr. mogli bi se pojaviti.

* Porast cijene može utjecati na potrošače kao obavijest da će cijena vjerojatno i dalje rasti. To stvarno nije u suprotnosti s temeljnom teorijom i takve reakcije su vjerojatno povremene.

* Cijena dobra se uzima kao pokazatelj *kakvoće*. To se može javiti za luksuzna dobra (modna odjeća npr.): može biti vjerojatno čimbenik potražnje za vino a moguće i za druge visokokvalitetne prehrambene proizvode i pića. Također je moguće da potrošači ispod određene cjenovne razine kupuju manje zbog toga što sumnjaju u kakvoću proizvoda: proizvođač će vjerojatno tada ili ukloniti proizvod, ili podići cijenu ili ga učinkovitije promovirati.

U cjelini, stoga, pojava pozitivne korelacije između cijene i tražene količine je izuzetak.

Odgovor tražene količine jednog proizvoda na promjenu cijene drugog proizvoda je poznat kao *križna cjenovna elastičnost potražnje* i ona je određena kao proporcionalna promjena u traženoj količini proizvoda A u odnosu na proporcionalnu promjenu cijene proizvoda B. Poveća li se tražena količina proizvoda A ili smanjuje promjenom cijene proizvoda B zavisi je li su ta dva proizvoda jedan drugom *zamjembeni* ili *nadopunjujući*.

Zamjembeni (supstitutski) proizvodi, već spomenuti, su npr. maslac ili margarin i različite vrste mesa: kada cijena jednog poraste, izgledno će porasti potražnja drugog (koeficijent križne cjenovne elastičnosti je *pozitivan*).

Nadopunjujući (komplementarni) proizvodi su, teoretski, oni proizvodi koji se normalno konzumiraju zajedno: engleski i američki udžbenici — u kojima se navode prehrambene navike u tim zemljama — daju primjere kao što su to kruh i džem, slanina i jaja, mlijeko i žita za doručak ili čak džin i tonik. To, međutim, nije jako uvjerljivo: uveliko zavisi o načinu nacionalne prehrane, pa čak i u slučajevima koji su spomenuti nije sigurno je li je taj nadopunjujući učinak vrlo jak. Šećer, je npr. komplementaran žitu koje se jede za zajutak, čaju, kavi i različitim proizvodima: no svaki od njih može utjecati vrlo malo na ukupnu potrošnju šećera.

Mnogi su prehrambeni artikli, u biti, zamjenice jedni za druge u potrošačkoj košari kućanice, tako da je križna cjenovna elastičnost obično *pozitivna*: porast cijene proizvoda B uzrok je povećanju tražene količine proizvoda A. To je važna stvar u pokušaju da se predvidi utjecaj promjena cijena. Međutim, utjecaj dohotka također može biti važan ukoliko je izdatak za proizvod koji se razmatra značajan. To može biti

jedan od razloga zašto pokušaji za izračunavanje križne cjenovne elastičnosti iz empirijskih podataka često daju neočekivane i suprotne rezultate (čak i britanska državna prehrambena anketa, prije prikazana, uz izvrsne podatke, ima poteškoća u prikazu cjenovne a posebice križne cjenovne elastičnosti — usporedi Prilog, 2. točka).

Krivulja ponude

Pod *ponudom* podrazumijevamo količine dobra koje su proizvođači voljni proizvesti i prodati. Preciznije govoreći, u odnos se stavlja količina ponuđenog dobra prema njegovoj cijeni na tržištu, držeći ostale stvari jednakim, kao što su troškovi proizvodnje, cijene nadomjestaka (supstituta), organizaciju tržišta itd.

Krivulja ponude (ili križaljka) za neko dobro znači odnos između njegove tržišne cijene i količine koju su proizvođači voljni proizvesti i prodati, uz uvjet da ostale stvari ostanu jednake.

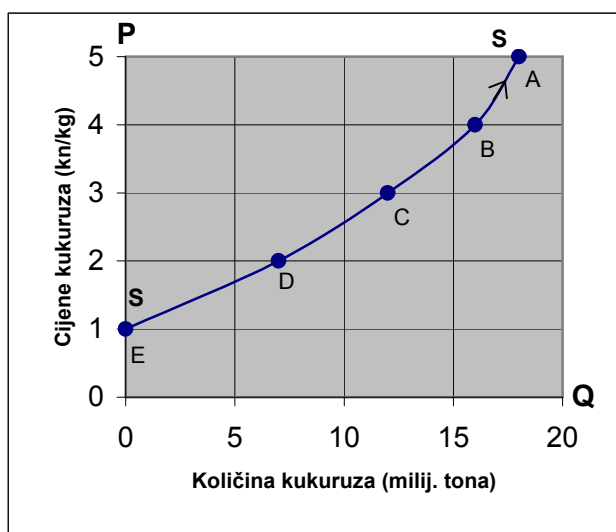
Križaljka 4
Ponuda kukuruza u odnosu na cijene

Ponuda količina u odnosu na cijene

Razina	Cijena kukuruza kn/kg (<i>P</i>)	Količina ponude tis.tona/godišnje (<i>Q</i>)
A	5	18
B	4	16
C	3	12
D	2	7
E	1	0

Križaljka pokazuje, za svaku od cijena, količinu kukuruza koju poljoprivrednici žele proizvesti i prodati. Uočite izravni ili pozitivni odnos između cijene i ponuđenih količina.

Crtež 7
Količina ponude kukuruza u odnosu na cijenu



(Količina ponude ponuđenih količina u odnosu na cijenu)

Krivulja ponude prolazi kroz parove cijene i količine (iz križaljke 4). Krivulja SS je uzlazna.

Križaljka 4 pokazuje teoretsku (hipotetsku) shemu križaljku ponude za kukuruz. Crtež 6 pokazuje iste podatke prikazane krivuljom ponude kukuruza.

Što pokazuju ti podaci? Kod niskih cijena kukuruza poljoprivrednici će prestati proizvoditi kukuruz te će proizvoditi neke druge kulture kao npr. pšenicu ili soju. Prema podacima iz križaljke kod cijene kukuruza od jedne kn za kg kukuruz se neće proizvoditi.

Kako cijena kukuruza raste (uz ostale stvari nepromijenjene, kao npr. cijena pšenice) zemljište pod pšenicom će se koristiti za kukuruz. Kod još viših cijena, poljoprivrednik će ulagati sve više u proizvodnju kukuruza, i to više ljudskog rada, rada strojeva, više navodnjavanja i veće količine mineralnih gnojiva. Krivulja ponude se diže od jugozapada prema sjeveroistoku. (Nasuprot tome krivulja potražnje pada). Kako objasniti uzlaznu stopu krivulje ponude za proizvodnju pojedinačnog proizvoda? Jedan od važnih razloga leži u *Zakonu opadajućih prihoda*.

O čemu ovisi krivulja ponude?

Ključna točka u svezi ponašanja proizvođača je ta da proizvođači svoje proizvode prodaju zbog profita a ne zbog šale, zabave ili milosrđa. Kao rezultat povećanja cijene kukuruza, proizvođači će tu kulturu sve više proizvoditi i obrnuto.

