

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

**SIR JOHN RICHARD HICKS IN NJEGOVI
EKONOMSKO - TEORETIČNI POGLEDI**

Ljubljana, september 2003

IZTOK LAVRIČ

IZJAVA

Študent Iztok Lavrič izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom prof. dr. Andreja Sušjana in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 4.9.2003

Podpis:

KAZALO

1. UVOD	1
2. J. R. HICKS: ŽIVLJENJE IN DELO	2
3. IZBRANE HICKSOVE TEORIJE	7
3.1. NASTANEK MENJAVE	7
3.2. POMEN ČASA V EKONOMIJI	8
3.3. POENOSTAVITEV DENARNE TEORIJE	10
4. TEORIJA MEZD	13
4.1 UGOTAVLJANJE DOHODKA	13
4.2 INDEKSACIJA	16
4.3 BREZPOSELNOST	17
4.4 PODOBNOSTI TEORIJE NARAVNE STOPNJE BREZPOSELNOSTI	
IN HICKSOVE RAZLAGE BREZPOSELNOSTI	20
4.5 NEFLEKSIBILNOST MEZDE IN TRG DELA	21
4.6 REGULACIJA MEZD	22
4.7 RAST MOČI SINDIKATOV	26
4.8 REGULACIJA MEZD IN BREZPOSELNOST	28
4.9. HICKSOVA ANALIZA POLITIKE VZDRŽEVANJA REALNIH	
MEZD NAD RAVNOVESNIMI	31
4.10 URE IN POGOJI DELA	34
5. SKLEP	35
LITERATURA	38
VIRI	39

1. UVOD

Namen diplomskega dela je bralcu poglobiti znanje o nobelovem nagrajencu za ekonomijo Siru Johnu Richardu Hicksu in njegovem delu. Pri pregledu Hicksove biografije in spisku njegovih publikacij dobimo občutek razsežnosti njegovega dela in je zato jasno, da v diplomskem delu vsega ni bilo mogoče obdelati. Opisal sem kratek pregled njegove življenjske poti, ki se je končala leta 1989, v šestinosedesetem letu starosti. Navajam tudi seznam pomembnejših del za nadaljnje raziskovanje in branje.

Bolj podrobno sem opisal njegova dela, ki morda niso tako znana kot Mr. Keynes and the Classics (1937). Poskušal sem se izogniti matematičnim analizam in strogo analitičnem razglabljanju njegovih teorij, saj bi to precej preseгло zastavljene okvire. Osredotočil sem se na njegova prva dela in njihovo zgodovinsko vrednost. Največji poudarek je na njegovi prvi obsežnejši teoriji, to je teoriji mezd. Druge aktualne teme, ki sem jih še opisal, govorijo o denarju, likvidnosti, kapitalu, dohodku in razvoju trgovine.

Diplomsko delo je razdeljeno na tri dele. V prvem delu opisujem Hicksov življenjepis, ki vsebuje pomembne dogodke iz njegovega življenja in seznam nekaterih njegovih pomembnejših del. Posamezne razprave in njegova razmišljanja sem opisal bolj natančno, iz česar je razvidno, da je bil politično levo usmerjen.

Drugi del diplomskega dela vsebuje izbrane Hicksove teorije. V tem delu sem opisal teme, ki se nanašajo na ekonomsko zgodovino, kjer omenja vpliv specializacije na razvoj družbe in zgodovino menjave. Podrobno je opisan potek trgovine in pomembnost informacij za njen potek. Nadaljujem s Hicksovim opisom vloge časa v ekonomiji, z denarjem in z investicijami. V nadaljevanju povzemam Hicksovo razlago o povpraševanju po denarni obliki premoženja (danes imenovani denarni agregat M1) in pot do te denarne oblike ter spremembo denarne oblike premoženja v drugo. Hicks je podal teoretično razlago o razmerah, ki določajo, kdaj je ugodno obdržati denar in kdaj ga investirati v naložbo za ustvarjanje donosa.

Zadnji del se imenuje po Hicksovi prvi knjigi Teorija mezd (1932), ki je nastala kot posledica splošne gospodarske krize v tridesetih letih prejšnjega stoletja. V njej je pojasnil vzroke za brezposelnost in razloge za krizo ter rešitev zanjo. Ta del se začne z njegovo definicijo dohodka in problemom ugotavljanja tega dohodka. Nadaljuje se s poglavjem o indeksaciji mezd, ki je bila končno vpeljana šele po prvi svetovni vojni, in je na Hicksa vplivala tako močno, da je začel proučevati trg dela. Sledijo poglavja o delovni sili in z njo povezane teme, kot so brezposelnost, zagotavljanje neke ravni mezd in pogojev dela. Razložil sem podobnosti med teorijo naravne stopnje brezposelnosti in Hicksovo razlago brezposelnosti. Podrobno je opisan začetek in rast sindikatov kot tudi boj med sindikati in delodajalci pri doseganju soglasja o višini mezd.

V sklepu diplomskega dela ponovno poudarim Hicksove glavne misli in teme, ki so bile obravnavane v diplomskem delu. Poskušal sem predstaviti uporabnost njegovih teorij za sedanjost.

2. J. R. HICKS: ŽIVLJENJE IN DELO

John Richard Hicks se je rodil 8. aprila 1904 v Warwicku v Angliji kot sin novinarja lokalnega časopisa. V srednji šoli je največ časa posvetil matematiki. Med trinajstim in sedemnajstim letom je prejemal štipendijo zaradi odličnih rezultatov, ki jih je dosegal na tekmovanjih v matematiki na Clifton College (1917-1922). Leta 1922 je šel na Balliol College Oxford študirat filozofijo, politiko in ekonomijo in si pridobil zelo splošno izobrazbo. To je bila nova veja študija, ki je bila bolj namenjena politikom kot akademikom. Na študiju ekonomije v Oxfordu je bil poudarek na socialni in začel je proučevati probleme dela. Tema njegovega diplomskega dela je bila razlikovanje spretnosti in znanja zaposlenih v gradbenih in inženirskih poklicih. Že takrat je vedel, da si želi postati akademik. Svetovali so mu študij ekonomije, saj bi s tem imel boljše možnosti zaposlitve po končanem študiju. Nasvete je vzel resno in se po diplomi zaposlil na London School of Economics, kjer je poučeval v letih 1926-1935 in hkrati nadaljeval študij ekonomije (Hicks, 1979, str. 195).

V času, ko je učil in študiral na London School of Economics, je napisal svoja tri glavna teoretična dela: *Theory of Wages* (1932), *Reconsideration of the Theory of Value* (1934) in *A Suggestion for Simplifying the Theory of Money* (1935). Tri leta je delal samostojno in ni bil član nobene akademske skupine. Pri raziskovalnemu delu so mu pomagali kolegi predvsem s tem, da so mu svetovali, katero literaturo naj si prebere. Hugh Dalton je bil tedaj vodja ekonomskega oddelka in mu je svetoval naj bere Paretove »Manuale«, saj Hicksu italijanščina ni bila tuja. Poleg znanja italijanščine mu tudi nemščina ni delala težav. Znanje jezikov mu je koristilo, saj takrat še ni bilo veliko knjig prevedenih v angleščino. Ko je dovolj razumel Pareta, se je lotil Marshallove ekonomske teorije. Leta 1929 se je priključil akademski skupini pod novim vodstvom Lionela Robbinsa. V skupini so bili še Friedrich von Hayek, Roy Allen, Richard Sayers, Nicholas Kaldor, Abba Lerner, Marian Bowley in Ursula Webb (Ursula Hicks po letu 1935). Od tedaj je bilo delo skupinsko (Hicks, 1979, str. 196).

Takrat se je najbolj posvetil problemom povezanim z delovno silo in Južna Afrika mu je odprla oči. V drugem letniku poučevanja je Hicks odšel v Južno Afriko. Razlog za to je bila nenadna smrt edinega profesorja ekonomije na Univerzi v Johannesburgu. Dokler se niso dogovorili o nasledniku, so v Londonu zaprosili za nadomestnega profesorja. Noben višji profesor se ni hotel preseliti, on pa je to možnost vzel kot izziv in možnost širjenja

svojega znanja. V Južni Afriki je učil mnogo različnih predmetov, od statistike do ekonomske zgodovine (Hicks, 1979, str. 197).

V Južni Afriki je opazil problem rasne neenakosti med delavci in dobil nov pogled na sindikate, ki so bili samo za belce. Do tedaj je bil prepričan, da sindikati služijo vsem delavcem enako in se trudijo izboljšati njihove delovne pogoje. V Južni Afriki je bilo povsem drugače. Sindikati so služili samo interesom manjšine belcev. Razmere, ki jih je opazoval kot gostujoči profesor, so spremenile njegovo mišljenje o neoklasični teoriji. Za določen čas je postal njen simpatizer. Sindikate je imel za monopoliste v rokah manjšine in njihove učinke je lahko razložil le z aplikacijo monopolne teorije. Kvalificirana dela in boljše službe so bile rezervirane za belce kot tudi najboljša zemlja v državi, kar je Hicks videl kot največjo ekonomsko oviro v smeri napredka črncev. V svobodnem tržnem sistemu brez sindikatov, monopolistov in rasne neenakosti črnici večinoma ne bi imeli teh težav, zato je postal zagovornik takega sistema. Izkušnja iz Južne Afrike je zelo vplivala na njegovo prvo knjigo *Theory of Wages* (1932). Knjiga je veljala za zelo desničarsko doktrino na London School of Economics, ki je bila znana kot zbirališče socialistov. London School of Economics je bila zelo internacionalizirana. Obiskovalo jo je mnogo ekonomistov iz celega sveta in tako je Hicks spoznal ekonomiste, kot so Taussig, Viner, Mises, Schumpeter, Ohlin in Lindahl (Hicks, 1979, str. 197).

Leta 1935 se je poročil z Ursulo Webb, znano specialistko za javne finance, in je z njo tudi sodeloval v pripravah številnih del o teoriji in uporabi javnih financ v mnogih deželah (Bliss, 1987, str. 641).

Poleti leta 1935 se je Hicks na povabilo Pigouja in zaradi prijateljstva z Robertsonom preselil v Cambridge, ki je bil takrat že razcepljen zaradi sporov med keynesianci in antikeynesianci. Takrat je že opustil neoklasične poglede in se je opredelil kot keynesianec. Glavna keynesianska značilnost je trditev, da kapitalistični sistem sam po sebi ne pripelje do polne zaposlenosti. Rešitev vidijo v aktivni fiskalni in monetarni politiki, ki bi dvignila agregatno povpraševanje in s tem pripeljala ekonomijo do polne zaposlitve (Samuelson, 1995, str. 755). V Cambridgu (1935-1938) je bilo njegovo glavno delo pisanje knjige *Value and Capital* (1939), v kateri je znanstveno uredil svoje delo iz časa, ko je bil na London School of Economics (Hicks, 1979, str. 200). Delo *Value and Capital* (1939) je najbolj vplivalo na razvoj ekonomske teorije do danes (Hahn, 1990, str. 540, 548).

Ko je bilo delo *Value and Capital* (1939) v tiskanju, se je Hicks že preselil v Manchester, kjer je bival med drugo svetovno vojno. V času, ko so bile univerze zelo ohromele, je na univerzi v Manchesteru (1938-1946) poučeval osnove ekonomske teorije. Takrat je imel več časa za raziskovalno delo in je napisal knjigo *The Social Framework* (1942), ki je bila od vseh njegovih knjig najbolj razširjena (Hicks, 1979, str. 201).

V drugi polovici leta 1946 je Hicks prvič odpotoval v ZDA. Tam je srečal stare prijatelje iz London School of Economics, kot sta bila Schumpeter in Viner. Spoznal je tudi veliko takrat še neslavnih ekonomistov: v Cambridgu Massachusetts je prvič srečal Samuelsona, v New Yorku Arrowa in v Chicagu Milтона Friedmana in Don Patinkina. Vsi so ga poznali po knjigi *Value and Capital* (1939), ki je zelo vplivala na njihovo delo in so jo doumeli kot začetek njihove neoklasične sinteze. *Value and Capital* (1939) je začela izhajati v začetku leta 1939 in je bila pred izbruhom vojne razposlana po celem svetu. Mnogo let kasneje, ko je obiskal Japonsko, je izvedel, da je bila njegova prva knjiga *Value and Capital* (1939) obvezna literatura na univerzi Kyoto od leta 1943. Bil je presenečen, da je bilo mogoče dobiti njegovo knjigo tudi med drugo svetovno vojno. Odgovorili so mu, da je Japonska lahko do decembra 1941 uvažala angleške knjige preko Amerike, poleg tega so jih nekaj zasegli v Singapuru (Hicks, 1979, str. 201).

Leta 1942 je postal član Britanske Akademije, leta 1948 pa tuj član Kraljeve Švedske Akademije. Med leti 1946 in 1952 je pomagal pri ustanovitvi Nuffield College v Oxfordu, kjer je potem služboval kot profesor politične ekonomije do upokojitve. V letu 1951 je J. R. Hicks postal član kraljeve komisije za obdavčevanje dobičkov in dohodkov. Leta 1952 je postal član italijanske »Accademia dei Lincei« in 1958 pa še član Ameriške Akademije. Iste leta je postal častni član Nuffield College v Oxfordu. Po letu 1965 je delal na All Souls Collegu, v Oxfordu kot upokojeni profesor in napisal veliko knjig. Imel je veliko diskusij s podiplomskimi študenti s celega sveta, saj so ti pogosto prihajali na obisk v Oxford. Mnogi od njih so ga vabili v svoje kraje, zaradi česar je veliko potoval, posebno po Italiji. Od leta 1971 je bil častni član Gonville in Caius College v Cambridgeu (Bliss, 1987, str. 641).

Hicks je pripadal generaciji ekonomistov, ki so delovali na vseh področjih ekonomije in so se ukvarjali skoraj z vsemi teoretičnimi problemi. V kasnejših letih je pisal o denarju in mednarodni menjavi (Bliss, 1987, str. 641).

Ekonomska zgodovina je bila za Hicksa zelo zanimiva. Strinjal se je s tezo Adama Smitha, da je bogastvo države odvisno od količine proizvodnih faktorjev in se povečuje z rastjo in z boljšo izrabo le-teh. To je z večjo količino in učinkovitostjo delovne sile in z akumulacijo kapitala. Rast je odvisna tudi od učinkovite kombinacije dela in kapitala (Hicks, 1984, str. 247).

