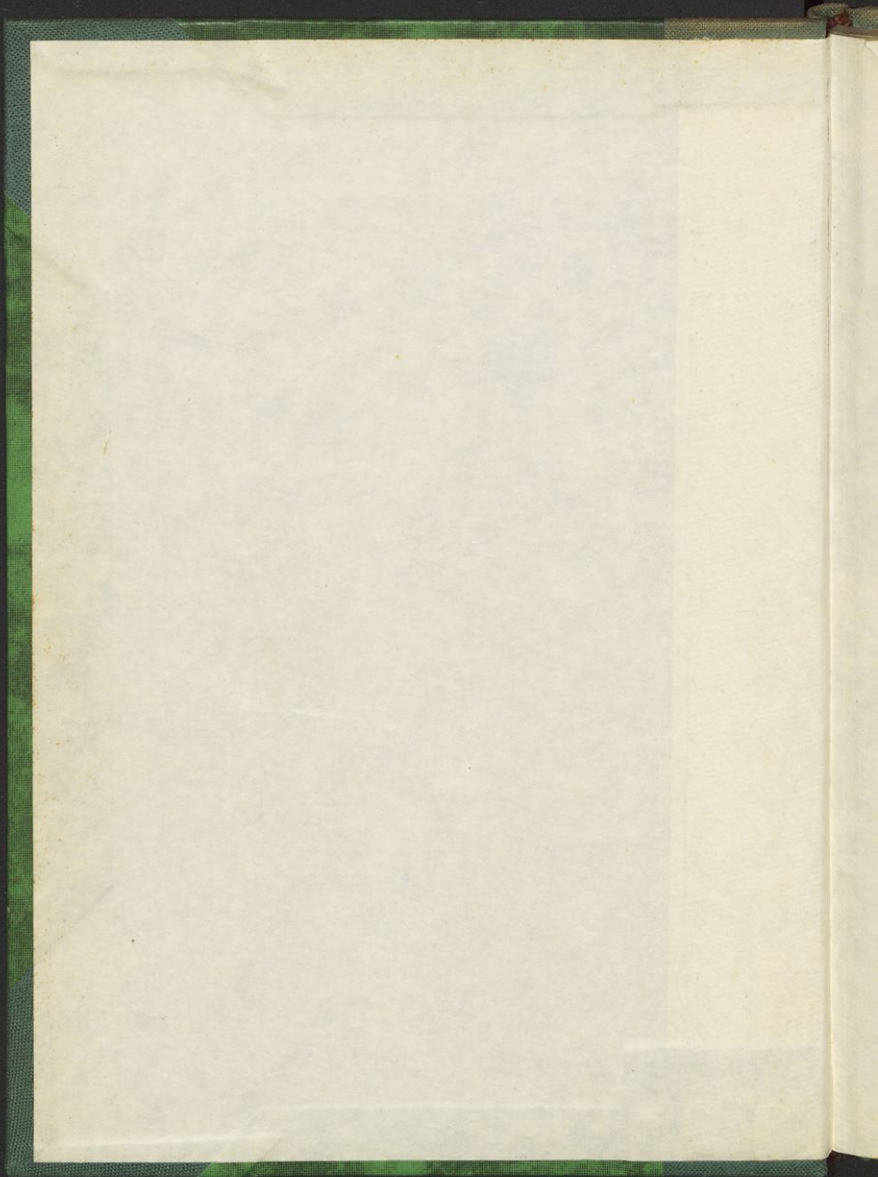
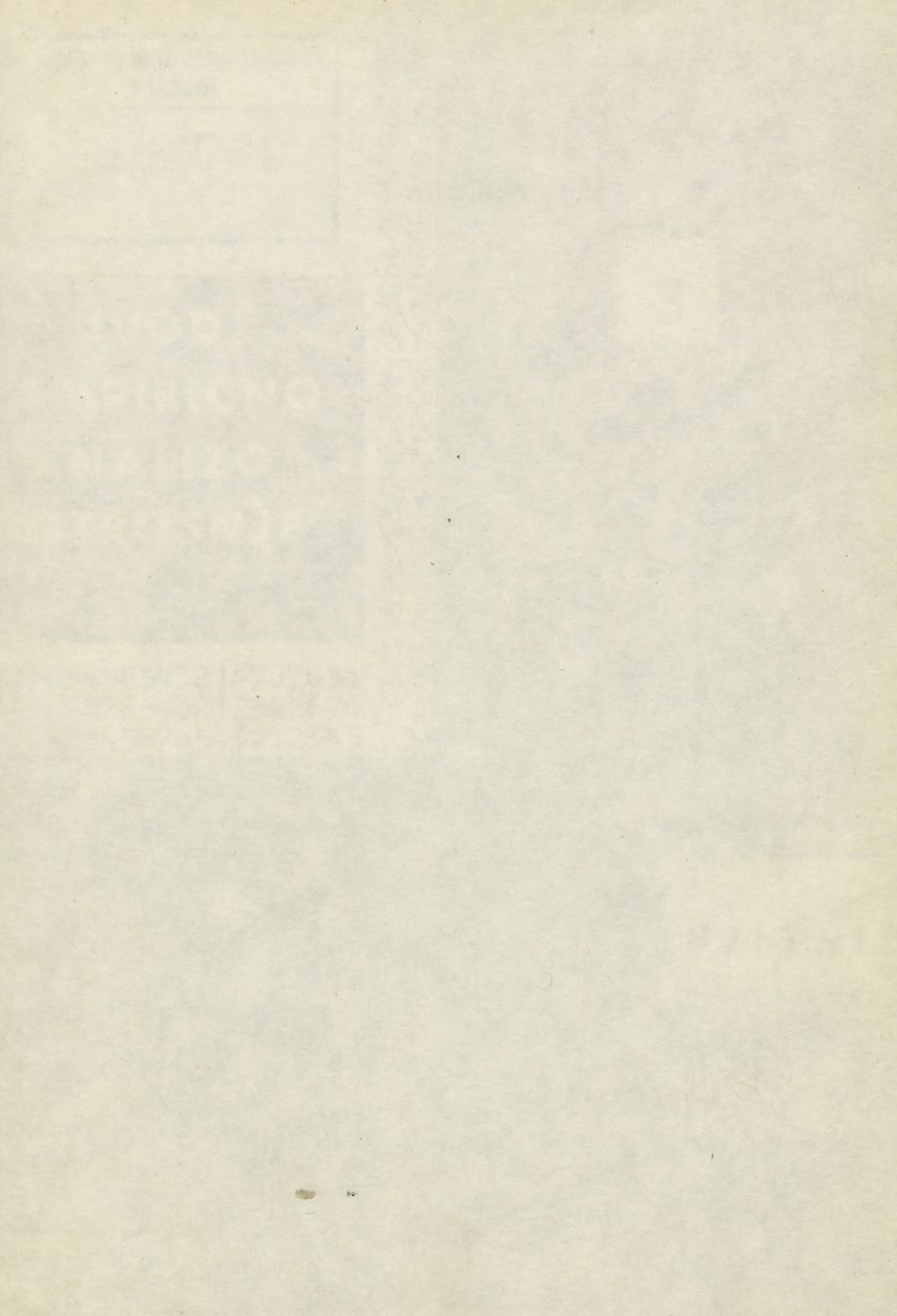


Narodna in univerzitetna knjižnica
v Ljubljani

163788

3.





3.

V EMPIRIČNO ANALIZO POTROŠNJE

5432123456543214787654
454367876543212345676
4543212345676543212345
2456768798786543212345
5678796543212343256789
3456789876543212345676
4567812987654312345677
8765432123456712345689
6789432123456765432121
2123456789876543212345
8765432123456765432156
087654321234567898765
8765412345687987654321
8765432123456789654321
8765432123456789878965
8765432123456789876543
0897654321234567898765
2398765432123456789876
8765432123456789876543
0876543212345678987654
8765454678934567876543
5432123456789876543212
4321234567898765543212

789876543212345676589821321987654
76542345876598976545432121345321489761
54321278654321987675432981723486543213

726843723458129856732
192348513923862693286493812
32152879789654
32123487698795432
675432176765432187698765432

81928375285643194328764356782
21356326786544 5434521356787654

32152879789654
32123487698795432
675432176765432187

3

GOSPODARSKO
•
KOMERCIALNA
KNJIŽNICA



GOSPODARSKO-KOMERCIALNA KNJIŽNICA

3

IZDAJA VIŠJA KOMERCIALNA ŠOLA V MARIBORU
UREJA TINE LAH

OPREMIL UROŠ VAGAJA

DR. IVAN TURK

UVOD V EMPIRIČNO ANALIZO POTROŠNJE



ZALOŽBA OBZORJA MARIBOR

1962

163788



0 1232/1962

PREDGOVOR

Pričujoče delo ima namen vpeljati bralca v probleme empirične analize potrošnje. V sedanji obliki je nastalo spomladi 1960 na podlagi predavanj, ki sem jih imel na ekonomski fakulteti v Ljubljani. Kasneje ga nisem niti spreminjal niti dopolnjeval. Ker zaenkrat problemi empirične analize potrošnje v domači strokovni literaturi še vedno niso združeni v zaokroženo celoto, poskuša pričujoče delo v tem smislu vsaj prehodno izpolniti vrzel. Zato ga predajam javnosti v njeno informacijo in oceno.

Ljubljana, oktobra 1961.

A v t o r

1. POJEM POTROŠNJE

O potrošnji ljudje dandanes toliko govorijo in pišejo, da bi prvi hip lahko mislili, da je povsem odveč razpravljati o tem, kaj je sploh potrošnja. Vendar se nam dejansko le toliko časa dozdeva, da je pojem potrošnje jasen, dokler se v njega bolj ne poglobimo. Šele tedaj se nam namreč začno odpirati vedno novi in novi problemi, ki jih prvotno niti slutili nismo.

Najprej je treba ugotoviti, da odgovor na vprašanje, kaj je potrošnja, v ekonomski literaturi ni enoten. Včasih pa tudi ni zadovoljiv.

Mnogi avtorji, n. pr. W. Lexis,¹ K. Diehl,² E. v. Philippovich³ in drugi istovetijo potrošnjo s **porabo**. Na istem stališču je pri nas n. pr. dr. J. Pokorn,⁴ ki pravi v svojem Uvodu v finance: »Srbskohrvaška beseda za porabo je potrošnja, mednarodna tujka pa konsum... Oblika potrošnje je v slovenščini nemogoča«.

Kaj pa je pravzaprav potrošnja, kadar jo istovetimo s porabo? Vsekakor imamo pri njej opravka navadno le s proizvodi, ki so lahko predmeti ali storitve. Ko so ti proizvodi prenehali obstajati kot proizvodi prvotne bistveno določene vrste t. j. kot proizvodi z določenim namenom in z določenimi lastnostmi, govorimo o njihovi potrošnji ali o njihovi porabi. Ko salamo pojemo, vino popijemo, premog pokurimo ali kristalno vazo razbijemo, so ti proizvodi prenehali obstajati kot proizvodi bistveno določene vrste ter so s tem bili potrošeni ali porabljeni.

¹ Dr. W. Lexis, »Konsumtion« v knjigi Handwörterbuch der Staatswissenschaften. II. Auflage 1900.

² Dr. K. Diehl, »Konsumtion« v knjigi Dr. L. Elster, Wörterbuch der Volkswirtschaft. IV. Auflage. Jena 1932.

³ Dr. E. von Philippovich, Grundriss der Politischen Oekonomie. I. Band. J. C. B. Mohr. Tübingen 1923, str. 403.

⁴ Dr. J. Pokorn, Uvod v finance. Ljubljana 1953, str. 11, v opombi.

Vprašanje seveda nastaja, ali izraz poraba lahko pravilno označuje zaključek poti vsakega proizvoda. Nemška literatura namreč deli vse predmete na dve skupini, ki jih imenuje »Verbrauchsgüter« in »Gebrauchsgüter« oziroma »dauerhafte Güter«, n. pr. G. Cassel,⁵ O. Kraus,⁶ E. Schneider⁷ in drugi. Prvo skupino imenujmo v nadaljnjih izvajanjih porabni predmeti, drugo pa obstojni predmeti. Porabni predmeti bi n. pr. bili kruh, vino, premog itd.; vsi ti predmeti pri posameznem procesu potrošnje prenehajo obstajati v svoji prvotni obliki in s svojimi prvotnimi lastnostmi. Drugače je z obstojnimi predmeti, kot n. pr. zgradbo, pohištvo, avtomobilom itd.; ti predmeti pri posameznem procesu potrošnje še ne prenehajo obstajati kot predmeti v svoji prvotni obliki in s svojimi prvotnimi lastnostmi.

Kadar govorimo o **porabi** nekega predmeta, pravzaprav mislimo na tako njegovo spremembo, zaradi katere je prenehal obstajati kot predmet z določeno obliko in z določenimi lastnostmi. Če pravimo, da smo predmet porabili, nismo s tem povedali samo, da je postal neuporaben za svoj prvoten namen, temveč tudi, da v svoji prvotni obliki ne obstaja več. Brž ko opredelimo porabo na tak način, bi lahko o porabi govorili le pri porabnih predmetih, ne pa tudi pri obstojnih predmetih. Pri procesu potrošnje namreč izkoriščamo le koristne lastnosti obstojnih predmetov; te pa imajo obstojni predmeti toliko časa, dokler obstajajo. Mize in stole v predavalnici n. pr. lahko uporabljamo toliko časa, dokler obstajajo kot take; toliko časa so v procesu potrošnje. Pri tem se sčasoma obrabijo, vendar ohranijo svojo bolj ali manj nespremenjeno prvotno samostojno obliko tudi še tedaj, ko so že izgubile svoje koristne lastnosti, svojo uporabno vrednost. Tedaj so ti predmeti **izrabljeni** in s tem onespособljeni za nadaljnjo rabo, ne pa kratko in malo **porabljeni**. O porabi pri njih torej ne bi mogli govoriti na isti način kot pri porabnih predmetih.

Kdaj nastopi onespособitev proizvodov za nadaljnjo rabo, je možno nesporno ugotoviti pri storitvah, saj so te potrošene

⁵ G. Cassel, Theoretische Sozialökonomie. Erlangen-Leipzig 1923, str. 8.

⁶ O. Kraus, Produktion und Verbrauch. Eine Einführung. Duncker & Humblot. Berlin 1957, str. 9.

⁷ E. Schneider, Einführung in die Wirtschaftstheorie. I. Teil. J. C. B. Mohr, Tübingen 1953, str. 9.

istočasno kot proizvedene. Časovno in krajevno ni n. pr. mogoče ločiti proizvodnje železniških storitev od njihove potrošnje. Tudi pri porabnih predmetih je še kolikor toliko možno ugotoviti, kdaj lahko govorimo o njihovi potrošnji, čeprav se ta časovno in krajevno praviloma že razlikuje od njihove proizvodnje. Pomaranča je n. pr. prenehala obstajati tedaj in tam, ko in kjer smo jo pojedli. Težko je pa celo smiselno ugotavljati potrošnjo proizvodov tedaj, kadar imam pred očmi tako imenovane obstojne predmete. Kdaj je n. pr. onesposobljena za nadaljnjo rabo ženska obleka s H linijo? Ali tedaj, ko pride v modo A linija, ali tedaj, ko je treba nositi vrečo? Moda ima včasih veliko vlogo pri presoji trenutka, ko določen obstojni predmet ni več sposoben za nadaljnjo rabo. Vendar moda v tem pgledu celo pri oblačilih ni edini kriterij, a tudi ne kriterij, ki bi bil enak pri vseh ljudeh. Moj prijatelj Matevž je n. pr. zelo varčen človek, zato nosi novo obleko najprej kot nedeljsko, potem za vsak dan; nato jo da čistiti in jo nosi spet samo kot nedeljsko, potem za vsak dan; nato jo da obrniti in jo nosi spet za vsak dan, potem samo za doma. Ko je obleka prebila vse te faze, jo ob novem letu zamenja za bosensko purico.

O potrošnji proizvodov, t. j. o njihovi onesposobitvi za nadaljnjo rabo, smo do sedaj govorili, kot da do nje pride le na neproizvodnem področju. Vendar lahko govorimo o potrošnji proizvodov tudi na proizvodnem področju, n. pr. pri predelavi in obdelavi surovin v obliko novega proizvoda. Končno pa niti ni nujno, da bi bila potrošnja proizvodov vedno v zvezi z določenim namenom. Proizvodi so lahko onesposobljeni za nadaljnjo rabo tudi, ne da bi bila ta onesposobitev povezana s kakršnokoli koristjo za ljudi. Dr. J. Pokorn govori n. pr. o škodni porabi, če »krožnik pade na tla in se razbije, rja sne železo, sovražnik bombardira mesto, požar uniči hišo, toča poljski pridelek itd.«⁸ V podobnih primerih vpeljujeta W. Lexis⁹ in K. Diehl¹⁰ pojem fizične porabe, A. Körner¹¹ pa govori o negospodarski potrošnji.

⁸ Dr. J. Pokorn, cit. delo pod 4.

⁹ Dr. W. Lexis, cit. delo pod 1.

¹⁰ Dr. K. Diehl, cit. delo pod 2.

¹¹ A. Körner, Grundriss der Volkswirtschaftslehre. Wien 1905, str. 112–113.

Do sedaj smo se zaustavili šele ob prvem kompleksu pojmovanj potrošnje. To so bila pojmovanja potrošnje kot **porabe**, ali bolje, pojmovanja **potrošnje proizvodov**. V vseh teh primerih smo imeli opravka s končnim stanjem proizvodov, t. j. z njihovo negacijo. Toda z izrazom potrošnja ne označujemo samo določenega stanja, temveč tudi določen proces. Podobno je z izrazom proizvodnja. Z izrazom proizvodnja označujemo n. pr. z ene strani sam proces proizvodjanja, z druge strani pa rezultat tega procesa, t. j. nov proizvod. Tako tudi z izrazom potrošnja lahko z ene strani označujemo sam proces trošenja, z druge pa hkrati rezultat tega trošenja glede na nastopajoče proizvode kot elemente proučevanega procesa. Razmerja med temi pojmi so torej naslednja:

proces	rezultat procesa
proizvodnja = proizvodjanje	proizvodnja = proizvod
potrošnja = trošenje	potrošnja = potrošnja proizvodov

Če bi za rezultat procesa proizvodnje uporabljali samo izraz proizvod in za rezultat procesa potrošnje samo izraz potrošnja proizvodov, bi ne bilo težav pri dojemanju vsebine pojmov proizvodnje in potrošnje. V nasprotnem primeru obstaja vedno vprašanje, ali imamo opravka s procesom ali z njegovim rezultatom.

Pri prvem kompleksu pojmovanj potrošnje, t. j. pri pojmovanjih potrošnje kot **porabe**, smo imeli opravka z rezultatom procesa potrošnje glede na proizvode, ki so v tem procesu nastopali kot njegovi elementi. Pri drugem kompleksu pojmovanj potrošnje pa imamo opravka s samim procesom potrošnje. Takšna so pojmovanja potrošnje kot **rabe**. Tu nas pravzaprav zanima nastopanje elementov procesov potrošnje. Kateri so pa ti elementi? Kot izhodišče si vzemimo K. Marxovo ugotovitev v Prispevku h kritiki politične ekonomije, kjer pravi: »Proizvodnja je neposredno tudi potrošnja. Dvojna potrošnja, subjektivna in objektivna; individua, ki pri proizvodjanju razvija svoje sposobnosti ter jih razdaja, troši v aktu potrošnje... Drugič, potrošnja proizvodjalnih sredstev.«¹²

Če torej najprej proučujemo posamezni proces potrošnje v njegovi posebni obliki procesa proizvodne potrošnje, nam

¹² K. Marx, Prilog kritiki političke ekonomije. Beograd 1956, str. 180.

je povsem jasno, da so njegovi elementi tako predmeti kot delovna sila. Poleg tega lahko nastopajo kot element procesa proizvodne potrošnje še storitve, kar pa je bolj dojemljivo šele, če si predočimo strukturo lastne cene proizvodov. Ta je namreč navadno sestavljena iz naslednjih postavk: stroškov materiala, t. j. delovnih predmetov, stroškov amortizacije, t. j. delovnih sredstev, stroškov tujih storitev in stroškov dela. Ugotovitev, da nastopajo kot elementi procesa proizvodne potrošnje predmeti, storitve in delovna sila, seveda lahko posplošimo tudi na procese neproizvodne potrošnje.

Vzemimo kot primer proces neproizvodne potrošnje, ki se razvija v prosvetni dejavnosti. Za ta proces niso potrebne samo šolske zgradbe, klopi, stoli, tabla, kreda, premog za kurjavo itd., temveč tudi delovna sila prosvetnih delavcev. Kakor vidimo, bi pravzaprav bilo treba kot elemente procesov proizvodne ali neproizvodne potrošnje upoštevati predmete, storitve in delovno silo. Dejansko pa se literatura tudi tu navadno omejuje le na proizvedene predmete in storitve, t. j. pri proizvodni potrošnji na proizvodna sredstva, pri neproizvodni potrošnji pa na potrošna sredstva.

Pri pojmovanjih potrošnje kot rabe si torej predočujemo **nastopanje** posameznih elementov procesov potrošnje. To nastopanje ima navadno vedno neki povsem določeni namen. Literatura vidi ta namen v zadovoljevanju potreb bodisi na proizvodnem ali neproizvodnem področju, čeprav večinoma omejuje pojem potrošnje kot rabe le na neproizvodno področje, n. pr. P. H. Nystrom,¹³ R. S. Vaile-H. G. Canoyer,¹⁴ W. W. Cochrane-C. S. Bell¹⁵ itd. Dejansko pa tudi ni nujno, da bi bilo nastopanje elementov procesov potrošnje vedno v skladu s kakšnim namenom, ni torej nujno, da bi bilo vedno smotno, gospodarnostno. Vendar se v ta namen na tem mestu ne bi poglobljali.¹⁶

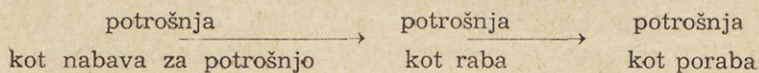
¹³ P. H. Nystrom, *Economic Principles of Consumption*, Ronald Press. New York 1929, str. 36.

¹⁴ R. S. Vaile, H. G. Canoyer, *Income and Consumption*. Henry Holt and Co. New York 1938, str. 6.

¹⁵ W. W. Cochrane, C. S. Bell, *The Economics of Consumption. Economics of Decision Making in the Household*. Mc Graw-Hill. New York 1956, str. 4.

¹⁶ S teoretičnim problemom negospodarnostne potrošnje sem se ukvarjal v razpravi »Prispevek k naturalnemu pojmovanju potrošnje v teoretični ekonomiji«, *Ekonomski zbornik* II. letnik ozi-

Oba do sedaj prikazana kompleksa pojmovanj potrošnje imata izrazito teoretični značaj. Z njima operira zlasti teoretična ekonomija. Pojmovanja potrošnje kot porabe zajemajo določeno **stanje**, oziroma rezultat procesa, pojmovanja potrošnje kot rabe pa določeno trajanje, oziroma **proces** sam. Proizvodi najprej nastopajo kot elementi procesa potrošnje, šele nato so sami potrošeni in s tem prenehajo obstajati v svoji prvotni obliki, oziroma s svojimi prvotnimi lastnostmi. Pojmovanja potrošnje kot rabe zaradi tega smiselno nastopajo pred pojmovanjem potrošnje kot porabe. Toda preden lahko proizvodi nastopijo kot elementi procesa potrošnje, jih je, kjer vlada tržni tip gospodarstva, treba kupiti na trgu. Ker pa je na neproizvodnem področju v glavnem možno meriti potrošnjo le ob prehodu proizvodov na tista mesta, kjer bodo dejansko stopili v potrošnjo, je v empirični ekonomiji uveljavljen tretji kompleks pojmovanj potrošnje — to so pojmovanja potrošnje kot **nabave za potrošnjo**. Časovno in smiselno si torej ti trije kompleksi pojmovanj potrošnje sledijo takole:



Ob obravnavanju Zveznega družbenega plana za l. 1960 so bili v naših časopisih¹⁷ članki, po katerih bo v l. 1960 znašala na 1 prebivalca potrošnja

tkanin	14,82 m ²
usnjene obutve	0,95 parov
posode	0,63 kg

oziroma na 1000 prebivalcev potrošnja

hladilnikov	252,32 kg
avtomobilov	0,75 kosov
radijskih aparatov	18,15 kosov itd.

roma Ekonomska revija 1957, str. 399 in dalje. Kasneje sem ga obdelal še v svoji doktorski disertaciji: »Prilagajanje pojmovanj potrošnje možnostim merjenja pri ekonomskih analizah« (Ljubljana 1959) in v razpravi »Izvedena pojmovanja potrošnje v empirični ekonomiji« (Ljubljana 1960), ki pa do sedaj nista objavljena.