1. Vidljivo je su ključni čimbenici koji utječu na odluku o ponudi određenog proizvoda su prvo *troškovi proizvodnje*. Kada su troškovi proizvodnje niski, u odnosu na tržišnu cijenu određenog dobra za proizvođača će biti profitabilno, a vrijedi i obrnuto. Između činitelja koji određuju troškove proizvodnje su *tehnologija i troškovi inputa*. Tehnološki napredak sigurno utječe na troškove. Bolji kompjutorski program za plodored, sjeme proizvedeno pomoću genetskog inženjeringa, novi sustav za navodnjavanje - sve će to utjecati na smanjenje proizvodnih troškova poljoprivrednika i povećati ponudu njegovih proizvoda. Isto će tako, ukoliko se tehnologija ne mijenja a mijenjaju se troškovi inputa, to utjecati na ponudu. Npr. smanjenje cijene nafte smanjuje troškove inputa i povećava proizvodnju poljoprivrednih proizvoda.
2. Drugi glavni čimbenik koji utječe na ponudu proizlazi od *cijena proizvodnih supstituta* ili *nadomjestaka*; ako raste cijena jednog nadomjestka, to će smanjiti ponudu drugog. Primjer pšenice - kukuruza, nafte - benzina.
3. Treći činitelj koji utječe na ponudu je *organizacija tržišta*. Ako tržište postane monopolističko, to će utjecati na porast cijena kod svake razine outputa. Smanjenje carina i kvota na uvozne proizvode povećati će ponudu. Kada se neki proizvođači isključe tada cijene preostalih proizvoda teže porastu kod svake razine outputa. Općenito, za date cijene inputa i tehnologije, perfektno konkurentno tržište će proizvesti najveću moguću razinu outputa kod svake razine cijene.
4. Konačno, na ponudu utječu i *drugi čimbenici*. Klimatski činitelji (suša, poplave) imaju važan upliv na poljoprivrednu proizvodnju.

Proizvodnja elektroničkih računala zavisi o pronalascima, ali i o preuzimanju novina od drugih (protok inovacija). I očekivanja o budućim cijenama često imaju važan utjecaj na odluke o ponudi.

Čimbenici koji utječu na ponudu	Posljedice
1. Cijena samog dobra	Viša cijena dobra povećava ponudenu količinu.
2. Tehnologija	Bolja tehnologija povećava ponudu.
3. Cijene inputa	Smanjenje troškova inputa (nadnice radnika) smanjenje troškova proizvodnje povećava ponudu.
4. Cijene nadomjestaka (supstituta)	Ako raste cijena jednog nadomjestka to smanjuje ponudu drugog.
5. Organizacija tržišta	Niže carine povećavaju ponudu
6. Ostali čimbenici	Bolji prirodni uvjeti povećavaju ponudu.

Pomak u ponudi

Ponuda se može povećati iz više razloga. Ako se uzme npr. tržište automobila uvođenje robota u proizvodnju smanjuje potrebni ljudski rad, ili ako se smanjuju plaće radnicima u automobilskoj industriji, ako se Japanu dozvoli izvesti u SAD više automobila, itd.

Elastičnost (prilagodljivost) ponude

Pojam elastičnosti će se češće javljati od sada pa nadalje, ovdje je u vezi s ponudom a kasnije s potražnjom. To je mjera reagiranja ponude (ili potražnje) na promjenu cijene, pretpostavivši da sve ostalo ostaje nepromijenjeno (*ceteris paribus*): to se može također uzeti obrnuto, u smislu ocjene koliko se može cijena promijeniti kada se mijenjaju ponuđene i tražene količine: u tom slučaju je to poznato kao pojam “cjenovne elastičnosti”.

Elastičnost ponude (E_s) se definira kao proporcionalna promjena količine ponude proizvoda ili usluga (Q) prema datoj proporcionalnoj promjeni cijene (P), ili:

$$E_s = \frac{\Delta Q_s / Q_s}{\Delta P / P}$$

Elastičnost može varirati na različitim razinama ponude, stoga se koeficijent E_s odnosi na malu - 1%-tnu – promjenu cijene.

Mogu se javiti slijedeće situacije (treba obratiti pozornost da “povećanje u količini ponude”, podrazumijeva kretanje *duž* krivulje ponude i *nije* istoznačno s “povećanjem ponude”, koje podrazumijeva *pomak* cijele krivulje na desno):

1. Ispod određene cijene, ništa se ne nudi, no mali je porast cijene dovoljan da prouzroči da ponuđena količina poraste na neodređenu razinu. Koeficijent je neodređen, a za ponudu se kaže da je “*savršeno elastična*”. Taj slučaj se uglavnom navodi kao teoretska mogućnost: međutim, u “parcijalnom ekvilibriju” teorije trgovine, uobičajeno je pretpostaviti da je uvozna ponuda savršeno elastična.
2. Promjena cijene utječe na više od proporcionalne promjene ponuđene količine tj. koeficijent je veći od 1. Za ponudu se kaže da je “*elastična*”. Nije uobičajena situacija, no nije nemoguće. U poljoprivrednoj proizvodnji, mogućnost da se može mijenjati zemljište i rad u proizvodnji raznih usjeva, znači da bi ponuda, recimo, za ječam mogla biti elastična, no vjerojatno ne i za sva žita.

3. Promjena cijene utječe na *manju* nego proporcionalnu promjenu ponuđene količine tj. koeficijent je između 0 i 1. Za ponudu se kaže da je “*neelastična*”. U poljoprivrednoj proizvodnji ta je situacija najuobičajenija.
4. Promjena cijene proizvoda *ne* mijenja ponuđenu količinu: koeficijent je 0. Za ponudu se kaže da je “*savršeno neelastična*”. To je uglavnom drugi teoretski slučaj, no mogao bi se javiti na “vrlo kratki rok” kada su količine koje se nude stalne, npr. između žetve/berbe i utrživanja usjeva, kada nema mogućnosti za skladištenje usjeva.
5. Promjena cijene utječe na promjenu u *suprotnom pravcu* glede ponuđenih količina: koeficijent ima predznak *minus* i to se naziva “*negativna elastičnost*”. Jedno neuobičajeno stanje, no nije nemoguće, o tome će se raspravljati kasnije pod naslovom “naopako – zakrivljena krivulja ponude”.

Na uobičajenom grafikonu sa cijenom na ordinati i količinom na apcisi, “*savršeno elastična krivulja*” ponude javiti će se kao vodoravna ravna crta: “*savršeno neelastična*” bila bi okomita ravna crta. “Elastične” i “neelastične” krivulje ponude bile bi obje zakrivljene prema gore kroz njihovu plohu kretanja (osiguravši pozitivnu elastičnost). (Upamti da iako se za jednu krivulju može reci da je “elastičnija” od druge ako je strmija u istom području na crtežu, sam nagib krivulje ne određuje elastičnost: kako se elastičnost odnosi na proporcionalnu promjenu količine, i stoga se odnosi na apsolutan iznos u početnom razdoblju, koeficijent elastičnosti ovisi također o udaljenosti od osi).