Ekonomsko zgodovino je razumel kot proces specializacije, ki neprestano poteka. To omogoča večjo učinkovitost na vseh področjih, kar pomeni bolj smotrno izrabo danih proizvodnih faktorjev ter zmanjšanje izmečkov v poslovnem procesu. Posledica tega je višja produktivnost, ki omogoča, da z isto količino vložkov ustvarimo več poslovnih učinkov in s tem večjo vrednost. Ekonomska zgodovina predstavlja nek trend rasti, napredka in razvoja, ki je dolgoročno pozitiven, ampak ima močan ciklični značaj. Vojne,

diktature in sankcije so imele za družbo vedno negativne posledice, civilizacije so se vzpenjale in tudi zatonile (Hicks, 1984, str. 247-248).

Hicks vidi zgodovino človeštva kot ekonomski napredek, ki poteka zaradi posameznikov, ki se obnašajo ekonomsko racionalno in strmijo k maksimiziranju svojih koristi z minimalnim vložkom. Ekonomski napredek je tesno povezan s političnim in tehnološkim okoljem. Če je okolje škodljivo, lahko obrne, upočasni ali pa zaustavi ekonomske mehanizme. Politične in socialne sile, delujoče skozi veljavno zakonodajo ali enostavno skozi družbeni pritisk, bodo ovirale ali spodbujale zasledovanje ekonomskih ciljev (Collard, 1984, str. 152). Kot primera je omenil francosko in industrijsko revolucijo (Hicks, 1984, str. 259-260).

Hicks je bil rahločuten človek in je poskušal pomagati državam v razvoju, ki jih je obiskal z ženo. Dobil je častna mesta v določenih državah v razvoju. Na primer, leta 1950 je postal član »Revenue Allocation Commission« v Nigeriji in leta 1954 sta se z ženo poglobila v finančno problematiko Jamajke (Baumol, 1972, str. 503).

Po letu 1960 je med svojim raziskovalnim delom proučeval možne načine oblikovanja cen na trgih. Ločil je dve metodi oblikovanja cen: »flexprice« in »fixprice«. Pri prvih cene postavljajo proizvajalci in sprememba cene je posledica dejanja spremenjene politike podjetja. Pri drugih pa ceno oblikuje trg, kar pomeni, da ceno oblikujeta ponudba in povpraševanje. V modernih časih prevladujejo »fixprice« trgi. V praksi pa se uporabljata oba načina postavljanja cen (Hicks, 1979, str. 203).

Od leta 1960 do 1962 je bil predsednik Kraljeve Ekonomske Družbe. Leta 1964 je bil povišan v viteza in si pridobil naslov Sir, leta 1972 pa je skupaj s Kenneth J. Arrowom prejel Nobelovo nagrado za ekonomijo. Hicks je imel doktorat več britanskih univerz, kot so Glasgow, Manchester, Leicester, East Anglia, Warwick in Tehnične Univerze Lisbona. Leta 1971 je postal častni senator Dunajske univerze. Umrl je 20. maja 1989 v Gloucestershiru (Bliss, 1987, str. 641).

Bil je socialni ekonomist in je pisal o problemih ljudi, ki jih zanima njihova blaginja, pri kateri upoštevamo tudi socialo in eksternalije, pozitivne in negativne. Opozarjal je, da politiki in novinarji preveč poudarjajo rast bruto nacionalnega proizvoda kot edinega kazalca blaginje. Po njegovem mnenju jih k temu usmerjajo ekonomisti, zato je drugim ekonomistom poskušal dopovedati, da sama rast bruto nacionalnega proizvoda ni enaka rasti blaginje. Splošno blaginjo znižujejo negativne eksternalije, kot sta onesnaževanje in brezposelnost (Hicks, 1984, str. 145-154).

Hicksovi pogledi so v skladu z »net economic welfare« ali neto ekonomsko blaginjo. Razlika med bruto domačim proizvodom in neto ekonomsko blaginjo je, da se v neto ekonomsko blaginjo vključuje samo potrošnja in investicije, ki neposredno prispevajo k

ekonomski blaginji. Tako se upoštevajo stvari, ki niso stvar menjave na trgu, za katere bi prejeli račun, kot so delo gospodinje, prosti čas in siva ekonomija. Neupošteva oziroma odšteje pa se dejavnosti, ki imajo negativne vplive na gospodarski razvoj in kakovost življenja, kot so onesnaževanje okolja, prometne konice, proizvodnja in trgovina z orožjem (Samuelson, 1995, str. 416-418).

Hicks se je spuščal tudi v ekonomsko metodologijo, posebej se je poglobil v dinamične analize. Dinamična analiza vsebuje študij cikličnih nihanj in rasti kot spremembe določenih trgov in celotne ekonomije. Definiral je tudi razliko med statičnimi in dinamičnimi metodami. Prve se uporabljajo za primerjavo dveh stanj in ne analizo procesov, opazovanje teh stanj skozi čas pa že vsebuje dinamiko, saj prikazujejo nek trend. Ekonomsko obnašanje je ciljno obnašanje, ki je usmerjeno v prihodnost, zato je že po naravi dinamično. Dinamična analiza se ne ukvarja samo z dejansko preteklostjo, ampak tudi s tem, kar je bilo pričakovano, da se bo zgodilo. Glavna dejavnost analize je primerjava razlike med dejanskimi dogodki v tem času in načrtovanimi dogodki ter ugotavljanje vzrokov teh odklonov. Hicks meni, da je šele vpeljava računovodskih postopkov povečala uporabnost dinamične analize (Hicks, 1984, str. 201-204).

To poglavje zaključim z navedbo nekaj njegovih obsežnejših knjig, da se lahko prepričamo o obširnosti njegovega raziskovalnega dela.

- The Theory of Wages. New York: The Macmillan Company, 1957. 232 str. 15 pril.
- Value and Capital. Oxford: Clarendon Press, 1950. 340 str.
- A Revision of Demand Theory. Oxford: Clarendon Press, 1969. 198 str.
- A Theory of Economic History. London: Oxford University Press, 1969. 181 str.
- The Social Framework: An Introduction to Economics. London: Oxford University Press, 1971. 333 str.
- Economic Perspectives: Further Essays on Money and Growth. Oxford: Clarendon Press, 1979. 217 str.
- Casuality in Economics. NEW YORK: Basic Books, 1979. 136 str.
- Methods of Dynamic Economics. Oxford: Clarendon Press, 1985. 173 str.

3. IZBRANE HICKSOVE TEORIJE

3.1. NASTANEK MENJAVE

Ko govorimo o Hicksovem zgodovinskem pogledu, ne moremo mimo njegove teorije o nastanku menjave, kjer je podrobno opisana zgodovina menjave in vloga vsakega člana v trgovinski verigi, od proizvajalca pa do končnega kupca. Zgodovinsko vlogo trgovca vidi kot ključno za razvoj boljše organizacije trga. Težava, ki se pojavlja pri menjavi, je nepopolna informiranost. Trgovci lahko napačno ocenijo povpraševanje po določenem blagu in tako si ustvarjajo nepotrebne stroške (če nabavijo preveč določenega blaga) ali pa ne maksimizirajo svojega dobička (če nabavijo premalo določenega blaga). Preveč optimistična napoved prodaje lahko pomeni visoke stroške skladiščenja in prodajo presežne količine blaga pod nabavno ceno. Preveč pesimistična napoved pa povzroči, da trgovec ne bo maksimiziral svojih prihodkov, saj bo nabavil premajhno količino določenega blaga.

Neposredna oblika menjave je barter, saj ne zahteva denarja. Zgodovina trga se je začela na vaških sejnih, kjer so menjave potekale brez denarja. Na sejmih se je zbralo veliko ljudi in menjava je lažje potekala, kar je zmanjšalo transakcijske stroške. Posameznik je zamenjal dobrino, ki mu je manj pomenila za dobrino, ki naj bi mu nudila večje zadovoljstvo. Osebne preference posameznika so narekovale, koliko se je bil posameznik pripravljen odpovedati eni dobrini za pridobitev druge. Sčasoma se je pojavilo blago kot splošni menjalni posrednik in kot splošna mera vrednosti. Razvoj in nastajanje denarja sta močno povezana s trgovci. S pomočjo le-teh so se transakcijski stroški znižali. Z denarjem so se pojavili specializirani trgovci, ki niso kupovali zase, ampak za nadaljnjo prodajo. Prišlo je do trgovanja, ki ga ločimo na tri dele: menjava med trgovci, menjava med trgovci in netrgovci in netrgovci med seboj. Še danes obstaja zadnja oblika trgovanja. Je bolj redka, vendar je očitna na trgu nepremičnin. Zaradi problema pomanjkanja informacij in administrativnih postopkov obstajajo posredniki, ki za določeno provizijo omogočijo srečanje kupcev in prodajalcev in tudi predlagajo primerno ceno za nepremičnino (Hicks, 1984, str. 277-278).

V Angliji je povečanje trgovine še na en način pospeševalo gospodarski razvoj, in sicer je omogočilo večje pobiranje davkov. Zaradi pomanjkanja baze podatkov o ekonomskih dejavnostih je bilo pobiranje davkov takrat oteženo. Najlažje pobiranje le-teh je bilo na tranzitnih trgovskih poteh. Z razmahom trgovine so se močno povečali prilivi v kraljevo blagajno, saj so bile trgovske karavane in pomorske luke idealne za pobiranje davkov. Po mnenju Hicksa se je bolj učinkovito pobiranje davkov iz ekonomskih dejavnosti začelo šele z ustanovitvijo delniških družb. Te morajo že po svoji naravi poročati delničarjem o svoji uspešnosti. Prvič v zgodovini je bila tako lahko država udeležena v delitvi rasti družbenega bogastva (Baumol, 1972, str. 522-523).

Trgovci kupujejo blago za nadaljnjo prodajo drugim trgovcem kot končnim potrošnikom, odvisno, ali gre za trgovino na debelo ali pa trgovino na drobno. Na trgih postavljajo cene trgovci. Ko zaloge določenega blaga naglo upadejo zaradi večjega povpraševanja, bo trgovec skušal kupiti več tega blaga. Če tega blaga tudi pri drugih trgovcih zmanjkuje, cena naraste, saj bodo morali od proizvajalcev naročiti dodatne količine po višjih cenah. Trgovci bodo morali zaračunati višje cene končnim porabnikom, da ohranijo isto maržo. Večje povpraševanje po določenem blagu povzroči dvig njegove cene. To je tipična predstava delovanja trga (Hicks, 1984, str. 279).

Dokler se blago ne proda, predstavlja zaloge. Trgovci dajejo možnost porabniku, da lahko kupi stvar, ki jo želi in kadar jo želi. Ta storitev je vračunana v prodajno ceno. Zaloge predstavljajo strošek, ki nastane zaradi skladiščenja (Hicks, 1984, str. 279).

Trgovci želijo doseči čim večji dobiček. Na eni strani hočejo povečati prihodke s prodajo večjih količin in z višjimi cenami. Po drugi strani pa z večjo racionalizacijo poslovanja znižati stroške in s pogajanjem doseči čim nižje cene pri svojih dobaviteljih. Vsako proizvodno podjetje je neke vrste trgovec, saj na eni strani kupuje produkcijske faktorje, na drugi strani pa prodaja blago. Podjetja so ugotovila, da lahko povečajo prihodke, če lahko obidejo preprodajalce blaga. Storitvena podjetja praviloma že v osnovi poslujejo neposredno s svojimi strankami in ne preko posrednikov.

Trend, ki ga je Hicks opazil, je, da proizvajalci prodajo izdelke neposredno potrošnikom, ne preko trgovcev. Tak način prodaje se je začel množično uveljavljati pred več kot 40 leti z uvedbo televizije v gospodinjstva (Hicks, 1984, str. 279). Danes takšna prodaja še vedno narašča, še posebno z uveljavitvijo interneta (Kotler, 1998, str. 655-658).

3.2. POMEN ČASA V EKONOMIJI

Ko je Hicks pisal o ekonomski zgodovini, je kar nekaj strani posvetil času. Menim, da je vključevanje le-tega v diplomsko delo pomembno, saj je splošna ekonomska zgodovina ekonomistom dobro znana, medtem ko časovnega vpliva na ekonomski razvoj nisem zasledil v nobeni ekonomski literaturi.

Hicks pravi, da je čas zelo pomembna spremenljivka v ekonomiji. Gre samo naprej, nikoli nazaj, ne da se ga preklicati. Kar se je zgodilo, je znano in je dejstvo. Prihodnost lahko ocenimo z znanjem preteklosti in z možnimi verjetnostnimi izračuni za prihodnost. Tako spremenljivka čas predstavlja nek trend. Pri proučevanju ekonomskih kategorij je potrebno vedeti, da znanje preteklosti ni popolno, uporabimo lahko le tisto, česar se spominjamo ali zabeležimo (Hicks, 1984, str. 261-264).

Pomembnost časa v ekonomiji je pokazal z naslednjim primerom. Bruto prihodek od investicije poslovnega leta je razlika med vrednostjo naložbe ob začetku in koncu tekočega leta. Seveda moramo to še popraviti, za spremembo vrednosti denarja, ki se je zgodila med letom in tudi drugimi stroški, povezanimi z investicijo. Vzemimo, da je naložba delnica na borzi, ki ne izplačuje dividend. Cena delnice, ki jo je investitor pripravljen plačati na začetku leta, je odvisna od pričakovane vrednosti le-te konec leta. Na koncu leta je lahko delnica manj vredna, kot je bilo pričakovano v začetku. To se je zgodilo zato, ker informacije, ki so se navidezno zdele pomembne na začetku leta, niso bile odločilne in niso značilno vplivale na ceno delnice. Spet se pojavi problem pomanjkanja informacij. Delnica je bila na začetku leta precenjena. Vsakič, ko pride nova informacija, sta potrebni ponovna analiza in ocena situacije. Nauk tega primera je, da samo čas pokaže storjene napake in je tista spremenljivka, ki pokaže, katere poslovne odločitve so bile prave in katere ne, katera podjetja bodo obstala in katera bodo izločena iz trga. Hicks se je na temo časa podrobno in široko razpisal v knjigi *Capital and Time* (1973) (Hicks, 1984, str. 265).

Leta 1961 je Alfred Marshall izjavil »Element časa ... je središče vseh težav, skoraj vsakega ekonomskega problema.« (Globokar, 2000, str. 14). V sedanjem času je spremenljivka časa še bolj aktualna z vidika tveganja, kot jo je opisal Hicks. Tveganje lahko opredelimo kot nezmožnost, da bi pravilno napovedali prihodnji tok dogodkov oziroma nezmožnost popolnega nadzora, da bi bili rezultati prihodnjega toka dogodkov enaki načrtovanim (Globokar, 2000, str. 4). Že iz te definicije tveganja je razvidno, da je pogoj za obstoj samega tveganja nujno potrebno minevanje časa. Tveganja brez časa ne bi bilo.