¹⁷ N. pr. v Delu 6. 12. 1959.

Kaj pravzaprav pomenijo te številke? Ali prikazujejo podatki o 0,95 parih obutve na prebivalca, koliko čevljev bo posamezni človek v tem letu povprečno raztrgal, ter podatki o 0,75 avtomobilih na 1000 prebivalcev, koliko avtomobilov bodo ljudje razbili? Ne, v teh primerih nimamo opravka s pojmovanjem potrošnje kot porabe po naši prejšnji obrazložitvi, t. j. ne predstavljamo si negacije posameznih proizvodov.

Ali pa morda ti podatki povedo, da bo n. pr. v l. 1960 vsak prebivalec nosil oziroma uporabljal 14,82 m² tkanin ter da bo 1000 prebivalcem v povprečju delalo kratek čas 18,15 radijskih aparatov? Ne, v teh primerih nimamo opravka niti s pojmovanjem potrošnje kot rabe, t. j. z nastopanjem potrošnih sredstev v proučevanem časovnem razdobju.

Ti podatki nam le povedo, da bo n. pr. v l. 1960 povprečno vsak prebivalec kupil 0,63 kg posode, 1000 prebivalcev pa bo v povprečju kupilo 252,32 kg hladilnikov. To je vse. Opravka imamo samo s pojmovanjem potrošnje kot nabave za potrošnjo.

Pojmovanja potrošnje kot nabave za potrošnjo se v raznih podrobnostih lahko med seboj razlikujejo. Vendar so vsa veljavna le na neproizvodnem področju. Vprašanje pa nastaja, katere nabave je treba pri tem upoštevati: ali tudi morda nabave neproizvodnih storitev, kot n. pr. rezultatov frizerske dejavnosti, kulturne dejavnosti itd.?

Odgovor je odvisen od ravni proučevanja. S stališča posameznega gospodinjstva je n. pr. tudi nabava neproizvodnih storitev že potrošnja. Pri proučevanju narodnega gospodarstva kot celote pa literatura govori o potrošnji le v zvezi z nabavo **proizvodov**, t. j. tistih potrošnih sredstev, ki izhajajo iz proizvodnega področja. Po naši metodologiji obračuna narodnega dohodka rezultati frizerske in kulturne dejavnosti n. pr. ne izhajajo iz proizvodnega področja in potemtakem tudi njihovih nabav ni mogoče šteti za potrošnjo.

S tem seveda še ni rečeno, da so kratko in malo vse nabave proizvedenih potrošnih sredstev že potrošnja na neproizvodnem področju. Po uveljavljenih sporazumnih poenostavitvah n. pr. nabava stanovanjske zgradbe ni potrošnja, temveč investicija. Pri nabavi ostalih predmetov dolgoročne rabe, n. pr. avtomobilov, pa po uveljavljenih sporazumnih poenostavitvah navadno govorimo že kar kot o potrošnji.

Nadaljnje vprašanje se pojavi tedaj, kadar proučujemo potrošnjo v okviru naturalnega tipa gospodarstva. V tem pri-

meru proizvodi ne prehajajo od proizvajalca k potrošniku preko trga ter zaradi tega ni mogoče v istem smislu kot pri tržnem tipu gospodarstva govoriti o nabavah za potrošnjo. Vendar si v empirični ekonomiji navadno pomagamo vsaj z delnim posploševanjem tržnega tipa gospodarstva. Kmetijsko gospodarstvo n. pr. lahko analitično ločimo od kmetijskega gospodinjstva, čeprav dejansko sestavljata isto naturalno enoto. Pri tem upoštevamo, da kmet kot potrošnik nabavi pri samem sebi kot proizvajalcu določena potrošna sredstva. Računati je treba s tem, da naši kmetje v FLRJ zadovoljujejo okoli 77% potreb po hrani ter 31% potreb po obleki in obutvi iz lastne proizvodnje. Kako je potemtakem treba pri empiričnih analizah pojmovati potrošnjo v okviru naturalnega tipa gospodarstva? Že spet ne kot porabo niti ne kot rabo, temveč kot imputirano nabavo za potrošnjo iz lastne proizvodnje.

S tem tretjim kompleksom pojmovanj potrošnje, t. j. s pojmovanji potrošnje kot nabave za potrošnjo, je tesno povezan še četrti kompleks — pojmovanje potrošnje kot **razhodka za potrošnjo**. Medtem ko je pri nabavah za potrošnjo šlo za materialno, oziroma naturalno stran, gre sedaj za vrednostno, oziroma denarno stran istega pojava. Prej smo potrošna sredstva obravnavali kot uporabne vrednosti, sedaj kot vrednosti. Seveda so razhodki za potrošnjo vedno tesno povezani z dohodkom; bodisi dohodkom posameznih potrošnih enot, n. pr. gospodinjstev, ali z narodnim dohodkom kot celoto. Pri pojmovanjih potrošnje kot razhodka za potrošnjo gre pravzaprav za uporabo dohodka, ki je zvezana s prehodom potrošnih sredstev na tista mesta na neproizvodnem področju, kjer bodo stopala v potrošnjo. Ko gospodinjstvo n. pr. nabavi živila, so s to nabavo zvezani razhodki za potrošnjo, ki imajo svoj vir v dohodku tega gospodinjstva. Kako pa je, če ljudje plačujejo frizerske storitve in podobno?

Na širino pojma razhodkov za potrošnjo razumljivo vpliva uveljavljena metodologija obračuna narodnega dohodka. Literatura praviloma govori na makroekonomski ravni o razhodkih za potrošnjo le v zvezi z nabavami **proizvedenih** potrošnih sredstev. Po zapadni metodologiji obračuna narodnega dohodka so n. pr. tudi frizerske storitve upoštevane med proizvodnjo, medtem ko po naši niso. Pač pa pri proučevanju na mikroekonomski ravni ni nujno, da bi bil pojem razhodka za potrošnjo povezan le z nabavami proizvedenih potrošnih sred-

stev. Za posamezno gospodinjstvo je n. pr. nastal tako pri nabavi proizvodov kot pri nabavi osebnih storitev razhodek za potrošnjo; ta je torej na mikroekonomski ravni povezan preprosto z nabavo potrošnih sredstev ne glede na njihov izvor.

Tudi na makroekonomski ravni ni razhodek za potrošnjo zvezan z vsako nabavo proizvedenih potrošnih sredstev. Pri nabavi tistih potrošnih sredstev, ki jih upoštevamo med investicijami, ne govorimo o razhodkih za potrošnjo, temveč o razhodkih za investicije. Izjemo predstavlja n. pr. interna publikacija Zveznega zavoda za gospodarsko planiranje »Opšta potrošnja — teze«, ¹⁸ ki pojmuje splošno potrošnjo kot »... tekoče izdatke družbenega standarda in državne uprave, izdatke socialnega zavarovanja, izdatke za narodno obrambo in **negospodarske investicije**« (podčrtal I. T.). Nasprotno so n. pr. v »Statističnem godišnjaku« proračunske investicije vedno izvzete iz pojma splošne potrošnje.

V Statističnem godišnjaku za l. 1959 najdemo podatke, da je v l. 1957 znašala v FLRJ osebna potrošnja 1028 milijard dinarjev in splošna potrošnja 258 milijard dinarjev. Kaj pomenijo te številke? Da so proizvodi s takšno vrednostjo v letu 1957 prenehali obstajati na neproizvodnem področju? Ali morda, da je toliko znašala porabljena vrednost v l. 1957 na neproizvodnem področju nastopajočih proizvodov? Niti prvo in niti drugo. Ti podatki povedo le, kakšna je bila vrednost za osebno in za splošno potrošnjo v letu 1957 nabavljenih proizvodov. To so podatki o razhodkih za potrošnjo.

Metodologija ocene narodnega dohodka kakor tudi statistike narodnega dohodka, ki jih izdaja OZN, pravilno govorijo o privatnih in splošnih državnih razhodkih za potrošnjo. ¹⁹ Podobno govori tudi metodologija statistike v Veliki Britaniji o potrošniških razhodkih in ne poenostavljeno o potrošnji. ²⁰ Pri nas pa ne samo statistične publikacije, temveč tudi ekonomske analize uporabljajo kar izraz potrošnja.

Statistički godišnjak n. pr. tolmači takole: »Kot osebna potrošnja je izkazan del družbenega proizvoda, ki ga prebivalstvo troši za zadovoljevanje svojih osebnih potreb v materialnih dobrinah in proizvodnih storitvah« ter »s splošno potrošnjo

¹⁸ Opšta potrošnja — teze. Beograd 1957, str. 1.

¹⁹ United Nations. Methods of National Income Estimation. F 8.

²⁰ Central Statistical Office: National Income Statistics. Sources and Methods. London 1956, str. 62.

je zajet del družbenega proizvoda, ki je potrošen v obliki materialnih dobrin in proizvodnih storitev za zadovoljevanje družbenih potreb, narodne obrambe, administracije, prosvete in drugo.«²¹ Kakor vidimo: definicije osebne in splošne potrošnje, ki so veljavne pri nas, ne prikazujejo dovolj nazorno, da imamo dejansko opravka le z razhodki za potrošnjo.

Pri razpravljanju o pojmovanjih potrošnje kot razhodka za potrošnjo se nam spet pojavi vprašanje njenega upoštevanja v okviru naturalnega tipa gospodarstva. Vendar je povsem jasno, da moramo imputirati tudi ustrezne razhodke za popotrošnjo, brž ko pri posploševanju tržnega tipa gospodarstva imputiramo dohodek. Če razlikujemo denarne in naturalne dohodke, moramo razlikovati tudi denarne in naturalne razhodke za potrošnjo. Kadar pri empiričnih analizah proučujemo potrošnjo v okviru naturalnega tipa gospodarstva in sicer v njenem vrednostnem izrazu, si torej že spet ne predstavljamo porabljene vrednosti proizvodov, ki so prenehali obstajati, ali porabljanja vrednosti proizvodov, ki nastopajo kot elementi procesa potrošnje, temveč razhodek za potrošnjo, ki je zvezan s preходом proizvodov od proizvajalca k potrošniku, čeprav sta ta dva lahko ena in ista oseba.

Do sedaj smo pokazali štiri najpogostejše komplekse pojmovanj potrošnje; medtem ko pojmovanja potrošnje kot porabe in rabe zasledimo zlasti v teoretični ekonomiji, operira empirična ekonomija s pojmovanji potrošnje kot nabave in kot razhodka za potrošnjo, čeprav se o tem navadno povsem nedvoumno ne izjasni.

V literaturi pa naletimo mnogokrat tudi na ugotovitve, da sta potrošnja in povpraševanje istovetna. H. E. Pipping n. pr. pravi: »Pri ekonomskih analizah sta potrošnja in povpraševanje skoraj identična pojma.«²² Nato pa nadaljuje: »Potrošnja se često identificira s povpraševanjem. To ni povsem pravilno. Moramo izključiti tisto, kar se imenuje tehnična potrošnja.«²³

Ali je potemtakem treba prikazati nov kompleks pojmovanj potrošnje in sicer pojmovanja potrošnje kot potrošniškega povpraševanja? Ne! Ta pojmovanja spadajo v že prika-

²¹ Statistički godišnjak FNRJ 1959. Beograd 1959, str. 128.

²² H. E. Pipping, *Standard of Living*. Helsingfors 1953, str. 168.

²³ H. E. Pipping, cit. delo, str. 174.

zana kompleksa pojmovanj potrošnje kot nabave, oziroma kot razhodka za potrošnjo. Potrošniško povpraševanje kot tržni akt namreč lahko spet proučujemo z dveh različnih strani. Če nas zanimajo potrošna sredstva kot uporabne vrednosti, bomo govorili o **količinskem potrošniškem povpraševanju** (E. Schneider²⁴ uporablja izraz »mengenmäßige Nachfrage«). V tem primeru bomo n. pr. proučevali, za kakšnimi količinami moke, riža, krompirja, sladkorja itd., povprašujejo potrošniki. Pojmovanje potrošnje kot količinskega potrošniškega povpraševanja spada dejansko v kompleks pojmovanj potrošnje kot nabave za potrošnjo. Drugače je, če nas zanimajo potrošna sredstva kot vrednosti. V tem primeru lahko govorimo o **vrednostnem ali denarnem potrošniškem povpraševanju** (E. Schneider²⁵ uporablja izraz »monetäre Nachfrage«, ki pa lahko zavaja v zmoto, da je predmet povpraševanja denar, ne pa blago). Vrednostno povpraševanje je enako zmnožku količinskega povpraševanja in cen. Zaradi tega je povsem razumljivo, da spada takšno pojmovanje potrošnje dejansko v kompleks pojmovanj potrošnje kot razhodka za potrošnjo.

Kako pa je s pojmovanjem takoimenovane »realne potrošnje?« Če potrošnjo izražamo v denarnih enotah mere, vpliva seveda nanjo sprememba kupne moči denarja. Če izločimo iz denarnega izraza potrošnje vpliv spremembe kupne moči denarja, govorimo o »realni« potrošnji. Toda takšno pojmovanje potrošnje še vedno spada v kompleks pojmovanj potrošnje kot razhodka za potrošnjo, ne pa v kompleks pojmovanj potrošnje kot nabave za potrošnjo ali celo v ostale komplekse.

Razlikovati je treba pojmovanje »realne« potrošnje od pojmovanja tako imenovane »naturalne« potrošnje; slednja se nanaša le na »naturalni« tip gospodarstva. Vendar lahko »naturalno« potrošnjo proučujemo, kot smo že prej nakazali, z uporabno-vrednostne ali z vrednostne strani, t. j. lahko jo izražamo z materialnimi ali denarnimi izrazi. V prvem primeru spada pojmovanje »naturalne« potrošnje v sklop pojmovanj potrošnje kot nabave za potrošnjo, v drugem primeru pa v sklop pojmovanj potrošnje kot razhodka za potrošnjo. Če kmet prevzame iz svojega gospodarstva v svoje gospodinjstvo 1000 kg

²⁴ E. Schneider, Einführung in die Wirtschaftstheorie II. Teil. J. C. B. Mohr, Tübingen 1953.

²⁵ E. Schneider, cit. delo pod ²⁴.

krompirja z vrednostjo n. pr. 10.000 din, imamo v prvem primeru opravka z imputiranimi nabavami za potrošnjo, v drugem pa z imputiranimi razhodki za potrošnjo.

S tem seveda še ni mogoče trditi, da je možno vsa pojmovanja potrošnje, ki jih zasledimo v literaturi, uvrstiti v prikazane štiri komplekse pojmovanj. Možne so seveda tudi drugačne definicije potrošnje, toda vedno se je treba pri njih vprašati, ali je morda njihova formulacija ponesrečena ali pa je nasprotno sama njihova osnova zgrešena.

Navedimo n. pr. definicijo osebne potrošnje v publikaciji »Savezna narodna skupština. Društveni plan privrednog razvoja Jugoslavije 1957—1961«,²⁶ kjer je rečeno naslednje: »Osebna potrošnja je skupni fond materialnih dobrin in storitev, ki je namenjen individualni potrošnji.« Potrošnja bi potemtakem bila istovetna s samim **predmetom potrošnje**. Sestavljalci formulacije pač niso imeli smisla za preciznost.

Z druge strani je n. pr. v V. izdaji priznanega »Priručnika za investitore« tolmačenje, po katerem je v strukturi lastne cene proizvoda prikazana »osebna potrošnja... kar ustreza prejšnjemu terminusu plače brez socialnega prispevka, prispevka za stanovanjsko gradnjo in prispevka proračunom«.²⁷ Osebna potrošnja bi torej po Pejoviću in Niketiću bila istovetna z **neto osebnimi dohodki**.

Takšni dve definiciji seveda pri ekonomskih analizah ne ustrezata ter se jih bomo raje izogibali. Potemtakem se je le treba gibati med prikazanimi štirimi kompleksi pojmovanj potrošnje: kot porabe, kot rabe, kot nabave za potrošnjo in kot razhodka za potrošnjo.

Med prvima dvema kompleksoma in drugima dvema kompleksoma je pravzaprav prepad. Medtem ko prva dva kompleksa izhajata iz starejše teoretične ekonomije, izhajata druga dva kompleksa že iz prvih empiričnih raziskav potrošnje. Nekako od J. M. Keynesa²⁸ dalje so pa pojmovanja potrošnje kot razhodka za potrošnjo na splošno uveljavljena tudi v teoretični ekonomiji na zapadu. V marksistično ekonomsko misel

²⁶ Društveni plan privrednog razvoja Jugoslavije 1957—1961. Kultura. Beograd 1957, str. 235.

²⁷ M. Pejović—R. Niketić, Priručnik za investitore. V. izdanje. Beograd 1959, str. 140.

²⁸ J. M. Keynes, General Theory of Employment, Interest and Money. London 1936.

še niso popolnoma prodrli, čeprav obstoje resni poskusi v tej smeri. Dr. D. Čobeljić²⁹ n. pr. v svoji knjigi »Problemi planiranja lične potrošnje« stalno razpravlja o potrošnji v smislu kupno sposobnega povpraševanja, oziroma nabave in razhodka za potrošnjo.

Empirične raziskave pri nas pa skoraj brez pomislov uporabljajo izraz potrošnja v smislu nabav ali pa razhodkov za potrošnjo ter je velikokrat potrebna precejšnja pazljivost, da bi ugotovili, na kaj se ta izraz nanaša.

Čeprav so pojmovanja potrošnje kot nabave, oziroma kot razhodka za potrošnjo navsezadnje možnostim merjenja prilagojena pojmovanja potrošnje kot porabe in rabe, vendar v uveljavljeni obliki le niso povsem popolna. Iz njih so namreč izvzete nabave in razhodki za neproizvodne investicije, ki se nato nikoli ne pojavljajo v izrazu potrošnje, čeprav bi v njem morale biti na določen način upoštevane v vsakem časovnem razdobju, v katerem še obstajajo. Vrednostno to torej pomeni, da bi morali potrošnjo kot proces v vsakem časovnem razdobju izraziti ne samo z razhodkom za potrošnjo, temveč še z amortizacijo neproizvodnih investicij. Podatkom, da so znašali razhodki za potrošnjo v l. 1957 1.286 milijard dinarjev, bi morali prišteti še podatke o amortizaciji vseh neproizvodnih investicij v istem letu, da bi dobili celotni podatek o procesu potrošnje leta 1957.

Podobno bi z uporabno-vrednostne strani bilo treba pri potrošnji kot procesu upoštevati ne samo nabave za potrošnjo, temveč tudi nastopanje predmetov iz neproizvodnih investicij. To pomeni, da bi morali podatkom o nabavah posameznih potrošnih sredstev, ki ne predstavljajo investicij, priključiti še podatke, po katerih je bilo v FLRJ leta 1957 n. pr. 3.708.000 stanovanj, 14.113 osnovnih in višjih osnovnih šol s 50.067 oddelki, 170 splošnih bolnic s 50.688 posteljami itd. Medtem ko bi z amortizacijo vsako leto zajeli le del vrednosti neproizvodnih investicij, bi materialno morali vsako leto upoštevati neproizvodne investicije vedno v celoti.³⁰

Vidimo torej, da bi v empirični ekonomiji morale popolno pojmovanje potrošnje zajemati ne samo nabave oziroma raz-

²⁹ Dr. D. Čobeljić, Problemi planiranja lične potrošnje. Beograd 1958.

³⁰ Več o tem razpravljam v svojih še neobjavljenih delih, navedenih pod ¹⁶.

hodke za potrošnjo, temveč še nastopanje, oziroma amortizacijo neproizvodnih investicij.

Ker pa empirična ekonomija s potrošnjo navadno razume le razhodke za potrošnjo, najdemo v literaturi tudi pojem »**fond potrošnje**«, ki naj bi poleg njih upošteval še amortizacijo neproizvodnih investicij v istem časovnem razdobju. V tem smislu tudi prof. Orthaber³¹ podaja bilančni račun osebne neproizvodne potrošnje tako, da na levi strani prikazuje:

- blagovna sredstva za osebno potrošnjo,
- neblagovne proizvode za osebno potrošnjo in
- vrednost potrošnje osnovnih sredstev osebne potrošnje.

Pri bilančnem računu splošne neproizvodne potrošnje pa na levi strani prikazuje:

- blagovna sredstva za splošno potrošnjo in
- vrednost potrošnje osnovnih sredstev za splošno potrošnjo.

Vrednost potrošnje osnovnih sredstev osebne in splošne potrošnje v zgornjih shemah seveda predstavlja vrednostno zmanjšanje akumuliranega družbenega bogastva ter ni neposredno povezana z družbenim proizvodom ali narodnim dohodkom v proučevanem časovnem razdobju. Ker pa teh podatkov naša statistika zaenkrat še ne zajema, jih je bilo treba pri kvantifikaciji bilančnih računov izpustiti.³²

Potrošnjo na neproizvodnem področju vedno proučujemo kot osebno ali kot splošno potrošnjo. Zaradi njenih specifičnih zakonitosti se pa bomo pri nadaljnjih izvajanjih omejili le na osebno potrošnjo, t. j. na potrošnjo v sklopu gospodinjstev. Ta je tudi med najpomembnejšimi predmeti, ki jih raziskuje empirična ekonomija.

³¹ Ing. A. Orthaber, Predlog metodologije društvenih računa. Statistična revija št. 1–2/1958.

³² Prim. publikacijo Privredni bilanci Jugoslavije 1952–57. Beograd 1959, str. 16.

2. RAZVOJ EMPIRIČNE ANALIZE POTROŠNJE

Pri empirični analizi potrošnje nas zanimajo zlasti količine različnega blaga, nabavljene ob določeni ravni cen in dohodkov, ter s temi nabavami zvezani razhodki za potrošnjo. Predmet empirične analize potrošnje so potemtakem tako nabavljene uporabne vrednosti kot tudi njihova vrednost, ki je v neposredni zvezi z razčlenitvijo uporabe dohodka. Naloga empirične analize potrošnje je, da proučuje gibanje količin nabavljenega blaga pri različnih skupinah ljudi in v celotnem narodnem gospodarstvu v različnih časovnih razdobjih. Hkrati s tem proučuje tudi gibanje strukture razhodkov za potrošnjo pri različnih skupinah ljudi in v celotnem narodnem gospodarstvu v različnih časovnih razdobjih. Empirična analiza potrošnje odkriva faktorje, ki vplivajo na potrošnjo, pojmovano kot nabava, oziroma razhodek za potrošnjo, dalje zasleduje, kako spremembe teh faktorjev povzročajo spremembe same potrošnje iz leta v leto, in končno razlaga, kako spremembe potrošnje vplivajo na ekonomsko aktivnost družbe kot celote.