Elastičnost ponude je uveliko određena od vremena raspoloživog za prilagodbu novoj cijeni: ukoliko je razdoblje kraće, ponuda će biti neelastičnija.

Pojam elastičnosti je u načelu vrlo korisno oruđe ekonomske analize. U praksi postoje mnoge teškoće u mjerenju i upotrebi koeficijenta elastičnosti ponude. Iskustveni podaci se mogu dobiti iz vremenskih serija za prošla razdoblja, o odnosnim promjenama cijene prema promjenama količine. No, iako i pretpostavimo da su podaci odgovarajući, nije lako odvojiti učinak promjena cijena od ostalih čimbenika, kao što su to strukturne i tehničke promjene, ili klimatski utjecaji.

Također treba uzeti u obzir činjenicu, o kojoj se već raspravljalo, da proizvođači ne reaguju samo na aktualne promjene cijena već također na očekivanja budućih razina cijena, i u tom pogledu ključnu ulogu igra pojedinačna ponašanja glede preuzimanja rizika. Promjene u nedavnoj prošlosti su stoga povezane s politikom cjenovne podrške koja se provodi u zapadnim “tržnim” gospodarstvima. Pod utjecajem te politike, štoviše, ograničena su kolebanja cijena, stoga vremenske serije mogu biti neodgovarajući pokazatelj kod ocjene jesu li cijene bitno utjecale.

Povećana složenost agrarnih politika isto može stvarati teškoće u projiciranju odvojenog utjecaja promjena cijena. Stoga, iako se zbililo veliko smanjenje cijena zbog cjenovne podrške EZ u okviru “reformne” ZAP, to se izravnilo s nadoknađujućim plaćanjima uvjetovanih ne upotrebom zemljišta (“*set aside*”). Daljnju komplikaciju čine proizvodne kvote za određena dobra te druge mjere nadzora ponude.

Ravnotežni odnos ponude i potražnje (ekvilibrir)

Što se događa kada se susreće ponuda i potražnja?

Snage ponude i potražnje stvaraju ekvilibrir cijene i ekvilibrir količine ili tržišni ekvilibrir. *Tržišni ekvilibrir* kod date cijene i količine nastaje kada su snage ponude i potražnje uravnotežene.

Kod određene cijene i količine, količina koju kupci žele kupiti je upravo jednaka količini koju prodavači žele prodati. Kod te tržišne ravnoteže (ekvilibrija) cijene i količine imaju tendenciju da ostanu iste tako dugo dok drugi činitelji ostaju isti, sve dok nešto ne promijeni ponudu i potražnju.

Križaljka 5
Kombiniranje potražnje i ponude kukuruza

Razina	(1) Moguća cijena kn/kg	(2) Količine koje se traže -u mil.tona- god.	(3) Količine koje se nude u mil.tona god.	(4) Stanje tržišta	(5) Kretanje cijena
A	5	9	18	<i>višak</i>	<i>pad</i>
B	4	10	16	<i>višak</i>	<i>pad</i>
C	3	12	12	<i>ekvilibrij</i>	<i>neutralno</i>
D	2	15	7	<i>manjak</i>	<i>porast</i>
E	1	20	0	<i>manjak</i>	<i>porast</i>

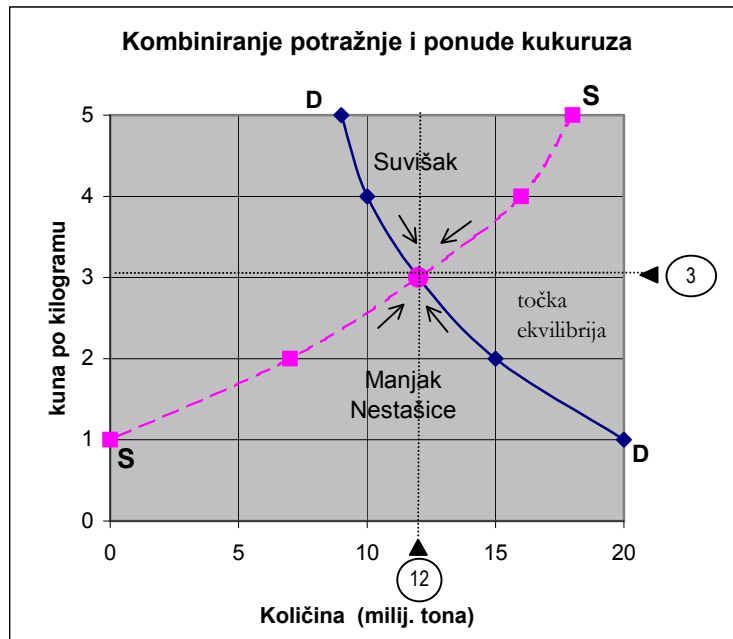
Cjenovni ekvilibrij nastaje kada su potražne količine jednake ponuđenim količinama.

Samo kod ekvilibrija, cijena od 3 kune za kg stvara jednakost nuđenih i traženih količina. Kod preniske cijene postoji nestašica i cijena teži porastu. Kod previsoke cijene proizvodi se višak koji će smanjiti cijenu.

Isto je prikazano u crtežu. Ucertana je krivulja ponude i krivulja potražnje. Krivulje ponude i potražnje sijeku se u samo jednoj točki C. To je točka ravnoteže ili ekvilibrija. Kod cijene od 5 kn za kg proizvođači žele prodati više nego što kupci žele kupiti. Ishod je višak proizvoda. Kod cijene od 2 kn za kg tržište pokazuje nestašicu proizvoda, budući da je potražnja veća od ponude. U uvjetima nestašice i konkurencije između kupca za ograničene količine - cijena proizvoda raste. Kod cijene od 3 kn za kg i količine od 12 jedinica tražene i nuđene količine su jednake, nema ni nestašice niti viška. Nema tendencije porasta ili pada cijena. U točki C i samo u toj točki snage ponude i potražnje su uravnotežene.

Ekvilibrij cijene i količine se javlja na razini kada je količina željene ponude jednaka količini željene potražnje. U uvjetima konkurentnog tržišta, taj se ekvilibrij javlja na sjecištu krivulja ponude i potražnje. Kod cijene ekvilibrija na tržištu nema ni viška niti manjka.