Čas pogledjmo še z drugačnega vidika novejših teorij. Postal je pomembna prednost v konkurenčni tekmi zadovoljevanja kupčevih potreb. Časovno konkurenčno prednost se lahko doseže s hitrejšo dostavo blaga ali s hitrejšo opravljenostjo storitev od konkurence. Pomembnost hitre dostave je najbolj očitna v dejavnostih hitre pošte, hitre prehrane (dostava hrane na dom) in čim hitrejše odobritve posojil v bankah.

Sedanji tempo življenja je vse hitrejši in podjetja kot posamezniki v razvitih gospodarstvih resno jemljejo rek »Čas je denar«. To je najbolj razvidno v podjetjih, ki so vpeljala sistem »just-in-time«. Le-ta se v podjetjih vpeljuje zaradi narave poslovnega procesa, kot je na primer proizvodnja na tekočem traku, ali zaradi znižanja stroškov skladiščenja (Loch, 1994, str. 2).

Več analiz je bilo opravljenih na temo nepotrpežljivosti kupcev. Gre za oligopolne modele, kjer dve podjetji ponujata enake dobrine ter konkurirata med seboj samo na osnovi cene in časom čakanja kupcev na njihovo dobrino. Modeli so pokazali visoko negativno korelacijo med ceno in časom čakanja na dobrino. Majhen padec cene dobrine ima za posledico povišanje povpraševanja po tej dobrini in tako se čakanje kupcev na to dobrino tudi poveča.

V oligopolni strukturi so analize pokazale, da če obstajajo stroški čakanja, pride do specializacije obeh podjetij in obe imata približno enak dobiček. Podjetje, ki postavi nižje cene, prihodke ohranja s prodajo večjih količin. Podjetje, ki postavi višje cene, pa obdrži nepotrpežljive kupce, ki ne žele čakati na zadovoljitev svojih potreb. Prihodke ohrani s prodajo manjših količin dobrine po višjih cenah.

Pri predpostavki, da so stroški čakanja zanemarljivi in nepotrpežljivih kupcev ni, pa majhno znižanje cen povzroči ogromen interes kupcev. Prišlo bo do cenovne vojne med podjetjema, dokler nimata več nobenih dobičkov (Loch, 1994, str. 3-4).

Podjetja, ki imajo zadostne kapacitete, lahko hitreje zadovoljujejo potrebe kupcev in tako širijo svoj tržni delež (Loch, 1994, str. 15). Tako je čas, tudi v modernih ekonomskih modelih, pomembna spremenljivka za ugotavljanje uspešnosti podjetja.

3.3. POENOSTAVITEV DENARNE TEORIJE

Hicksovo izobraževanje je vsebovalo večinoma nedelarne ekonomske teme. Njegov interes za monetarno ekonomijo se je začel razvijati, ko je spoznal, da brez znanja o denarju ne bo mogel reševati ekonomskih problemov. Leta 1935 se je v svojem delu »Economica« odločil, da bo napisal svoje poglede na denar in investicije (Hicks, 1984, str. 168).

Za izhodišče svoje razprave je poskušal najti dejavnike, ki določajo točno količino denarja, ki ga določena oseba želi imeti ob določenem času. Ko Hicks govori o denarju oziroma denarni obliki premoženja, misli na transakcijski denar, to je danes tako imenovani denarni agregat M1. Oseba lahko zmanjša količino denarja, ki ga ima, na tri načine (Hicks, 1984, str. 171):

- (1) z nakupom
- (2) s posojanjem denarja drugim
- (3) s plačilom dolgov, ki jih ima

Obratno lahko oseba poveča količino denarja, ki ga ima, na tri načine:

- (1) da proda nekaj, kar je v njeni lasti
- (2) da si sposodi denar
- (3) da zahteva denar, ki mu ga nekdo dolguje

Če oseba hrani določeno količino denarja, se odreče tem možnostim, kar pomeni, da ne povečuje ali pa zmanjšuje količine denarja, ki ga ima. Zavestno se odloči, da ne bo

potrošila celotnega denarja zato, da bo določen del privarčevala za trošenje v prihodnosti (Hicks, 1984, str. 172).

Hicks je poskušal razložiti, zakaj se ljudje odločajo držati premoženje v denarni obliki več časa, ki ne prinaša nobenih obresti, namesto da bi ga investirali in dobivali določen dohodek. To je, po njegovem mnenju, glavna razprava denarne teorije. Pri pozitivnih obrestih je držanje denarja nesmotrno in narekuje, da denar posodimo ali pa plačamo svoje dolgove. Z naslednjimi argumenti želi razložiti, zakaj ljudje, tudi ob pozitivnih obrestnih merah, držijo denar. Razlogi so povezani z dolžino časa, kdaj ljudje potrebujejo svoj denar za potrošnjo (Hicks, 1984, str. 172).

Najpomembnejši razlog so transakcijski stroški, ki nastanejo, ko spreminjamo denarno obliko premoženja, da bi denar zaščitili pred inflacijo oziroma da bi povečali količino denarja. Mednje spadajo administrativni stroški in razne vstopne, izstopne, posredniške provizije itd. Torej, transakcijski stroški nastanejo, ko investiramo, kar pomeni, da denar vložimo v naložbo, ki prinaša nek donos. V kratkem obdobju so administrativni stroški in posredniške provizije ponavadi previsoki, glede na pričakovani donos. Ugodno je investirati samo tedaj, kadar so prihodki od investicije višji od celotnih stroškov te investicije in ta pogoj je v kratkem časovnem obdobju redko izpolnjen (Hicks, 1984, str. 173).

Pričakovana količina obresti oziroma donos je odvisen od količine vloženega denarja in od količine časa, ko se denar oplaja, medtem ko so stroški investicije neodvisni od časa trajanja naložbe. Administrativni stroški so stalni stroški, ki se ne spreminjajo z velikostjo investicije. Večja ko je investicija, manjši je delež administrativnih stroškov v njej. Provizije (razen izjem, kot so na primer vzajemni skladi) pa se zmanjšajo z večanjem količine denarja za investiranje. Zato je jasno, da obstaja neka minimalna količina denarja in da je potreben nek minimalni čas, da se investicija splača. Majhne količine denarja, ki jih bomo potrebovali v kratkem času, se ne splača investirati, ampak jih je bolje obdržati v denarni obliki.

Denar je najbolj likvidna oblika premoženja in ko ga investiramo, ga preoblikujemo v drugo obliko, ki je manj likvidna. Tukaj moram pojasniti izraz likvidnost za boljše razumevanje investiranja in povezavo z denarno obliko premoženja. Likvidnost pomeni sposobnost prodaje določene količine premoženja po trenutni tržni ceni. Večja ko je likvidnost premoženja, večja je verjetnost, da bomo določeno količino tega premoženja hitro in brez težav prodali po trenutni tržni ceni (Mramor, 1994, str. 67). Denar je najbolj likvidna oblika premoženja, saj je njegova vrednost eksplicitno določena in lahko spremeni obliko takoj ob nakupu določene dobrine. Likvidno premoženje obstaja na zelo razvitih trgih, kjer obstaja konstantno veliko število kupcev in prodajalcev. Med likvidne oblike premoženja se uvrščajo dolžniški vrednostni papirji in delnice znanih in uveljavljenih delniških družb, ki kotirajo na pomembnih svetovnih oziroma državnih borzah

(Samuelson, 1995, str. 483). Nelikvidne oblike premoženja pa vključujejo podjetja, ki ne kotirajo na borzi, in dolgoročna posojila, saj zaradi nestandardizirane oblike načelno sekundarni trg ne obstaja. Manj likvidno premoženje poveča tveganje, da lastnik le-tega ne bo mogel dobiti želene količine denarja takrat, ko jo bo potreboval. Ljudje so nenaklonjeni tveganju in so bolj naklonjeni držanju premoženja v denarni obliki (Mohorič, 2001, str. 13).

Hicks je zaključil, da je količina denarja, ki ga človek želi držati v denarni obliki, odvisna od naslednjih dejavnikov:

- (1) kdaj bo denar potreboval v prihodnosti
- (2) stroškov investicije
- (3) pričakovane stopnje donosnosti investicije
- (4) nagnjenosti posameznika k tveganju

Bolj daleč ko so v prihodnosti pričakovani izdatki nižji kot so stroški investicije, višja kot je pričakovana stopnja donosnosti investicije in višja kot je nagnjenost posameznika k tveganju, manjše bo povpraševanje po transakcijskem denarju in večja bo želja po naložbah. Stopnja donosnosti investicije je mišljena kot kazalnik, kjer se ugotovi razmerje med denarnimi prejemki od naložbe v števcu in denarni vložek v naložbo oziroma investicijo v imenovalcu (Hicks, 1984, str. 173).

Donos posamezne naložbe je lahko različen od načrtovanega. Obstajajo odstopanja med pričakovanim in dejanskim donosom, ki povečujejo riziko investicij in posledično povečujejo povpraševanje po denarni obliki. Hicks je dva problema povezal z donosnostjo investicije. Prvi problem, ki se lahko zgodi, je, če izdatek ne pride takrat, ko je pričakovan. Človek vnaprej dejansko ne ve, kdaj bo potreboval denar za nakupe. Mogoče ve za dan ali dva, za daljše obdobje pa po vsej verjetnosti ne more napovedati točno določenega datuma, kdaj bo potreboval na primer 500 000 sit. V primeru, ko je pričakovan donos samo malo nad stroški investicije, se lahko zgodi, da se pričakovan izdatek zgodi prej, kar ima za posledico lahko izgubo. V tej situaciji je oseba manj nagnjena k investiranju in raje drži denar. Povpraševanje po denarju se lahko poveča zaradi objektivnih razlogov, na primer bližanje recesije, na katerih so pričakovanja osnovana, ali zaradi psihologije posameznika, ki je nenaklonjen tveganju. Drugi problem je v tveganju, da bo dejanska donosnost ene naložbe različna od pričakovane (Hicks, 1984, str. 174-175).

Rešitev drugega problema leži v zakonu velikih števil, ki deluje tako, da se celoten riziko zniža, če imamo več tveganih investicij, kot pa če imamo ves kapital naložen v eno samo naložbo. Zelo veliko posameznih naložb zniža celotno tveganje na zanemarljivo stopnjo. Transakcijski stroški, povezani s posamezno investicijo, preprečujejo, da bi kapital delili med zelo majhne naložbe. V praksi bi bilo nedobičkonosno investirati manj kot neko določeno vsoto v katero koli naložbo. Velika večina posameznikov pa nima tako velike

količine kapitala, da bi lahko imeli veliko naložb, in zato se odločijo, da del premoženja, ki si ga lahko privoščijo tudi izgubiti, investirajo v zelo tvegane naložbe, ostalo pa v zelo varne naložbe. Delež, ki ga bodo namenili posameznim naložbam, je odvisen od osebnih nagnjenj do tveganja (Hicks, 1984, str. 176).

Po drugi strani pa lahko osebe, ki imajo veliko bogastvo, svoj riziko zelo dobro razdelijo med posamezne naložbe, lahko pa si tudi sposodijo denar od velikega števila manj premožnih oseb in poleg svojega denarja investirajo tudi njihov denar. Zaradi delovanja zakona velikih števil so to varni posojiljemalci in ponujajo varno investicijo za vlagatelje. V modernih časih tako storitev poleg bank ponujajo še zavarovalnice, vzajemni skladi in državni vrednostni papirji. Z uvajanjem teh varnih naložb, ki so zelo likvidne, se povpraševanje po transakcijskem denarju zmanjšuje (Hicks, 1984, str. 177).

4. TEORIJA MEZD

Diplomsko delo se nadaljuje s Hicksovo teorijo mezd, ki se zelo opira na njegovo prvo knjigo Teorijo mezd (1932). V njej je Hicks pisal o vrstah in vzrokih brezposelnosti, razvoju sindikatov, o vzrokih ter posledicah rigidnosti mezd in ostalih pogojev dela. V poglavju Indeksacija opisujem dogodke, ki so v Veliki Britaniji pospešili razvoj sindikatov in vplivali na Hicksovo zanimanje zanje. Za celovito Hicksovo teorijo mezd, sem dodal še njegovo razlago ugotavljanja dohodka, ki jo je napisal leta 1984, ter povezavo teorije naravne stopnje brezposelnosti s Hicksovo razlago brezposelnosti.

Teorijo mezd (1932) je Hicks pisal v času velike depresije. Stečaje podjetij in visoko nezaposlenost si je razlagal kot posledico prevelike moči sindikatov. Sindikati so vztrajali na njihovi nespremenjeni ravni mezd oziroma na povišicah mezdnih postavk, kljub depresiji. Višja raven mezd pa je izčrpala podjetja do stečaja oziroma je vzela vse presežke podjetjem, ki pa jih nujno potrebujejo za svojo rast ali obstoj. Rigidnost mezd je proučil v dveh delih (fazah), in sicer v stacionarnem zaprtem in v dinamičnem odprtem gospodarstvu. Njegove ugotovitve tudi opišem.

4.1 UGOTAVLJANJE DOHODKA

Hicks je bil večinoma teoretik. Delal je na več različnih teorijah in na vseh je pustil svoj pečat. Največji napredek je pokazal v teoriji povpraševanja, formulaciji moderne teorije ekonomske blaginje, teorije splošnega ravnovesja, denarni teoriji, teoriji gospodarske rasti in teoriji gospodarskega cikla. Večina ekonomistov pozna njegov prispevek na teh področjih, zelo malo ljudi pa je seznanjenih z njegovim člankom o ugotavljanju realnega dohodka (Hicks, 1984, str. 1-2).

Z dohodkom se je začel ukvarjati na študiju ekonomije v Oxfordu in nadaljeval v London School of Economics. Njegov prvi objavljeni članek je bil Fiksiranje mezd v gradbeni Industriji (1928). Članek je ustvaril praktično podlago za njegovo prvo knjigo Teorijo mezd (1932) (Hicks, 1984, str. 2).

Da bi bolje razumeli Hicksovo teorijo mezd, o kateri bomo govorili kasneje, je potrebno pogledati težave, ki so povezane z ugotavljanjem dohodka. Cilj ugotavljanja dohodka je praktične narave. Ljudje morajo vedeti, koliko lahko potrošijo v določenem času, ne da bi obubožali. Hicks je začel razlago definicije dohodka posameznika kot maksimalno vrednost, ki jo lahko posameznik zapravi v tednu dni, ne da bi bil na koncu tedna na slabšem kot na začetku. Ko človek več ustvari kot potroši, varčuje. Torej, ko varčuje, pričakuje, da se mu bo premoženje v prihodnosti povečalo. Če pa več troši kot zasluži, postaja revnejši. Kot prihodek ima Hicks v mislih rente, obresti, plače, dividende itd. Tako lahko trdimo, da prihodki posameznika v kratkem obdobju postanejo prejemki (Hicks, 1984, str. 49).