Empirična analiza potrošnje ima v glavnem na razpolago le dve vrsti podatkov: prvi se nanašajo na potrošnjo v posameznih skupinah gospodinjstev, drugi pa na potrošnjo v okviru celotnega narodnega gospodarstva ter se seveda medsebojno dopolnjujejo.³³

Sedanji podatki o potrošnji v posameznih skupinah gospodinjstev temeljijo na statističnih raziskavah velikega števila reprezentativnih gospodinskih proračunov. Le v tem primeru se namreč lahko slučajna odstopanja v obe smeri med seboj uničijo. Toda da bi bil ohranjen njihov množičen značaj, je večina raziskav omejenih le na nižje razrede dohodka, ki

³³ Dober prikaz problemov merjenja potrošnje je podal J. Marschak v svojem delu: »Consumption. Problems of Measurement« (E. R. A. Seligman, A. Johnson: Encyclopaedia of the Social Sciences. 3. zvezek. The Macmillan Company. New York 1949).

vključujejo največji del delavcev in uslužbencev. Večje težave nastopijo že pri raziskavah gospodinjskih proračunov kmetijskih družin; ti namreč vsebujejo v znatnem obsegu domače pridelke, ki jim je denarno vrednost možno le oceniti, na drugi strani je pa često težko ločiti pri kmetijskih družinah njihove razhodke za potrošnjo od razhodkov za proizvodnjo. Tudi pri obrtnikih je često težko razmejiti postavke, ki se nanašajo na njihova gospodinjstva, od postavk, ki se nanašajo na njihova gospodarstva. Največje težave se pa pojavijo pri raziskavah gospodinjskih proračunov ljudi z višjimi razredi dohodkov, kjer so zaradi velikih razlik masovna opazovanja skoraj izključena.

Podatki o potrošnji v okviru celotnega narodnega gospodarstva pa večinoma temeljijo na statistiki proizvodnje in prodaje potrošnih sredstev. Potrošnjo je možno grobo ugotoviti po formuli:

$$\text{potrošnja} = \text{proizvodnja} + \text{uvoz} - \text{izvoz} - \text{povečanje zalog}$$

Ta formula je še bolj poenostavljena pri blagu eksotičnega izvora, kot je n. pr. čaj, kava in kakao, ki ga evropske države ne proizvajajo; v tem primeru je enaka uvozu po odbitku reeksporta in povečanja zalog. Možno pa je ugotavljati potrošnjo tudi samo na podlagi statistike prodaje potrošnih sredstev. Če se prometni davek pobira ob vstopu potrošnega blaga v potrošnjo, n. pr. pri alkoholnih pijačah, lahko celo davčna statistika posreduje podatke o potrošnji. Končno lahko še podatki iz gospodinjskih proračunov služijo kot osnova za oceno potrošnje v okviru celotne države, če je znana distribucija prebivalstva po dohodkovnih razredih.

Medtem ko v sedanjem času podatki, ki jih ima na razpolago empirična analiza potrošnje, temeljijo na statističnih raziskavah, obstajajo podatki za pretekle čase večinoma le v bolj ali manj verodostojnih opisih.

J. Kulišer³⁴ v tem smislu podaja zelo zanimivo sliko o potrošnji v Evropi od 16. do 18. stoletja. Še ob koncu 17. stoletja so po njegovih navedbah ljudje jedli presno meso le nekaj mesecev v letu, sicer pa nasoljeno, ker je bilo živino čez zimo težko prekrmiti in so jo ljudje raje ubijali. Tudi kruh je

³⁴ J. Kulišer, Splošna gospodarska zgodovina srednjega in novega veka. II. knjiga. DZS Ljubljana 1959, str. 38–42.

bil tedaj zelo slab; proti koncu 17. stoletja so jedli zakupniki in trgovci tako slab kruh, da bi že pogled nanj v 19. stoletju sprožil upor v kakšni angleški prisilni delavnici. Razvita pa je že bila potrošnja vina, piva in žganja. V Angliji so bile na krčmah pritrjene table z napisi, ki naj bi privabljali mimo-idoče, da bi pili, pri čemer so jim zapeljivo obljubljali, da bodo za skromna dva penija dobili ne samo dovolj pijače, da se bodo lahko pošteno napili, marveč tudi slamo, na kateri bodo pijanost prespali. O potrošnji kave in čaja v 18. stoletju je prav tako več podatkov. Izračunali so, da je tedaj potrošila na Westfalskem družina letno povprečno 5 tolarjev za kavo, sladkor in čaj, kar je pomenilo, da je šlo iz dežele letno 150.000 tolarjev, vsota, ki bi zadostovala za opremo 150 revnih nevest. V 17. stoletju so ljudje med drugim začeli še kaditi, kar je prav tako v začetku povzročalo velik odpor, zlasti v cerkvenih krogih. V Nemčiji so bogoslovci trdili, da zapravijo potrošniki tobaka zveličanje svoje duše, češ da je tobak hudičevo delo. Zapovedi ne prešuštvuj je tedaj sledila nova ne uporabljaj tobaka. V Švici so pa postavljali kadilce celo na sramotni oder.

Tako nam niza gospodarska zgodovina iz najrazličnejših individualnih opisov zanimive podatke o razvoju potrošnje v preteklih časih.

Tudi prvi podatki o potrošnji v posameznih skupinah gospodinjstev niso temeljili na statističnih množičnih opazovanjih, temveč na individualnih opisih ekstremnega bogastva in luksusa, oziroma ekstremne revščine in pomanjkanja.

Opisi ekstremne revščine in pomanjkanja so se začeli množiti zlasti ob koncu 18. stoletja v Angliji in so kasneje sledili industrijski revoluciji na kontinentu. Med prvimi zbiralci podatkov o gospodinjstvih proračunih je bil **David Davies**,³⁵ ki jih je zbral za 127 družin kmetijskih delavcev iz svoje in sosednih občin. Njegovi rezultati pa niso značilni za vse kmetijske delavce v Angliji ob koncu 18. stoletja, ker se je zanimal le za najrevnejše družine, da bi lahko dokazal nezadostnost tedanjih mezd in predlagal sprejem zakona o minimalnih mezdah. Zbrane podatke je Davies objavil leta 1795. Dve leti pozneje je objavil tudi **Sir Frederick Eden** ³⁶ svoje podatke, ki jih je

³⁵ D. Davies, *The Case of Labourers in Husbandry*. London. 1795.

³⁶ Sir F. M. Eden, *The State of the Poor*. London 1797.

zbral za 60 kmetijskih in 26 nekmetijskih družin v Angliji. Pri obdelavi teh podatkov je že v večji meri upošteval znanstveno tehniko.

Najpomembnejši pionirski prispevek, ki je močno vplival na nadaljnji razvoj proučevanj gospodinjskih proračunov, pa je dal francoski inženir **Frédéric Le Play**.³⁷ Le Play je 20 let proučeval življenjske pogoje delavskih družin v različnih evropskih državah; te družine je skrbno izbiral ob posvetovanju z lokalnimi avtoritetami, da bi bile tipične. Menil je, da je vsak akt družinskega življenja možno izraziti z dohodkom ali razhodkom, in je zaradi tega vsako postavko gospodinjskega proračuna skrbno prikazal tako po količini kot ceni. Pri tem je že spoznal pomembnost dohodka v naravi, n. pr. v zvezi s hrano ali stanovanjem, ki pripada ljudem brez denarnega odplačila, ali v zvezi s hrano, oblačili ali pohištvom, ki se proizvedejo doma.

Le Play je prvič objavil gospodinjske proračune izbranih 36 delavskih družin leta 1855. Isto leto pa se je pojavilo tudi poročilo o gospodinjskih proračunih, ki ga je sestavil **Édouard Ducpétiaux**.³⁸ iz Belgije. Belgijski centralni statistični urad, čigar član je bil med drugim znameniti statistik Quételet, je namreč sredi 19. stoletja pod Edenovim vplivom pričel proučevati gospodinjske proračune. Da bi bili njegovi podatki primerljivi, je kot tipično družino upošteval tisto, ki je imela poleg moža in žene še štiri otroke, od tega dva v starosti 16 in 12 let, ki sta že v mezdnem razmerju, in dva v starosti 6 in 2 leti, ki sta še vzdrževana. Proučevane družine so pripadale trem različnim socialno-ekonomskim skupinam: take, ki so bile navezane na podporo, take, ki so se komaj samostojno preživljale in take, ki so že imele nekoliko prihrankov ter so živele udobneje. Od preko 1000 prejetih prikazov gospodinjskih proračunov pa je bilo uporabljenih le 199. In še za te je Ducpétiaux objavil le podatke v frankih, ki so zaradi tega spet predstavljali le neobdelano analitično gradivo.

Vprašanje primerljivosti gospodinjskih proračunov iz različnih časov in krajev ter ob različnem sestavu družine po številu, spolu in starosti je poskusil razrešiti šele nemški stati-

³⁷ F. Le Play, *Les ouvriers européens*. Paris 1855.

³⁸ E. Ducpétiaux, *Budgets économiques des classes ouvrières*. Brussels 1855.

stik **Ernst Engel**. Leta 1857 je najprej obdelal podatke iz Duppétiauxovih in Le Play-evih gospodinjskih proračunov in sicer tako, da je podatke o razhodkih za potrošnjo preračunal na procentualno osnovo. Pri tem je sestavil naslednjo tabelo:³⁹

Procentualna struktura proračunov belgijskih delavskih družin 1853

Kategorija dohodkov	Tipi družine		
	I. (s podporo)	II. (revne, toda neodvisne)	III. (udobne)
Hrana	70,9	67,4	62,4
Obleka	11,7	13,2	14,0
Stanovanje	8,7	8,3	9,0
Kurjava in razsvetljava	5,6	5,5	5,4
Orodje in delovni pripomočki	0,6	1,2	2,3
Vzgoja, vera itd.	0,4	1,1	1,2
Davki	0,2	0,5	0,9
Zdravje, razvedrilo, za- varovanje itd.	1,7	2,8	4,3
Osebnostne storitve	0,2	0,2	0,4
Skupaj	100,0	100,0	100,0

Na osnovi teh podatkov je Engel ocenil potrošnjo za tri socialno-ekonomske skupine družin na Saškem. Pri analizi gibanja strukture razhodkov za potrošnjo pa je postavil naslednji zakon: Čim revnejša je družina, tem večji delež skupnih dohodkov porabi za hrano. Lahko ga formuliramo tudi drugače: Z rastjo družinskih dohodkov pada procentualna udeležba razhodkov za hrano. To je takoimenovani Engelov zakon.

Podoben zakon o gibanju razhodkov za najemnino je 1868 postavil **Herman Schwabe**:⁴⁰ Čim revnejša je družina, tem večji delež skupnih dohodkov porabi za najemnino. Tako imenovani Schwabejev zakon pa lahko formuliramo tudi drugače:

³⁹ Povzeto po G. J. Stigler, The Early History of Empirical Studies of Consumer Behavior. The Journal of Political Economy. April 1954, str. 98.

⁴⁰ H. Schwabe, »Das Verhältniss von Miethe und Einkommen in Berlin« v knjigi Berlin und seine Entwicklung für 1868. Berlin 1868, str. 264 in dalje.

Z rastjo družinskih dohodkov pada procentualna udeležba razhodkov za najemnino. Ta zakon, čigar veljavnost je bila potrjena v Leipzigu in Hamburgu, pravzaprav nasprotuje tretjemu Engelovemu zakonu. Literatura namreč mnogokrat ne govori samo o enem, temveč o štirih Engelovih zakonih,⁴¹ ki so naslednji:

1. Delež razhodkov za hrano pada, če dohodki rastejo.

2. Delež razhodkov za obleko in obutev je neodvisen od višine dohodkov.

3. Delež razhodkov za stanovanje, kurjavo in razsvetljavo je neodvisen od višine dohodkov.

4. Delež razhodkov za razne namene (razvedrilo, higieno, osebne storitve itd.) raste, če dohodki rastejo.

Kakor vidimo, lahko prikazane številke potrjujejo le prvi in četrti Engelov zakon, ne pa drugega in tretjega. O teh dveh zakonih je bilo precej polemike, dokler ni Engel l. 1895⁴² ponovno analiziral vse podatke, toda ne več na osnovi socialno-ekonomskih skupin družin, temveč na osnovi družin, ki so bile razvrščene po višini dohodkov. Pri tem pa sta bila potrjena drugi in tretji Engelov zakon.

Engelova zasluga je tudi v tem, da je podatke iz posameznih gospodinjstkih proračunov preračunal na člana družine. V začetku se je zadovoljil s tem, da je otroka upošteval kot polovico odraslega. Leta 1883⁴³ pa je objavil skalo za merjenje sestava družine, v kateri je vzel kot enoto hipotetične stroške otroka ob rojstvu, ki jih je nato na osnovi Queteletovih višinsko-utežnih tabel zviševal letno za 0,1 do starosti 20 let pri ženskah in 25 let pri moških. Potrošniško enoto v tako sestavljeni potrošniški lestvici so kasneje v čast Queteletu imenovali »quet«.⁴⁴

⁴¹ Zanimivo je, da je prvi na ta način opredelil Engelove zakone ne sam Engel, temveč C. Wright v Sixth Annual Report of the Bureau of Labor Statistics, Boston 1875, str. 438.

⁴² F. Engel, Die Lebenskosten belgischer Arbeiter-Familien. Dresden 1895. V tej knjigi je ponatisnjeno tudi njegovo prvotno delo »Die Productions- und Consumtionsverhältnisse des Königreichs Sachsen«.

⁴³ F. Engel, Der Werth des Menschen. Berlin 1883.

⁴⁴ Prim. St. Bauer, Das Konsumtionsbudget der Haushaltung. Handwörterbuch der Staatswissenschaften. II. Auflage. G. Fischer, Jena 1900.

Starost v letih	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Potrošniških enot	1	1,1	1,2	1,3	1,4	1,5	1,6	1,7	1,8	1,9	2,0
Starost v letih		11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Potrošniških enot		2,1	2,2	2,3	2,4	2,5	2,6	2,7	2,8	2,9	3,0
Starost v letih		21	22	23	24	25 in več					
Potrošniških enot											
moški		3,1	3,2	3,3	3,4	3,5					
ženske		3,0	3,0	3,0	3,0	3,0					

Družina, ki so jo sestavljali mož v starosti 25 let, žena v starosti 22 let, deček 3 let in deklica v starosti 2 let, bi potemtakem štela $3,5 + 3,0 + 1,3 + 1,2 = 9$ potrošniških enot.

Pod Engelovim vplivom so statistični zavodi v številnih evropskih državah ob koncu 19. stoletja pričeli ekstenzivno raziskovati gospodinjske proračune, čeprav mnogokrat zelo površno. V ZDA so s to akcijo začeli že nekoliko prej. Vodil jo je **Carroll D. Wright**, ki je med drugim neodvisno od Englove potrošniške lestvice leta 1891 sestavil svojo lastno. V pregledih gospodinjskih proračunov je pa podobno kot Ducpétiaux poudarjal »normalno«⁴⁵ družino, vendar jo je reducirail na povprečje treh otrok, od katerih nihče ni v mezdnem razmerju. Pri proučevanju prihrankov na različni ravni dohodkov je končno dokazal naslednje: Čim višji so dohodki, tem večji so prihranki, in sicer prav tako absolutno kot relativno.⁴⁵

V začetku našega stoletja se je število študij, ki so se ukvarjale z gospodinjskimi proračuni, zelo povečalo. Toda pri njih ni bil poudarek toliko na posploševanju dobljenih rezultatov, kakor pri Engelu, temveč so imele bolj socialno-ekonomski značaj. Po prvi svetovni vojni so n. pr. bile povezane zlasti z določevanjem indeksa življenjskih stroškov.

Problem, ki se je pri proučevanju gospodinjskih proračunov stalno znova pojavljal, pa je bil v tem, kako postaviti najboljše enoto za merjenje strukture družin po spolu in starosti. Engelovo splošno potrošniško lestvico so kmalu zamenjale druge, ki so bile veljavne samo za določene postavke gospodinjskih proračunov. Tudi z Wrightovo splošno potrošniško lestvico ni bilo v ZDA bolje. V čedalje večji meri so se

⁴⁵ Sixth Annual Report of the Bureau of Labor Statistics. Boston 1875, str. 438.

začele uveljavljati posebne potrošniške lestvice, veljavne samo za hrano. Taka je n. pr. **Atwater**-jeva lestvica, ki izhaja iz števila kalorij, ki so potrebne v različnih obdobjih fizičnega razvoja ljudi in v njihovih različnih poklicih. Še bolj preprosta je **Lusk**-ova lestvica. Obe upoštevata odraslega moškega kot enoto v nasprotju z Engelovo, ki izhaja iz novorojenčka. Isto velja za »**ammmain**« lestvico (adult male maintenance) in številne druge, ki so dandanes v posameznih državah v veljavi.⁴⁶ Vendar nobena v celoti ne zadovoljuje.

Novo smer pri analizi gospodinjskih proračunov sta v drugem desetletju našega stoletja ubrala **Gustavo del Vecchio**⁴⁷ v Italiji in **William Ogburn**⁴⁸ v ZDA. Oba sta poskušala prikazati razmerje med dohodki in razhodki v gospodinjskih proračunih v obliki enačb, v katerih so bili razhodki odvisna, dohodki pa neodvisna spremenljivka. Poiskati je seveda bilo treba ustrezne parametre. Toda medtem ko se je prvi v glavnem omejil le na prikaz funkcionalne povezave med razhodki za hrano in dohodki, je drugi zajel tudi ostale razhodke in upošteval pri analizi različno velikost družin.

Približno v istem času so se pojavile prve statistične funkcije povpraševanja, ki so prikazovale razmerja med cenami in količinami blaga. Z njimi so se ukvarjali **Rodolfo Benini**⁴⁹ in **Conrado Gini**⁵⁰ v Italiji, **Marcel Lenoir**⁵¹ v Franciji, zlasti pa **Henry Moore**⁵² v ZDA.

Če primerjamo razvoj kvantitativne analize učinkovanja cen in dohodkov na potrošnjo na eni strani in razvoj ustrezne formalne teorije na drugi strani, pridemo do zanimivih sklepov. Formalna teorija povpraševanja, ki je zvezana z imeni **Jevons**,

⁴⁶ Prim. D. W. Douglas, »Family Budgets« v E. R. A. Seligman, A. Johnson, Encyclopaedia of the Social Sciences. V. zvezek. The Macmillan Company. New York 1949, str. 77.

⁴⁷ G. Del Vecchio, Relazioni fra entrata e consumo. Giornale degli economisti 1912.

⁴⁸ W. Ogburn, Analysis of the Standard of Living in the District of Columbia in 1916. Publications of the American Statistical Association 1918/19.

⁴⁹ R. Benini, Sull'uso delle formole empiriche nell'economia applicata. Giornale degli economisti 1907.

⁵⁰ C. Gini, Prezzi e consumi. Giornale degli economisti 1910.

⁵¹ M. Lenoir, Études sur la formation et le mouvement des prix. Paris 1913.

⁵² H. Moore, Economic Cycles: Their Law and Cause. New York 1914.

Walras in **Marshall**, se je razvila 40 let prej, preden so se resno pričela empirična raziskovanja krivulj povpraševanja; teorija se je razvila po letu 1870, empirične analize pa šele okoli leta 1910.⁵³ Nasprotno so se kvantitativne analize učinkovanja dohodka na potrošniško ponašanje razvile kar 70 let prej, preden je dohodek postal važna spremenljivka v formalni teoriji; medtem ko je bilo okoli leta 1870 proučevanje gospodinskih proračunov, že precej razvito, je šele leta 1936 **J. M. Keynes** v svoji znameniti »Splošni teoriji zaposlenosti, obresti in denarja« poudaril vlogo dohodka pri determiniranju potrošnje in s tem precej izpodbudil nadaljnji razvoj empirične analize potrošnje v kapitalističnih državah.

Prav tako je k nadaljnjemu razvoju empirične analize potrošnje pripomogla ekonometrija kot metoda znanstvenega dela v ekonomiji. Bistvo metode je v tem, da uporablja sodobne statistične postopke za teoretične modele, ki so izraženi v matematični obliki. Kdor se dandanes ukvarja z ekonometrijo, ne more mimo avtorjev, kot so n. pr. **G. Tintner**,⁵⁴ **J. Tinbergen**,⁵⁵ **H. Wold**⁵⁶ in drugi. Prav tako pri empirični analizi potrošnje ni mogoče obiti avtorjev, kot so n. pr. **H. Schultz**,⁵⁷ **R. Stone**⁵⁸ in številni drugi.

Ob zaključku je prav, če podamo še kratek, čeprav ne-popoln pregled empiričnih analiz potrošne v Jugoslaviji. Pred vojno sta se s temi vprašanji v Sloveniji ukvarjala med drugimi **Filip Uratnik**⁵⁹ in **dr. Adolf Vogel**⁶⁰, na Hrvaškem so

⁵³ Prim. G. J. Stigler, *The Early History of Empirical Studies of Consumer Behavior*. *The Journal of Political Economy* 1954, str. 113.

⁵⁴ G. Tintner, *Econometrics*. J. Wiley & Sons, Inc. New York 1952. Prav tako pomembne so njegove številne razprave v reviji *Econometrica*.

⁵⁵ J. Tinbergen, *Econometrics*. G. Allen & Unwin Ltd. London 1953.

⁵⁶ H. Wold, L. Jureen, *Demand Analysis. A Study in Econometrics*. J. Wiley & Sons, Inc. New York 1953.

⁵⁷ H. Schultz, *The Theory and Measurement of Demand*. University of Chicago Press 1938.

⁵⁸ R. Stone s sodelavci, *The Measurement of Consumers' Expenditure and Behaviour in the United Kingdom 1920-1938*. Vol. I. Cambridge 1954.

⁵⁹ N. pr. Odlomki iz študije o rodbinskih gospodarstvih delavskih in nameščenskih rodbin v Sloveniji. Tehnika in gospodarstvo. Ljubljana 1939 in 1940. Prav tako številne druge razprave in članki ter letna poročila Delavske zbornice za Slovenijo.

se ukvarjali **dr. Artur Benko**,⁶¹ **dr. Rudolf Bičanić** in **ing. Željko Macan**,⁶² v Srbiji pa **Bogdan Krekić**,⁶³ **Branko Tadić**,⁶⁴ in delno **Šefkija Bubić**.⁶⁵ Zaradi skromnega obsega predvojnih anket o gospodinjstkih proračunih pa so posploševanja dvomljiva.

Po vojni je pri nas izšlo precej člankov in razprav o potrošnji; žal pa so v mnogih primerih ostali le na časnikarski ravni. Pomemben prispevek k razvoju empirične analize potrošnje pri nas je dal leta 1953 **dr. Rudolf Bičanić**,⁶⁶ sledili so mu pa avtorji, kot **Branka Brnčić**,⁶⁷ **dr. Josip Korać**,⁶⁸ **Josip Štahan**,⁶⁹ **Vidosav Tričković**,⁷⁰ **Berisav Šefer**,⁷¹ **Alenka Rismal**,⁷² **Vladimir Franković**⁷³ in drugi. S problemi ekonometrije in njene uporabe na področju empirične ekonomije potrošnje se je pričel ukvarjati zlasti **dr. Alojzij Vadnal**.⁷⁴

⁶⁰ N. pr. razprava Ugotovitev življenjskih stroškov slovenske delavske in meščanske družine. Tehnika in gospodarstvo, Ljubljana 1939.

⁶¹ Dr. A. Benko je zlasti znan po svojem Indeksu.

⁶² Dr. R. Bičanić, ing. Ž. Macan, Kako živi naš narod. Zagreb 1939.

⁶³ B. Krekić, Radnička nadnica kao privredni, socijalni i kulturni faktor. Beograd 1934.

⁶⁴ B. Tadić, Budžeti nameštenika i radnika. Beograd 1939.

⁶⁵ Š. Bubić, Ekonomija potrošnje. Beograd 1937.

⁶⁶ Dr. R. Bičanić, Kako trošimo naš dohodak. Robni promet 11–12/1953.

⁶⁷ Gl. številne članke B. Brnčićeve v reviji Robni promet.

⁶⁸ Dr. J. Korać, Promene troškova života radničkih i službeničkih domaćinstava u zavisnosti od njihovih prihoda. Prikazi št. 19. Zavod za statistiku NR Srbije. Beograd 1956.

⁶⁹ J. Štahan, Potrošnja, odraz stepena privrednog razvoja. Ekonomski pregled 8–9/1957 in druge razprave.

⁷⁰ V. Tričković, Ispitivanje strukture i elastičnosti tražnje. Ekonomist 1957 str. 238–269. Lična potrošnja kao kriterij proizvodne politike. Ekonomist 1958 str. 142–160.