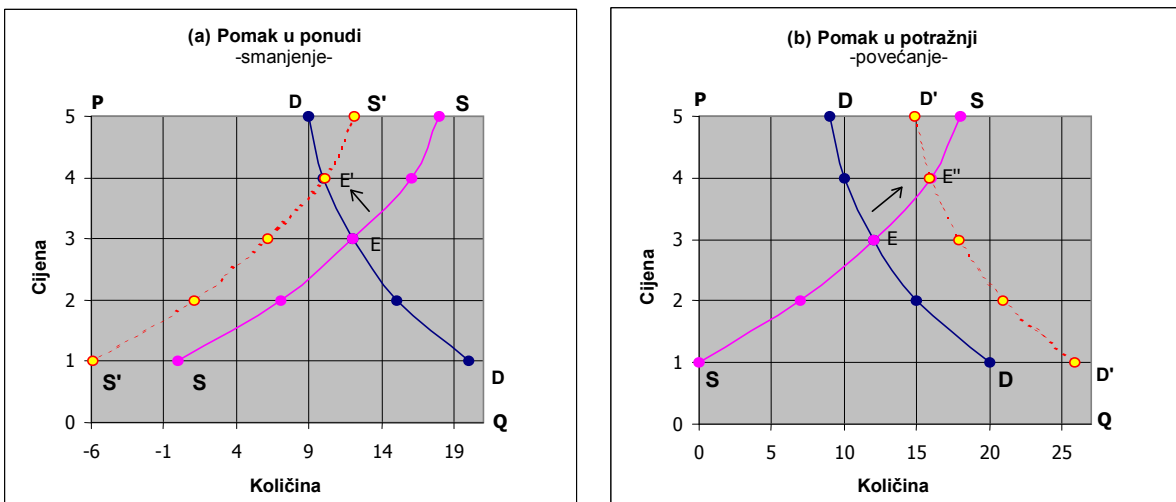
Crtež 8



(Tržna ravnoteža se grafički javlja na sjecištu ponude i potražnje)

Crtež 9

Učinak pomaka krivulja ponude i potražnje



Krivulja *ponude* se pomaknula od SS na S'S'. Krivulja potražnje se nije promijenila. Uzimajući primjer kukuruza, u slučaju loše godine zbog klimatskih uvjeta, poljoprivrednici će smanjiti ponudu kod pojedine i svake tržišne cijene. No, krivulja potražnje se neće pomaknuti, čovjek ili stoka su gladni i kada je loša i kada je dobra godina za kukuruz. Tako npr. loša berba podiže cijenu kukuruza. (Situacija može biti i obrnuta). Novi ekvilibrij (E') bit će kod više cijene i niže količine kukuruza. Uzmimo da jako porastu obiteljski dohoci, tako da se poveća i potražnja kukuruza. U tom će slučaju, kod svake cijene, potrošači povećati potražnju za kukuruzom.

Pomak potražnje će prouzročiti nestašicu kukuruza kod stare cijene. Ekvilibrij cijene i količine će se pomaknuti od E na E'. Snage koje pomiču krivulju potražnje su, osim spomenutog povećanja dohotka, povećanje pučanstva, cijene supstituta, promjena ukusa potrošača i drugo.

Tri prepreke

Postoje tri prepreke koje treba preći ili zaobići ukoliko želimo instrumentarij ponude i potražnje uspješno upotrijebiti.

Prvo je da ostale stvari (činitelje) držimo *istim*.

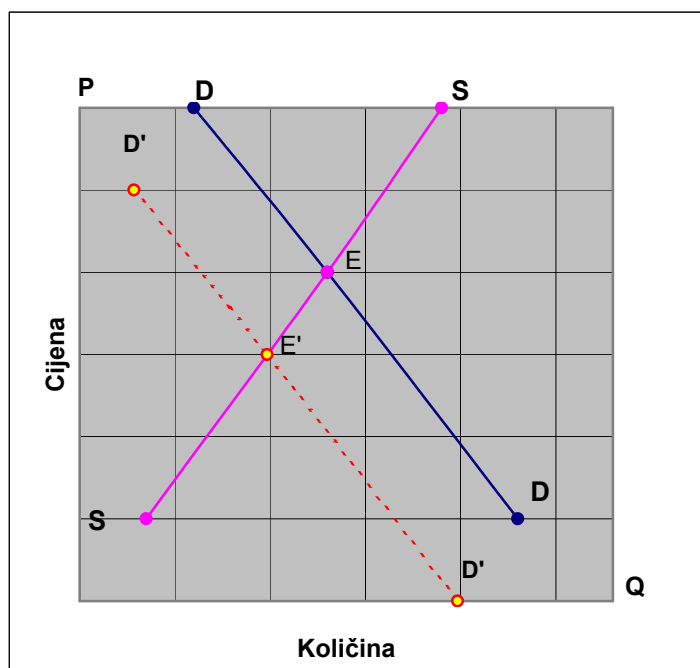
Drugo je uočavanje razlike *između pomaka po krivulji i pomaka krivulje*.

Treće se odnosi na točno shvaćanje *ravnoteže ponude i potražnje*.

Ostale stvari iste

To znači da u slučaju ako se mijenjaju cijene (kukuruza) u krivulji potražnje, tada se neće istodobno mijenjati obiteljski dohodak ili cijene nadomjestaka (pšenica) ili bilo što drugo. Ako se tako ne postupi, tj. ako se ne mijenja samo jedan činitelj, već više to može dovesti do pogrešnih zaključaka.

Crtež 10
Analiza krivulje potražnje mora držati ostale stvari istim



Manja se potražnja javlja kada je privreda u krizi, dok boom stvara veću potražnju. Je li krivulja povučena kroz E i E daje krivulju potražnje Zašto ne daje?

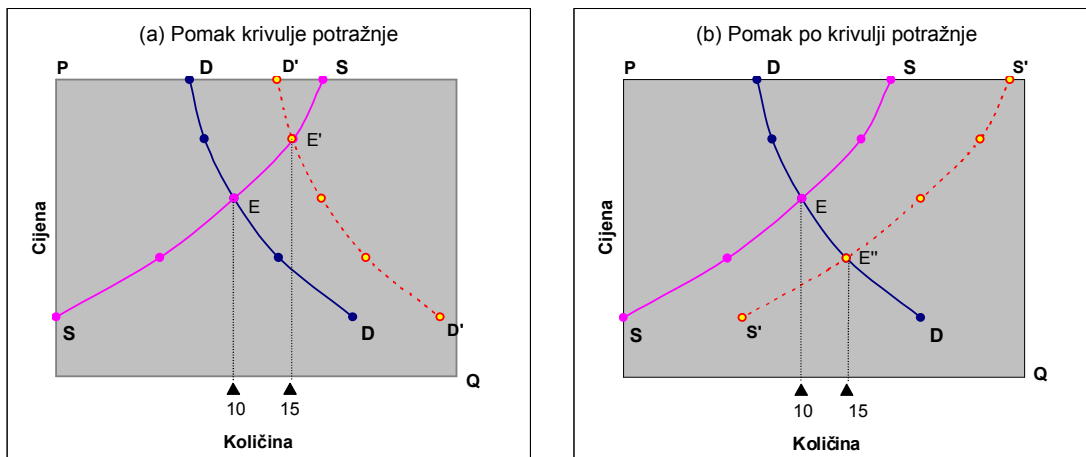
Kretanje po krivulji i pomak krivulje

Slično kao prethodni problem je i konfuzija u vezi razlike u pogledu pomaka krivulje prema "pomaku po krivulji".

Povećanje potražnje znači pomak cijele krivulje na desno, prema povećanju u količini koja se traži kao posljedica promjene cijena na samoj krivulji potražnje. Pojedina točka na krivulji potražnje predočuje “kupljene količine” ili “količine koje se traže” po određenoj cijeni. Prema tome povećanje ponude dovesti će do povećanja traženih količina a ne do povećanja potražnje kao posljedice smanjenja cijena.