Težava je v ugotavljanju, ali človek živi v skladu s svojim dohodkom ali ne. Dohodka še nismo ustrezno definirali, saj smo do sedaj upoštevali le netrajne dobrine. To so tiste, ki jih porabimo v določenem obdobju, na primer v enem mesecu oziroma, ki se jih porabi z enkratno ali nekajkratno uporabo. Sem spadajo hrana, zobna pasta, milo, bencin, storitve itd. Temu sledi, da se izdatki za netrajne dobrine plačujejo mesečno.

Sedaj moramo upoštevati še trajne dobrine, ki so otipljivi izdelki za večkratno uporabo. Sem spadajo hladilniki, avtomobili, pohištvo itd. Trajne dobrine so povezane z amortizacijo, to je, za koliko se njihova denarna oziroma tržna vrednost zmanjša v določenem času zaradi njene obrabe, potrošnje oziroma uporabe (Samuelson, 1995, str. 748). Zato moramo razumeti varčevanje kot razliko med prihodki in potrošnjo (izdatki za netrajne dobrine in amortizacijo trajnih dobrin) in ne kot razliko med prejemki in izdatki. Dohodek je torej maksimalna količina, ki jo lahko posameznik potroši v določenem času, ne da bi bil na koncu obdobja v slabšem položaju kot na začetku (Hicks, 1984, str. 49-52).

Največja težava je ugotavljanje oziroma meritev izgube vrednosti dobrin zaradi potrošnje. V primeru, da obstaja trg za te rabljene dobrine, se zlahka ugotovi vrednost, če pa ne, pa je stopnjo obrabe težje ugotoviti. Kjer tržne cene ne obstajajo, je treba najti druge rešitve. Hicks je ponudil dve možnosti. Poiščemo ekvivalentno dobrino v smislu stroškov, to je, če proizvodnja uporablja iste količine proizvodnih tvorcev kot dobrina, ki jo proučujemo. Leta je na trgu in zato je njena vrednost eksplicitno določena. Dobre so ekvivalentne, če obstaja možnost substitucije ene za drugo. Ali pa uporabimo pojem koristnosti, da nam pomaga pri določanju vrednosti dobrine, ki jo proučujemo. Uporabimo lahko ekvivalentno dobrino v smislu, da nam ta dobrina da enake koristi kot proučevana. Seveda se tukaj pojavi problem nezmožnosti točnega izračuna koristnosti, saj zanjo ne obstaja merilni inštrument (Hicks, 1984, str. 52-60).

Po mojem mnenju bi bilo smotno in lažje ugotavljati obrabo oziroma potrošnjo trajnih dobrin s pomočjo računovodstva kakor s Hicksovo metodo ekvivalentne dobrine. Amortizacija je v računovodstvu uveljavljen pojem za merjenje zmanjšanja vrednosti sredstev oziroma premoženja. Podjetja danes uporabljajo to metodo za ugotavljanje svoje knjigovodske vrednosti. Z isto metodologijo bi si lahko pomagali pri ugotavljanju vrednosti premoženja posameznika. Trajne dobrine se amortizirajo v času, ko jih more posameznik uporabljati, oziroma v času, ko so za njega koristne. Znesek amortizacije sredstev mora biti primerljiv z njihovim obsegom izrabe le-teh.

Najprej moramo ugotoviti vrednost trajne dobrine oziroma premoženja, ki ga mislimo amortizirati. Uporabimo nabavno ceno dobrine, če je sredstvo kupljeno na trgu. Pri samoproizvodnji pa računovodska literatura priporoča, da se trajna dobrina ovrednoti na podlagi vseh stroškov, ki so nastali pri njeni proizvodnji. Če trajno dobrino v obdobju uporabe popravimo ali izboljšamo, moramo povečati njeno vrednost za toliko, kot smo vložili vanjo.

Potem moramo ugotoviti dobo koristnosti trajne dobrine, da bomo lahko izračunali njeno vsakoletno amortizacijo. Doba koristnosti je odvisna od pričakovanega fizičnega izrabljanja, tehničnega in ekonomskega staranja, pričakovanih zakonskih in morebitnih drugih omejitev uporabe ter je enaka tisti, ki bi bila glede na našete dejavnike najkrajša.

Poznamo dva načina obračunavanja amortizacije, in sicer časovno in funkcionalno. Časovna amortizacija je lahko določena enakomerno kot tudi rastoča (progresivno) ali pa padajoča (degresivno). Časovna amortizacija je tista, ki se obračunava glede na dobo koristnosti, ne glede na to, koliko je bila dobrina dejansko uporabljena. Funkcionalna amortizacija pa je tista, ki je odvisna od dejanske uporabe trajne dobrine. Za ugotavljanje obrabe trajnih dobrin predlagam enakomerno časovno amortizacijo, saj je to najlažji način ugotavljanja in računanja zmanjšanja vrednosti trajnih dobrin. Letni znesek amortizacije trajne dobrine se izračuna kot razmerje med začetno vrednostjo trajne dobrine v števcu (to je lahko nabavna vrednost ali vrednost stroškov, če gre za samoproizvodnjo), ulomljeno z dobo koristnosti v imenovalcu (Turk, 1996, str. 28). Da ugotovimo letno razvrednotenje celotnega premoženja posameznika, moramo postopek ponoviti za vse trajne dobrine v njegovi lasti.

Za celovito ugotavljanje, ali človek živi v skladu s svojim dohodkom, je poleg prihodkov potrebno upoštevati tudi povečanje premoženja posameznika. Premoženje se poveča z uspešnimi naložbami kot tudi s samoproizvodnjo in popravilom starih trajnih dobrin (Kotler, 1998, str. 9). Določene unikatne dobrine s časom pridobivajo na vrednosti, npr. umetniške slike. Izdatki, ki niso porabljeni za netrajne dobrine (npr. storitve in hrana), v določenem obdobju povečajo premoženje, saj so presežki denarja usmerjeni v naložbe ali pa v trajne dobrine. Zato primerjava med začetno in končno vrednostjo premoženja posameznika daje pravo sliko, če posameznik živi v skladu s svojim dohodkom ali ne.

Hicks trdi, da ima posameznik, ki živi v skladu s svojim dohodkom, na koncu določenega obdobja enako ali večje realno (neto) premoženje kot pa na začetku tega obdobja (Hicks, 1984, str. 55).

4.2 INDEKSACIJA

Preden začnem z razlago njegove prve knjige, Teorija mezd (1932), ki je bila prvič objavljena leta 1932, je zanimivo, če opišem gospodarsko situacijo, ki se je odvijala pred tem letom in je Hicksa pripeljala do proučevanja trg dela. Težava je bila v tem, da so se življenjski stroški oziroma splošna raven cen povečevali, medtem ko so mezde zaposlenih ostale nespremenjene ali pa so se povečale manj kot cene. Posledica tega je bila, da je realna mezda padla in prejemniki le-te so bili na slabšem. Delavci vidijo mezde kot povračilo za vložen napor, hkrati pa tudi kot priznanje za njihovo sposobnost. Zanje mezda predstavlja osnovni vir sredstev za življenje in nižja mezda pomeni, da je njihov življenjski standard padel (Rode, 2002, str. 2). Rešitev tega problema je v indeksaciji mezd, to je mehanizem ali pogodba, ki povišuje mezde v skladu z zvišanjem splošne ravni cen.

V Veliki Britaniji so bila v preteklosti hitra povišanja življenjskih stroškov povezana s slabo žetvijo, vendar to v tistih časih ni avtomatsko vodilo v povečanje denarnih mezd, saj je trajalo dolgo časa preden so delavci zaznali padec njihove kupne moči. Ko so ugotovili, da je njihova kupna moč padla, so zahtevali višje denarne mezde za toliko, kot jim je le-ta padla. Denarne mezde se morajo povečati za toliko, kolikor so se povečale cene, če želimo ohraniti realno kupno moč mezde. Tesna povezava med življenjskimi stroški in mezdami ni možna, dokler ne vodimo uradne statistike rasti cen (Collard, 1984, str. 155).

Pred letom 1914 je mogoče opaziti dvig zavesti in dolžnosti države, da zaščiti delavce pred dvigom življenjskih stroškov in ohranja nekakšen minimalen življenjski standard delavskega razreda. Zakonodajca je dejansko vsebovala javno kontrolo nad nekaterimi nizkimi mezdami. Politična debata, ki se je začela leta 1903 in se je osredotočila na življenjski standard delavskih družin, je okrepila zahteve velikega dela volilcev, ki so od države pričakovali vzdrževanje teh standardov. Nobeno podjetje ni želelo povečati mezd, saj bi povečanje mezd v enem podjetju v določeni panogi ogrozilo njen obstoj zaradi zmanjšane konkurenčnosti. Kolektivno povišanje plač v vseh podjetjih v panogi pa ne bi porušilo stroškovna razmerja med podjetji in tako ne bi ogrozilo posameznega podjetja zaradi višjih stroškov dela. Hicks je poudaril, da se je za mnoge panoge situacija spremenila do leta 1920, saj so se začela široka kolektivna pogajanja med delavci in delodajalci (Collard, 1984, str. 158).

V Veliki Britaniji se je indeksacija mezd prvič pojavila v prvi svetovni vojni. V letih 1916-1917 je inflacija narastla in v začetku leta 1917 so bile sprejete omejitve rasti cen najnujnejšega blaga, da bi jih v zadnjem letu vojne mezde malo dohitele. Značilna izkušnja

vojne je bila, da je imela delovna sila v vojaški panogi skoraj neomejeno pogajalsko moč, ker so se vodstva podjetij bala, da ne bi prišlo do prekinitve proizvodnje oziroma dobička v panogi. V nevojaških panogah so bile mezde občutno nižje, saj se povpraševanje po teh dobrinah ni med vojno nič spremenilo. Država je uvedla bonuse z namenom zmanjšati dohodkovne razlike družbe. Bonusi za kompenzacijo povišanja življenjskih stroškov so bili med vojno dani v absolutnih zneskih. Dobivali so jih upravičeni delavci v višini, ki jim je omogočal doseči nek minimalni življenjski standard. Na splošno je veljal občutek, da mora biti življenjski standard zaščiten samo do nekega standardnega minimuma in zato so bila občasna povišanja delavcem dana v absolutnih zneskih in ne v odstotkih. Ta način je bil zelo pomemben faktor, ki je vodil k zmanjševanju razlik med dohodki delavcev vojaške in nevojaške industrije, ki so se pojavile čez čas. Indeks življenjskih stroškov je bil do leta 1919 objavljen v grobi in nepopolni obliki. Leta 1919 je delavski časnik *Gazette* objavil prvo poročilo sporazuma, ki je avtomatsko vezal mezde na indeks življenjskih stroškov. Zaradi delodajalčevega nespoštovanja formalne zakonske zaščite proti padanju realnih mezd so moč dobivali delavski sindikati, ki so pri letnih kolektivnih pogajanjih dosegli več, kot jim je nudila državna zaščita. Privlačnejše je postalo opustiti avtomatično državno nadomestilo za izgubo realnih mezd in se pridružiti letnim plačilnim zneskom, ki so jih izbrali sindikati. Uradna indeksacija mezd je imela relativno manjšo vlogo v zgodovini britanskih mezd v zadnjih šestdesetih letih (Collard, 1984, str. 159-163).

Ta dejstva so J. R. Hicksa pripeljala, da se je odločil napisati svoja razmišljanja o mezdah in o elementih, ki vplivajo na mezde. V njegovi knjigi *Teorija mezd* (1932) je podrobno razloženo, kako sindikati in delodajalci usklajujejo mezde v kolektivnih pogajanjih in vse, kar je povezano s tem.

4.3 BREZPOSELNOST

V tem delu po Hicksovi razlagi opisujem povečanje mezd v času brezposelnosti in skušam pojasniti, zakaj nekateri ostanejo brezposelni dalj časa. Hicksova teorija mezd pojasnjuje ravnovesje trga dela pri določeni mezdi in stopnji brezposelnosti. Vendar tudi ko je trg dela v ravnovesju, obstaja brezposelnost in v tem poglavju navajam razloge zanjo.

Nezaposlenost sodi med zelo resne družbene in ekonomske probleme, saj ima negativne posledice tako za posameznika, ki je izgubil zaposlitev, kot za celotno družbo. Gospodarstvo izgublja določeno število storitev in proizvodov, ki ne pomeni le izpad dohodka posameznika, ampak tudi zmanjšanje kupne moči celotne družbe. Hkrati z izgubami proizvodnje se zmanjšuje produktivnost delavca, saj se zmanjšujeta delavčevo prej pridobljeno znanje in izkušnje, ki jih težko obnavlja, če je dalj časa brez zaposlitve. V gospodarstvu obstajajo standardne tarife (mezde) za določena dela oziroma delovna mesta. Vedno pa se pojavljajo določeni zaposleni v kateri koli panogi, ki niso dovolj produktivni, da bi zaslužili standardne mezde. Ti bi lahko dobili trajno zaposlitev ob nižjih

mezdah, kot so standardne, ampak jih niso pripravljene sprejeti. Če pa že sprejmejo nižje mezde od standardnih, čutijo zamero do delodajalca in to še dodatno zniža njihovo produktivnost. Z njihovega vidika se jim bolj splača, da poiščejo drugega delodajalca, ki ne bo tako občutljiv na njihove pomanjkljivosti ali pa bo le-te odkril v daljšem obdobju njihove zaposlitve (Hicks, 1957, str. 43).

Delodajalec ima izbiro, da podpovprečno produktivnemu delavcu mezdo zniža ali pa ga odpusti. Delavčeva neučinkovitost se ne pojavi zaradi njegove direktne nizke produktivnosti, ampak zaradi njegove brezbržnosti, nezanesljivosti ali hitre razdražljivosti. Njegova neto produktivnost je nizka zaradi posrednih stroškov, ki povzročajo skrbi iz navedenih razlogov, zato se bo delodajalec raje odločil za njegov odpust. Neučinkoviti delavci so brezposelni daljša obdobja in ne zaslužijo dovolj za enostavno reprodukcijo, zaradi česar se morajo opirati na socialne programe (Hicks, 1957, str. 43-44).