⁷¹ B. Šefer, Standard stanovništva FNRJ. Ekonomika FNRJ 1. Rad, Beograd 1953. Prav tako številni članki v revijah Nova trgovina in Socijalna politika.

⁷² A. Rismal, Izdatki za hranu in poraba živil v delavskih in uslužbenskih družinah v letu 1954. Zavod za statistiko LRS 1956. Prikazi in studije št. 4.

⁷³ V. Franković, Nekaj izsledkov o protrošnji živil v delavskih in uslužbenskih družinah v LRS v l. 1955. Ekonomska revija 1957 št. 2.

⁷⁴ Dr. A. Vadnal, Matematični uvod v ekonometrijo. Ljubljana 1955. Vrednotenje živil po metodi linearnega programiranja. Ekonomska revija 1959 št. 2 itd.

Razvoj empirične analize potrošnje so pospešile priprave za petletni načrt gospodarskega razvoja 1957–61. Iz te dobe je več pomembnih internih publikacij Zveznega zavoda za gospodarsko planiranje,⁷⁵ Ekonomskega inštituta LRS⁷⁶ in nekaterih drugih organov. Omeniti pa je treba, da tudi naša statistična služba daje že precej zadovoljive podatke. Med njimi moramo omeniti n. pr. podatke vsakoletne ankete o družinskih proračunih štiričlanskih delavskih in uslužbenskih družin in vsakoletne ankete o kmetijskih gospodarstvih.⁷⁷ Seveda bo pa statistične podatke v bodoče treba v določenih smereh še izpopolniti in s tem omogočiti nadaljnji razvoj empirične analize potrošnje pri nas.

⁷⁵ N. pr. »Prethodni rezultati analize porodičnih budžeta radnika i službenika i poljoprivrednih domaćinstava u FNRJ u 1955 g.« Beograd 1956. Podobno »Lična potrošnja, dosadanji i perspektivni razvoj 1957–61 god.« Beograd 1956.

⁷⁶ N. pr. Vpliv dohodkov in cen na raven potrošnje prebivalstva v Sloveniji. Ljubljana 1958. Pri raziskavi so sodelovali A. Rismal, V. Frankovič in V. Kozak. V. Frankovič je prispeval uvod in metodologijo analize. A. Rismal je izdelala poglavje o dohodkovni elastičnosti porabe, cenovni elastičnosti potrošnje v letih 1955 in 1956 ter poglavje o ekonomskem pomenu proučevanja elastičnosti potrošnje. V. Kozak pa je prispevala poglavje o strukturi osebne potrošnje v LRS.

⁷⁷ Oboje izhaja v obliki statističnih biltenov, n. pr. »Anketa o porodičnim budžetima četvoročlanih radniških i službeničkih porodica 1955« je izšla v Statističnem biltenu 75 maja 1957.

3. FAKTORJI, KI VPLIVAJO NA STRUKTURO POTROŠNJE

V empirični ekonomiji nas končno zanimajo nabave in razhodki za potrošnjo pri skupinah ljudi, oziroma v celotnem narodnem gospodarstvu. Zanima nas agregatna potrošnja in ne potrošnja v okviru posameznega gospodinjstva. Vendar šele razumevanje strukture druge potrošnje vodi k razumevanju strukture prve. Zaradi tega je najprej treba proučiti faktorje, ki vplivajo na strukturo potrošnje v okviru posameznega gospodinjstva, da bi nato lahko proučevali, kako se kot posledica sprememb teh faktorjev spreminja agregatna potrošnja iz leta v leto.

Kaj pa je sploh gospodinjstvo? Pri empiričnih analizah predpostavljamo, da je gospodinjstvo osnovna enota odločanja na neproizvodnem področju, osnovna enota odločanja o potrošnji. Takšna enota ni posamezni človek, razen če živi povsem samostojno. Dejansko je prav malo takih posameznikov, ki bi bili v celoti neodvisni pri izbiri potrošnih sredstev. Dojenčki n. pr. sploh ne izbirajo sami, otroci praviloma izbirajo pod določenim nadzorstvom, a tudi zakonca izbirata večinoma le sporazumno. Kljub temu ni mogoče na splošno govoriti niti o družini kot o osnovni enoti odločanja na neproizvodnem področju. Najprej je lahko v okviru iste družine več enot odločanja ali nasprotno, družina kot enota odločanja vključuje ljudi, ki niso pravi družinski člani. Končno pa lahko ljudje živijo samostojno izven družin ali v skupinah, ki jih ne moremo označiti za družine, n. pr. v internatih, domovih onemoglih itd. V vseh teh primerih lahko govorimo o gospodinjstvih, bodisi osebnih, družinskih ali združenih gospodinjstvih. Zaradi tega lahko gospodinjstvo predpostavljamo kot osnovno enoto odločanja o potrošnji, s čimer seveda še ni rečeno, da gospodinjstva ne omogočajo razvoja in ostvaritve samostojnih teženj posameznih svojih članov. Pač pa pri empiričnih analizah vedno upoštevamo gospodinjstvo z vsemi njegovimi člani

kot celoto in s tem v določeni meri zanemarjamo njihovo individualnost.

Literatura mnogokrat označuje gospodinjstvo teritorialno kot **skupnost stanovanja**. Toda, medtem ko praviloma predpostavlja pripadnost k istemu gospodinjstvu tudi pripadnost k istemu stanovanju, pripadnost k istemu stanovanju še ne predpostavlja pripadnosti k istemu gospodinjstvu. Za potrebe empirične analize je važnejše označevanje gospodinjstva s **skupnostjo dohodka in skupnostjo povpraševanja, oziroma potrošnje**.⁷⁸ Takoj pa je treba pripomniti, da ti dve oznaki gospodinjstva odpirata vrsto vprašanj, kar povzroča zaradi različnih odgovorov nanje tudi različne opredelitve gospodinjestev.

Dohodke, ki jim pritekajo iz različnih virov, prispevajo posamezni člani le izjemoma v celoti skupni gospodinjški blagajni. Navadno si zadržijo določeni del svojih dohodkov ali pa preko svojega gospodinjstva celo pridejo do njih. S temi dohodki nastopajo nato kolikor toliko samostojno. Ker šele dohodek ustvarja možnost odločanja, je pravzaprav vprašanje označevanja gospodinjstva s skupnostjo dohodka hkrati vprašanje označevanja gospodinjstva kot osnovne enote odločanja na neproizvodnem področju. Rezultat sporazuma je odgovor na vprašanje, kakšen obseg lahko zavzamejo tisti dohodki posameznih članov gospodinjstva, ki se ne stekajo v skupno gospodinjstvo, torej, kdaj dosežejo mejo, ko je dejansko treba te člane že obravnavati ločeno v sklopu posebnega gospodinjstva. Tako n. pr. upošteva Bureau of Labor Statistics v ZDA odraslega neporočenega sina, ki živi z ostalo družino in plačuje v ta namen manjšo oskrbnino kot znaša 50 % njegovega dohodka, kot sestavni del družinskega gospodinjstva, imenovanega »consumer unit«. Survey Research Center, ki zbira podatke za Federal Reserve System, ga nasprotno ne upošteva kot sestavni del družinskega gospodinjstva, imenovanega »spending unit«, temveč ga šteje za samostojno osebno gospodinjstvo, spet imenovano »spending unit«.

Podobna vprašanja nastajajo pri označevanju gospodinjstva s skupnostjo povpraševanja, oziroma potrošnje. Čeprav gospodinjstva združujejo svoje člane v istem stanovanju in

⁷⁸ Prim. dr. K. Szameitat, »Haushaltung als wirtschaftliche Einheit«, Allgemeines statistisches Archiv. München 1955, str. 316 in dalje.

praviloma organizirajo in urejajo zanje prehrano, so vendar tu že možna večja odstopanja. Nekateri člani se lahko delno, stalno ali občasno hranijo izven gospodinjstva, ki mu pripadajo. Brž ko pa preidemo n. pr. na vprašanja oblačenja ali razvedrila posameznih članov, se vloga gospodinjstva kot celote še dalje zmanjšuje. Dohodki, s katerimi razpolagajo posamezni člani gospodinjstva samostojno, imajo za nujno posledico odločitve in z njimi zvezane nabave, ki so od drugih članov gospodinjstva neodvisne. Kakšen obseg lahko zavzamejo, je seveda odvisno od tistega njihovega dohodka, ki ne ostaja v skupni gospodinjski blagajni, ki ga pa po sporazumni poenostavitvi kljub temu štejemo za sestavni del skupnega dohodka določenega gospodinjstva. Toda brž ko smo napravili podobno sporazumno poenostavitev pri dohodkih, jo lahko v istem smislu napravimo tudi pri povpraševanju, oziroma potrošnji. Šele ob teh predpostavkah lahko nato govorimo o skupnosti povpraševanja, oziroma potrošnje kot značilnosti gospodinjstva.⁷⁹

Pri empiričnih analizah predstavljajo važno izhodiščno sredino gospodinjski proračuni, ki podajajo prikaz dohodkov in razhodkov vseh članov posameznih gospodinjstev, hkrati so pa tudi povezani s specifikacijo nabavljenih uporabnih vrednosti. V največji meri imajo empirične analize opravka z gospodinjskimi proračuni posameznih **družin**, n. pr. uslužbenskih, delavskih, kmečkih ali drugih, pri čemer so mnogokrat omejeni le na »standardne« ali »normalne« družine, n. pr. pri nas na štiričlanske delavske in uslužbenske družine s povsem določeno strukturo njihovih članov.

Kateri faktorji pa vplivajo na strukturo potrošnje v okviru posameznih gospodinjstev, prikazano z gospodinjskimi proračuni? Ali sta takšna faktorja samo dohodek članov gospodinjstva in cene blaga, kakor smo nakazovali pri orisu razvoja empirične analize potrošnje? Ne, število takšnih faktorjev je znatno večje. Naj navedemo najvažnejše, med katerimi so mnogi sposobni povzročiti spremembe tudi pri agregatni potrošnji:⁸⁰

⁷⁹ Prim. tudi mojo razpravo, »Potrošne enote in potrošniške enote«, Ekonomski zbornik III. letnik oziroma Ekonomska revija 1958, str. 279 in dalje.

⁸⁰ Prim. tudi R. Mack, »Economics of Consumption« v zbirki B. F. Haley, A Survey of Contemporary Economics. R. D. Irwin, Inc., Homewood, Illinois 1952, str. 49 in dalje.

- a) raven dohodkov,
- b) novejša sprememba dohodkov,
- c) obseg in sestav družine,
- č) življenjski standardi,
- d) zaloge potrošnih sredstev v gospodinjstvu,
- e) prihranjena denarna sredstva in možnosti potrošniških posojil,
- f) razpoložljivost potrošnih sredstev na trgu in njihova dosegljivost izven njega,
- g) kvaliteta potrošnih sredstev v prodaji in pospeševanje prodaje,
- h) splošni in posamični nivo cen potrošnega blaga.
- i) pričakovanja glede gibanja dohodkov, cen in razpoložljivosti potrošnih sredstev itd.

Oglejmo si sedaj podrobneje učinkovanje navedenih faktorjev!

a) Raven dohodkov

Kako vpliva raven dohodkov posameznih gospodinjstev na določene njihove razhodke, se more prav lepo proučevati, če podatke iz ankete o gospodinjstvih proračunih porazvrstimo po dohodkovnih razredih. Seveda je predhodno treba opredeliti same dohodke posameznega gospodinjstva, kar je pravzaprav sporno vprašanje, na katero ni zadovoljivega vsestranskega odgovora. To velja zlasti za proračune kmetijskih gospodinjstev, kjer različno upoštevanje naturalnega dohodka lahko bistveno vpliva na prikazovanje posameznih razhodkov. Prav tako lahko na strukturo razhodkov v gospodinjstvih proračunih delavskih in uslužbenskih družin bistveno vpliva način zajemanja potrošniških posojil.

Vprašanje, kako se razhodki različnih vrst spreminjajo z dohodki gospodinjstva, je mogoče razčleniti na tri različna podvprašanja.

Najprej se lahko vprašamo, kakšno je razmerje med **povprečno** višino razhodkov določene vrste in povprečno višino dohodkov v vsakem dohodkovnem razredu. V tem primeru govorimo o povprečnem nagibu k razhodkom posamezne vrste; ta najbolje opisuje razlike v načinu življenja, izražene z različnostjo razhodkov pri različni ravni dohodkov. Razmerja med posameznimi razhodki in dohodki lahko izrazimo tudi v obliki odstotkov, t. j. če podatek o povprečnem nagibu k raz-

hodku določene vrste pomnožimo s 100. Če ima n. pr. družina z letnimi dohodki 200.000 dinarjev razhodkov za hrano 100.000 dinarjev, pomeni, da je pri njej povprečni nagib k razhodkom za hrano

$$\frac{100.000}{200.000} = 0,5$$

Če ta podatek pomnožimo s 100, razvidimo, da od dohodkov te družine odpade 50 % na razhodke za hrano.

V FLRJ ni po dohodkovnih razredih izračunana struktura dohodkov, temveč le struktura skupnih razhodkov za potrošnjo, ki je za leto 1955 n. pr. naslednja:⁸¹

Struktura razhodkov (v %)

Skupni letni dohodki v 000	Pre-hrana	Pijače in tobak	Obleka in obutev	Stanov. razsvet. in kurj.	Stanov. oprema	Higiena in zdrav.	Kultura in prosv.	Ostalo
a) delavska družina								
do-186	61,2	6,3	12,6	10,0	2,9	2,8	2,1	2,1
186-211	57,3	6,0	14,0	9,9	4,0	3,2	3,2	2,4
211-236	56,4	5,5	13,5	9,2	5,7	3,2	3,9	2,6
236-260	57,6	5,4	14,6	8,2	3,6	3,2	5,1	2,3
260-286	54,6	5,6	15,2	7,9	4,7	3,5	4,8	3,7
286-311	51,8	5,2	16,9	9,0	4,5	3,0	4,5	5,1
311-336	55,4	5,5	14,5	7,9	3,6	3,2	5,9	4,0
nad 336	50,0	4,7	14,9	7,0	9,7	2,7	7,3	3,7
b) uslužbenska družina								
do-186	62,7	5,4	12,5	11,0	1,1	3,2	2,7	1,4
186-211	59,2	5,2	13,2	11,0	1,8	2,9	4,6	2,1
211-236	55,2	4,8	14,2	9,9	3,8	3,3	4,9	3,9
236-260	54,6	5,2	14,8	9,7	3,5	3,4	5,4	3,4
260-286	51,8	5,4	14,8	9,7	4,7	3,5	5,7	4,4
286-311	50,8	5,3	15,8	9,5	4,7	3,5	5,9	4,5
311-336	49,8	5,1	16,2	9,9	5,1	3,3	5,3	5,3
nad 336	46,1	4,4	19,0	9,2	5,4	3,2	5,9	6,8

Če upoštevamo, da je največ anketiranih družin v tretjem, četrtem, petem in šestem dohodkovnem razredu, je iz tabel na splošno razvidna sledeča tendenca:

⁸¹ Anketa o porodičnim budžetima četveročlanih radniških i službeničkih porodica 1954 i 1955. Statistički bilten 75.

1. Delež razhodkov za hrano, pijačo in tobak je tem višji, čim nižji so dohodki.

2. Delež razhodkov za obleko in obutev je tem višji, čim višji so dohodki.

3. Delež razhodkov za stanovanje, razsvetljavo in kurjavo je tem višji, čim nižji so dohodki, medtem ko je delež razhodkov za stanovanjsko opremo tem višji, čim višji so dohodki.

4. Delež razhodkov za higieno in zdravstvo se giblje zelo neenakomerno, delež razhodkov za kulturo, prosveto in ostalo je pa tem višji, čim višji so dohodki.

Na podlagi navedenih podatkov je torej mogoče zaključiti, da sta pri nas v glavnem potrjena prvi in četrti Engelov zakon, ne pa tudi drugi in tretji.⁸²

Naslednje vprašanje, ki si ga lahko zastavimo v zvezi z medsebojno odvisnostjo razhodkov različnih vrst in dohodkov je, kakšno razmerje obstaja med **dodatnimi** razhodki posameznih vrst in dodatnimi dohodki. V tem primeru govorimo o mejnem nagibu k razhodkom posamezne vrste. Ker si pri tem tolmačimo, kako se bo razlika med povečanim in prvotnim dohodkom delila na posamezne vrste razhodkov, je razumljivo, da predstavlja tovrstno razmerje med razhodki in dohodki osnovo za izračun sprememb v strukturi potrošnje, ki bodo verjetno sledile določeni spremembi dohodka.

Recimo, da so se letni dohodki družine dvignili od 200.000 dinarjev na 300.000 dinarjev. Na drugi strani so se pa dvignili njeni razhodki za hrano le od 100.000 dinarjev na 140.000 dinarjev. Dodatni dohodki za 100.000 dinarjev so povzročili dodatno povpraševanje po hrani le za 40.000 dinarjev. Medtem ko bi novi povprečni nagib k razhodkom za hrano znašal

$$\frac{140.000}{300.000} = 0,46,$$

znaša nasprotno mejni nagib k razhodkom za hrano

$$\frac{40.000}{100.000} = 0,4.$$

Če spet ta podatek izrazimo z odstotki, lahko rečemo, da bo le 40% dodatnih dohodkov porabljenih za nakup živil, med-

⁸² Prim. dr. R. Bičanić, Kako trošimo naš dohodak. Robni promet 11–12 iz l. 1953.

tem ko je bilo pri prvotnem dohodku v ta namen porabljenih 50 %.

Na ta način lahko prikazujemo, kako so dodatni razhodki za potrošnjo določene vrste funkcija dodatnih dohodkov. Pripomniti pa je treba, da matematično mejni nagib funkcije ni opredeljen v dodatnem intervalu, temveč v posamezni točki ter vključuje torej limitni proces. Mejni nagib funkcije ni $\frac{\Delta y}{\Delta x}$, temveč $\frac{dy}{dx}$. Če kljub temu prikazujemo mnogokrat mejni nagib funkcije z izračunom na prvi način, je to le pedagoška poenostavitev.

Končno si lahko zastavimo še vprašanje, kakšno je razmerje med **procentualnimi** spremembami razhodkov posamezne vrste in procentualnimi spremembami dohodkov. V tem primeru govorimo o dohodkovni elastičnosti razhodkov posamezne vrste, ki lahko služi istemu namenu kot mejni nagib k razhodkom posamezne vrste, t. j. zadovoljivemu opisovanju različnosti vpliva spremenjene višine dohodkov na razhodke posamezne vrste.

Vzemimo spet prejšnji primer, po katerem so se družinski dohodki zvišali od 200.000 dinarjev na 300.000 dinarjev, razhodki za hrano pa le od 100.000 dinarjev na 140.000 dinarjev. To pomeni z drugimi besedami, da so se dohodki zvišali za 50 %, razhodki za hrano pa le za 40 %. Če primerjamo sedaj procentualni porast razhodkov za hrano s procentualnim porastom dohodkov, dobimo naslednji podatek o elastičnosti razhodkov za hrano:

$$\frac{40\%}{50\%} = 0,8$$

Koeficient elastičnosti razhodkov za hrano 0,8 v zgornjem primeru nam pove, da procent porasta razhodkov za hrano predstavlja le 0,8 del procenta porasta dohodkov, ali z drugimi besedami: če porastejo dohodki za 100 %, porastejo razhodki za hrano le za 80 %.

Če so prvotni dohodki družine znašali 200.000 dinarjev in prvotni razhodki za hrano 100.000 dinarjev, pomeni, da bo ob 50 % porastu dohodkov in koeficientu elastičnosti razhodkov za hrano 0,8 znašalo povečanje povpraševanje po hrani $100.000 \times (0,8 \times 50\%)$, t. j. $100.000 \times 40\%$ ali 40.000 dinarjev. Vidimo torej, da dobimo isti rezultat, kakor če bi izhajali iz mejnega

nagiba k razhodkom za hrano, ki je v našem prejšnjem primeru pri porastu dohodkov od 200.000 na 300.000 dinarjev znašal 0,4 ali 40% od dodatnih 100.000 dinarjev, t. j. 40.000 dinarjev.

Prikazovanje medsebojne povezanosti razhodkov različnih vrst in dohodkov s koeficienti dohodkovne elastičnosti je v svetu in pri nas zelo razvito. Vendar je treba takoj pripomniti dvoje:

1. Koeficienti dohodkovne elastičnosti so samo približno enaki razmerju med procentualnimi spremembami razhodkov posamezne vrste in procentualnimi spremembami dohodkov. Matematično je namreč elastičnost funkcije opredeljena kot

$$\frac{E_y}{E_x} = \frac{x}{y} \cdot \frac{dy}{dx},$$

kjer je x dohodek kot neodvisna spremenljivka, y pa razhodek določene vrste kot odvisna spremenljivka.⁸³ Pri relativno majhnih prirastkih neodvisne spremenljivke pa je diferenčni kvocient $\frac{\Delta y}{\Delta x}$ približno enak ustreznemu diferencialnemu kvocientu

ali odvodu $\frac{dy}{dx}$, torej

$$\frac{\Delta y}{\Delta x} \approx \frac{dy}{dx},$$

iz česar sledi, da je

$$\frac{E_y}{E_x} \approx \frac{x}{y} \cdot \frac{\Delta y}{\Delta x} \approx \frac{y}{\frac{\Delta x}{x}} = \frac{\frac{\Delta y}{y} \cdot 100}{\frac{\Delta x}{x} \cdot 100},$$

oziroma v obliki, ki je uporabna za napovedovanje sprememb povpraševanja:

$$\frac{\Delta y}{y} \cdot 100 \approx \frac{E_y}{E_x} \cdot \frac{\Delta x}{x} \cdot 100$$

Z besedami lahko to tolmačimo tako, da je s koeficienti dohodkovne elastičnosti možno izračunati kolikortoliko točen procent spremembe povpraševanja le, če je procent spremembe dohodka majhen.

⁸³ Prim. dr. A. Vadnal, *Gospodarska matematika*. Univerza v Ljubljani, Ljubljana 1956, str. 202.

Recimo, da empirični podatki niso izravnani z linearno funkcijo tipa $y = ax + b$, temveč s kvadratno funkcijo tipa $y = ax^2 + bx + c$. Koeficienti elastičnosti te funkcije so pri različnih vrednostih x različni. Dohodkovna elastičnost razhodkov za pijačo in tobak je n.pr. pri uslužbenskih gospodinjstvih v FLRJ zelo različna; pri tistih z najnižjimi dohodki znaša 1,145, pri tistih s srednjimi dohodki 0,847, pri tistih z najvišjimi dohodki pa samo 0,597.⁸⁴ Praviloma se izračunavajo in upoštevajo le tisti koeficienti dohodkovne elastičnosti, ki izhajajo iz povprečnih dohodkov. Iz zgornjega primera pa je videti, da se pri bistveno spremenjenih povprečnih dohodkih lahko precej razlikujejo.

2. Pri koeficientih dohodkovne elastičnosti ni nujno, da bi neodvisno spremenljivko vedno predstavljali razhodki določene vrste; lahko jo tudi količine. Razlikovati je torej treba dohodkovno elastičnost razhodkov za potrošnjo od dohodkovne elastičnosti nabav za potrošnjo. Ali z drugimi besedami: razlikovati je treba dohodkovno elastičnost količinskega povpraševanja od dohodkovne elastičnosti vrednostnega povpraševanja. V prvem primeru se sprašujemo, kako procentualna sprememba dohodka vpliva na procentualno spremembo nabavljenih količin, v drugem primeru pa, kako vpliva na procentualno spremembo razhodkov za potrošnjo, ki so zvezani z nabavljenimi količinami. Pri nas so nasprotno pri količinah zajete poleg na trgu kupljenih še brezplačno prejete količine, oziroma količine iz lastne proizvodnje, medtem ko so pri razhodkih upoštevane le vrednosti na trgu kupljenih količin.