U crtežu 12 dolje pokazuje se ključna razlika.

Crtež 11



Početni je ekvilibrij kod E, s
10 jedinica. Povećanje potražnje
dovodi do novog ekvilibrija kod
E, od 15 jedinica.

Pomak u ponudi stvara skretanje duž
krivulje potražnje od E do E''.

Značenje tržišne ravnoteže (ekvilibrija)

Skeptik može reći: “Nakon svega količina koju neka osoba prodaje je točno ta koju druga osoba kupuje. Količina koja je kupljena mora uvijek biti jednaka količini koja se prodaje, nije važno koja je cijena, je li postoji ili ne tržišni ekvilibrij”.

Ekonomista može odgovoriti slijedeće: Potpuno je točno da količine koje su kupljene, i količine koje su prodane moraju biti iste. Ali važno je pitanje: “Po kojoj cijeni količina koju potrošači žele kupiti odgovara količini koju proizvođači žele prodati?”. Samo po onoj cijeni kod koje postoji jednakost između količina koje kupci i prodavači planiraju kupiti i prodati neće biti tendencije povećanja i smanjenja cijena.

Kod bilo koje druge cijene, kada je cijena iznad prosjeka ponude i potražnje, očito je da su mjerene količine koje su kupljene i prodane iste. Ali kod vrlo visoke cijene postoji višak dobara, kada proizvođači nastoje prodati više nego što kupci žele kupiti. Željena ponuda koja je preko željene potražnje oboriti će cijene toliko dok ne dostignu razinu ekvilibrija u kojem se obje krivulje sijeku. Kada su cijene ispod ekvilibrija, mnogi će kupci biti nesretni budući da će niske cijene stvoriti nestašicu proizvoda. U ekvilibriju će biti svi sretni; i proizvođači i kupci, pa i ekonomist koji traži cijenu po kojoj neće biti ni viška niti manjka.

Uloga savršene konkurencije

Striktno govoreći, ova analiza ponude i potražnje je primjenjiva samo za savršeno konkurentno tržište - u kojem ni prodavači niti kupci nisu tako veliki da zbog toga mogu utjecati na tržišnu cijenu. Ustvari, takva tržišta su rijetka i mogu se naći uglavnom u organiziranom tržištu proizvoda, kao npr. na proizvodnoj burzi u Chicagu koja prodaje kukuruz, pšenicu i metale, ili na burzi u New Yorku, koja trguje vlasničkim pravima (obveznicama) najvećih američkih kompanija. Takve institucije se također zovu i “aukcijska tržišta”.

Mnoga ostala tržišta, međutim, pokazuju neke više ili manje oznake nesavršene konkurencije, gdje je obično nekoliko kupaca i prodavača koje imaju mali učinak na tržišnu cijenu.

Količina i cijene na tržištu ponašati će se, kako je prije navedeno, pod slijedećim uvjetima i to:

- da postoje brojni kupci i prodavači;
- nužno je da postoji dobra obaviještenost o količinama i cijenama;
- da ne postoji prevladavajući utjecaj pojedinih kupaca i prodavača na tržišne cijene.

SAŽETAK

1. Analiza *ponude i potražnje* pokazuje na koji način tržišni mehanizam rješava ekonomske probleme; *što, kako i za koga*. Pokazuje kako novčani glasovi određuju cijene i količine različitih dobara i usluga.
2. Shema *potražnje* predočuje odnos između količine dobara koje ljudi žele kupiti i cijene dobara. Takva shema potražnje, predočena grafički kao krivulja potražnje, uvijek drži ostale stvari istim, kao što su primjerice obiteljski dohoci, zahtjevnosti potrošača itd. Za gotovo sve proizvode vrijedi "*Zakon o opadajućoj potražnji*" koji kaže da se količine koje se traže smanjuju kada cijene dobara rastu. Taj zakon je predočen grafički kao opadajuća krivulja potražnje.
3. Mnogi su činitelji uključeni u *odnos potražnje*; prosječni obiteljski dohoci, pučanstvo, cijene sličnih dobara, potrošačke zahtjevnosti (ukusi) i ostali činitelji. Kada se ti činitelji mijenjaju, krivulja potražnje će se pomaknuti.
4. Shema ponude (ili krivulja ponude) daje odnos između količine koju proizvođači žele prodati i cijene dobara (ostale stvari iste). Općenito, ponuđene količine odgovaraju na cijene tako da se krivulja ponude diže gore i na desno.
5. Ostali čimbenici, osim cijene dobara, utječu na ponudu, najvažniji su troškovi proizvodnje dobara, koji su određeni stanjem tehnologije i cijene inputa. Ostali čimbenici u ponudi uključuju cijene nadomjestaka (supstituta), organizaciju tržišta i neke posebne činitelje.
6. *Ekvilibrij ili tržišna ravnoteža ponude i potražnje* na konkurentnom tržištu nastaje kod cijene kod koje su ponuda i potražnja u ravnoteži. Javlja se kod cijene kod koje su količine koje se traže upravo jednake količinama koje se nude, ili grafički prikazano na sjecištu krivulja ponude i potražnje. Kod cijene iznad ekvilibrija, količine koje proizvođači žele ponuditi nadmašiti će količine koje potrošači žele kupiti, proizvest će višak dobara i utjecati na smanjenje cijena. Isto tako cijene niže od ekvilibrija stvoriti će nestašicu te će kupci nastojati podići cijene do ekvilibrija.

PITANJA:

1. Objasniti krivulju potražnje!
2. O čemu zavisi krivulja potražnje? Čimbenici koji određuju potražnju.
3. Objasniti krivulju ponude.
4. O čemu zavisi krivulja ponude? Čimbenici koji utječu na ponudu.
5. Objasnite pojam "tržišna ravnoteža" ("ekvilibrij") i navedite njegovo značenje.
6. Objasnite pojam elastičnosti ili prilagodljivosti! O čemu zavisi?
7. Cjenovna elastičnost ponude. Mogući slučajevi?
8. Odrednice potražnje!
9. Dohodovna elastičnost potražnje!
10. Cjenovna elastičnost potražnje!
11. Pomak po krivulji i pomak krivulje. Objasniti razliku!

TEMELJNI POJMOVI MAKROEKONOMIKE

Ovo poglavlje omogućuje opći uvid u subjekt makroekonomike. Istražuju se glavne postavke i definicija te važni ciljevi makroekonomske politike, te uvodi u glavno oruđe makroekonomske analize - agregatnu ponudu i potražnju - primjenjujući ta oruđa na tri povijesna razdoblja.

Da ponovimo definiciju (iz prvog poglavlja): *Makroekonomika je istraživanje ponašanja narodnog gospodarstva privrede u cjelini. Ona istražuje opću razinu nacionalnog outputa, zaposlenost, cijene i vanjsku trgovinu.*

Nasuprot tome, *mikroekonomika* istražuje pojedinačne cijene i količine i tržište. Analizira savršeno i nesavršeno konkurentno tržište, tržište inputa i outputa, utjecaj sindikata ili diskriminaciju na tržištu rada, efikasnost konkurentnog tržišta i mnoga slična tržišta.