Obstaja pojav »normalne brezposelnosti«, ki ga zasledimo tako v času prosperitete, kot recesije in tudi ob konstantnem povpraševanju in ponudbi delovne sile. Po Hicksu lahko normalno brezposelnost delimo na prostovoljno in neprostovoljno brezposelnost. Veliko delavcev je neučinkovitih in zato se iz te kategorije pričakuje neka stalna stopnja brezposelnosti. Tudi v času ekonomske prosperitete gredo določena podjetja v stečaj, druga pa se odpirajo, da bi zapolnila novo nastalo vrzel. Prva podjetja bodo delavce odpuščala, druga pa najemala. Proces terja določen čas, da se odpuščeni delavci ponovno zaposlijo. Podjetja, ki najemajo delavce, po navadi niso v neposredni bližini nezaposlenega, če pa so, jih mora delavec poiskati. Če najde neko službo, ki ni v njegovi neposredni bližini, si mora hkrati poiskati novo bivališče. Zato ni čudno, da traja kar nekaj časa, da si odpuščeni delavec najde novo zaposlitev (Hicks, 1957, str. 44-45).

V pojavu normalne brezposelnosti obstaja tudi začasna prostovoljna brezposelnost, tako imenovana frikcijska brezposelnost, ki ni socialni problem, ker traja samo od odhoda iz sedanjega podjetja do sprejema na novo delovno mesto. Zaposleni pusti svojo službo, da bi si poiskal boljšo, zaradi višje mezde ali osebnih razlogov. Tudi to terja precej časa, saj mora najti podjetje, ki išče njegove spretnosti in specifično znanje, hkrati pa morajo tudi pogoji dela ustrezati iskalcu zaposlitve (Hicks, 1957, str. 45).

Mislim, da je potrebno dopolniti Hicksovo razlago o normalni brezposelnosti, saj leta 1932, ko je napisal Teorijo mezd, v njej ni bilo govora o strukturni brezposelnosti. Verjamem, da je že takrat obstajala, vendar je bil njen delež zanemarljiv. Tehnološki razvoj je potekal počasneje kot sedaj in ni obstajala velika potreba po kvalificirani delovni sili. Ljudje so danes brezposelni tudi zaradi sprememb gospodarske strukture, saj obstaja vedno več visoko tehnoloških podjetij, ki terjajo zelo usposobljeno in izobraženo delovno silo. Delavci, ki nimajo ustreznega znanja, so za podjetja »tehnološki višek« in se znajdejo med nezaposlenimi, dokler se ne dokvalificirajo ali pa najdejo delo drugje. Sprememba strukture gospodarstva pomeni povečanje povpraševanja v eni panogi, npr. trgovini, in

zaton v drugi, npr. rudarstvo, kar pomeni, da se morajo presežni delavci prekvalificirati iz enega poklica v drugega in to traja nekaj časa. Hiter tehnološki razvoj in močnejša konkurenca, ki hitro spreminjata gospodarstvo, hkrati povzročata visok delež strukturne brezposelnosti v normalni brezposelnosti.

Hicks trdi, da ciklična brezposelnost, razen tiste, ki se nanaša na sezonski značaj, ne spada med normalno brezposelnost. V času ekonomskega razcveta je ciklična komponenta brezposelnosti nizka, v času recesije pa visoka. Hicks je mnenja, da med normalno brezposelnost lahko štejemo ciklično brezposelnost, ki ima sezonski značaj za panoge vezane na letni čas. Kmetijstvo je najbolj dejavno v času žetve, gradbeništvo poleti, povpraševanje po premogu in kurilnemu olju je največje pozimi. Sezonski vpliv poznajo enako delodajalci in delojemalci. V času večje aktivnosti lahko ob isti mezdi delodajalec najame več delavcev, saj je splošno znano, da je začasna zaposlitev v tem času verjetnejša. Delavci, ki so pripravljene na sezonsko delo, se takrat že sami zbirajo na takih delovnih mestih. Vsako leto se ob istem letnem času poveča zaposlenost zaradi sezonskega značaja dela. Ker je ta sprememba zaposlenosti med letom pričakovana, spada ta del ciklične brezposelnosti med normalno brezposelnost (Hicks, 1957, str. 49-50).

Hicks meni, da je sezonska komponenta brezposelnosti stabilna, saj sprememba mezd nanj ne vpliva. V primeru, da bi delodajalec dvignil mezdo, ne bi najel boljših delavcev, saj je znano, da je zaposlitev samo začasna. Delavec ima raje malo manj plačano delovno mesto, ki je stabilno in dobiva enakomerno plačo čez celo leto, kot da dobi boljše plačano delo samo za nekaj mesecev. Dolgoročno gledano je za delodajalca spreminjanje delavčevih mezd med letom manj privlačno zaradi sezonske spremembe povpraševanja po teh proizvodih, na primer znižanje mezd v gradbeništvu v zimskem času. Rezultat tega je lahko tak, da zaposlovalec, ki med letom spreminja mezde, izgubi dobro delovno silo (Hicks, 1957, str. 49-51).

Hicks tudi razloži povezavo med ciklično brezposelnostjo in nivojem mezd. Ciklična brezposelnost nastane zaradi zmanjšanja povpraševanja po delu v času recesije. Ko se splošno povpraševanje po dobrinah v gospodarstvu zmanjša, zaradi zmanjšanja kreditov ali deflacije, je prva misel delodajalcev, da je to nižje povpraševanje samo začasno. Kratkoročno mezd ne bodo znižali. V primeru, da se recesija nadaljuje, mezde ne morejo ostati na istem nivoju. Če podjetja želijo vzdrževati enake mezde, se jim bo v vsakem primeru dobiček znižal. V primeru, da ne znižajo svojih prodajnih cen, jim bo prihodek padel zaradi manjšega povpraševanja po njihovih dobrinah. Isto velja, če znižajo cene njihovih produktov. Zato delodajalci, ki so najbolj pesimistični, najprej znižajo mezde ali pa odpustijo določeno število zaposlenih. Preudaren delodajalec bo znižal svoje mezde samo, če je prepričan, da bo lahko tudi v prihodnje zaposlil tako učinkovite delavce, kot so tisti, ki jih ima zaposlene sedaj. Za to je potrebna zelo velika stopnja brezposelnosti (Hicks, 1957, str. 53-57).

Ekonomske zakonitosti, ki skrbijo, da ostane trg delovne sile v ravnovesju, delujejo zelo hitro. Želja delodajalca po znižanju standardne mezde pri določenem stanju na trgu delovne sile je lahko zanj pogubna. Dokler delodajalec lahko obdrži delavce po nižji mezdah od standardne, ustvarja monopolni dobiček na račun zaposlenih. Ko pa ti delavci odidejo in so nadomeščeni z manj učinkovitimi, ki so pripravljene delati po nižjih mezdah, bodo delodajalčevi dobički nižji kot bi bili sicer ali pa bo ogrožen celo obstoj podjetja. Pameten delodajalec se mora zelo truditi, da ohranja oziroma poveča realne mezde in tako obdrži najboljše med zaposlenimi (Hicks, 1957, str. 45-46).

4.4 PODOBNOSTI TEORIJE NARAVNE STOPNJE BREZPOSELNOSTI IN HICKSOVE RAZLAGE BREZPOSELNOSTI

Teorija naravne stopnje brezposelnosti kaže povezavo med inflacijo in brezposelnostjo na dolgoročni Philipsovi krivulji. »Demand-pull« inflacijo sprožijo šoki s strani večjega povpraševanja. »Cost-push« inflacijo pa povzroča povečanje stroškov. Ker v tej razlagi proučujemo mezde in brezposelnost, imejmo v mislih, da inflacijo povzročajo stroški dela. Gre za »cost-push« inflacijo. Teorija naravne stopnje brezposelnosti je povezana z najvišjo možno stopnjo zaposlenosti na dolgi rok. Če je brezposelnost nižja od naravne stopnje brezposelnosti, obstajajo pritiski na povišanje mezd. Če se brezposelnost poveča nad naravno stopnjo brezposelnosti, potem mezde padejo na takšno raven, da se ponovno vzpostavi ravnotežje. Nauk te teorije je, da država ne more za daljša obdobja znižati brezposelnosti pod naravno stopnjo, ne da bi pospešila višje mezde in tako inflacije. V ZDA se ocenjuje, da je naravna stopnja brezposelnosti visoka, da se giblje okrog 5-6%. Eden od razlogov je, da je frikcijska brezposelnost visoka, ko je služb v izobilju. Delavci prostovoljno zapustijo svoja stara delavna mesta in si poiščejo nova, bolje plačana. Drugi razlog je v nepopolnem delovanju trga dela, kjer traja nekaj časa (iz naslova strukturne in neprostovoljne brezposelnosti), da se prosta delovna mesta zapolnijo. Tretji razlog za visoko naravno stopnjo brezposelnosti je zavarovanje za primer brezposelnosti. Delavci, ki izgubijo službo, ponavadi dobivajo 50% do 70% svoje redne plače. Zaradi tega niso tako motivirani in so izbirčni pri iskanju nove, bolje plačane službe.

Naravna stopnja brezposelnosti ni enaka nič, saj je določen del aktivnega prebivalstva vedno brezposelen, tudi v polno zaposlenih gospodarstvih, zaradi frikcijske in strukturne brezposelnosti. Pri naravni stopnji brezposelnosti se mezde povečujejo po konstantni stopnji. Kratkoročna Philipsova krivulja kaže, da šoki povečujejo ali zmanjšujejo mezde in s tem inflacijo, vendar samo za kratek čas. Potem se zopet vzpostavi ravnotežje pri naravni stopnji brezposelnosti. Korekcija traja približno 5 do 10 let (Samuelson, 1995, str. 589-599).

Teorija naravne stopnje brezposelnosti potrjuje Hicksova ekonomska razmišljanja, da v ekonomiji vedno obstaja določena stopnja brezposelnosti. Hicks si to razlaga tako, da so

določeni delavci zaposleni samo za kratka obdobja, ker so neučinkoviti. Ciklična brezposelnost pa nastane zaradi manjše gospodarske aktivnosti in jo pojasnjuje kratkoročna Philipsova krivulja. Brezposelnost naraste nad njeno naravno stopnjo in to vpliva, da mezde padejo. Tukaj Hicks ne priznava polne fleksibilnosti mezde in opozarja, da mora brezposelnost zelo narasti, preden bo mezda padla.

4.5 NEFLEKSIBILNOST MEZDE IN TRG DELA

Trg dela ima osnovne elemente monopola in prav verjetno dvostranski monopol, meni Hicks. Do tega pride ne samo zaradi kolektivnega pogajanja med sindikati in delodajalci, ampak tudi zaradi pridobljenih izkušenj delavcev in poznanstev v določeni organizaciji. Mezda, to je cena dela, je zelo odvisna od pogajalskih sposobnosti obeh strani in manj od ponudbe in povpraševanja po delu. Druga značilnost trga delovne sile je, da je kakovost storitev zaposlenih odvisna od njihovih občutkov glede pravičnega ravnanja delodajalcev (Collard, 1984, str. 153-154).

V ekonomskem interesu delodajalca in delojemalca je, da sta v dobrih odnosih in da sodelujeta dolgoročno. Izkušen delavec bolj razume svoje delo in potrebe svojega delodajalca in je bolj uporaben kot bi bil nov delavec z istimi kvalifikacijami. To najbolj velja za višji kader, ki ima večjo odgovornost (Hicks, 1957, str. 69-70).

Tudi zaposleni občutijo prednost, če ostanejo pri istem delodajalcu, saj ponavadi živijo blizu službe in jim to predstavlja določeno udobje, kajti stroški selitve so lahko visoki. To zelo poveča stabilnost mezdne postavke in poveča možnosti, da bo delavec ostal pri istem delodajalcu. Majhne spremembe ponudbe in povpraševanja dela ne vplivajo na mezde. V primeru, da se povpraševanje po dobrinah določenega podjetja kratkoročno poveča, zaposleni delajo nadure. Če to ni dovolj, bo delodajalec za del posla najel druga podjetja in v določenih primerih bo najel tudi nove delavce, ampak ker gre za krajši čas, ne bo izbirčen glede kakovosti novih delavcev. V primeru, da se povpraševanje poveča za dalj časa, te metode niso več primerne. Nadure so drage, nobeno podjetje noče dati del posla konkurentu, uporaba slabih delavcev pa je tudi draga (Hicks, 1957, str. 70-72).

Edina možnost je povečanje zmogljivosti. Splošno povečanje mezd je odvisno od celotnega gospodarstva, ne pa od posameznega podjetja. Kadar je celotno gospodarstvo v ekspanziji, delavci lažje zahtevajo višje plače, saj se podjetja v času velike aktivnosti zelo bojijo izgubiti delavce. Ko eno ali dve podjetji zvišata mezde, ostala naredijo enako, zato prihaja do premikanja delavcev v bolj uspešna rastoča podjetja, slabša podjetja, ki pa ne morejo plačevati višjih mezd, pa so v vedno slabšem položaju, saj izgubljajo najboljše zaposlene (Hicks, 1957, str. 72-74).

Razlike v mezdah med različnimi področji še vedno obstajajo zaradi razlik cen življenjskih potrebščin, zaradi privlačnosti bivanja na določeni lokaciji ali zaradi razlik v učinkovitosti posameznih podjetjih, vendar so znotraj teh področjih iz navedenih razlogov mezde toge (Hicks, 1957, str. 75).

4.6 REGULACIJA MEZD

Delavec, ki začne delati pri določenem delodajalcu, si organizira svoj življenjski slog in izdatke, primerne tej službi, ker predvideva, da bo na tem delovnem mestu ostal do konca svoje delovne dobe. Za to predpostavko nima zakonske podlage, ampak si skozi čas pridobi občutek, da mu ta pozicija pripada. V prihodnosti pa se lahko zgodi, da mu bo delodajalec znižal mezdo in takrat se bo počutil prevaranega zaradi zmanjšanja pravic iz dela, ki se mu zdijo upravičene in jih je bil navajen. Isto velja, če delavec meni, da je povečanje njegove mezde pošteno, če se to dogaja tudi v konkurenčnih podjetjih. Posledice, ki izvirajo iz tega procesa, terjajo združen pritisk na delodajalca (Hicks, 1957, str. 137-138).

Vsak poskus znižanja ali neenakega dviga mezd, glede na druga podjetja v panogi, bo pripeljal do organiziranega sindikalnega odpora. Za uspeh sindikata so potrebni ustrezni zakoni, ki omogočajo njegovo ustanovitev in pridobitev sposobnih organizatorjev za premagovanje administrativnih ovir pri ustanovitvi združenja in zagotavljanju nadaljnje rasti. Brez teh pogojev je uspešno delovanje sindikata nemogoče (Hicks, 1957, str. 138-139).