Pojavlja se vprašanje, ali so koeficienti dohodkovne elastičnosti določenih razhodkov za potrošnjo skladni z ustreznimi koeficienti dohodkovne elastičnosti nabav za potrošnjo. Vsekakor je cena določenega blaga odvisna od njegove kvalitete in je pričakovati, da bo povprečna cena pri večini vrst blaga rasla hkrati z dohodkom. Revnejši ljudje bodo kupovali čevlje v poslovalnicah Borovo in obleke v poslovalnicah Varteksa, medtem ko bodo ljudje z višjimi dohodki svoje posebne želje, pogojene z modnimi muhami, rajši zaupali kakšnemu modnemu krojaču ali čevljarju. To pomeni, da bo dohodkovna

⁸⁴ Savezni zavod za privredno planiranje. Koeficienti elastičnosti troškova života i potrošnje u zavisnosti od prihoda i cena. Beograd 1957, str. 5. (Interna publikacija.)

elastičnost razhodkov za potrošnjo, ki upošteva vrednost določenega blaga, v takšnih primerih večja od dohodkovne elastičnosti nabav za potrošnjo, ki upošteva le količino določenega blaga.

Koeficiente dohodkovne elastičnosti razhodkov za potrošnjo ali nabav za potrošnjo lahko po višini delimo v več skupin, ki pomenijo naslednje

Koeficienti	Povpraševanje
manjši od 0,0	negativno elastično
0,0 do 0,5	zelo neelastično
0,5 do 1,0	neelastično
1,0 do 2,0	elastično
preko 2,0	zelo elastično

Povpraševanje po proizvodu z dohodkovno elastičnostjo 0 se ob spremenjenem dohodku ne spremeni. Ti proizvodi so v stanju zasičenosti. Povpraševanje po proizvodih s pozitivno dohodkovno elastičnostjo, ki je manjša od 1, raste počasneje kot dohodek, povpraševanje po proizvodih z dohodkovno elastičnostjo, ki je večja od 1, pa raste hitreje kot dohodek. Proizvodi z negativno in nizko dohodkovno elastičnostjo se obravnavajo kot neizogibno potrebni, proizvodi z visoko dohodkovno elastičnostjo pa kot luksuzni.

Pri nas v FLRJ imajo n. pr. pri delavskih družinah negativno dohodkovno elastičnost razhodki za kruh in moko (−0,191), kar pomeni, da ljudje z rastjo dohodkov kupijo manj kruha in moko ter izboljšujejo strukturo prehrane. V ostale zgoraj navedene skupine koeficientov dohodkovne elastičnosti pa n. pr. spadajo:

0,0–0,5: maščobe (0,095), povrtnina (0,477) itd.,
 0,5–1,0: meso (0,795), mleko in mlečni proizvodi (0,759), sadje (0,958), pijača in tobak (0,709), najemnine (0,895), kurjava, razsvetljava in voda (0,823) itd.,
 1,0–2,0: obleka (1,025), obutev (1,177), pohištvo (1,832) itd.

b) Novejša sprememba dohodkov

Kadar se poslužujemo koeficientov dohodkovne elastičnosti razhodkov za potrošnjo ali nabav za potrošnjo, predpostavljamo, da vsa gospodinjstva z enakimi dohodki tudi enako razporejajo te dohodke na posamezna potrošna sredstva.

Dejansko pa vpliva na izbiro med drugim še to, koliko časa že imajo takšne dohodke in ali so imeli pred tem višje ali nižje.

Predstavljajmo si n. pr. družino, ki je imela več let dohodke v višini 300.000 dinarjev letno, nato so se ji pa znižali na 250.000 dinarjev. Ali bo ta družina dohodke v višini 250.000 dinarjev uporabila na isti način kot druga družina, ki je prej imela več let dohodke v višini 200.000 dinarjev, nato so se ji pa zvišali na 250.000 dinarjev? Ali bosta obe družini z novo ravniyo dohodkov 250.000 dinarjev letno imeli enake prihranke in enako strukturo razhodkov za potrošnjo? Verjetno ne. Pričakovati je treba, da bo družina z znižanimi dohodki težko zmanjšala razne pogodbene postavke, n. pr. za najemnino. Prav tako se bo težko odvadila dotedanje vrste in kvalitete nabavljenih potrošnih sredstev; verjetno bo trajalo nekaj časa, preden bo prešla na nabavo cenejših predmetov, ki so bolj tipični pri ljudeh z nižjimi dohodki. Zaradi tega je treba pričakovati, da bodo prihranki družine z zmanjšanimi dohodki nižji kot so navadno v dohodkovnem razredu, ki mu ta družina sedaj pripada. Prav tako se bo tudi višina določenih razhodkov za potrošnjo pri tej družini le sčasoma prilagojevala tisti, ki je normalna glede na novo raven njenih dohodkov. Isto velja za strukturo razhodkov za potrošnjo.

Nasprotno je pri družini z zvišanimi dohodki od 200.000 na 250.000 dinarjev letno treba pričakovati, da bo le počasi dvigovala tiste vrste razhodkov, ki bi sicer počasi padali s padcem njenih dohodkov, n. pr. razhodke za najemnino itd. Družina bo še v določeni meri nadaljevala z dotedanjim načinom življenja; izjemo pa predstavlja morda večji nakup predmetov dolgoročne rabe, n. pr. sesalca prahu, pralnega stroja itd., ki so ga omogočili višji dohodki. V FLRJ še ni bilo empiričnih raziskav vpliva novejše spremembe dohodkov na višino in strukturo razhodkov za potrošnjo, pač pa empirične raziskave teh vplivov v ZDA namigujejo, da prihranki družin z zvišanimi dohodki niso nujno višji od normalnih v ustreznem dohodkovnem razredu, medtem ko so prihranki družin z znižanimi dohodki praviloma nižji od normalnih v ustreznem dohodkovnem razredu.⁸⁵

Seveda so vplivi novejših sprememb dohodkov na višino razhodkov za potrošnjo odvisni tudi od prihranjenih denarnih

⁸⁵ R. Mack, cit. delo pod 80, str. 53.

sredstev družine in od njenih pričakovanih dohodkov v bodočnosti. Družina, ki ima znatna prihranjena denarna sredstva n. pr., ni v taki meri prisiljena zmanjšati višino razhodkov za potrošnjo, če se njeni dohodki zmanjšajo, kot družina, ki jih nima. Prav tako družina, ki pričakuje ponovno zvišanje svojih dohodkov, ne bo tako hitro zmanjšala višine razhodkov za potrošnjo ob znižanju svojih dohodkov kot druga družina, ki nima takšnih pričakovanj.

Empirična raziskovanja pa niti v ZDA še niso odgovorila na vprašanje, koliko časa bodo novejša spremembe dohodkov povzročale odklone od značilnosti posamezne dohodkovne skupine.

c) Obseg in sestav družine

Na potrebe, ki jih je treba zadovoljevati v okviru družinskega gospodinjstva, vsekakor vpliva število članov družine, njihova starost in spol, a tudi dolžina časa, v katerem to družinsko gospodinjstvo obstaja.

Do sedaj še ni bila sestavljena zadovoljiva formula, zadovoljiva potrošniška lestvica, ki bi omogočila primerljivost skupnih družinskih razhodkov pri družinah z različno starostjo, spolom in številom njenih članov. Čeprav je bilo v zgodovini empirične analize potrošnje že več poskusov v tej smeri, še sedaj ni mogoče zadovoljivo izraziti dohodke ali razhodke za potrošnjo na potrošniško enoto.

V FLRJ ankete o gospodinjskih proračunih zajemajo štiričlanske delavske in uslužbenske družine, ki imajo poleg obeh zakoncev še dvoje otrok, mlajših od 18 let, ter kmetijske družine, kjer število članov ni vnaprej določeno. Naša statistika nato podatke o nabavljenih živilih pri kmetijskih družinah preračunava na člana družine, pri delavskih in uslužbenskih družinah pa na potrošniško enoto. Zaradi te metodološke neenotnosti je seveda otežkočena primerjava potrošnje živil med socialno-ekonomskimi skupinami pri nas.

Potrošniška lestvica, ki jo uporablja naš Zavod za statistiko pri delavskih in uslužbenskih družinah za preračun njihovih nabavljenih živil na potrošniško enoto, je naslednja:⁸⁶

⁸⁶ Metodologija ankete poročničnog budžeta. Savezni zavod za statistiku. Beograd 1955, str. 48.

Starost v letih: 0—1 1—3 3—6 6—10 10—14 14—18 18 in več
Potrošniških enot:

neodrasli: 0,32 0,46 0,64 0,82 1 1,22

odrasli:

lahko delo:	1
umerjeno delo:	1,07
težko delo:	1,25
zelo težko delo:	1,60

V FLRJ še ni bilo empiričnih raziskav vpliva obsega in sestava družine na višino in strukturo razhodkov za potrošnjo; sicer jih pa tudi razpoložljivo statistično gradivo ne omogoča. Zaradi tega se bomo spet morali posluževati ustreznih dognanj empiričnih raziskav v ZDA.

V New Yorku so za leti 1935—36 ugotovili, da je povprečni obseg družine le nekoliko večji v višjih dohodkovnih razredih kot v nižjih. To je razvidno iz naslednje tabele:⁸⁷

Dohodkovni razred (v \$)	Število oseb
Vse družine	3,62
Pod 500	2,98
500— 999	3,11
1000—1499	3,29
1500—1999	3,49
2000—2999	3,62
3000—4999	3,84
5000 in preko	3,73

Prav tako je bilo ugotovljeno, da so bili člani družine starejši pri družinah v višjih dohodkovnih razredih. Bolj zanimivo pa je zasledovati, kako pri družinah z enakimi dohodki vpliva njihov obseg in sestav na njihove razhodke za potrošnjo.

Vsekakor z rastjo družine rastejo tudi potrebe, ki jih je neodložljivo treba zadovoljiti v okviru gospodinjstva. Velike družine imajo večje razhodke za hrano, neznatno večje za obleko in manjše ostale razhodke kot male družine na isti

⁸⁷ Family Income and Expenditure in New York City 1935—36. Study of Consumer Purchases, Urban Series. Bureau of Labor Statistics Bulletin 643, vol. I, 1941, tabela 16, str. 31.

ravni dohodkov. Seveda imajo tudi manjše prihranke. Te značilnosti pa mnogokrat zamegljuje dejstvo, da so velike družine pogosto starejše, starost otrok in staršev pa prav tako lahko vpliva na primerjavo.

Tudi starostni sestav družine vpliva na predmete nakupa in njihovo količino. Družine z majhnimi otroki bodo imele manjše razhodke za obleke kot družine z odraslimi člani v isti skupini dohodkov. Pri družinah iste velikosti in v istem dohodkovnem razredu posedujejo tiste, ki jim načelujejo starejši zakonci, bolj pogosto lastne stanovanjske hiše in imajo zaradi tega večje razhodke v zvezi s hišnimi opravili. Nasprotno imajo družine, ki jim načelujejo mladi zakonci, večje razhodke zaradi nabave pohištva, stanovanjske opreme in podobno.

Končno vpliva na višino razhodkov za potrošnjo in njihovo strukturo še dolžina časa, v katerem družinsko gospodinjstvo obstaja. Povsem razumljivo je n. pr., da je v povprečju pri zelo mladih družinah v okviru istega dohodkovnega razreda prihranek najmanjši, kajti te družine si morajo povsem na novo urediti svoje lastno gospodinjstvo s pohištvom, kuhinjsko posodo, porcelanom, jedilnim priborom itd., poleg tega pa tudi navadno pričakujejo že v bližnji bodočnosti porast svojih dohodkov.

č) Življenjski standardi

Razlikovati je treba življenjsko raven od življenjskega standarda. Po poročilu posebne komisije OZN je treba govoriti o življenjski **ravni** v zvezi z dejanskimi življenjskimi pogoji ljudi, o življenjskem **standardu** pa v zvezi z željami ali pričakovanji ljudi, t. j. v zvezi z življenjskimi pogoji, ki jih želijo doseči ali ponovno pridobiti ali za katere smatrajo, da jim posebno ustrezajo.⁸⁸

Življenjski standard, ki ga skušajo ljudje v okviru določenega gospodinjstva doseči, je pogojen tako z njihovo lastno preteklostjo kot s socialno-ekonomsko skupino, v okviru katere živijo. Takšen življenjski standard ne vpliva samo na razporeditev njihovih dohodkov na različne vrste blaga in storitev, temveč končno tudi na samo višino dohodkov, ki jo ljudje hočejo doseči, na število otrok, ki jih želijo imeti itd.

⁸⁸ Ujedinjene nacije. Izveštaj o definiciji i merenju životnog nivoa sa međunarodnog gledišta. SZZSE Beograd 1954. Metodološki materijali 52, § 3.

Življenjski standard, pojmovan kot življenjska raven, ki si jo ljudje resno želijo in se zanjo prizadevajo, je torej eden izmed faktorjev, ki vplivajo na izbiro gospodinjstva med posameznimi potrošnimi sredstvi, a tudi med nabavo potrošnih sredstev in varčevanjem. Življenjske standarde neizogibno opredeljujejo predmeti, za katere ljudje vedo, da so jih prijatelji in sosedge nedavno kupili ali jih že dalje časa imajo, ali predmeti, ki so jih ljudje že prej imeli v lastnih domovih. Vse to pa seveda vpliva na nabave, oziroma razhodke za potrošnjo pri posameznih gospodinjstvih.

Določen življenjski standard, ki si ga zastavljajo ljudje v določenem gospodinjstvu, ni pogojen toliko s samo višino njihovih dohodkov, kot s socialno-ekonomskim okoljem in iz njega izvirajočim načinom življenja. Od tod tudi določene razlike med ponašanjem delavskih, uslužbenskih in kmetijskih družin ali pa med ponašanjem istovrstnih družin v različnih področjih ali razdobjih.

V tej zvezi se je treba dotakniti vpliva običajev in navad, ki izhajajo iz stopnje civilizacije in jo tudi kažejo. Potrošnjo v okviru gospodinjstev namreč v znatni meri določa dejstvo, da ljudje sledijo običajem svojega okolja in svojim lastnim navadam.

Običaji so se razvili postopoma in jim ljudje sledijo, ne da bi bili ti običaji uzakonjeni. Običaji se razlikujejo od zakonov. Različne skupine ljudi imajo lahko različne običaje, medtem ko je zakon isti za vse ljudi v določeni državi. Razlikovati pa je tudi treba običaje od navad. Običaje je treba gledati bolj kot družbeni pojav, navade pa bolj kot individualni pojav. Običaje bi sicer lahko imenovali navade skupine ljudi, vendar so še nekaj več. Običaji imajo družbeno kvaliteto, družbeno sankcijo. Nekatere navade lahko sčasoma prerasejo v običaje, nekatere individualne navade pa stalno nasprotujejo običajem. Običaji skupine ljudi z vzgojo oblikujejo navade vsake nove generacije in tako oblikovane navade nadaljujejo običaje.

Kakor navaja Kulišer v svoji Splošni gospodarski zgodovini srednjega in novega veka⁸⁹, so vsi družbeni sloji v Franciji do 17. stoletja jedli izključno s prsti. Vilice so začeli upo-

⁸⁹ J. Kulišer, Splošna gospodarska zgodovina srednjega in novega veka. II. knjiga, str. 43 in dalje.

rabljati — in še to samo v višjih družbenih slojih — šele v začetku 17. stoletja, medtem ko se je udomačila ta navada med mestnim prebivalstvom na splošno šele nekoliko kasneje. Še do začetka 17. stoletja je torej vsak omiznik posegel v skledo z rokami, vzel nekaj kosov iz nje in jih potem s prsti razdrobil v manjše grižljaje. Te je polagal na velike okrogle kose kruha, ker so se krožniki pojavili šele kasneje. Tudi je sodilo v pravila o lepem vedenju tistih časov, da človek desnice, s katero je nosil v usta jedi, ni uporabljal za usekovanje. Žepnih robcev namreč tedaj še niso poznali. O žepnih robcih so ljudje še kasneje imeli za današnje pojme prav čudno miselnje. Spraševali so se namreč, zakaj naj bi človek dajal poseben privilegij iz nosu izvirajoči nesnagi, da bi jo zavijal v tenko platno in spravljal v žep, namesto da bi jo odvrغل.

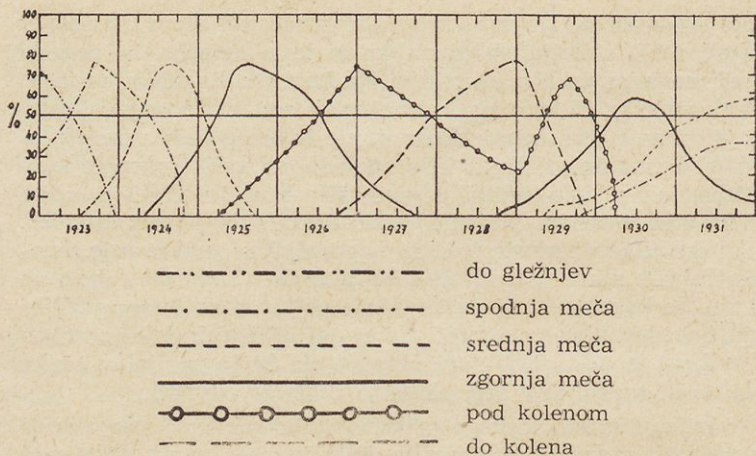
Iz tega zgodovinskega prikaza vidimo, kako so se običaji v zadnjih stoletjih spremenili, kako so se razvili iz navad nekaterih ljudi in nato vplivali na navade drugih. Vse to pa seveda tudi v določeni meri odreja strukturo potrošnje v okviru gospodinjstev.

Končno se je treba dotakniti še vprašanja mode. Moda je pravzaprav poseben aspekt običaja; moda prej dopolnjuje običaj, kakor ga razveljavlja. Modo bi utegnili primerjati z drobnim valovanjem na velikih valovih običaja. Običaj n. pr. predpisuje splošne tipe obleke za posamezne priložnosti, medtem ko moda odloča o podrobnostih. Zlasti ženska moda je predmet nenadnih in objestnih sprememb. Dolžina kril pri dnevnih ženskih oblekah se je n. pr. v l. 1923–1931 gibala tako, kot je prikazano v skici na naslednji strani.⁹⁰

Če proučujemo gibanje procentualne udeležbe kril z različno dolžino v posameznih letih, vidimo, da so v teh letih pridobivala na popularnosti kratka krila. Določena moda je lahko uveljavljena več ali manj časa; če je kot muha enodnevna, lahko govorimo o modni norosti; če vztraja dolgo časa, jo pa lahko že smatramo za običaj.

Kot član družbe posameznik nikoli ne želi zaostajati za drugimi. Zaradi tega lahko poleg običajev in navad tudi upoštevanje mode stopa v opredeljevanje tistega življenjskega standarda, ki si ga prizadevajo doseči ljudje v okviru dolo-

⁹⁰ Povzeto po R. S. Vaile, H. G. Canoyer, *Income and Consumption*. New York 1938, str. 162.



čenega gospodinjstva. Potemtakem se ni treba čuditi lepemu spolu, kadar ob nabito polni garderobi nesrečno zavzdihne, da nima resnično prav nič obleči.

d) Zaloge potrošnih sredstev v gospodinjstvu

Vsekakor si gospodinjstva, razen v izjemnih razmerah, ne prizadevajo, da bi si napravila čim večje zaloge takih potrošnih sredstev, kot so n. pr. moka, krompir, jajca, meso in podobno. Te predmete, ki smo jih v začetku predstavili kot porabne predmete, ker pri posameznem procesu potrošnje prenehajo obstajati v svoji prvotni obliki in s svojimi prvotnimi lastnostmi, je možno normalno vedno sproti nabaviti v trgovini. Ni mogoče zadovoljevati potreb članov gospodinjstva že s tem, ko ima gospodinjstvo na zalogi podobna potrošna sredstva, temveč šele s tem, ko prenehajo kot takšna obstajati. To pa pomeni, da na zadovoljevanje potreb članov gospodinjstva prav nič ne vpliva velikost lastnih zalog podobnih potrošnih sredstev, dokler je seveda omogočena normalna preskrba z njimi na trgu; če pa že vpliva, lahko vpliva le negativno, kajti živila so vedno boljša, če so sveža, kot če so se v neprimerni gospodinski shrambi že na pol pokvarila.

Drugače je z zalogami takih potrošnih sredstev, kot so n. pr. perilo, obleke, pohištvo, kuhinjski pribor, gospodinski

stroji in podobno. Ti predmeti, ki smo jih v začetku predstavili kot obstojne predmete, omogočajo zadovoljevanje potreb članov gospodinjstva toliko časa, dokler obstajajo. Ljudje izkoriščajo le koristne lastnosti teh predmetov. To pa pomeni, da na zadovoljevanje potreb članov gospodinjstva bistveno vpliva velikost lastnih zalog podobnih potrošnih sredstev. Kadar bomo torej govorili o zalogah potrošnih sredstev v gospodinjstvih, bomo pri tem mislili le na tako imenovane obstojne predmete.

Kakšne so zaloge potrošnih sredstev v okviru gospodinjstev, je odvisno od splošne razvojne stopnje kulturne ravni, od posebnih pogojev, ki vplivajo na proučevano gospodinjstvo, in seveda tudi od življenjskega standarda, ki so si ga zamislili njegovi člani.

Kot sledi iz Kulišerjeve Splošne gospodarske zgodovine srednjega in novega veka,⁹¹ je bila raven zalog potrošnih sredstev v gospodinjstvih v preteklih stoletjih znatno nižja od sedanje, drugačna pa je bila tudi njihova struktura. V 17. stoletju je n. pr. bilo večinoma še malo kozarcev, tako da je spodobnost zahtevala, da je človek izpraznil kozarec do dna, preden ga je izročil sosedu, da je pil iz njega. Ko je postal Henrik IV. kralj Francije, je imel samo ducat srajc, nekaj med njimi že raztrganih, in pet žepnih robcev. Ob koncu 18. stoletja so mnogi pariški meščani ob nedeljah zgodaj zjutraj oprali v Seini svojo edino srajco ali svoj edini robec, potem pa so ga obesili na palico in potrpežljivo čakali, da ga je sonce posušilo. Uradniki, glasbeniki, pesniki in umetniki so kupovali sukno, celo čipke, prasila pa ne. Oblačili so se v žamet in pritrjevali k umazani srajci čipkaste manšete. Parižan je k brivcu hodil vsak dan, perico pa je potreboval samo enkrat v mesecu. Parižan, ki je imel manj kakor 10.000 livres dohodkov, navadno ni imel ne posteljnega ne namiznega ne telesnega perila, pač pa je imel ure, zrcala, čipke in svilene nogavice.

Kadar dandanes pri empiričnih analizah upoštevamo zaloge potrošnih sredstev v gospodinjstvu kot posebni faktor, ki vpliva na višino in strukturo nabav, oziroma razhodkov za potrošnjo, se pa navadno zaustavljamo le pri predmetih dolgoročne rabe, n. pr. pri pohištvu, hladilnikih, pralnih strojih itd. Le nabava predmetov dolgoročne rabe in z njimi zvezani raz-

⁹¹ J. Kulišer, cit. delo pod 89, str. 44 in dalje.

hodki se namreč ne ponavljajo pri istem gospodinjstvu v krajših časovnih razdobjih. Gospodinjstvo, ki je v določenem letu n. pr. nabavilo sesalec za prah, ga najbrž ne bo tako kmalu ponovno. Pri istem gospodinjstvu je torej negativna korelacija med pravkar nastalimi nakupi in povprečnimi nakupi iste postavke. Pač pa lahko pri istem gospodinjstvu nakupi določenih postavk povzročijo nakupe drugih postavk, kar velja n. pr. za povezanost med nakupom hiše in nakupom pohištva.