Navedimo nekoliko primjera da bolje uočimo razliku. Iz poljoprivrede kao primjer cijene i troškovi poduzeća prema cijeloj poljoprivredi.

Mikroekonomika razmatra ponašanje cijene kukuruza prema cijenama energije, dok *makroekonomika* istražuje ponašanje svih cijena (kukuruza) proizvođača i potrošača.

Mikroekonomika istražuje pojedine stavke vanjske trgovine -zašto uvozimo mlijeko a izvozimo npr. baby-beef? dok *makroekonomika* istražuje opće trendove uvoza i izvoza, i zašto se odnos jedne prema drugim valutama povećava ili smanjuje.

Makroekonomski pojmovi, ciljevi i mjere

Politička, društvena i vojnička sudbina države uvelike zavisi od njezina gospodarskog uspjeha. Nijedno područje ekonomike nije toliko vitalno ili toliko kontroverzno kao makroekonomsko.

Ciljevi, mjere (instrumenti) u makroekonomici

U prosudbi nacionalnih performanci, ponovimo opet da uzimamo brutto domaći proizvod (BDP) na zaposlenost, inflaciju i netto-izvoz. To su središnji ciljevi kojima prosuđujemo makroekonomske značajke neke privrede.

CILJEVI	MJERE
<i>Output (Proizvodnja)</i>	<i>Fiskalna politika</i>
Visoka razina	1. Troškovi države (državna potrošnja)
Visoka stopa porasta	2. Porezni sustav (oporezivanje)
<i>Zaposlenost</i>	<i>Monetarna politika</i>
Visoka razina zaposlenosti	Nadzor nad ponudom novca i utjecaj na kamatne stope (kamatnjak)
Niska nedobrovoljna nezaposlenost	
<i>Stabilnost razine cijena sa slobodnim tržištem</i>	<i>Trgovinska politika</i>
	Intervencija na devizni tečaj
<i>Vanjska bilanca</i>	<i>Inozemna politika</i>
Izvozna i uvozna ravnoteža	
Stabilnost (deviznog) tečaja	

Lijeve stupac pokazuje glavne *ciljeve* makroekonomske politike. Te ciljeve nalazimo u državnom zakonodavstvu i izjavama političara. Desni stupac sadrži *glavne instrumente ili mjere* ekonomske politike koji su na raspolaganju suvremenim ekonomijama. To su načini kojima kreatori ekonomske politike mogu utjecati na veličinu i pravce gospodarske djelatnosti.

Ciljevi

Za određivanje makroekonomskih performansi četiri su središnja cilja i to:

(1) ukupna proizvodnja (output), (2) zaposlenost, (3) cijene i (4) vanjsko ekonomska politika.

1. Proizvodnja – Output

Najuobičajenija i najobuhvatnija mjera za ukupnu količinu proizvodnje u jednom narodnom gospodarstvu je brutto domaći proizvod (BDP)²⁶. GNP je mjerilo tržišne vrijednosti (finalne potražnje) svih dobara i usluga proizvedenih u zemlji u jednoj godini.

BDP se može iskazati u *tekućim* ili *stvarnim* tržišnim cijenama, što se naziva *nominalni* BDP. Može se mjeriti i u *stalnim* ili *nepromijenjenim* cijenama, što se naziva *realni (ili stvarni) GNP*.

Brutto - domaći proizvod (Gross domestic product)

Svi dohoci u narodnom gospodarstvu ili svi trošci proizvoda svake gospodarske grane (dodane vrijednosti). “Dodana vrijednost” = vrijednost proizvodnje umanjena za vrijednost inputa kupljenih od drugih.

BDP - 1) po tržišnim cijenama

2) troškovnom načelu (uključene subvencije a isključeni neizravni porezi posebno na dodanu vrijednost).

Brutto-društveni proizvod se razlikuje od *brutto-domaćeg proizvoda* za iznos zarada i troškova iz inozemstva.

²⁶ Gross National Product (GNP) – Brutto društveni proizvod (BDP).

Netto društveni proizvod je brutto-narodni proizvod umanjen za amortizaciju.

Istraživanja rasta proizvodnje (outputa) u glavnim zemljama svijeta pokazuju da kapitalističke privrede imaju proizvodne cikluse, razdoblja ekspanzije i kontrakcije realnog BDP.

Za vrijeme pada proizvodnje, milijuni ljudi ostaju bez posla odnosno, nezaposleni, milijarde dolara vrijednosti proizvodnje roba i usluga se gubi. Proizvodni su ciklusi poslije 1945. godine slabije izraženi nego što su bili prije, djelomice zahvaljujući znanju i praksi makroekonomske politike. No unatoč tome ne može se a da se ne istakne središnja povijesna činjenica mješane privrede - polagani ali stalni porast realnog BDP i poboljšanje životnoga standarda ljudi.

Potencijalni output (moguća proizvodnja)

Potencijalni output predstavlja dugoročne mogućnosti proizvodnje, koju privreda može ostvariti uz održanje stabilnih cijena.

Neka privreda posjeduje određenu količinu rada, kapitala i zemljišta koje su na raspolaganju za uporabu u dato vrijeme. Kombinirajući te inpute s raspoloživom tehnologijom mogao bi se proizvesti najviše mogući output. (Kao što je dijelom objašnjeno u II. poglavlju pomoću *Granice proizvodnih mogućnosti*). Ukoliko gospodarstvo nastoji proizvesti više od svog potencijalnog outputa, cijene će početi sve brže i brže rasti, jer se resursi koriste previše intenzivno. Ako pak gospodarstvo proizvodi manje od svojih mogućnosti tada će prevladati nepotrebno visoka razina nezaposlenosti rada i kapaciteta. Između te dvije krajnosti visoke iskorištenosti kapaciteta i visoke neiskorištenosti inputa - je razina outputa kojeg označujemo kao *potencijalni ili mogući*.

Kada potencijalni BDP premašuje stvarni, razlika se naziva BDP-jaz (GNP-gap.).

Zašto se stvara ta razlika - jaz? To je jedno od važnih pitanja koja su upućena makroekonomskoj analizi i na to pitanje postoji nekoliko odgovora. Velika razlika se može pojaviti zbog neodgovarajuće gospodarske politike. To je slučaj za veliku krizu 30-ih godina u SAD-a. U drugim razdobljima, npr. od 1980. do 1983. godine, nositelji gospodarske politike su u namjeri da smanje stopu inflacije povećali nezaposlenost a time i jaz. U tom slučaju privreda proizvodi ispod svojih proizvodnih mogućnosti. Može biti i obratan slučaj (u doba ratova).

2. Visoka zaposlenost, odnosno niska nedobrovoljna nezaposlenost

Ovaj cilj makroekonomske politike je važan zbog gospodarskih pa i humanih i političkih razloga. Svaka zemlja nastoji postići zadovoljavajuću zaposlenost. Niska stopa nezaposlenosti jedan je od uzroka socijalnih nemira. No visoka stopa zaposlenosti u sukobu je s nastojanjima za smanjivanje porasta cijena – inflacije.