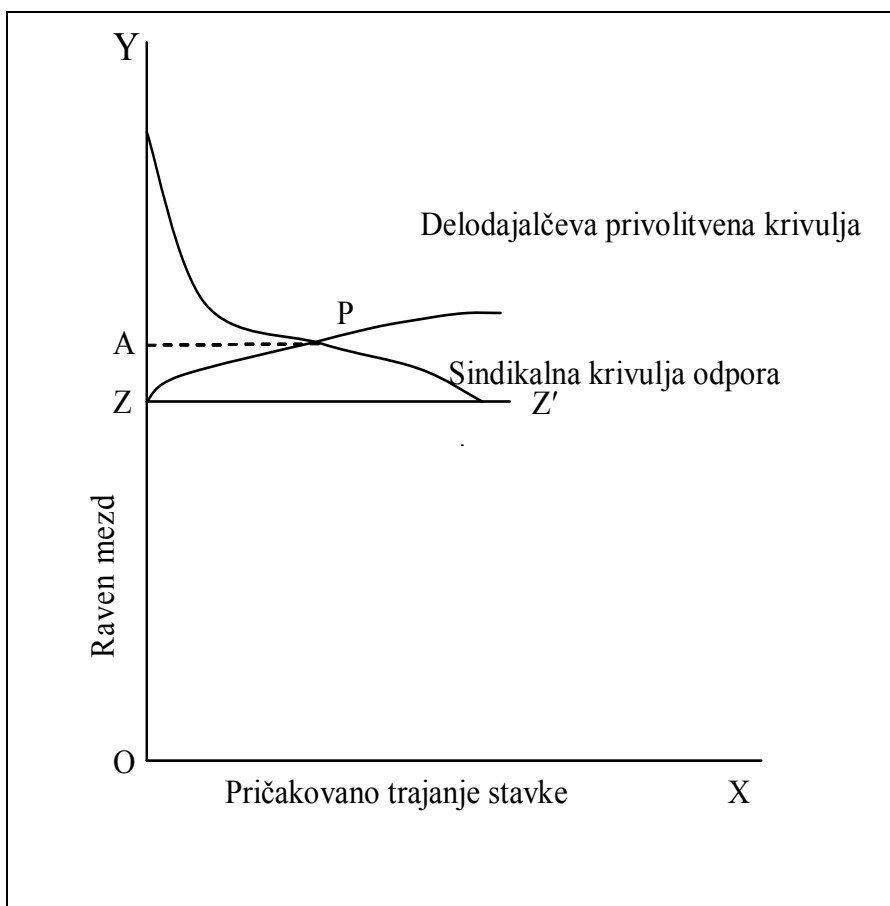
Glavno orožje sindikata je stavka. To pomeni, da se delavci prostovoljno odločijo, da določen čas ne bodo hodili v službo, torej gre za prostovoljno brezposelnost. Cilj vsake stavke je prisiliti delodajalca, da sprejme delavske pogoje zaposlitve (Hicks, 1957, str. 140).

Delodajalec ima dve možnosti, in sicer: povišati mezdo delavcem (to pomeni dolgoročno nižje dobičke) ali pa sprejeti neposredno izgubo zaradi prekinitve poslovanja. V vsakem primeru je na slabšem, kot bi bil, če se delavci ne bi združili v sindikat. Delodajalec se bo odločil za tisto možnost, ki mu prinaša najnižje možne stroške (Hicks, 1957, str. 141).

Veliko se lahko naučimo o sindikatih, če preučimo okoliščine, ki usmerjajo delodajalca, da je bolj nagnjen k eni možnosti, kot drugi. Očitno je, da višje mezde, ki jih zahtevajo delavci, povzročajo višje stroške delodajalcu, zato se bo le-ta temu bolj upiral. Delodajalec bo prej pristal na zahteve delavcev, če bo pričakoval dolgotrajno stavko (Hicks, 1957, str. 141).

V primeru, da na stavko vplivata samo dva faktorja: zahtevana višina mezd in čas trajanja stavke, lahko izdelamo tabelo mezd in dolžine stavke. Nasproti vsaki prekinitvi dela napišemo maksimalno mezdo, ki jo je delodajalec še pripravljen plačati, da v tem času ne bi prišlo do prekinitve dela. Pri tej mezdi je delodajalec indiferenten, saj so pričakovani stroški prekinitve dejavnosti enaki pričakovanim stroškom privolitve v višje mezde. Pri vsaki nižji mezdi je za delodajalca bolj ugodno, da plača zahtevano mezdo. Pri vsaki višji mezdi pa je za delodajalca bolj smotrno, da pride do prekinitve dela. To predstavitev lahko imenujemo »delodajalčeva privolitvena krivulja«, ki jo grafično uprizorim na sliki 1. OZ je mezda, ki bi jo delodajalec plačal, če ne bi bilo pritiska sindikatov. Delodajalčeva privolitvena krivulja se ne more dvigniti višje od določene ravni, saj je jasno, da noben sindikat ne more prisiliti delodajalca v dvig mezd preko določene ravni. Mezde, ki pogoltnejo vse dobičke, so nesprejemljive in delodajalec bo raje zaprl podjetje. Tako postane pri neki ravni mezd delodajalčeva privolitvena krivulja horizontalna premica (Hicks, 1957, str. 141-142).

Slika 1: Izpogajana mezda



Vir: Hicks, 1957, str.143.

Tako kot pričakovan čas trajanja stavke zapoveduje višino mezde, ki jo je delodajalec pripravljen plačati, da se izogne stavki, bo ponujena mezda odločala o času, ko so delavci pripravljeni stavkati. Delavci se odločajo med trenutno brezposelnostjo in prihodnjimi nižjimi mezdami. »Sindikalna krivulja odpora« kaže čas, ko so delavci pripravljeni stavkati za določen nivo mezd. Sindikalna krivulja odpora mora nekje sekati ZZ' zato, ker vedno obstaja nek maksimalni čas trajanja stavke. Ko ta čas poteče, delavci sprejmejo katere koli pogoje, ki so jim ponujeni. Krivulja seka ordinato pri tisti mezdi, ko sindikati nimajo želje stavkati. Velik del svoje dolžine bo krivulja skoraj horizontalna, saj delavci pričakujejo, da so upravičeni do take mezde. Da jo dobijo, so pripravljeni stavkati dolgo časa (PZ') (Hicks, 1957, str. 142-143).

Delodajalčeva privolitvena in sindikalna krivulja odpora se sekata v točki P. OA je maksimalna mezda, ki jo lahko sposoben pogajalec doseže od delodajalca. V primeru, da sindikati želijo še višjo mezdo, kot je ta, jo bo delodajalec zavrnil, saj bo tako kratka stavka imela manjše posledice. V primeru, da sindikati zahtevajo nižjo mezdo od OA, jo bodo delodajalci takoj sprejeli, kar seveda pomeni, da se sindikat ni dovolj potrudil za svoje delavce. Normalno je, da predstavnik sindikata ne ve, kako visoko mezdo bi delodajalec še sprejel, zato najprej postavi visoko zahtevo. Ko ugotovi, da ne bo uspeha, začne zniževati zahtevano mezdo (Hicks, 1957, str.144).

Največja možnost, da pride do velikih sporov med podjetjem in delavci, je aroganca ene ali druge strani, ki prekine pogajanja zato, ker misli, da je nasprotna stran že na robu uklonitve. V Angliji se v praksi uporabljajo kolektivna pogajanja kot najboljši način, da se znižajo možnosti stavk. Kolektivne pogodbe igrajo pomembno vlogo pri določanju mezd in ostalih pogojev zaposlitve. Sindikati in delodajalci se periodično formalno srečujejo, da si izmenjajo mnenja in poskušajo rešiti svoje spore. To še ne odpravi stavke v celoti, ampak zmanjšuje verjetnost, da bi do nje prišlo. Zaradi pogostih srečanj med vodstvom sindikata in poslovodstvom podjetja obstaja bojazen, da bi ti odnosi postali preveč prijateljski in vodstvo sindikata ne bi več zastopalo delavcev tako, kot bi moralo. To lahko ohromi zaupanje v vodstvo sindikata in delavci se začnejo obnašati po svoji volji. Odstotek stavk, v katere so vodje sindikatov prisiljeni, je zelo visok (Hicks, 1957, str. 146-148).

Ko pride do mrtve točke, je smiselno, da obe strani privolita v neodvisnega arbitra, ki bo ponudil sprejemljive predloge. Tako ponudbo sprejme sindikat, saj boljših pogojev s stavko ne bo pridobil, za delodajalca pa bo privolitev v te boljše pogoje cenejša kot pa stavka. Dober arbiter bo prepričal obe strani v nepristranskost in bo dosegel raven mezd OA. To je ključnega pomena, saj se je psihološko lažje ukloniti njemu, kot nasprotni strani (Hicks, 1957, str. 147-149).

Nepriistranski arbitri se težko najdejo. To so lahko pravniki, humanisti ali socialni ekonomisti. Ti so bolj naklonjeni delavcem in mislijo v smislu pravnih in socialnih pravic, ki pripadajo zaposlenim. Socialno-pravno mislečega arbitra hitro prepričajo sindikalne

zahteve po povečanju mezd in pravicah delavcev. V večini primerov pa to niso delavci in so zato bolj naklonjeni delodajalcem. Zato je težko prepričati eno ali drugo stran, da se odločita za arbitra (Hicks, 1957, str. 149-151).

V praksi je dolžina stavke in s tem sindikalna moč odvisna od akumuliranih sindikalnih sredstev, prihrankov članov in od pomoči somišljenikov (donacije drugih sindikatov itd.). Sindikalna sredstva se v času stavke izplačujejo kot nadomestilo za redne plače.

Sedaj pa pogledajmo še delodajalca. Vse, kar povzroča povišanje stroškov zaradi morebitne stavke, vpliva na to, za koliko je pripravljen plačati višje mezde. Vsako povečanje stroškov, povezanih z višjo ravnijo mezd, bo vplivalo na višino mezd, ki jih je delodajalec pripravljen plačati. Uspešnost stavke je odvisna od naslednjih dejavnikov:

- (1) V kolikšni meri lahko stavka učinkovito ustavi poslovanje delodajalca.
- (2) Višina neposrednih stroškov prekinitve poslovanja (to so izgubljeni dobički in nepokriti fiksni stroški).
- (3) Posredne izgube, zaradi prekinitve pogodb in razočaranja kupcev.

Vse, kar poveča te dejavnike, daje več moči sindikatom in s tem večje mezde. Najpomembnejša dejavnika, ki vplivata na stroške privolitve, sta:

- (1) Dolžina časa, ko bo pogodba veljala.
- (2) Do kakšne mere bodo dobički nižji zaradi določene višje mezde.

Vse, kar povečuje ta dva dejavnika, zmanjšuje mezdo, ki jo je delodajalec pripravljen sprejeti. Pri povišanju mezde za daljše obdobje se je delodajalec pripravljen pogajati dolgo in trdo, saj bo to vplivalo na dobičke v daljšem obdobju.

Moč sindikatov se zelo poveča v času ekonomskega razcveta, ko lažje pridobijo člane, saj zaradi višjih plač ti lažje plačujejo članarino sindikatu. Pobrane članarine pa sindikati varčujejo za primer brezposelnosti svojega člana ali pa za izplačevanje plač v primeru stavke. Najbolj pomembno pa je dejstvo, da so v času konjunkturo stroški stavke za delodajalca bistveno višji. Ko delodajalec ustvarja visoke dobičke in pričakuje, da se bodo dobički nadaljevali v bližnji prihodnosti, je najbolj pripravljen privoliti v zahteve sindikata. V času recesije pa so stroški stavke bistveno nižji, saj je delodajalec lahko že razmišljal o začasnem zaprtju ali o odpustu dela zaposlenih (Hicks, 1957, str. 155-156).

Podjetja skušajo vsako povečanje stroškov prenesti na končne kupce. Tako ravnajo tudi pri povečanju stroškov dela. Če so se stroški povečali, bo delodajalec poskušal povečati prodajne cene, ki pa povzročijo nižje povpraševanja po tem blagu. To pomeni nižjo proizvodnjo, kar pa ima lahko še dodatne ugodne posledice, razlaga Hicks. Povpraševanje podjetja po proizvodnih faktorjih se bo znižalo in to pomeni nižje stroške dela, storitev,

predmetov dela in kapitalskih dobrin. Po ugodnem razpletu podjetje postavi višje prodajne cene, hkrati pa zniža proizvodne stroške in tako prenese višje stroške dela delno na kupce (preko višjih prodajnih cen) in delno na dobavitelje (manj dobavljenih količin). Manjše proizvodne količine ob višjih cenah lahko povzročijo še večji dobiček. Za koliko pa lahko poviša prodajne cene, je odvisno od cenovne elastičnosti povpraševanja po tem blagu. Bolj ko lahko podjetje prenese breme višjih mezd na ostale udeležence, manjši bo odpor podjetja do zvišanja mezd (Hicks, 1957, str. 156-157).

Še en učinek, ki je povezan z višjo mezdo, je učinek substitucije. Pri višji mezdi je delovna sila dražja in pri podjetjih obstaja spodbuda za uporabo drugih produkcijskih faktorjev, ki so sedaj relativno cenejši. Podjetja spremenijo svoje metode proizvodnje tako, da začnejo uporabljati več strojev in manj dela (Hicks, 1957, str. 157).

Vsako povišanje mezd pomeni manj delovnih mest, kot bi jih sicer bilo, in to zaradi nižjega povpraševanja po končnih proizvodih in zaradi višjih prodajnih cen ali pa zaradi substitucije kapitala za delo. V industriji, kjer so proizvodne metode zelo fleksibilne in tehnične spremembe zelo pogoste, delavec občuti, da je njegovo delovno mesto ogroženo, zaradi tehnoloških izboljšav in izumov. Delavec se zato zaveda, da je večja verjetnost, da bo izgubil službo, če bo postal predrag. V tem primeru delavec uporablja sindikat bolj zato, da mu varuje službo, kot pa za povečanje mezd (Hicks, 1957, str. 157-158).

4.7 RAST MOČI SINDIKATOV

V Teoriji mezd (1932) Hicks razloži zgodovinski razvoj sindikatov do velike krize tridesetih let prejšnjega stoletja. Delavski sindikati so se začeli, ko se je majhno število delavcev v podjetju ali v več podjetjih, v isti vasi ali mestu, organiziralo in zahtevalo boljše pogoje dela. Moč teh prvotnih sindikatov je bila zelo omejena zaradi dveh razlogov: velikega števila delavcev, ki niso bili člani sindikatov, in neučinkovitih stavk. Veliko delavcev ni upoštevalo navodil o stavki in so vseeno šli na delovna mesta. Sindikati so pritiskali na nesindikaliste (tudi nasilno), naj ne hodijo delat. Zaradi splošne javne kritike so to počasi opustili in so poskušali pritegniti delavce z miroljubnim prepričevanjem. Tudi z učinkovitimi stavkami niso mogli izboriti višjih mezd, saj so podjetja pritegnila delavce iz drugih krajev. To je bila naravna posledica šibke organizacije in majhnega števila članov sindikata (Hicks, 1957, str. 160-161).