Že obstoječe zaloge predmetov dolgoročne rabe v gospodinjstvih normalno negativno vplivajo na tekoče nabave istovrstnih predmetov in z njimi zvezane razhodke. S tem pa tudi po svoje vplivajo na strukturo potrošnje.

e) Prihranjena denarna sredstva in možnost potrošniških posojil

Tista gospodinjstva, ki so pri svojih dohodkih dosegla prihranke, lahko z njimi kasneje brez dvoma krijejo občasne izpade določenih dohodkov ali pa omogočijo pokritje izrednih in nepričakovanih potreb. Seveda so gospodinjstva, ki imajo zelo nizko likvidno aktivo, manj sposobna premostiti daljše ali večje primanjkljaje kot gospodinjstva, ki imajo večjo likvidno aktivo. Pri analizi ustreznih podatkov za ZDA⁹² je bilo ugotovljeno, da gospodinjstva z nizkimi dohodki v določenem letu često uporabljajo svoje pretekle prihranke celo za nakup hrane in drugih predmetov, ki niso dolgotrajni. To pri gospodinjstvih z višjimi dohodki kljub izpadu določenih dohodkov ne pride v poštev. Družinam, ki imajo velike zneske likvidne aktive, so lastni tako veliki pozitivni kot veliki negativni prihranki, toda slednji so praviloma nastali le zaradi nabav predmetov dolgoročne rabe in z njimi zvezanih razhodkov.

Predmete dolgoročne rabe, kot n. pr. hišo, pohištvo, radio, klavir itd., lahko gospodinjstvo pridobi na različne načine:

a) če se odreče njihovi uporabi, dokler ne prihrani dovolj denarja za njihov nakup;

b) če si jih izposodi in plačuje njihovemu lastniku najemnino;

c) če si izposodi denar in kupi predmete dolgoročne rabe, potrošniško posojilo pa nato postopno odplačuje.

⁹² Survey of Consumer Finances. Federal Reserve Bulletin. Avg. 1949, dec. 1950 in dec. 1951.

Če namerava gospodinjstvo priti do predmetov dolgoročne rabe s prihranki, mora za ta namen dalje časa izločevati del svojih dohodkov. Pri nakupu nato uporabi že dosežene dohodke, zato ni nikomur nič dolžno; s svojimi bodočimi dohodki pa poljubno razpolaga. Če nasprotno gospodinjstvo pride do predmetov dolgoročne rabe s potrošniškim posojilom, ni bil pri tem potreben nikak predhodni napor, razen morda napor povsem formalnega značaja pri iskanju porokov itd. Pač pa bo moralo od svojih bodočih dohodkov določen čas izločevati del za odplačilo potrošniškega posojila; ta del se bo pravzaprav pojavljal kot posebna oblika obveznega varčevanja.

Potrošniško posojilo kot sredstvo nakupa predmetov dolgoročne rabe je zlasti pogosto pri gospodinjstvih v nižjih dohodkovnih skupinah. Tako možnost varčevanja kot potreba po potrošniških posojilih sta odvisni od višine dohodkov gospodinjstva, a tudi od njegove preskrbljenosti s predmeti dolgoročne rabe, ki zadovoljujejo potrebe njegovih članov. Čim višji so dohodki, tem večje število potreb je z njimi mogoče zadovoljiti, a tudi več varčevati; zato je manj potrebno potrošniško posojilo. Toda čim več je potreb, katerim še ni zadoščeno, tem težje je varčevati in brez potrošniških posojil ne bi bilo mogoče zadovoljiti potreb po predmetih dolgoročne rabe z večjo vrednostjo.

Vidimo torej, da lahko poleg dohodkov v proučevanem časovnem razdobju vplivajo na višino in strukturo potrošnje v okviru posameznih gospodinjstev še prihranjena denarna sredstva in potrošniška posojila. Ta zlasti povečujejo delež predmetov dolgoročne rabe v strukturi potrošnje.

f) Razpoložljivost potrošnih sredstev na trgu in njihova dosegljivost izven njega

Ni treba posebej utemeljevati, da lahko pomanjkanje določenih potrošniških sredstev na trgu bistveno spremeni sicer normalno višino in strukturo nabav, oziroma razhodkov za potrošnjo. Spomniti se je samo treba na vojna in prva povojna leta pri nas. Toda dolgotrajno primanjkovanje določenih proizvodov lahko povzroči tudi kasneje svojstvene oblike povpraševanja zaradi nakopičenih potreb. Povpraševanje po radioaparatih bo n. pr. toliko časa močnejše, dokler si jih ne bodo nabavila vsa gospodinjstva, ki si jih v preteklosti zaradi

nezadostne količine na trgu niso utegnile oskrbeti. Šele nato se bo povpraševanje po radioaparatih bolj normaliziralo.

Na nakup potrošnih sredstev pa vplivajo tudi tiste njihove količine, ki so članom gospodinjstva na razpolago izven trga. Sem spadajo najprej doma proizvedeni predmeti, kjer je n. pr. družinsko gospodinjstvo povezano z družinskim gospodarstvom. To dejstvo seveda ustvarja probleme pri primerjavi življenjske ravni na deželi in v mestih ter pri primerjavi v različnih državah, oziroma v različnih časovnih razdobjih. Če ne bi v tem primeru na kakršenkoli način upoštevali med dohodki in med razhodki določenega gospodinjstva tudi imputirane naturalne elemente, bi višina in struktura potrošnje v njegovem okviru ne bila pravilno izkazana.

Novi problemi pri primerjavi gospodinskih proračunov pa nastajajo zaradi tega, ker za določene dobrine, ki so na razpolago vsem ljudem, skrbijo državne in druge institucije. Kolektivni razhodki za potrošnjo lahko v določeni meri nadomestijo ustrezne individualne razhodke za potrošnjo. Medtem ko pri gospodinskih proračunih naših delavskih in uslužbenskih družin zaradi obveznega socialnega zavarovanja skoraj ni posebnih razhodkov za zdravljenje, lahko ti pri gospodinskih proračunih v ZDA predstavljajo prav občutno postavko.

Mnogokrat pa med povpraševanjem za potrošnimi sredstvi na trgu in njihovo razpoložljivostjo zaradi kolektivne akcije izven trga ni razmerja enostavne substitucije. Ceste, za katere skrbi država, lahko n. pr. razvijejo več potreb, kot jih same po sebi zadovoljujejo. Pričakovati je treba, da bodo boljše ceste spodbudno vplivale na povečanje postavke razhodkov za lastna prevozna sredstva v okviru gospodinskih proračunov. Vsekakor je tudi v tem treba iskati razloge, zakaj je bilo 30. 9. 1958 v Sloveniji 7440 registriranih osebnih avtomobilov v Srbiji pa kljub znatno večjemu številu prebivalstva samo 9061.

g) Kvaliteta potrošnih sredstev v prodaji in pospeševanje prodaje

Ljudje kot potrošniki pričakujejo pri nabavljenih potrošnih sredstvih določeno kvaliteto; včasih so v tem pogledu prijetno presenečeni, včasih pa razočarani. Vse to pa seveda vpliva na bodoči program potrošnje v okviru posameznih gospodinjstev.

Tehnološke spremembe, ki omogočijo nove proizvode ali bistveno izboljšajo že uvedene, imajo prav tako lahko vpliv na potrošnjo v okviru gospodinjstev. Še v večji meri seveda reklama. Vse česče namreč ljudje kupujejo potrošna sredstva na osnovi reklame in ne skrbnega preizkušanja kvalitete. Proizvajalci in prodajalci pa skušajo z reklamo spremeniti kolikor toliko že ustaljene navade potrošnikov. Z reklamo skušajo uvesti v potrošnjo nove proizvode ali pa, da se uporabijo stari proizvodi na nov način. Oglaševanje je navadno učinkovitejše pri spremembah med vrstami že vpeljanega blaga kot pri usmeritvi ljudi na uporabo novih predmetov. Z reklamo je lažje zavesti naše gospodinje, da kupijo n. pr. pralni prašek »Oskar« namesto »Rio«, težje jih je pa pripraviti do tega, da bi kupile mešalec za gospodinjstvo namesto nove obleke.

Na splošno je vpliv reklame v tem, da pregovori ljudi, da kupijo predmete, ki jih sicer ne bi. Iz prakse vemo, da lahko spreten prodajalec pregovori »ubogo paro« celo, da nerazsodno kupi predmete, ki jih sploh ne potrebuje; vendar to navadno ugotovi šele doma. Velikokrat je namreč reklama preveč povezana s psihozo o »izredni priložnosti«.

Na splošno lahko ugotovimo, da reklama lahko uspešno vpliva na razporeditev dinarjev v okviru gospodinjanskega proračuna od določenega proizvoda na drugi proizvod. Včasih pa lahko uspešno vpliva tudi na preusmeritev od varčevanja k nakupovanju. Zato je pri obravnavi faktorjev, ki povzročajo spremembe potrošnje v okviru gospodinjstev, ne kaže zanemarjati.

h) Splošna in posamična raven cen potrošnega blaga

Sprememba splošne ravni cen potrošnega blaga ima za gospodinjstvo pravzaprav enake posledice kot sprememba njegovih dohodkov, le da v nasprotni smeri. Zvišanje splošne ravni cen potrošnega blaga pomeni padec realnih dohodkov, znižanje splošne ravni cen potrošnega blaga pa porast realnih dohodkov. Struktura razhodkov za potrošnjo se bo po spremembi splošne ravni cen prilagodila tako, da bo ustrezala novi ravni realnih dohodkov.

Navadno se pa spreminjajo le posamezne cene in je torej treba proučiti še vpliv teh sprememb na višino nabav, oziroma razhodkov za potrošnjo in njihovo strukturo v okviru po-

sameznih gospodinjstev. Empirična raziskava teh vplivov je seveda zelo težka, kajti ljudje ne reagirajo samo na enostavno spremembo cene določenega potrošnega blaga, temveč na kombinacijo sprememb v ceni in kvaliteti tega blaga; oboje razčleniti pa ni lahko.

Navadno gospodinjstva reagirajo na zvišanje cene določenega potrošnega blaga na ta način, da zmanjšajo nabavljene količine. Nabave določenega potrošnega blaga so se zmanjšale, vendar ni nujno, da bi se zmanjšali tudi s temi nabavami zvezani razhodki za potrošnjo. Ti se lahko pri isti postavki celo zvišajo, če so se nabavljene količine zmanjšale v manjši meri, kot je narastla cena. Če je gospodinjstvo n. pr. prej nabavilo mesečno 10 l vina po 100 din, ko so se cene vina zvišale na 200 din, pa 6 l, pomeni, da so se pri tem gospodinjstvu kljub zmanjšanim nabavam vina zvišali razhodki za vino od 1000 din mesečno na 1200 din.

Včasih pa so reakcije gospodinjstev na spremembo cene določenega potrošnega blaga nasprotno od pričakovanih. Zlasti pri luksuznih predmetih, kot so diamanti, je po Samuelsonovi navedbi⁹³ možno zaznamovati pojav, da padcu cene ustreza zmanjšanje količinskega povpraševanja. Ti predmeti so ljudem zaradi njihove domišljije in potratnosti zanimivi le toliko časa, dokler so dragi, kajti mislijo si: »Resnično morajo biti nekaj posebnega, če so tako dragi.«

Drug primer nenormalne reakcije na spremembo cene določenega potrošnega blaga je ta, da se ob padcu njegove cene količinsko povpraševanje ne dvigne, pač pa se dvigne tedaj, ko cena spet začne rasti. Včasih si ljudje od padcu cene kakšnega blaga pomembno pomežikujejo in ugotavljajo: »Aha, cena je padla in bo verjetno padla še bolj. Bolje bo počakati še nekaj časa, da bi bila cena še nižja.« Če pa ljudje ne dočakajo nadaljnjega zmanjšanja cen, temveč se te začno dvigati, pohitijo tudi s tistim nakupom, ki so ga zaradi ugodnega pričakovanja začasno odložili.

Najbolj navadna metoda raziskave odziva ljudi na spremembo cene določenega potrošnega blaga je, če upoštevamo časovne serije njegovih prodanih količin, cen in vrednosti, t. j. zmnožka količine in cene. Za to so seveda potrebni podatki za večje število let.

⁹³ P. Samuelson, Economics. New York 1951, str. 461.

Pri nas so podatki statistike proizvodnje in prodaje za vrsto let še pomanjkljivi. Zaradi tega so prve tovrstne raziskave v FLRJ, ki so se pričele ob pripravah na II. petletni plan, temeljile glede nabavljenih količin kakor tudi z njimi povezanih razhodkov na podatkih gospodinskih proračunov, grupiranih po tromesečjih v letih 1953 do 1956.

Vprašanje, kako se nabava, oziroma razhodki za potrošnjo v okviru gospodinjstev spreminjajo s spremembo cen posameznih potrošnih predmetov, navadno razrešujemo z izračuni koeficientov cenovne elastičnosti nabav, oziroma razhodkov za potrošnjo. Matematično je cenovna elastičnost opredeljena kot

$$\frac{E_y}{E_x} = \frac{x}{y} \cdot \frac{dy}{dx},$$

kjer je x cena določenega potrošnega blaga kot neodvisna spremenljivka, y pa nabava oziroma razhodek za potrošnjo določene vrste.⁹⁴ Če upoštevamo, da je z isto utemeljitvijo kot pri dohodkovni elastičnosti nabav, oziroma razhodkov za potrošnjo

$$\frac{dy}{dx} = \infty \frac{\Delta y}{\Delta x},$$

sledi, da je

$$\frac{E_x}{E_y} = \infty \frac{x}{y} \cdot \frac{\Delta y}{\Delta x} = \infty \frac{\frac{\Delta y}{y} \cdot 100}{\frac{\Delta x}{x} \cdot 100}$$

Cenovna elastičnost nabav za potrošnjo nam v grobem podaja razmerje med procentualnimi spremembami nabav za potrošnjo določene vrste in procentualnimi spremembami cene določenega potrošnega blaga.

Podobno nam cenovna elastičnost razhodkov za potrošnjo v grobem podaja razmerje med procentualnimi spremembami razhodkov za potrošnjo določene vrste in procentualnimi spremembami cene določenega potrošnega blaga.

V prvem primeru lahko govorimo tudi o cenovni elastičnosti količinskega povpraševanja, v drugem pa o cenovni elastičnosti vrednostnega povpraševanja.

⁹⁴ Isto kot pod ⁸³.

Če je n. pr. po izračunih Ekonomskega inštituta LRS⁹⁵ znano, da znaša koeficient cenovne elastičnosti nabav mleka pri uslužbenski družini (za leto 1955) — 0,3679, pomeni, da se bo pri zvišanju cene mleka za 100 % znižalo količinsko povpraševanje po njem za 36,79%. Če je podobno n. pr. znano, da znaša koeficient cenovne elastičnosti razhodkov za stanovanjsko opremo pri uslužbenski družini (za leto 1955) — 1,2572, pomeni, da se bodo pri zvišanju cene stanovanjske opreme za 10% znižali razhodki zanjo za 12,57%.

Koeficienti cenovne elastičnosti nabav, oziroma razhodkov za potrošnjo so navadno negativni, kar je razumljivo, saj se gibljejo nabave, oziroma razhodki za potrošnjo navadno v nasprotni smeri od cen. Po velikosti jih pa spet lahko razdelimo v več skupin

koeficient	povpraševanje
večji od 0	pozitivno elastično
0 do -0,5	zelo neelastično
-0,5 do -1,0	neelastično
-1,0 do -2,0	elastično
manjši od -2,0	zelo elastično

Povpraševanje po proizvodih s cenovno elastičnostjo 0 se ob spremembi njihovih cen ne spremeni. Povpraševanje po proizvodih z elastičnostjo od 0 do -1 pada počasneje kot rastejo njihove cene, povpraševanje po proizvodih z elastičnostjo od -1,0 do -2,0 in dalje pa pada hitreje kot rastejo njihove cene. Rezultati različnih izračunov se sicer med seboj razlikujejo, vendar na splošno velja, da spadajo v to zadnjo skupino proizvodi dolgoročne rabe, n. pr. pohištvo ali električni aparati. Po ugotovitvah v ZDA sta cenovna in dohodkovna elastičnost v grobem vzporedni, z edino izjemo seveda, da je prva negativna, kjer je druga pozitivna in nasprotno.

Do sedaj smo obravnavali le razmerja med spremembo nabavljene količine določenega potrošnega blaga, oziroma razhodkov, ki so zvezani z njo, ter med ceno istega blaga.

⁹⁵ Ekonomski inštitut LR Slovenije: Vpliv dohodkov in cen na raven potrošnje prebivalstva v Sloveniji. Ljubljana 1958, str. 61 in 65.

Lahko pa na nabavljene količine določenega potrošnega blaga, oziroma razhodke, ki so zvezani z njo, vpliva tudi cena kakega drugega blaga. Medtem ko v prvem primeru govorimo o direktni cenovni elastičnosti, moramo v drugem primeru govoriti o križni cenovni elastičnosti. Te pri nas še niso začeli proučevati. Pač pa je koeficiente križne cenovne elastičnosti med drugim izračunal n. pr. R. Stone s svojimi sodelavci.⁹⁶ Po njegovih navedbah znaša v Združenem kraljestvu n. pr. cenovna elastičnost povpraševanja po margarinah glede na ceno masla 0,67. To pomeni, da zvišanje cene masla za 10% povzroči zvišanje povpraševanja po margarinah za 6,7%. Koeficienti križne cenovne elastičnosti so praviloma pri substitucijskem blagu pozitivni, pri komplementarnem blagu pa negativni.

Po vsem tem si povsem lahko predstavljamo vlogo, ki jo ima sprememba cen potrošnega blaga na višino nabav posameznih vrst, na višino razhodkov za potrošnjo, a tudi na njihovo strukturo.

i) Pričakovanja glede gibanja dohodkov, cen in razpoložljivosti potrošnih sredstev

Ob zaključku prikazovanja faktorjev, ki vplivajo na potrošnjo v okviru posameznega gospodinjstva, naj na kratko navedemo še pričakovanja ljudi glede gibanja njihovih dohodkov, glede gibanja cen potrošnega blaga, a tudi njegove razpoložljivosti.

V kolikor je varčevanje v okviru gospodinjstev podprto z željo, poskrbeti za prihodnost, je razumljivo, da primerna preudarnost narekuje večje varčevanje, če se pričakuje padeč dohodkov, kakor pa, če se pričakuje njihov porast. To seveda povzroča nižje nabave, oziroma razhodke za potrošnjo pri proučevanem gospodinjstvu kot bi sicer ustrezale povprečnim v danem dohodkovnem razredu, poleg tega povzroča še delno spremembo strukture razhodkov za potrošnjo.

Podobno je s pričakovanji glede gibanja cen in razpoložljivosti potrošnega blaga. Pričakovani dvig cen bo pospe-

⁹⁶ Cit. delo pod 58.

ševal nakupe ustreznega blaga, pričakovana večja razpoložljivost in večji asortiment pa bo zaviral nakupe ustreznega blaga.

*

Galerija faktorjev, ki vplivajo na višino in strukturo potrošnje v okviru gospodinjstev, s tem seveda še ni zaključena. Omejili smo se le na najvažnejše, ti pa že nakazujejo, kako težko in zapleteno je delo tistega ekonomista, ki želi pojasniti in utemeljiti empirične podatke o potrošnji v okviru posameznih gospodinjstev ali pa primerjati istovrstne podatke med različnimi gospodinjstvi.

4. GIBANJE POTROŠNJE

KOT POSLEDICA SPREMENB NJENIH FAKTORJEV

Do sedaj smo se ukvarjali z analizo faktorjev, ki vplivajo na potrošnjo v okviru posameznega gospodinjstva. Kot potrošnjo smo si predstavljali nabave, oziroma razhodke za potrošnjo, pri čemer je bilo mogoče le z razhodki kot sintetičnim izrazom prikazati poleg njene višine še strukturo. Toda pri empirični analizi potrošnje se ne zaustavljamo na mikroekonomski ravni; ta nam lahko služi le kot izhodišče. Odgovoriti je namreč treba zlasti na vprašanje, kako prikazani faktorji vplivajo na potrošnjo v okviru celotnega narodnega gospodarstva in ne zgolj na potrošnjo v okviru posameznega, čeprav tipičnega gospodinjstva.

Kako se spreminja potrošnja v okviru celotnega narodnega gospodarstva iz leta v leto in kako je njeno gibanje mogoče pojasniti s spremembami faktorjev, ki jo opredeljujejo?

Predvsem je treba poudariti, da je vpliv vsakega od navedenih faktorjev na agregatno potrošnjo, oziroma na potrošnjo posameznih proizvodov v celotnem narodnem gospodarstvu odvisen ne samo od obsega, v katerem reagira nanj povprečno gospodinjstvo, temveč tudi od obsega samih njegovih sprememb. Relativni pomen različnih vplivov se bo razumljivo razlikoval glede na to, kakšna pozornost se posveča dolgoročnim trendom, cikličnim spremembam ali variacijam od meseca do meseca. Razlikoval se bo pa tudi glede na to, ali so v središču pozornosti nabave te ali druge vrste blaga, oziroma z njo zvezani razhodki.

Raven dohodkov, demografski faktorji, življenjski standardi, obseg preskrbljenosti s potrošnimi sredstvi izven trga itd. so lahko zelo važne determinante trendov potrošnje v celotnem narodnem gospodarstvu. Z druge strani so pa cik-

lične spremembe, značilne za kapitalistični svet, tipično determinirane z dohodkom.

Brž ko prenesemo pri empirični analizi poudarek od proučevanja potrošnje v okviru posameznih gospodinjstev na proučevanje potrošnje v okviru celotnega narodnega gospodarstva, nas zanima dvojje vprašanj. Prvo je vprašanje gibanja agregatne potrošnje iz leta v leto; z agregatno potrošnjo je treba razumeti vsoto vseh razhodkov za potrošnjo v celotnem narodnem gospodarstvu. Drugo je vprašanje gibanja potrošnje posameznih proizvodov iz leta v leto; s potrošnjo proizvodov je treba v tem primeru razumeti tako nabave teh proizvodov kot z njimi zvezane razhodke v celotnem narodnem gospodarstvu.

Pri proučevanju agregatne potrošnje v celotnem narodnem gospodarstvu pridemo do pojma **agregatne potrošne funkcije**, pri proučevanju potrošnje posameznih proizvodov v celotnem narodnem gospodarstvu pa do pojma **potrošne funkcije za posamezne vrste proizvodov**. V nadaljnjih izvajanjih bomo poskusili pojasniti oba nova pojma.

a) Agregatna potrošna funkcija

Kot smo že omenili, je z agregatno potrošnjo treba razumeti vsoto vseh razhodkov za potrošnjo v celotnem narodnem gospodarstvu. Razhodki za potrošnjo so seveda na tej ravni zvezani le z nabavami **proizvedenih predmetov in proizvedenih storitev**. Ker po naši metodologiji obračuna narodnega dohodka n. pr. najemnina, osebne storitve itd. niso proizvodi na makroekonomski ravni, v zvezi z njimi ne moremo govoriti o razhodkih za potrošnjo. Drugače je na mikroekonomski ravni. V okviru posameznih gospodinjstev je pojem razhodkov za potrošnjo povezan z nabavami vseh elementov procesov potrošnje ne glede na to, ali se po uveljavljeni metodologiji obračuna narodnega dohodka štejejo za proizvode. V okviru posameznih gospodinjstev smo zaradi tega govorili n. pr. tudi o razhodkih za najemnino, razhodkih za osebne storitve itd. Toda kakor hitro proučujemo narodno gospodarstvo kot celoto, se nam v smislu naše metodologije obračuna narodnega dohodka pojavljajo razhodki za najemnino in osebne storitve le kot posebna oblika porazdelitve narodnega dohodka na neproizvodnem področju. Razhodki za neproiz-

vodne storitve pomenijo le prelivanje na proizvodnem področju ustvarjenega narodnega dohodka, dokler ta ob svojem zaključku na neproizvodnem področju ne oblikuje kupni sklad za nabavo proizvodov. Šele nato lahko govorimo o razhodkih za potrošnjo na makroekonomski ravni.⁹⁷

Razhodki naj bi bili v ekonomiji vedno nasprotje dohodka, kot je v matematiki minus (−) nasprotje plusa (+). Toda opredeljevanje razhodkov za **potrošnjo** se v ekonomiji lahko bistveno spreminja, če spreminjamo ob naši metodologiji obračuna narodnega dohodka raven proučevanja. Drugače je po zapadni metodologiji obračuna narodnega dohodka, ki jo je povzela tudi OZN v svojih statistikah. Tam je pojem razhodkov za potrošnjo enak na mikroekonomski in makroekonomski ravni. Razhodki za potrošnjo so po metodologiji OZN razvrščeni v naslednje skupine:⁹⁸

1. **Hrana**, kot n. pr. kruh in žito, meso, riba, mleko, sir, jajca, olje in maščoba, sadje in zelenjava, sladkor, kava, čaj, kakao itd.