3. Stabilne cijene

Treći makroekonomski cilj je osiguranje stabilnih cijena sa slobodnim tržištem. Ovaj cilj se sastoji od dva dijela. Prvi dio se odnosi na *cjenovnu stabilnost*. Cjenovna stabilnost znači to da se razina cijena brzo ne

povećava ili brzo ne smanjuje. Kod stabilnih cijena ugovori i ostali ekonomski sporazumi su sigurni i cjenovni sustav je stabilan. Drugi dio cilja stabilnih cijena je *slobodno tržište*, što znači da cijene i količine trebaju biti najviše moguće određene tržišnim snagama, ponudom i potražnjom.

Najuobičajeniji način za mjerenje cjenovne razine je *indeks potrošačkih cijena (IPC)*, popularno poznat kao *CPI (Consumer Price Index)*²⁷ CPI mjeri troškove stalne košare dobara. To su stavke kao hrana, odjeća, medicinska zaštita koju kupuje tipični gradski potrošač.

Razina cijena se često označuje sa slovom P (price). Stopa *inflacije* je stopa porasta razine cijena, recimo od jedne do druge godine.

Stopa deflacije je stopa pada razine cijena.

U drugoj krajnosti, moramo izbjeći *hiperinflaciju*, kada se razina cijena podiže tisuću ili milijun posto godišnje. U takvoj situaciji, kao u Weimarskoj Njemačkoj 20-ih godina ili u Boliviji 80-ih godina, cijene su beskorisne.

4. Vanjskoekonomska politika

Konačni cilj politike je ostvariti pravilnu vanjsku ekonomsku politiku.

Taj cilj postaje naglašeno važan za države koje su povezane s međunarodnom trgovinom i financijama.

Sva su narodna gospodarstva otvorena. Uvoze i izvoze dobra i usluge: posuđuju i uzimaju kredite u novcu od stranaca; oponašaju se tuđe tehnologije ili prodaju drugima svoje; ljudi putuju svugdje po svijetu zbog poslova i zabave. Smanjenje troškova prometa i komunikacija učinilo je međunarodne veze mnogo jačima nego što su bile naraštaj prije. Neke zemlje danas prodaju i preko polovicu svog nacionalnog proizvoda (outputa).

Međunarodna ekonomija uključuje trgovinu između naroda. Razlika između vrijednosti izvoza i uvoza naziva se *netto-izvoz*.

Države također paze na svoje *devizne tečajeve*, koji predstavljaju cijene vlastite valute prema valutama drugih zemalja.

Kada devizni tečaj raste, izvoz postaje skuplji pa je, prema tome, zemlja slabije konkurentna na svjetskom tržištu. Suprotno, ukoliko devizni tečaj pada - uvozne cijene rastu pa postoji tendencija porasta inflacije.

Mogu se sažeti ciljevi makroekonomske politike kako slijedi:

1. Visoka i rastuća razina outputa (proizvodnje);
2. Visoka zaposlenost i niska nezaposlenost, što osigurava dobro plaćeni posao za onog koji želi raditi;
3. Stabilna i umjereno rastuća razina cijena, sa cijenama i plaćama koje određuje slobodno tržište;

²⁷ Indeks troškova života u Hrvatskoj.

4. Vanjsko-trgovinski odnosi označeni sa stabilnim tečajem i izvozom koji je - više ili manje - uravnotežen s uvozom.

Mjere

Mnoge napredne zemlje traže povoljnu kombinaciju četiri navedena cilja. Kako se ti ciljevi mogu ostvariti? Koje su mjere na raspolaganju za poboljšanje ekonomskih performansi?

1. Fiskalna politika

Prvi instrument ili mjera makroekonomske uprave je fiskalna politika, koja se sastoji od određivanja *razine oporezivanja* i *veličine javne potrošnje*, utječući time na ekonomske performanse.

Državni izdaci, *javna potrošnja* znače izdatke države za dobra i usluge. Veličinom tih troškova država određuje relativnu veličinu javnog i privatnog sektora odnosno koliko je GNP potrošeno kolektivno prema onom koji je utrošen privatno. (Vanjski izdaci, gradnja, cesta i sl.).

Drugi dio fiskalne politike su *porezi* (oporezivanje). U makroekonomici oporezivanje igra dvije ključne uloge. Prva, porezi smanjuju dohotke ljudi, ostavljajući kućanstva s manjim dohotkom, te tako veći porezi smanjuju izdatke za potrošnju, time smanjujući agregatnu potražnju i realni BDP.

Uz to oporezivanje pomaže u određivanju cijena koje proizvođači i pojedinci susreću na tržištu. Jedna od važnih uloga poreza je ta da utječe na troškove investiranja u kapitalna dobra i to preko poreza na profite.

2. Monetarna politika

Drugo glavno oruđe makroekonomske politike je monetarna politika, koja podrazumijeva upravljanje novcem, kreditima, bankovnim sustavom od strane Središnje Narodne Banke.

Što je to ponuda novca?

Novac znači sredstvo za razmjenu ili način plaćanja u gospodarstvu: valuta i čekovni računi su načini kojima ljudi plaćaju svoje račune. Državna pričuva uređuje količinu novca koja je na raspoloženju državi.

Ubrzavajući ili usporavajući porast ponude novca državne pričuve utječu na niže ili više kamatnjake, podstičući ili usporavajući investiranje u kuće, postrojenja, opremu ili inventar. U razdoblju oskudice novca, više kamatne stope (kamatnjak) vode smanjenju BDP i smanjenju inflacije.

Način na koji središnja banka nadzire ponudu novca i povezanost između novca, proizvodnje (output) i inflacije, jedno je od najfascinantnijih i još uvijek kontroverznih područja makroekonomike.

Smanjenje ponude novca i porast kamatnjaka usporilo je gospodarski rast u SAD-a te podiglo nezaposlenost u razdoblju od 1979. do 1982. godine. (Razdoblje tzv. "čvrstog" novca). Na kraju razdoblja restriktivna politika je uspjela smanjiti stopu inflacije.

3. Vanjskoekonomska politika

Kako neko gospodarstvo postaje sve otvorenije, tako kreatori ekonomske politike posvećuju sve veću pozornost vanjskoj ekonomskoj politici. Glavna oruđa dijele se u dvije kategorije.

Prva, država može utjecati na svoju trgovinu pomoću trgovinske politike. Ta se sastoji od carinskih tarifa, kvota i ostalih mjera koje mogu podsticati ili ne podsticati uvoz i izvoz (pristojbe). Brojčana (vrijednosna) razlika između vrijednosti izvoza i uvoza neke zemlje naziva se *netto izvoz*. Kada je netto izvoz pozitivan to je trgovinski suficit (višak) i obrnuto - deficit (manjak).

Drugi dio se odnosi na *tečajno tržišno upravljanje*. Za to postoje različiti sustavi. U nekim sustavima se devizni tečajevi potpuno ostavljaju utjecaju tržišta, u drugim uključuju fiksne devizne tečajeve.