Takratna možnost, da bi podjetje preneslo breme višje mezde na druge, je bila nična, ker konkurenčna podjetja niso bila pod vplivom sindikata ali pa vsaj ne istega. Zato je bil odpor delodajalcev zelo trdovraten, saj bi višje mezde neposredno znižale dobičke (Hicks, 1957, str. 161-162).

Odkrili so, da je dobra finančna organiziranost (to je akumulacija sredstev in plačevanje bonitet) najlažji način vzdrževanja velikih sindikatov. Ker več članov pomeni več članarin, so tako finančni motivi za povečanje sindikata vzpostavljeni. Po letu 1850 so se v Angliji začeli pojavljati veliki in uspešni sindikati. Moč sindikatov se je zelo povečala zaradi akumuliranih sredstev, kar je omogočilo daljše stavkovno obdobje. Lokalne stavke so s podporo sredstev, pridobljenih iz drugih okrajev, imele možnost, da trajajo nedoločen čas. Delodajalec, ki je hotel znižati mezdo, je občutil celotno moč sindikata. Sindikati so tako definirali neko minimalno mezdo v določenem okraju in so se spravili na vsako podjetje, ki je kršilo ta standard. V določenih predelih so bili zelo močni, v drugih pa ne. Zaradi stroškov selitve oziroma težavami z mobilnostjo delovne sile so še vedno obstajale velike razlike v mezdnih postavkah med okraji in še ni obstajal nek ogromen nacionalni sindikat. Poklicni sindikati so izbrali drugačno pot ohranjanja realnih denarnih mezd, to je z omejevanjem uvajanja ljudi v njihov poklic, torej z omejevanjem ponudbe določenega znanja (Hicks, 1957, str. 162-165).

Sindikati so postajali vedno močnejši in so končno dobili neko minimalno mezdo v določenem okraju. Noben posamezen delodajalec se ni hotel izpostaviti in začeti zniževati mezde, saj bi ga sindikat takoj »napadel« in bi med stavko tekmeči prevzeli njegove stranke. Delodajalci so odgovorili z ustanovitvijo »delodajalčevega združenja«. Prišlo je do združevanja vseh delodajalcev, ki so grozili z izprtjem. Izprtje delodajalec uporablja, da prisili delavce v brezdelje tako, da zaklene vrata podjetja in jim ne dovoli vstopa na njihova delovna mesta. Tako so s skupnimi močmi prisilili sindikat, da svojo moč razprši tako na široko, da posamezen delodajalec ni bil soočen z zelo resno nevarnostjo (Hicks, 1957, str. 166-168).

Velike spremembe so se zgodile z začetkom prve svetovne vojne. Povpraševanje po dobrinah vojne panoge se je zelo povečevalo in tako so se tam relativno zelo povečale tudi mezde, v primerjavi z drugimi panogami. Da v Angliji v tako kritičnem obdobju ne bi prihajalo do stavk, se je država vmešala in povezala vse sindikate v državi. Tako so mezde postavili lokalni predstavniki centralnega sindikata in centralnega delodajalčevega združenja. Predvojne mezde v nevojaških panogah so ostale enake in na te je prišel nek na državni ravni izpogajan bonus. Nobena sprememba v mezdi v določeni panogi se ni spremenila brez posredovanja ene ali druge ogromne organizacije. Prvič v zgodovini so delodajalci na nacionalni ravni prenesli breme višjih mezd na kupce ali dobavitelje proizvodnih faktorjev, saj so lahko krivili državo, ki je diktirala povišice. Do katere mere se lahko ti stroški prenesejo na druge, je odvisno od cenovne elastičnosti povpraševanja proizvodov, ki jih posamezno podjetje proizvaja. Zelo elastično povpraševanje po določenem proizvodu pomeni, da že zelo majhno povečanje cene proizvoda povzroča velik upad povpraševanja oziroma prodajo le-tega. Podjetje ne more povišati cene cenovno občutljivega blaga in posledično tudi mezd. V podjetjih, ki proizvajajo proizvode, po katerih je povpraševanje neelastično, lahko sindikati skoraj v neskončnost silijo v povečanje mezd, če povpraševanje še naprej ostaja neelastično in ne obstaja alternativna

metoda proizvodnje ali drugi viri delovne sile. V tem primeru pa njihovi delodajalci hitro ugodijo povišanju mezd (Hicks, 1957, str. 168-173).

V panogah, kjer je elastičnost povpraševanja visoka, pa je spor med delodajalci in delavci sorazmerno višji. To so industrije, ki se soočajo z mednarodno konkurenco, tako na domačih kot na tujih trgih. Povišanje cen bi imelo strahovite posledice za taka podjetja, zato si tega ne morejo privoščiti. Višja mezda pomeni višji strošek za podjetje in manjšo konkurenčnost (Hicks, 1957, str. 173).

Po prvi svetovni vojni je prišlo do zelo velikih razlik med zaščitenimi in nezaščitenimi mezdami. Slednje so dobivali delavci vojne panoge in po vojni je obstajal velik presežek delavcev v tej panogi in mezde so se jim drastično znižale. Leta 1923 je v Angliji nastala depresija in mezde so padle pod nivo, na katerem so bile pred vojno. Leta 1924 se je ekonomija začela izboljševati in vsi delavci in sindikati so se začeli boriti za višje plače. Delodajalci so se bali stavk in so se uklanjali zahtevam sindikatov in mezde so preveč in prehitro povečali, kar jih je pripeljalo do dolgoročnih izgub. Sindikati so si izborili prevelike povišice prezgodaj v gospodarskem oživljanju, kar je ekonomijo zopet potegnilo v recesijo. Odpor do padca mezd je bil zelo velik in delavci so prosili državo za pomoč. Zaradi približevanja volitev je demokratična vlada stopila na stran delavcev in ni dovolila zniževanja mezd. Po prvi svetovni vojni so vlade z uvedbo zavarovanja v primeru brezposelnosti še okrepile moč sindikatov. Če ne bi bilo tako, bi zaradi velikega števila nezaposlenih mezde padle in ustanovila bi se nova podjetja, ki bi absorbirala nezaposlene, saj bi pri nižjih mezdah postala zopet rentabilna. Veliko drugih podjetij pa ne bi šlo v stečaj in bi ostala odprta. Nefleksibilnost mezd je povzročila veliko gospodarsko škodo (Hicks, 1957, str. 174-177).

4.8 REGULACIJA MEZD IN BREZPOSELNOST

Poglejmo si rezultate poviševanja mezd, ki so posledica pritiska sindikatov ali pa jih je uvedla država. Višje mezde, nad konkurenčno ravni, bodo znižale povpraševanje po delu in bodo onemogočile absorpcijo vseh delavcev, ki si želijo delati pri nižji mezdi. Ko se število zaposlenih zmanjša, se mejni produkt dela povečuje, dokler ni enak povišani konkurenčni ravni mezd. Takrat se bo povečevanje nezaposlenosti ustavilo, saj bo trg v ponovnem ravnovesju (Hicks, 1957, str. 179).

Potrebna je razlaga pomena konkurenčne ravni mezd in mejnega proizvoda dela. Oba pojma sta povezana z zakonom padajočega donosa in produkcijske funkcije. Produkcijsko funkcijo opredelimo kot proces, ki spreminja produkcijske faktorje v produkte. Produkcijske faktorje razumemo kot delo, kapital in zemljo. Mejni produkt dela je produkt, ki ga ustvari dodatna enota dela, kjer sta ostala dva proizvodna faktorja konstantna.

Povedano drugače, prirastku celotnega produkta zaradi dodatne enote dela pravimo mejni produkt dela (Prašnikar, 1992, str. 168).

Zakon padajočega donosa pravi: če pri fiksni količini proizvodnih tvorcev in ob nespremenjeni tehnologiji dodajamo v produkcijo enote variabilnega tvorca, začne po neki točki mejni proizvod variabilnega tvorca padati. Tako zakon padajočega donosa velja izključno za kratko obdobje, saj so v daljšem obdobju vsi proizvodni dejavniki variabilni, tehnologija pa se razvija. Z razvojem tehnologije in povečanjem kapitala se produkcijska funkcija spremeni in pomakne desno navzgor in tako je spet možno z dodatnimi delavci ponovno doseči nadproporcionalna povečanja produkta. Podjetje tako uporabi takšno kombinacijo proizvodnih faktorjev, da bodo stroški najmanjši (Prašnikar, 1992, str. 166-172).

Vzemimo primer, da je delo variabilen produkcijski tvorec, ostala sta fiksna. Z dodajanjem enot dela se celotni produkt z vsako dodatno enoto dela nadproporcionalno povečuje, saj v tej fazi delavci razvijajo svoje posebne sposobnosti (specializacija) in mejni proizvod vsakega delavca narašča. Po neki točki postane fiksni faktor zemlje prenasičen in kapital preobremenjen s produkcijskim faktorjem dela in mejni proizvod dela začne padati.

Za podjetje je smiselno zaposliti toliko delavcev, da se mejni produkt dela izenači z mezdo, saj tako podjetje maksimizira produkt in temu Hicks pravi konkurenčna raven mezd. Če podjetje zaposli več delavcev, bo mejni proizvod dela manjši (zaradi zakona padajočega donosa) od višine mezd in tako bo podjetje moralo plačati več za dodatno enoto dela, kot pa ta enota ustvari. Če pa je mezda višja od mejnega produkta dela in podjetje še ni maksimiziralo celoten produkt, je smotno, da najame še dodatne enote dela, dokler se ne izenači mejni produkt dela z mezdo (Prašnikar, 1992, str. 172-174).

Hicks ima pri razlagi teorije mezd v mislih realne količinske vrednosti in ne denarnih, razen v enem poglavju, kjer vključi denar in pojasni razliko med nominalnimi in realnimi mezdami. Pri mejnem produktu dela gre za fizično kategorijo in tako je tudi predstavil mezdo, ko je razlagal konkurenčni nivo mezd.

Sedaj pogledjmo zadevo bolj podrobno. Ločiti moramo med delno kontrolo nad mezdami, to je v določenih podjetjih ali panogah, in splošno kontrolo nad mezdami, čez celotno državo. V prvem primeru bo seveda prišlo do zmanjšanja povpraševanja po delavcih in neko število delavcev bo moralo zaposlitev iskati drugje. Našli jo bodo v nereguliranih panogah, čeprav zaradi večje ponudbe dela ob nižji mezd. V tem primeru brezposelnost ni najbolj pomemben učinek regulacije, saj je samo začasna, ampak prerazdelitev delovne sile v druge sektorje gospodarstva. Dejstvo je, da določeni delavci ne morejo delati v poklicih, ki bi jim bolj ustrezali, in so prisiljeni poiskati druga delovna mesta, predvsem pa prejemati nižje mezde v nereguliranih panogah (Hicks, 1957, str. 180).

V primeru, ko pa je celotna država pod regulacijo, ne obstaja nekontrolirana panoga z možnostjo absorpcije presežeka delavcev. Rezultat je brezposelnost, ki traja toliko časa, dokler se ne ustvarijo konkurenčni mezdni nivoji (preko inovacij, akumulacije kapitala in zunanje trgovine), ki omogočajo absorbcijo brezposelnih. To pomeni, da bo brezposelnost trajala, dokler ne bodo mezde sproščene in bodo padle na konkurenčno raven ali dokler konkurenčne mezde ne bodo dosegle umetno postavljene mezde (Hicks, 1957, str. 180-181).

Ti učinki višjih mezd nad konkurenčno ravniyo se kažejo počasi. Vzemimo primer majhnega podjetja, ki je prisiljeno povečati mezde, kar ima za posledice zmanjšanje dobička. Delodajalec bo poskušal višje stroške nadomestiti z zmanjšanjem števila zaposlenih. Najprej bo odpustil delavce, ki delajo nepomembne stvari, prav tako bo opustil določena področja poslovanja, ki so bila dobičkonosna pri stari mezdi, pri novi pa ne. Verjetno je, da imata ta dva učinka majhen vpliv na povečanje brezposelnosti. Razlog je, da ko podjetnik postavi fiksne proizvodne obrate, ima majhne možnosti na kratek rok ekonomizirati proizvodnjo. Ko pa bo potrebno obrat obnoviti, bo prišlo do radikalnih sprememb. Dolgoročno bo sprememba metode proizvodnje taka, da bo uporabljal manj dela in več kapitala (če lahko najde proizvodno metodo, ki mu bo zmanjšala stroške za več kot proizvodnjo) ali pa bo obrat zaprl in denar naložil v delnice drugega podjetja, za katerega misli, da bo donosnejše od njegovega. Rezultat je večja brezposelnost in znižanje mezd. To se bo dogajalo toliko časa, dokler ne bodo mezde padle tako nizko, da delodajalci ne bodo imeli več pobude za spremembe proizvodnega procesa v škodo delu ali da kapital investirajo kam drugam oziroma, dokler mezde ne padejo na konkurenčno raven in tako omogočijo zadovoljive dobičke (Hicks, 1957, str. 181-183).

Za panogo kot celoto, to pomeni zmanjšanje dobička in stečaj nekaterih podjetij. Navadno bi njihov prostor zavzela nova podjetja toda, ker so dobički nižji, ni spodbude, da bi kapitalisti ali podjetniki denar investirali v podjetja, zato ga raje pustijo v banki kot varno naložbo, ki daje obresti. Tako se število podjetij zniža in nezaposlenost poveča (Hicks, 1957, str. 183-184).

Sindikalisti pa ne vidijo zveze med mezdami in brezposelnostjo, ker zgoraj omenjeni učinki trajajo dalj časa, preden se pokažejo. Brezposelnost razlagajo z uvedbo strojev, ki zamenjujejo delavce, za stečaje podjetij pa krivijo neučinkovitost in nesposobnost poslovodstva podjetij (Hicks, 1957, str. 184).

4.9. HICKSOVA ANALIZA POLITIKE VZDRŽEVANJA REALNIH MEZD NAD RAVNOVESNIMI

Hicksova analiza politike vzdrževanja realnih mezd nad ravnovesnimi je bila v tridesetih letih prejšnjega stoletja zelo aktualna zaradi vesplošne gospodarske krize, ki je povzročala brezposelnost. Hicks je analizo razdelil na dve fazi. Prva stopnja analize je »stacionarnega« značaja, kakor jo je imenoval, kjer izumi, akumulacija kapitala in mednarodna konkurenca nimajo vpliva na gospodarstvo. Druga faza analize pa upošteva te dejavnike v gospodarstvu.

Poglejmo tri učinke višjih mezd na ekonomijo v prvi fazi analize. To so potrošni učinek, učinek spremembe metode produkcije in učinek na znižanje ponudbe kapitala v gospodarstvu. Zadnja dva učinka povečujeta brezposelnost, prvi je po mnenju Hicksa neškodljiv.