2. **Pijače**, tako brezalkoholne kot alkoholne.

3. **Tobak**, n. pr. cigare, cigarete itd.

4. **Obleka in druge osebne dobrine**, kot n. pr. obutev, dežniki, ure, dragocenosti itd.

5. **Najemnina in vodarina**.

6. **Kurjava in razsvetljava**.

7. **Pohištvo, drugi inventar in gospodinjska oprema**. Sem spadajo med drugim tudi klavir, zavese, šivalni stroji, hladilniki, radio aparati, gramofoni, steklenina itd.

8. **Gospodinjska opravila**. Sem spadajo plače gospodinjskih pomočnic, čistilni material, popravilo pohištva, čevljev in obleke itd.

9. **Osebna nega in zdravstvene storitve**, kamor spadajo toaletni predmeti, frizerske storitve, storitve zdravnikov itd.

10. **Promet in zveze**. Zajema avtomobile, motorje, bicikle, bencin, storitve javnih prevoznih podjetij, PTT itd.

11. **Oddih in zabava**, n. pr. gledališče, kino, razhodki v restavracijah in hotelih, knjige, časopisi, filatelija itd.

⁹⁷ Prim. moje razpravo: »Potrošna sredstva in potrošni sklad« Ekonomski zbornik IV oziroma Ekonomska revija 1959, str. 250 in dalje.

⁹⁸ Methods of National Income Estimation. United Nations. Studies in Methods. Series F, No. 8., str. 27.

12. Razne storitve, kot n. pr. vzgoja v šolah itd.
13. Razhodki predstavnikov v tujini.
14. Razhodki tujih predstavnikov v državi.
15. Vrednost daril, poslanih v tujino.

Naša shema grupacije razhodkov za potrošnjo z narodno-gospodarskega stališča pa je naslednja:⁹⁹

1. Hrana.
2. Pijača in tobak.
3. Obleka, obutev in podobno.
4. Pohištvo in oprema za gospodinjstvo.
5. Kurjava, razsvetljava in vzdrževanje stanovanja.
6. Higiena in zdravje.
7. Knjige, tisk, papir, radio aparati.
8. Promet in zveze.

Iz razhodkov za potrošnjo so torej pri nas izvzete naslednje postavke:¹⁰⁰

1. Najemnina stanovanj in storitve v gospodinjstvih.
2. Zdravstvene storitve in higiena.
3. Kulturne in športne prireditve.
4. Članarine in prispevki.
5. Ostale storitve.

Kakor vidimo, naša statistika pri strukturi agregatne potrošnje ne upošteva ustreznih razmerij z drugimi državami (postavke 13—15 v grupaciji OZN), iz vseh ostalih postavk po razvrstitvi OZN pa izloča razhodke za neproizvodne storitve.

Vsebinska agregatna potrošnja se potemtakem lahko bistveno razlikuje, če izhajamo iz naše metodologije obračuna narodnega dohodka ali iz metodologije OZN. Ker pa so bile do sedaj agregatne potrošne funkcije izračunane le v zapadnih državah na podlagi tamkajšnjih metodologij obračuna narodnega dohodka, moramo pri nadaljnjih izvajanjih tudi mi izhajati iz njih.

Razmerju med agregatno potrošnjo in narodnim dohodkom se do nastopa J. M. Keynesa ni posvečala kaka večja pozornost. Čeprav je mnogo študij proučevalo razmerja med potrošnjo in dohodki posameznih družin, je bilo razmerje

⁹⁹ Statistički godišnjak FNRJ 1958 str. 107.

¹⁰⁰ Statistički godišnjak FNRJ 1958 str. 108.

med agregatno potrošnjo, narodnim dohodkom in sorodnimi spremenljivkami zanemarjeno. J. M. Keynes pa je v svoji znameniti knjigi »Splošna teorija zaposlenosti, obresti in denarja«¹⁰¹ menil, da je vprav razmerje med prirastkom realnega narodnega dohodka in ustreznim prirastkom realne potrošnje ena izmed kritičnih determinant zaposlenosti. Razložil je pojem agregatne potrošne funkcije in nakazal, da imajo povprečni in mejni nagibi k potrošnji določene lastnosti, n. pr. da določen porast realnega dohodka povzroča manjši porast realne potrošnje.

Kaj je agregatna potrošna funkcija in s čim je utemeljena? Vsekakor se giblje potrošnja v narodnem gospodarstvu v okviru narodnega dohodka. Agregatna potrošnja je sestavni del narodnega dohodka in se spreminja z njim; agregatna potrošnja je torej odvisna od narodnega dohodka, je njegova funkcija.

Vzemimo naslednje podatke o narodnem dohodku in osebni potrošnji v ZDA za leta 1929–1937 ter 1946–1952 v bilijonih dolarjev.¹⁰²

Leto	Narodni dohodek	Osebna potrošnja
1929	87,4	78,8
1930	75,0	70,8
1931	58,9	61,2
1932	41,7	49,2
1933	39,6	46,3
1934	48,6	51,9
1935	56,8	56,2
1936	64,7	62,5
1937	73,6	67,1
1946	180,3	146,9
1947	198,7	165,6
1948	223,5	177,9
1949	216,3	180,6
1950	240,6	194,6
1951	278,4	208,1
1952	291,6	218,1

¹⁰¹ Pri nas je knjiga izšla v srbsko-hrvaškem prevodu kot »Opšta teorija zaposlenosti, kamate i novca«. Kultura, Beograd 1956.

¹⁰² U. S. Department of Commerce, National Income Supplement to the Survey of Current Business. 1954.

Kakor vidimo iz teh podatkov, je bila agregatna potrošnja vedno manjša od narodnega dohodka, razen v letih 1931–1934, ko je bil narodni dohodek relativno zelo nizek. Na vsaki ravni narodnega dohodka je mogoče na podlagi teh podatkov izračunati, kakšen njegov del odpade na agregatno potrošnjo. Razmerje med agregatno potrošnjo in narodnim dohodkom imenujemo **povprečni nagib k agregatni potrošnji**. Leta 1950 je n. pr. znašala agregatna potrošnja 194,6 bilijonov dolarjev in narodni dohodek 240,6 bilijonov dolarjev, iz česar izhaja povprečni nagib k agregatni potrošnji v tem letu

$$\frac{240,6}{194,6} = 0,81.$$

Ko narodni dohodek poraste ali upade, je treba pričakovati tudi spremembo agregatne potrošnje. Če spremembo agregatne potrošnje primerjamo s spremembami narodnega dohodka, dobimo novo razmerje, ki ga imenujemo **mejni nagib k agregatni potrošnji**. Ko je od leta 1950 do 1951 porasel narodni dohodek za 37,8 bilijonov dolarjev, je porasla agregatna potrošnja za 13,5 bilijonov dolarjev; mejni nagib k agregatni potrošnji je torej znašal

$$\frac{13,5}{37,8} = 0,35.$$

Povprečne in mejne nagibe k agregatni potrošnji bi bilo možno izračunati za vsako leto, za katero razpolagamo s podatki. Ko nizamo n. pr. podatke o povprečnih nagibih k agregatni potrošnji za različna leta, se pa moramo nujno vprašati, ali bi bilo mogoče vso njihovo raznolikost spraviti v matematično obliko

$$C = C(Y),$$

kjer bi bila C agregatna potrošnja, Y pa narodni dohodek, ter bi vsaki vrednosti Y kot neodvisne spremenljivke po formuli ustrezala določena vrednost C kot odvisne spremenljivke.

Če naj agregatna potrošna funkcija prikazuje razmerje med agregatno potrošnjo in narodnim dohodkom v obliki matematične formule, je seveda treba najprej oceniti njene parametre. Ko so se pričela ta raziskovanja ob predpostavki, da je narodni dohodek primarna determinanta agregatne potrošnje, pa je bilo kmalu ugotovljeno, da ni mogoče zanemariti

ostalnih njenih determinant. Vprašanje, ki je bilo postavljeno empiričnim raziskovalcem, je bilo razdeljeno na dva dela:

a) Kakšno je tipično razmerje med narodnim dohodkom in agregatno potrošnjo.

b) Kateri ostali faktorji sistematično povzročajo spremembe v zgornjem razmerju.¹⁰³

Ko je raziskovanje napredovalo, je postajalo drugo vprašanje vse pomembnejše.

Pri samem raziskovanju agregatne potrošne funkcije so bile vzete letne časovne serije razhodkov za potrošnjo kot odvisna spremenljivka, ki jo naj pojasnijo časovne serije faktorjev, za katere so obstajale domneve, da vplivajo na spremembe v razhodkih za potrošnjo. Izbrana je bila večinoma tipična funkcija v obliki premice, njeni parametri pa ugotovljeni z metodo najmanjših kvadratov.

Posamezni izračuni potrošne funkcije v ZDA se med seboj razlikujejo zlasti po izbranih neodvisnih spremenljivkah.¹⁰⁴

J. L. Mosak¹⁰⁵ je n. pr. leta 1945 na podlagi podatkov za leta 1929–40 izračunal agregatno potrošno funkcijo kot

$$C = 8,62 + 0,803 Y,$$

kjer so C agregatni razhodki za potrošnjo v bilijonih nominalnih dolarjev, Y pa agregatni razpoložljivi dohodki v bilijonih nominalnih dolarjev.

L. J. Paradiso¹⁰⁶ je isto leto na podlagi podatkov za leta 1923–40 prikazal agregatno potrošno funkcijo kot

$$C = 5,50 + 0,828 Y + 0,4 (T - 1935),$$

kjer je kot T upošteval čas v letih.

¹⁰³ Prim. R. Mack, cit. delo pod 80, str. 64.

¹⁰⁴ Odličen pregled teh izračunov in njihovo ocenitev je podal R. Ferber v brošuri »A Study of Aggregate Consumption Function.« National Bureau of Economic Research, Inc., Technical Paper 8, 1953.

¹⁰⁵ J. L. Mosak, Forecasting Postwar Demand. *Econometrica* 1945, str. 25–53.

¹⁰⁶ L. J. Paradiso, National Budgets for Full Employment. National Planning Association 1945.

R. P. Mack¹⁰⁷ je leta 1948 na podlagi podatkov za leta 1929–40 podala agregatno potrošno funkcijo kot

$$C = 7,02 + 0,8615 Y - 0,587 \Delta Y$$

kjer je z ΔY označen porast agregatnih razpoložljivih dohodkov.

Vsi trije navedeni raziskovalci so med neodvisnimi spremenljivkami rajši upoštevali agregatni potrošniški dohodek po odbitku davkov kot pa narodni dohodek. **M. Ezekiel**¹⁰⁸ je sicer res leta 1942 pri svoji ocenitvi potrošne funkcije upošteval kot neodvisno spremenljivko narodni dohodek, vendar lahko ugotovimo, da je večina raziskovalcev definirala agregatni dohodek v svojih izračunih le kot agregatni razpoložljivi dohodek.

Vsa proučevanja agregatne potrošne funkcije pa ne izhajajo iz podatkov v nominalnih dolarjih, temveč tudi iz podatkov v dolarjih konstantne kupne moči.

W. S. Woytinski¹⁰⁹ je n. pr. leta 1946 na podlagi podatkov za leta 1923–30 in 1935–40 izračunal agregatno potrošno funkcijo kot

$$\frac{C}{P} = -1,3 + 0,925 \frac{Y}{P},$$

kjer je P indeks cen potrošnega blaga, ki ga je izračunal Bureau of Labor Statistics z osnovo cen 1941 = 100.

Bolj komplicirano je prikazal agregatno potrošno funkcijo leta 1950 **L. R. Klein**¹¹⁰ na podlagi podatkov za leta 1921–41 in sicer kot

$$\frac{C}{P} = 9,7 + 0,77 \frac{Y}{P} - 0,01 \frac{Y}{P} (T-1931) + 0,76 (T-1931),$$

kjer so bili agregatni razhodki za potrošnjo in agregatni razpoložljivi dohodki v nominalni višini obračunani z indeksom cen, ki je imel za osnovo leto 1934.

¹⁰⁷ R. P. Mack, The Direction of Change in Income and the Consumption Function. Review of Economics and Statistics 1948, str. 239–58.

¹⁰⁸ M. Ezekiel, Statistical Investigations of Savings, Consumption, and Investment. American Economic Review 1942, str. 22–49.

¹⁰⁹ W. S. Woytinski, Relationship Between Consumers' Expenditures, Savings, and Disposable Income. Review of Economic Statistics 1946, str. 1–12.

¹¹⁰ L. R. Klein, Economic Fluctuations in the United States 1921–1941. J. Wiley and Sons 1950, str. 88, 112.



Končno se proučevanja agregatne potrošne funkcije ne zaustavljajo samo na agregatnih spremenljivkah, temveč prehajajo tudi na spremenljivke, izračunane na prebivalca.

T. Haavelmo¹¹¹ je n. pr. leta 1947 objavil na podlagi podatkov za leta 1922–41 naslednjo agregatno potrošno funkcijo:

$$\frac{C}{NP} = 113,1 + 0,672 \frac{Y}{NP}$$

kjer je P indeks cen potrošnega blaga z osnovo cen 1935–39 = 100, N pa število prebivalstva.

J. Friend¹¹² je leta 1946 prikazal agregatno potrošno funkcijo na podlagi podatkov za leta 1923–30 in 1935–40 v bolj komplicirani obliki in sicer kot

$$\frac{C}{NP} = 75,3 + 0,764 \frac{Y}{NP} - 0,092 \Delta \frac{Y}{NP} + 0,90 (T-1930),$$

kjer so

$\frac{C}{NP}$ agregatni razhodki za potrošnjo, preračunani na prebivalca in obračunani z indeksom cen, ki ima za osnovo cene v letu 1941.

$\frac{Y}{NP}$ agregatni razpoložljivi dohodki, preračunani na prebivalca in obračunani z istim indeksom cen.

$\Delta \frac{Y}{NP}$ prirast agregatnega razpoložljivega dohodka, preračunan na prebivalca in obračunan z istim indeksom cen.

T čas v letih.

Iz navedenih primerov je torej možno razvideti, da je spremenljivke v agregatni potrošni funkciji mogoče izraziti v nominalnih ali realnih dolarjih, v nacionalnih agregatih ali

¹¹¹ T. Haavelmo, Methods of Measuring the Marginal Propensity to Consume. Journal of the American Statistical Association 1947, str. 105–22.

¹¹² J. Friend, Relationship between Consumers' Expenditures, Savings, and Disposable Income. Review of Economic Statistics 1946, str. 208–15.

na prebivalca. Kot neodvisna spremenljivka ne nastopa samo vsakokratna raven dohodka, temveč lahko tudi novejša sprememba dohodka, raven cen, število prebivalcev ali odmik časovnega razdobja od določenega izhodiščnega leta. Če bi razširili naš ilustrativni pregled, bi videli, da so drugi raziskovalci kot neodvisne spremenljivke upoštevali tudi najvišji pretekli dohodek (n. pr. **F. Modigliani**),¹¹³ dohodek različnih skupin premnikov itd.

Najvažnejša neodvisna spremenljivka pri ocenah agregatne potrošne funkcije je seveda v vseh primerih agregatni dohodek (Y); koeficient se pri tej spremenljivki giblje nekako od 0,60 do 0,90 z največjo koncentracijo okoli 0,75.

Če je v oceno agregatne potrošne funkcije kot neodvisna spremenljivka uveden porast agregatnega dohodka (ΔY), ima koeficient pri njem vedno negativni predznak. To je utemeljeno z dejstvom, da ljudje v celoti kupujejo manj, če so njihovi dohodki porasli na določeno raven, kot če so padli nanjo.

Toda ni dovolj, če vključimo v oceno agregatne potrošnje samo kratkoročno prilagoditev razhodkov za potrošnjo agregatnim dohodkom. Upoštevati je treba še dolgoročno prilagoditev, na katero vpliva zlasti sprememba dohodkovno pogojenih življenjskih standardov te ali one vrste ali premiki prebivalstva iz območja določenega življenjskega standarda k drugemu območju. Če je v oceno agregatne potrošne funkcije uveden v tem smislu časovni trend (T), ima navadno pozitivni predznak. To je povsem razumljivo, dokler porast prebivalstva in sprememba njegove poklicne strukture, kjer se zmanjšuje delež kmetijskega prebivalstva, teži k povečanju nakupov, če so ostali pogoji nespremenjeni.

Čim manj neodvisnih spremenljivk je vključenih, tem manjša je seveda točnost prikaza agregatne potrošne funkcije. Faktor, ki lahko bistveno vpliva na gibanje agregatne potrošnje, ki ga pa do sedaj še nismo posebej navedli, je n. pr. distribucija dohodkov. Povprečni nagib k potrošnji je pri revnih gospodinjstvih blizu 1, kar pomeni, da skoraj vse svoje dohodke porabijo za potrošnjo. Pri gospodinjstvih z najnižjimi

¹¹³ F. Modigliani, *Fluctuations in the Saving-Income Ratio: A Problem in Economic Forecasting*. Studies in Income and Wealth. Vol. IX. 1949. str. 371–443.

dohodki je povprečni nagib k potrošnji celo lahko nekaj časa večji od 1, če segajo po preteklih prihrankih ali se spuščajo v dolgove. Nasprotno je povprečni nagib k potrošnji bistveno manjši od 1 pri gospodinjstvih z višjimi dohodki. Tudi mejni nagib k potrošnji je pri gospodinjstvih z nižjimi dohodki znatno višji kot pri gospodinjstvih z višjimi dohodki; prva bodo verjetno skoraj celotne dodatne dohodke porabila za potrošnjo ali za odplačilo dolgov, medtem ko drugim to ne bo potrebno. Kako pa vpliva to dejstvo na agregatno potrošnjo?

V narodnem gospodarstvu, kjer večina dohodkov pripada bogatejšim gospodinjstvom, bo povprečni nagib k agregatni potrošnji nizek in prav tako mejni nagib k agregatni potrošnji. Nasprotno bo v narodnem gospodarstvu, kjer večina dohodkov pripada revnejšim gospodinjstvom, povprečni nagib k agregatni potrošnji visok in prav tako mejni nagib k agregatni potrošnji. Iz tega sledi, da lahko ob nespremenjeni višini agregatnih dohodkov bistveno vpliva na agregatno potrošnjo spremenjena distribucija dohodkov. Že samo dejstvo, da se n. pr. težišče pri distribuciji dohodkov premakne od bogatejših k revnejšim gospodinjstvom, povzroči ob nespremenjeni višini agregatnih dohodkov zvišanje agregatne potrošnje.

Iz vseh dosedanjih izvajanj lahko zaključimo, da agregatna potrošna funkcija pravzaprav ne prikazuje samo razmerja med agregatno potrošnjo in narodnim dohodkom, oziroma agregatnimi dohodki, kakor zasledimo v literaturi. To bi bila le groba poenostavitev agregatne potrošne funkcije. Agregatna potrošnja dejansko ni le funkcija agregatnega dohodka, temveč tudi funkcija niza najrazličnejših drugih determinant. Agregatna potrošna funkcija mora prikazovati **razmerja med agregatno potrošnjo in tistimi faktorji, ki jo opredeljujejo**. Zaradi tega mora v obliki matematične enačbe zajeti čim večje število neodvisnih spremenljivk z ustreznimi parametri.

b) Potrošna funkcija za posamezne vrste proizvodov

Medtem ko agregatno potrošnjo lahko izražamo le z denarnimi enotami mere in jo zato pojmujeemo kot agregatni razhodek za potrošnjo, je s potrošnjo posameznih proizvodov drugače. Potrošnjo proizvodov v narodnem gospodarstvu lahko izražamo tako z naturalnimi kot z denarnimi enotami mere in jo zato tudi pojmujeemo bodisi kot nabavo teh proizvodov v

določenem časovnem razdobju ali kot razhodek za potrošnjo, ki je zvezan s to nabavo. Potrošnja proizvodov pa v empirični ekonomiji neposredno nikakor ne pomeni, da so prizadeti proizvodi onesposobljeni za nadaljnjo rabo, ne pomeni njihove negacije. Razlika med nabavo in negacijo proizvodov v posameznem časovnem razdobju je bistvena, če imamo opravka s proizvodi dolgoročne rabe, medtem ko pri tako imenovanih porabnih predmetih razlike kvantitativno skoraj ni.

Pri raziskovanju potrošne funkcije za posamezne vrste proizvodov je predvsem treba izhajati iz letnih časovnih serij njihovih skupnih nabav ali s temi nabavami zvezanih razhodkov za potrošnjo, ki predstavljajo odvisno spremenljivko; to odvisno spremenljivko morajo pojasniti časovne serije faktorjev, za katere obstaja domneva, da vplivajo nanjo in ki so potem-takem neodvisne spremenljivke.

Različne vrste proizvodov za potrošnjo se zelo razlikujejo po obsegu, v katerem njihove nabave, oziroma z njimi zvezani razhodki za potrošnjo variirajo iz leta v leto, t. j. razlikujejo se po variacijah njihove potrošnje v posameznih letih. Njihova potrošnja v narodnem gospodarstvu je spet funkcija dohodka in različnih drugih determinant, ki smo jih navedli že pri agregatni potrošnji. Vsi ti faktorji različno vplivajo na posamezne vrste proizvodov. Potrošna funkcija za vsako vrsto proizvodov pa mora prikazati **razmerja med potrošnjo teh proizvodov in tistimi faktorji, ki jo opredeljujejo.**

Medtem ko smo se pri proučevanju gibanja agregatne potrošnje dejansko spraševali, kako različni faktorji vplivajo na razporeditev agregatnega dohodka na agregatno potrošnjo in agregatni prihranek, nas sedaj zanima drugo vprašanje. Če proučujemo gibanje potrošnje različnih vrst proizvodov v narodnem gospodarstvu, se dejansko med drugim sprašujemo, kako različni faktorji vplivajo na spremembo **strukture agregatne potrošnje.** Seveda je v tem primeru potrošnjo različnih vrst proizvodov treba proučevati v njenem sintetičnem izrazu, t. j. kot določeno vrsto razhodkov za potrošnjo.

Empirično raziskovanje potrošnih funkcij za različne vrste proizvodov se je pri nas v FLRJ že pričelo,¹¹⁴ kar nasprotno

¹¹⁴ N. pr. V. Frankovič, Nekaj izsledkov o potrošnji živil v delavskih in uslužbenskih družinah v LRS v l. 1955. Ekonomska revija 1957, str. 143. V. Tričkovič, Ispitivanje strukture i elastičnosti tražnje. Ekonomist 1958, str. 238 in dalje. Prav tako tudi drugi.

ne bi mogli trditi za agregatno potrošno funkcijo. Vendar se je pričelo le v zvezi z izračunavanjem koeficientov dohodkovne in cenovne elastičnosti določenih nabav, oziroma razhodkov za potrošnjo, ki izhajajo iz **podatkov gospodinjskih proračunov** delavskih, uslužbenskih in kmetijskih družin.

Od vseh možnih faktorjev, ki lahko vplivajo na potrošnjo proizvodov določene vrste, so bili pri tem upoštevani dohodki gospodinjstev in cene samih proizvodov. Kjer so bili kot neodvisna spremenljivka upoštevani le dohodki, so bile potrošne funkcije za posamezne proizvode izračunane na podlagi enačb tipa

$$y = a + bx$$

ali

$$y = a + bx + cx^2,$$

kjer x predstavlja dohodke kot neodvisno spremenljivko, y pa nabave, oziroma razhodke za potrošnjo določene vrste kot odvisno spremenljivko.

Če so bile kot neodvisna spremenljivka upoštevane tudi cene proučevanih proizvodov, so bile potrošne funkcije za posamezne proizvode izračunane na podlagi enačb tipa

$$y = \frac{a}{z} + bx$$

ali

$$y = \frac{1}{az + b},$$

kjer so z cene proučevanih proizvodov kot neodvisne spremenljivke.