Bankovni stručnjaci i politički lideri danas povećavaju napore za koordinaciju u makroekonomskoj politici. Od godine 1975. predsjednici vlada glavnih industrijskih zemalja se sastaju svake godine da rasprave zajedničke ekonomske stavke kako bi odredili odgovarajuće mjere za dosizanje zajednički dogovorenih ciljeva. Takvi sastanci, zajedno s ministrima financija i bankara, vode pokušaju stabilizaciji deviznog tečaja dolara i smanjenju trgovinskog deficita (neravnoteže) između glavnih zemalja.

SAŽETAK

Država ima široku lepezu mjera ekonomske politike koje se mogu koristiti za dosizanje makroekonomskih ciljeva. Glavne mjere su slijedeće:

1. *Fiskalna politika* koja se sastoji od državnih izdataka javne potrošnje i oporezivanja. Državni izdaci utječu na relativnu veličinu kolektivne nasuprot privatne potrošnje. Porezi se izdvajaju iz dohotka i smanjuju privatnu potrošnju; uz to utječu na investiranje i mogući (potencijalni) output. Fiskalna politika utječe na ukupno trošenje i tako utječe na realni BDP (GNP) i inflaciju, u svakom slučaju kratkoročno.
2. *Monetarna politika* vođena središnjom bankom, određuje ponudu novca. Promjene u ponudi novca podizanjem ili smanjenjem kamatnjaka utječu na trošenje za fiskalne fondove (strojeve ili zgrade). Monetarna politika ima važan utjecaj kako na stvaran (realan) tako i na mogući (potencijalni) BDP.
3. *Vanjsko-ekonomska politika* - trgovinska politika, određivanje deviznog tečaja, ili čak monetarna i fiskalna politika - nastoji održati uvoz na crti izvoza i stabilizirati vanjski devizni tečaj. Države povećano nastoje uskladiti svoje makroekonomske ciljeve i politiku.

*Makroekonomska politika i ciljevi u praksi*²⁸

Kakvu su ekonomsku politiku izabrale SAD-e?

U razdoblju prije II. svjetskog rata nije bilo velikog razumijevanja makroekonomike. Nije postojala konkretna teorija za upravljanjem narodnim gospodarstvom.

U 1930-im zabilježen je prvi korak u makroekonomskoj znanosti, iniciran značajnim doprinosom *John Maynard Keynesa*.

Iza II. svjetskog rata, pod utjecajem Keynesa i bojazni od depresije, američki Kongres je formalno proglasio saveznu odgovornost za makroekonomsku performaciju zemlje.

U svezi s tim, godine 1946. donosi se *Zakon o zaposlenju*, po kojem je savezna vlada obvezna unaprijediti zaposlenost, proizvodnju i kupovnu moć.

²⁸ Prema Tracy, M., lit.br. 2.

Isto tako se utemeljuje *Savjet ekonomskih savjetnika* (CEA - Council of Economic Advisers), kao dio službe Predsjednika SAD-a, za dijagnozu zdravlja ekonomije i za određivanje odgovarajućih mjera.

Sredinom 70-ih godina skromne performanse američke privrede utjecale su da Kongres ukine spomenuti Zakon iz godine 1946. U godini 1978. izglasan je *Zakon o punoj zaposlenosti i uravnoteženom rastu*, poznatiji kao Humphrey - Hawkins-ov Act, nazvan imenima dvojice sponzora. Zakon je donio kvantitativne ciljeve - 4 postotnu stopu nezaposlenosti i ciljnu inflaciju od 3 posto, kao državne ekonomske ciljeve.

Sredinom 80-ih makroekonomske okolnosti u SAD-a su utjecale na povećanje proračunskog manjka. Zbog velikog smanjenja poreza i troškova naoružavanja ranih 80-ih godina, savezni proračunski manjak (koji je jednak razlici između državnih izdataka i poreznih prihoda) povećao se na preko 200 milijuna dolara.

Zbog velikog deficita, na Kongresu je godine 1985. izglasan *Zakon o uravnoteženom proračunu* (također poznat kao Gramm - Rudman Act). Prema tom zakonu je bilo zacrtano da se proračunski manjak smanjuje svake godine tako da godine 1991. bude uravnotežen. (Taj cilj se kasnije postupno pomicao). Ukoliko se traženo smanjenje ne bi ostvarilo, državni troškovi bi se automatski smanjili.

U doba naftnog šoka kasnih 70-ih i ranih 80-ih godina, nakon iranske revolucije 1978.g., pala je proizvodnja nafte a cijene su se znatno povećale (od 14 na 34 \$ po barelu). Inflacija je u SAD porasla od 6% na 14% (1977-1980.). Carter je proveo mjere usporavanja privrede i time rast nezaposlenosti.

Makroekonomika uključuje izbor između alternativnih (konkurentnih) središnjih ciljeva. Zemlja ne može istodobno imati visoku potrošnju i brzi rast. Za smanjenje visoke stope inflacije nužno je razdoblje visoke nezaposlenosti i niske proizvodnje pod utjecajem slobodnog tržišta kroz politiku nadnica - cijena.

Od svih makroekonomskih stavki, najteže je osigurati punu zaposlenost rada i ostalih resursa. Kako bi se obuzdala inflacija nositelji ekonomske politike, općenito, ne žele dozvoliti toliko proizvodnje i zaposlenosti koliko bi mnogi željeli. To objašnjava zašto nezaposlenost u SAD-a stoji na oko 6 posto u cijelom desetljeću 80-ih godina. Smanjivanje trgovinskog deficita traži da zemlja smanji domaću potrošnju i investicije.

Je li vođa demokrat ili republikanac u SAD-a, konzervativac u Britaniji ili socijalist u Francuskoj, zemlja ne može uskladiti odnos između nezaposlenosti i inflacije. Sve što moramo naučiti da u narodnom gospodarstvu, u kojem su cijene i nadnice određene slobodnim tržištem, ekonomska politika mora za smanjenje inflacije platiti visokom nezaposlenošću i velikim BDP.

Suprotnost od te dileme je također istinita. Ako zemlja želi uživati plodove ekstremno niske nezaposlenosti, s proizvodnjom (outputom) znatno iznad mogućeg (potencijalnog) BDB, slijediti će sigurno inflacija.

I druge makroekonomske dileme također konfrontiraju kreatore ekonomske politike. Zemlja može privremeno smanjiti inflaciju pomoću nadzora nadnica i cijena, ali kao rezultat toga može se javiti gospodarska neučinkovitost. Povećanje stope rasta mogućeg BDP traži veće ulaganje u znanje i kapital, no kada gospodarstvo visoke zaposlenosti više investira, tada smanjuje potrošnju, tj. ima manje hrane, odjeće i rekreacije. To su vrste bolnog izbora s kojim se kreatori ekonomske politike u svim industrijskim zemljama moraju suočiti.

PITANJA:

1. Temeljni pojmovi makroekonomike.
2. Makroekonomski ciljevi.
3. Ukupna proizvodnja kao makroekonomski cilj.
4. Stabilnost cijena kao makroekonomski cilj.
5. Mjere makroekonomske politike.