Objavljeni so pa bili le na podlagi teh funkcij izračunani koeficienti elastičnosti, ki se razlikujejo za delavske, uslužbenske in kmetijske družine. Izračunane potrošne funkcije za posamezne skupine proizvodov imajo veljavnost le za določeno socialno skupino in ne za narodno gospodarstvo kot celoto. Isto velja za koeficiente elastičnosti, ki so bili izračunani na podlagi teh funkcij.

Dohodek je tudi v potrošnih funkcijah za posamezne proizvode najvažnejša neodvisna spremenljivka. Kako pa je mogoče s koeficienti dohodkovne elastičnosti razhodkov za potrošnjo nakazati spremembe v strukturi agregatne potrošnje?

Vzemimo n. pr. koeficiente dohodkovne elastičnosti razhodkov za potrošnjo ob predpostavki, da se cene ne spreminjajo.

Ti koeficienti, ki so bili izračunani pri nas za 4-članska delavsko-uslužbenska in kmetijska gospodinjstva za l. 1956, so po navedbah V. Tričkovića naslednji:¹¹⁵

Skupina		Zelo ne-elastični 0,0—0,5	Neelastični 0,5—1,0	Elastični 1,0—2,0	Zelo elastični preko 2,0
1. Hrana	a)		0,65		
	b)		0,86		
2. Pijače	a)			1,10	
	b)			1,30	
3. Tobak	a)	0,50		,	
	b)		0,89		
4. Obleka	a)			1,40	
	b)			1,52	
5. Obutev	a)			1,20	
	b)			1,23	
6. Pohištvo	a)			1,38	
	b)				2,62
7. Higiena	a)		0,92		
	b)			1,32	
8. Kulturne potrebe	a)			1,55	
	b)			1,61	
9. Ostali osebni razhodki	a)				2,19
	b)			1,83	

a) Delavsko-uslužbenska gospodinjstva.

b) Kmetijska gospodinjstva.

Udeležba vseh tistih skupin proizvodov, ki imajo koeficient dohodkovne elastičnosti razhodkov za potrošnjo nižji od 1, se bo v skupnih razhodkih za potrošnjo manjšala z rastjo dohodkov. Procent porasta ustreznih razhodkov je namreč manjši od procenta porasta dohodkov. To velja v FLRJ n. pr. za hrano ali tobak. Nasprotno se bo udeležba vseh tistih skupin proizvodov, ki imajo koeficient dohodkovne elastičnosti razhodkov za potrošnjo višji od 1, v skupnih razhodkih za potrošnjo

¹¹⁵ V. Tričković, Lična potrošnja kao kriterij proizvodne politike. Ekonomist 1958, str. 153.

večala z rastjo dohodkov. Procent porasta ustreznih razhodkov je namreč večji od procenta porasta dohodkov. To velja v FLRJ n. pr. za pijače, obleko, obutev, pohištvo, higieno, kulturne potrebe in ostalo.

Če na ravni celotnega narodnega gospodarstva posplošimo te ugotovitve, lahko trdimo, da se struktura agregatne potrošnje pri višjih agregatnih dohodkih spreminja tako, da se zmanjšuje delež razhodkov za hrano in tobak v korist deleža razhodkov za ostale skupine proizvodov za potrošnjo.

Koristno bi seveda bilo izračunati še koeficiente dohodkovne elastičnosti določenih razhodkov za potrošnjo, ki bi temeljili na časovnih serijah, ne pa samo na gospodinjskih proračunih. Vendar bi kljub temu še vedno ostali le pri enem samem faktorju, ki vpliva na potrošnjo posameznih proizvodov. Potrošne funkcije za posamezne vrste proizvodov bi bile v tem primeru grobo poenostavljene. Tudi če bi kot drugi faktor upoštevali cene, še zdaleč ne bi izčrpali vseh determinant potrošnje posameznih vrst proizvodov. Pred raziskovalci pri nas se torej še vedno odpira obširno, nezadostno raziskano področje.

5. GIBANJE EKONOMSKE AKTIVNOSTI KOT POSLEDICA SPREMEMB POTROŠNJE

Od vprašanja, kako gospodarstvo, med drugim, vpliva na potrošnjo, je treba ob zaključku preiti še na obratno vprašanje: kako potrošnja vpliva na gospodarstvo. Ta problem je mogoče načeti tako teoretično kot empirično.

K. Marx je v svoji teoriji reprodukcije¹¹⁶ lepo pokazal, da morajo biti dohodki, ki težijo k nabavi potrošnih sredstev, vsklajeni s proizvodnjo potrošnih sredstev in sicer ne samo globalno, temveč tudi po strukturi. Z razvojem industrializacije mora I. oddelek družbene proizvodnje rasti hitreje od II. oddelka; porast proizvodnje proizvodnih sredstev pa zahteva ustrezeni porast proizvodnje potrošnih sredstev. Če pride do zastojev realizacije najvažnejših potrošnih sredstev, se to še močneje odraža na proizvodnji proizvodnih sredstev. Krize realizacije izhajajo iz osnovnega nasprotja kapitalizma in se le na ta način lahko prilagodi proizvodnja stihijnim potrebam trga. Osebna potrošnja torej v končni stopnji določa obseg proizvodnje in razširjene reprodukcije.

Z drugačnega stališča obravnava to dejstvo ekonomska teorija na zapadu. Po ekonomski teoriji zapada je izbira potrošnikov osnovna gibalna sila in samogiben regulator ekonomskega razvoja. Potrošnik se ponaša kot »homo oeconomicus«, ki na razumen način razporeja svoja omejena sredstva, da bi dosegel optimum pri zadovoljevanju svojih raznovrstnih potreb. Prvotno je teorija mejne koristnosti predpostavljala, da je potrošnik sposoben kvantitativno odmerjati koristnost posameznih potrošnih dobrin (cardinal utility). Kasneje je predpostavljala le njegovo sposobnost, da med nizom kom-

¹¹⁶ K. Marx, Kapital. Kritika politične ekonomije. II. knjiga. Kultura, Beograd 1947.

binacij potrošnih dobrin določi njihov vrstni red s stališča zadovoljevanja potreb (ordinal utility). Toda še vedno vztraja ta teorija na suverenosti potrošnikov, na njihovi svobodni izbiri.

Zgornje predpostavke ekonomske teorije zapada pa je treba podvreči kritiki:

a) Najprej je treba ugotoviti, da potrebe niso avtonomne v psihologiji potrošnikov, temveč se razvijajo in menjajo pod vplivom sprememb v proizvodnji; potrebe po električnih gospodinjskih aparatih, po mopedih itd. so se n. pr. razvile šele tedaj, ko so podjetja začela proizvajati te predmete.

b) Svobodno izbiro potrošnikov kot eksterni faktor zelo omejuje višina njihovih dohodkov; distribucija dohodkov pa je odvisna od družbeno-ekonomske ureditve. Pri nas je n. pr. tako višina osebnih dohodkov kot njihova distribucija določena s planskimi proporci; s tem so pa določene tudi meje svobodne izbire potrošnikov.

c) Razumno ponašanje potrošnikov predpostavlja popolno poznavanje vseh možnosti, kajti le na ta način bi lahko napravili optimalno ekonomsko izbiro; dejansko se pa izbira potrošnikov zlasti v kapitalističnem gospodarstvu oblikuje stihijno in pod pritiskom reklame, ki s svojimi psihološkimi učinki zanika teorijo o suverenosti potrošnikov.

č) Odločilni vpliv na stopnjo gospodarske rasti ima velikost akumulacije in njena notranja struktura; odločanje o tem pa ni prepuščeno izključni presoji potrošnikov, zlasti ne v socialističnem gospodarstvu.¹¹⁷

Vrsto novih idej o vplivu potrošnje na gospodarstvo je na zapadu postavil J. M. Keynes; te ideje so nato postale takaj predmet številnih empiričnih raziskav.

Zlasti pomembna je ideja o tako imenovanem **multiplikatorju**.

Z multiplikatorjem je mogoče prikazati, kako porast agregatnih neto investicij povzroča porast agregatnega dohodka. Določen porast prvih bo namreč povzročil znatno večji porast drugega; razmerje med obema porastoma lahko prikažemo kot

$$\Delta Y = k \cdot \Delta I$$

¹¹⁷ Prim. V. Tričković, Ispitivanje strukture i elastičnosti tražnje. Ekonomist Beograd 1957, str. 238 in dalje.

Multiplikator je koeficient k , ki pove, kako velik porast agregatnega dohodka sledi iz določenega porasta agregatnih neto investicij; multiplikator potemtakem prikazuje razmerje med dodatnim agregatnim dohodkom in dodatnimi agregatnimi neto investicijami.

Dodatni agregatni dohodek je v tem primeru funkcija dodatnih agregatnih neto investicij. Vendar je treba takoj pripomniti, da imamo matematično tudi pri multiplikatorju opravlja z limitnim procesom, kjer je

$$k = \frac{dY}{dI} \text{ in ne } \frac{\Delta Y}{\Delta I}$$

V začetku prikazana funkcionalna povezanost med dodatnimi agregatnimi neto investicijami in dodatnim agregatnim dohodkom je torej veljavna le pri manjših spremembah neodvisne spremenljivke.

Kako je pa mogoče tolmačiti multiplikatorski efekt in v kakšni zvezi je z agregatno potrošnjo?

Recimo, da se iz prej neizkoriščenih virov zvišajo neto investicije za 100 milijonov \$ n. pr. za nove tovarniške naprave. Teh 100 milijonov \$ bo zvišalo dohodek, ker jih bodo prejeli delavci v narodnem gospodarstvu dodatno k svojim prejšnjim dohodkom. Če je njihov mejni nagib k potrošnji 0,75, t. j. če od dodatnih dohodkov namenijo 75% za dodatno potrošnjo in 25% za dodatne prihranke, se bo zaradi zvišanja dohodka za 100 milijonov \$ zvišala potrošnja za 75 milijonov \$. Zvišanje prihrankov za 25 milijonov \$ je izločeno iz nadaljnjega toka dohodka. Drugače je s 75 milijoni \$ dodatne potrošnje. Ta ustvarja v drugem krogu spet dodatne dohodke, ki se po istem ključu spet razdeljujejo na dodatno potrošnjo 56,250 milijonov \$ in dodatne prihranke 18,750 milijonov \$. V tretjem krogu nastopa zgornjih 56,250 milijonov \$ spet kot dodatni dohodek, s čimer se ves proces nadaljuje. Na ta način lahko sestavimo naslednjo tabelo, ki prikazuje posledice dodatnih neto investicij za 100 milijonov \$:¹¹⁸

¹¹⁸ Delno povzeto po G. L. Bach, *Economics. An Introduction to Analysis and Policy*. Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, New Jersey 1957, str. 205.

	Dodatni agregatni dohodek v \$	Dodatna agregatna potrošnja v \$	Dodatni prihranki v \$
Začetne nove investicije	100,000.000	75,000.000	25,000.000
V drugem krogu	75,000.000	56,250.000	18,750.000
V tretjem krogu	56,250.000	42,170.000	14,080.000
V četrtem krogu	42,170.000	31,627.000	10,543.000
	•	•	•
	•	•	•
	•	•	•
	400,000.000	300,000.000	100,000.000

V vsaki koloni torej dobimo neskončno geometrično serijo, ki ima naslednjo vsoto koeficientov

$$1 + k + k^2 + k^3 + \dots + k^n + \dots = \frac{1}{1-k}$$

Pri agregatnem dohodku so členi serije

$$\begin{aligned} &1 \times 100,000.000 \\ &0,75 \times 100,000.000 \\ &(0,75)^2 \times 100,000.000 \\ &(0,75)^3 \times 100,000.000 \\ &\cdot \\ &\cdot \\ &\cdot \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \frac{1}{1-0,75} \times 100,000.000 &= \frac{1}{0,25} \times 100,000.000 = 4 \times 100,000.000 = \\ &= 400,000.000 \end{aligned}$$

Dodatne agregatne neto investicije 100,000.000 \$ so v zgornjem primeru povzročile dodatni agregatni dohodek 400,000.000 \$; multiplikator je torej znašal 4.

S čim pa je utemeljen ta multiplikator? Če pogledamo njegov izraz

$$\frac{1}{1-0,75},$$

vidimo, da 0,75 predstavlja mejni nagib k agregatni potrošnji. Čim večji je mejni nagib k agregatni potrošnji, tem večji je multiplikator in obratno. Če bi bil mejni nagib k agregatni potrošnji 0,9, bi bil multiplikator

$$\frac{1}{1-0,9} = \frac{1}{0,1} = 10$$

To pomeni, da bi pri takem mejnem nagibu k agregatni potrošnji bilo povečanje agregatnega dohodka 10-krat večje od povečanja agregatnih neto investicij. Multiplikatorski elekt sledi torej iz porasta agregatne potrošnje zaradi dodatnega agregatnega dohodka; porast agregatne potrošnje povzroča nadaljnji porast agregatnega dohodka.

Iz tega preprostega primera je vidno, kako lahko agregatna potrošnja s svojim mejnim razmerjem do agregatnega dohodka vpliva na raven zaposlenosti in proizvod narodnega gospodarstva. Vendar je ta teoretična izvajanja treba takoj dopolniti z ugotovitvijo, da empiričnim raziskovanjem na zapadu še ni uspelo odkriti mejni nagib k agregatni potrošnji, ki bi preko multiplikatorja omogočal porabno napoved spremembe v gospodarstvu kot posledice spremembe agregatnih investicij. Agregatno potrošnjo namreč empirična raziskovanja povezujejo z **agregatnim potrošniškim razpoložljivim dohodkom**, ker se le na to razmerje lahko nanašajo Keynesovi zakoni. Z druge strani se multiplikator uporablja pri razmerju med agregatno potrošnjo in **narodnim dohodkom**; to razmerje je pa znatno manj stabilno in napovedljivo.¹¹⁹

Vpliv potrošnje na gospodarstvo je mogoče proučevati še v drugih smereh. Na zapadu je v tej zvezi n. pr. poleg teorije multiplikatorja uveljavljena tudi teorija **akceleratorja**. Teorija multiplikatorja je reševala vprašanje, kako dani porast agregatnih neto investicij poganja gospodarstvo ob določenem mejnem nagibu k agregatni potrošnji. Nasprotno pa teorija akceleratorja načena vprašanje, kako dodatna agregatna potrošnja poganja gospodarstvo z dodatnimi agregatnimi investicijami.

Z akceleratorjem je mogoče prikazati, kako porast agregatne potrošnje povzroča porast agregatnih neto investicij; razmerja med obema porastoma lahko prikažemo kot

$$\Delta I = a \cdot \Delta C,$$

kjer je akcelerator koeficient a , ki pove, kako določen porast agregatne potrošnje vzbuja agregatne neto investicije. Akcele-

¹¹⁹ Prim. R. Mack, cit. delo pod 80, str. 73.

rator potemtakem prikazuje razmerje med vzbujenimi neto investicijami in dodatno potrošnjo; v njegovo matematično opredelitev je pa že spet vključen limitni proces in je

$$a = \frac{dI}{dC} \ln ne \frac{\Delta I}{\Delta C}$$

Iz tega sledi, da je v začetku prikazana funkcionalna povezanost med I in C točna le pri manjših spremembah neodvisne spremenljivke.

Kako je pa treba tolmačiti princip akceleratorja?

Vsak porast potrošnje določenega blaga bo zahteval povečanje njegove proizvodnje. To povečanje proizvodnje bodo lahko ustrezna podjetja dosegla nekaj časa z boljšim izkoriščanjem obstoječih kapacitet, nato pa bodo morala povečati svoje kapacitete. Zadosten porast potrošnje določenega blaga bo povzročil pri ustreznih proizvajalcih tem večje neto investicije, čim več investicij je potrebnih na enoto dodatnega proizvoda in čim daljša je življenjska doba delovnih sredstev. Če n. pr. porast potrošnje za 4,000.000 \$ povzroči porast ustreznih neto investicij za 2,000.000 \$, znaša akcelerator

$$\frac{2,000.000}{4,000.000} = \frac{1}{2}$$

Kakor hitro prične nasprotno potrošnja določenega blaga upadati, ne bodo njegovi proizvajalci nadaljevali z neto investiranjem, temveč bodo opuščali celo nadomeščanje izrabljene opreme in ostalih porabljenih proizvodnih sredstev; zaznamovati bo treba negativne neto investicije.

Akcelerator torej ojačuje posledice porasta in upada potrošnje določenega blaga v narodnem gospodarstvu. Porast potrošnje bo vzbudil neto investicije, upad potrošnje pa povzročil negativne neto investicije v skoraj isti višini. Gibanje potrošnje in vzbujenih neto investicij bi lahko primerjali z gibanjem želve in zajca v basni. Neto investicije najprej zastajajo za potrošnjo, ki se giblje kot želva; nato se pa kot zajec poženejo naprej, prehitijo potrošnjo, nato pa spet zastajajo za njo.

K teoretičnim izvajanjem o vlogi akceleratorja pa je treba pripomniti, da jih empirična raziskovanja na zapadu še niso

uspela v celoti potrditi. Razlikovati je treba začetne nevzbujene neto investicije od kasnejših vzbujenih. Ločeno pa je treba proučevati tudi prenos vpliva spremembe potrošnje v navpični smeri. **Lloyd Metzler** je domneval v svojem modelu,¹²⁰ da proizvodnja potrošnega blaga, ki ga odkupuje trgovina, zaostaja določeno razdobje za samo potrošnjo; pri tem razliko nekaj časa omogočajo zaloge. Šele tedaj, ko nameravajo proizvajalci obnoviti svoje zaloge v prvotno predvideni višini, sledijo spremembam potrošnje. Prodaja na drobno je torej usoglašena s proizvodnjo ali jo pa vodi. Tudi **R. P. Mack**¹²¹ v svoji knjigi »Consumption and Business Fluctuation,« naznačuje, da je vprašanje vpliva spremembe potrošnje na proizvodnjo treba proučevati po odsekih.

Končno lahko vpliv potrošnje na gospodarstvo proučujemo tudi z **input-output** tabletami, ki jih na tem mestu ne bomo podrobneje obravnavali. Omeniti je le treba, da posebni koeficienti, izračunani na podlagi teh tabel, omogočajo, da si predočimo spremembe, ki bi nastale pri proizvodnji, če bi proizvodnja hotela slediti kupno-sposobnemu povpraševanju t. j. potrošnji.

V FLRJ so na podlagi koeficientov dohodkovne elastičnosti razhodkov za potrošnjo izračunali, kakšna bo potrošnja posameznih skupin proizvodov leta 1966. Pri tem so upoštevali porast prebivalstva v nekmetijskih gospodinjstvih za 3% letno in v kmetijskih gospodinjstvih za 0,9% letno; predpostavljali so, da se bo agregatna potrošnja letno povečala za 5% pri nekmetijskih gospodinjstvih, pri kmetijskih pa za 4%, medtem ko se cene ne bodo spreminjale. Prav tako so prepostavljali, da je možno značilnosti potrošnje 4-članskih delavsko-uslužbenskih gospodinjstev posplošiti na vsa nekmetijska gospodinjstva.

Pri tem so bili ocenjeni naslednji indeksi porasta potrošnje posameznih skupin proizvodov:¹²²

¹²⁰ L. Metzler, *Factors Governing the Length of Inventory Cycles*. Rev. Econ. Stat. 1947.

¹²¹ R. P. Mack, *Consumption and Business Fluctuation. A Case Study of the Shoe, Leather; Hide Sequence*. National Bureau of Economic Research. New York 1956.

¹²² V. Tričković, *Lična potrošnja kao kriterij proizvodne politike*. Ekonomist 1-2/1958, str. 156.

Hrana	167
Pijače	186
Tobak	(162)
Obleka	224
Obutev	213
Pohištvo	249
Higiena	254
Kulturne potrebe	254
Ostali osebni razhodki	267

Indeks ocenjenega porasta povpraševanja po hrani, pijači in tobaku je najmanjši, ker so tudi ustrezni koeficienti dohodkovne elastičnosti najmanjši. Kako bi moralo gospodarstvo slediti temu povečanemu povpraševanju, pa bi lahko povedale le analize na osnovi koeficientov iz input-output tabel. Da bi bilo možno na ta način predvidevati vpliv potrošnje na proizvodnjo, bi seveda bilo treba izračunati koeficiente dohodkovne elastičnosti za iste skupine proizvodov kot koeficiente v input-output tabeli. Pred raziskovanjem gibanja ekonomske aktivnosti, ki jo povzročajo spremembe potrošnje, stojijo torej še mnoge nerešene naloge.

Neizpodbitno je dejstvo, da brez empirične analize potrošnje tudi v našem socialističnem sistemu ekonomska politika nima povsem trdne osnove. Spomniti se je samo treba na upadanje realnih plač leta 1951 zaradi povišanja cen. Kakor lepo navaja dr. R. Bičanić,¹²³ so nekateri naši ekonomisti tedaj zastopali mišljenje, da bo možno znižanje cen kmetijskih proizvodov doseči z zmanjšanjem kupne moči nekmetijskega prebivalstva. Ta pojmovanja so se pa izkazala kot netočna. Zmanjšanje kupne moči pri tedanji ravni dohodkov je namreč najkasneje povzročilo zmanjšanje povpraševanja po hrani, različno seveda pri posameznih živilih. Nasprotno je najprej prizadelo vprav industrijsko proizvodnjo, kjer se je zmanjšalo n. pr. povpraševanje po obleki. Zaloge tekstilnega blaga so se pričele kopičiti in je bila leta 1953 potrebna državna intervencija, da so se njegove cene znižale in s tem zvišalo povpraševanje po njem.

Le na podlagi ekonomske analize potrošnje je mogoče odgovoriti na vprašanja, kot n. pr., kako se bo občutilo v gospo-

¹²³ Dr. R. Bičanić, Kako trošimo naš dohodek. Robni promet 11-12/1953, str. 528.

darstvu znižanje ali zvišanje cen posameznih proizvodov, kakšno politiko osebnih dohodkov je treba voditi, da se v podjetjih ne bodo kopičile zaloge neprodanega blaga, kakšno politiko osebnih dohodkov je treba voditi, da bi se preprečilo povečevanje obtoka denarja itd. Le na podlagi ekonomske analize potrošnje je mogoče postaviti realne zaključke o tem, kako spremembe v gospodarstvu povzročajo spremembe v potrošnji in kako obratno spremembe v potrošnji povzročajo spremembe v gospodarstvu. Le dobro razvita ekonomska analiza potrošnje torej omogoča pravilno vodenje ekonomske politike.

K A Z A L O

1. Pojem potrošnje	7
2. Razvoj empirične analize potrošnje	21
3. Faktorji, ki vplivajo na strukturo potrošnje	32
a) Raven dohodkov	35
b) Novejša sprememba dohodkov	41
c) Obseg in sestav družine	43
č) Življenjski standardi	45
d) Zaloge potrošnih sredstev v gospodinjstvu	48
e) Prihranjena denarna sredstva in možnost potrošniških posojil	50
f) Razpoložljivost potrošnih sredstev na trgu in njihova dosegljivost izven njega	51
g) Kvaliteta potrošnih sredstev v prodaji in pospeševanje prodaje	52
h) Splošna in posamična raven cen potrošnega blaga	53
i) Pričakovanja glede gibanja dohodkov, cen in razpoložljivosti potrošnih sredstev	57
4. Gibanje potrošnje kot posledica sprememb njenih faktorjev	59
a) Agregatna potrošna funkcija	60
b) Potrošna funkcija za posamezne vrste proizvodov	69
5. Gibanje ekonomske aktivnosti kot posledica sprememb potrošnje	74

GOSPODARSKO-KOMERCIALNA KNJIŽNICA

3

Izdaja Višja komercialna šola v Mariboru

Ureja Tine Lah

UVOD V EMPIRIČNO ANALIZO POTROŠNJE

Opremil Uroš Vagaja

Založba Obzorja Maribor

Za založbo Jože Košar

Natisnjeno marca 1962

Tiskala Blasnikova tiskarna
v Ljubljani



NARODNA IN UNIVERZITETNA
KNJIŽNICA

COBISS



00000203482