Prvi učinek je, da višja mezda vpliva na potrošnjo, saj z višjo mezdo pride do redistribucije kupne moči. Več jo dobijo delavci in manj prejemniki dobičkov. Podjetjem, ki proizvajajo dobrine za delavce, gre bolje kot tistim, ki proizvajajo dobrine za delodajalce, in tako pride do velikih razlik v stopnjah dobičkonosnosti med industrijami. Hicks predpostavi, da oba sektorja gospodarstva uporabljata iste metode proizvodnje in tako pride samo do pretakanja delovne sile iz ene panoge v drugo in zaposlenost ostane enaka (Hicks, 1957, str. 186-187).

Drugi učinek, ki nastane pri zvišanju mezd, je sprememba metode produkcije. Določene panoge so kapitalno intenzivne, druge pa delovno intenzivne. Zaradi višjih mezd kapitalno intenzivne metode proizvodnje postanejo dobičkonosne, kar v prejšnjih razmerah niso bile, tako da to vpliva na povečanje brezposelnosti. Kapitalno intenzivne panoge ne morejo absorbirati vse odvečne delovne sile iz delovno intenzivnih panog. Pritok delavcev in kapitala v kapitalno intenzivne panoge se dogaja, dokler taka pretakanja še ustvarjajo dobičke. Končna pozicija je ravnovesna, če ne upoštevamo brezposelnih (Hicks, 1957, str. 187-188, 199).

Tretji učinek po mnenju Hicksa je, da je kapital ključni dejavnik zagotavljanja ter povečanja števila delovnih mest, višje mezde od konkurenčnih pa so krive za nenormalno brezposelnost. Pri predpostavki ceteris paribus, povečanje ponudbe kapitala lahko pomeni višje mezde že zaposlenim ali pa lahko poveča število zaposlenih pri isti ravni mezd. Na drugi strani pa bo manjša ponudba kapitala zmanjšala število zaposlenih do take mere, da je pri dani mezdi ustvarjeno ravnotežje. Višje mezde bodo znižale količino kapitala na več načinov.

Prvič, višje mezde bodo prisilile določena podjetja v stečaj. Drugič, višje mezde povzročijo zmanjšanje dobička, ampak lastniki podjetij pričakujejo enake dividende ali višje kot

doslej in tako podjetjem ostane manj dobička za investiranje. Tretjič, višje mezde povzročijo znižanje splošnega nivoja varčevanja v ekonomiji, saj večje varčevanje delavcev (zaradi višjih mezd) ne nadomesti izpada varčevanja kapitalistov.

Zadnji učinek je izhodišče za drugo fazo analize. Začne se začarani krog, ki vodi navzdol, saj zoževanje panoge prisili podjetja, da porabljajo svoj kapital. Manj ko je kapitala, bolj se panoga krči. To bi ustavili z drastičnim zmanjšanjem dividend in/ali mezd. Ko enkrat ustavimo težnjo pojemanja kapitala, je ravnovesje dosegljivo. Do tega je težko priti zaradi naslednjih razlogov (Hicks, 1957, str. 200).

Prvič, v hudih časih podjetja ponavadi raje prodajo svoj kapital, kot da zmanjšajo dividende, ki so, tako kot mezde, praviloma nefleksibilne navzdol. Menedžment se boji znižanja dividend, saj je to očiten znak slabšega poslovanja podjetja in bi lastniki zahtevali njegov odstop (Cornwall, 1990, str. 3).

Drugič, ni možno, da se v določeni skupnosti vzdržuje visoka raven mezd, razen v primeru, če obstaja obširen sistem pomoči brezposelnim. V drugačnem primeru visoke mezde ne morejo biti vzdrževane, ko se povečuje brezposelnost. Pomoč brezposelnim je dejavnik, ki znižuje kapital, saj prispevki za socialno varnost, kot višje mezde, obremenjujejo podjetja. Prejemki za brezposelnost do določene mere nadomestijo zmanjšano potrošnjo brezposelnih delavcev in podjetnikov in to ima pozitivne učinke. To stanje se da vzdrževati, če je nezaposlenost majhna. Ko pa ta preseže določene meje, pride do višje obdavčitve industrije, kar poveča stroške le-te in zmanjša konkurenčnost gospodarstva. Če za plačevanje prispevkov, za primer brezposelnosti, sredstva pridobi s posojili, to zmanjša ponudbo kapitala, ki je na razpolago za gospodarstvo, če se pa obdavči delavce, pa pomeni manjše varčevanje. Z vsakim povečanjem brezposelnosti bo breme pomoči brezposelnim višje in tako tudi višja stopnja uničevanja kapitala. Pri visoki stopnji pomoči brezposelnim je ustavitev manjšanja kapitala skoraj nemogoča (Hicks, 1957, str. 201).

Tretjič, proces pojemanja kapitala je povezan z vrsto napačnih pričakovanj podjetnikov. Dohodki naložbe niso bili v skladu z načrtovanimi in to razočaranje vpliva, da podjetniki ne vlagajo v nove naložbe. Temu bi se lahko izognili, če bi podjetniki predvideli, pri kateri stopnji zaposlenosti se bo krčenje gospodarstva ustavilo. Tako bi lahko ustrezno znižali dividende in zaposlene do mere, kjer bi se ponovno vzpostavilo ravnovesje. Dejstvo pa je, da podjetniki niso dovolj pesimistični in upajo, da so boljši časi, kot se jih spomnijo iz preteklosti, tik pred njimi, in nočejo odpustiti delavca ali znižati dividende. Dejstvo, da obstaja recesija, ki je zmanjšala kapital v skupnosti, kar povzroča povečanje brezposelnosti drugje, jih ne moti (Hicks, 1957, str. 201-202).

Hicks vidi rešitev v ohranjanju normalne ravni nezaposlenosti in visokih plač v povečanju količine tehničnega znanja, izumov in podjetništva. Ti povečujejo mejno produktivnost dela (in posledično realne mezde) v času normalne zaposlenosti, v času zniževanja

zaposlenosti pa upočasnijo zniževanja le-te. Seveda je korist manjša, kot bi bila pri nižji mezdi (Hicks, 1957, str. 203-205).

Ko Hicks govori o izumih, se že oddaljuje od predpostavke o stacionarnem gospodarstvu in razlaga drugo fazo analize. Sedaj proučuje isto gospodarstvo s spremembo povečevanja premoženja družbe z akumulacijo kapitala. Pod takimi pogoji sprememba proizvodnje zaradi višje mezde še vedno sledi in še vedno bo brezposelnost v začetku, ampak z akumulacijo kapitala se bo začel mejni produkt dela dvigati in nenormalna brezposelnost bo počasi izginjala. Velika verjetnost je, da se bo del kapitala izgubil v spremembi metode proizvodnje, saj bodo podjetja zastarele delovno intenzivne stroje zavrгла. Če je stopnja izgube kapitala manjša kot stopnja varčevanja, pomeni, da sta neto akumulacija in proces zaposlovanja počasnejša. Trajalo bo dlje, da bo nenormalna brezposelnost izginila. V primeru, da je izguba kapitala večja od stopnje varčevanja, je zožitev gospodarstva enaka kot v prvi fazi analize (Hicks, 1957, str. 205-206).

Do sedaj so bile mezde mišljene kot realne mezde, to pomeni nominalne, »očiščene« za inflacijo. Ko govorimo o nominalnih mezdah, je stvar malo drugačna. Če se raven cen dvigne, nominalne mezde pa ostanejo enake, pomeni, da so realne mezde padle. Vsak padec mezd pa poveča zaposlenost. Obratno velja v primeru padanja ravni cen (Hicks, 1957, str. 212).

V tem diplomskem delu sem do sedaj obravnaval določanje mezd v avtarkiji, kar je nerealno, ker živimo v odprti družbi, v kateri velja globalno gospodarstvo, medtem ko so mezde stvar nacionalnih meja. Možnost mednarodnega določanja mezd skozi mednarodne delavske sindikate je slaba. Povišanje mezde nad povečanjem produktivnosti dela v določeni državi katastrofalno vpliva na izvozne industrije in tudi na tiste, ki konkurirajo v domači državi z uvozom iz tujine. Zaradi tuje konkurence se domače gospodarstvo krči. To povzroči, da nastane neravnovesje v tekočem računu plačilne bilance, in sicer uvoz krepko presega izvoz. Majhen del industrije se preseli v tujino zaradi cenejše delovne sile, večji del industrije pa životari ali pa je soočen s stečajem (Hicks, 1957, str. 213-214).

Stopnja dobičkonosnosti investicij pade in to zelo vpliva na tok mednarodnega kapitala. Kapital bo vse težje našel zanimive naložbe na tem trgu. V primeru, da je država neto prejemnica posojil, se bo lahko manj zadolžila, če pa je izvoznica kapitala, bo le-ta odtekal v vse večjih količinah (Hicks, 1957, str. 214).

Hkrati pa ima znižanje kapitala nasproten učinek, kot je omenjen v zgornjem primeru, saj postaja vedno bolj redek. Zmanjšanje kapitala ima učinek na povečanje mejne produktivnosti kapitala in povečanje obrestne mere. To ublaži prejšni pojav in kapital priteka nazaj v državo, vendar zgolj samo v panoge, ki ustvarjajo nadpovprečne dobičke. Tako početje je zelo tvegano, saj bodo v možnem nadaljnjem zaostrovanju gospodarske situacije tudi te investicije postale nedobičkonosne in se bo potem odselil še preostali

kapital. Umik podjetij bo pomenil večjo brezposelnost in tudi manjše nakupe potrošnih in kapitalskih dobrin (Hicks, 1957, str. 214-215).

4.10 URE IN POGOJI DELA

Skrajšanje delovnika, pri enakih tedenskih dohodkih, ima enake posledice kot višje mezde. Delodajalec želi, da bi delavec delal toliko ur na dan, da bo maksimalno izkoriščen in temu rečemo produkcijski optimum delavca. Če dela 4 ure na dan, stori manj, kot če dela 6 ur. Pri prevelikem številu ur bo produkcija nižja zaradi preutrujenosti delavca in napak. Tako lahko trdimo, da delavec stori več v 10 urah kot v 12 urah dela na dan. Produkcijski optimum delavca ni enoten za vse delavce, ampak je odvisen od posameznika in dela, ki ga opravlja. Seštevek produkcijskega optimuma vsakega delavca v podjetju daje nek produkcijski optimum za celotno podjetje. Pri tem številu ur delavnika bo proizvodnja podjetja maksimalna in ta delavnik pomeni maksimalno storilnost za celotno podjetje (Hicks, 1957, str. 104-105).

Vzemimo primer posameznega podjetja. Res je, da v primeru daljšega delovnega dne, kot je produkcijski optimum, sindikat zelo hitro prepriča delodajalca, da zniža dnevno število ur do optimuma. Delodajalec bi to naredil že sam, vendar se boji začasnih stroškov, ki bi nastali v času, ko še dela na izboljševanju učinkovitosti podjetja pri novih delovnih urah. V tem primeru je grožnja stavke zelo učinkovita, saj se ne more izogniti takojšnjim stroškom stavke, če odkloni znižanje dnevnih delovnih ur. Ko pa je delovni čas krajši od produkcijskega optimuma dela in masa mezd delavcev ostaja enaka, so proizvodni stroški višji na enoto proizvoda (ker je proizvodnje manj). Zato se delodajalci temu tako upirajo kot v primeru povečanja mezde. Zaradi višjih stroškov in nespremenjenih prodajnih cen se dobički zmanjšajo in zato se kapital odseli in posledično naraste brezposelnost (Hicks, 1957, str. 217-219).

Možno je, da v določeni panogi zmanjšanje števila delovnih ur ne povzroči brezposelnosti, ampak povzroči drugačno škodo. Potrošniki so prikrajšani zaradi manjše ponudbe blaga. Podjetja, ki ponujajo surovine za te panoge, pa občutijo, da se je povpraševanje po njihovih proizvodih zmanjšalo in tako postane njihov proizvodnji obrat manj produktiven in posledično mezde njihovih delavcev padejo, če nočejo, da se bo znižalo število zaposlenih. Neelastično povpraševanje za produkte te panoge pomeni, da bo veliko več denarja potrošenega za te proizvode in bo ostalo manj za blago drugih panog. To pomeni manjšo zaposlenost ali pa nižje mezde (Hicks, 1957, str. 220-221).

Vzemimo primer zmanjšanja števila ur delavnika pod proizvodnim optimumom in nespremenjenimi realnimi tedenskimi mezdami. Velikost proizvodnje v skupnosti se bo znižala, absolutni delež mezd pa bo ostal enak. To pomeni, da se delež kapitala v proizvodnji blaga zmanjša na proizvod. Kapital postane bolj produktiven na enoto

proizvoda in zato relativno cenejši od dela in sproži proces racionalizacije v smislu kapitalno bolj intenzivnih metod proizvodnje in manj delovno intenzivnih metod (Hicks, 1957, str. 221-222).

Poleg minimalne mezde in maksimalnih ur dela kolektivne pogodbe med delodajalci in sindikati vsebujejo še druge predpise o pogojih dela, kot so določeni privilegiji, ki zvišujejo stroške delodajalca. Za njihovo uvedbo je potreben pritisk zaposlenih. Ekonomski učinek dodatnih ugodnosti je podoben zvišanju mezde, razen v primeru, če se mezde za toliko znižajo kot znašajo stroški ugodnosti. Kvantitativna pomembnost tega je majhna (Hicks, 1957, str. 227).

Bolj pomemben del ukrepov, glede pogojev dela, je v zvezi z zaščito delovnega mesta. Delavska združenja uporabljajo več ukrepov, da delavcem zagotavljajo njihova trenutna delovna mesta. Eden od njih je pripravništvo, ki omejuje dostop do določenega poklica. Pravila, da je določen poklic zagotovljen za določeno delo, tako omejuje prestopanje delavcev med poklici in prispeva k nefleksibilnosti trga dela. Uporabljajo se tudi pravila proti uvajanju avtomatizacije proizvodnje. Ti ukrepi ščitijo privilegirano pozicijo bolje plačanih poklicev. Višja mezda od konkurenčne ravni pa pomeni višjo nezaposlenost (Hicks, 1957, str. 227-228).

Podjetniški značaj lastnikov kapitala in posloводства zelo otežuje in omejuje sisteme ekonomske regulative in enako velja za regulacijo mezd. Vedno obstajajo možnosti izoginitve plačevanja minimalnih mezd, ki jih bo podjetnik, zaradi doseganja čim višjega dobička, poskušal izkoristiti. V primeru, da so minimalne mezde določene z zakonom, bo poskušal iskati luknje v zakonodaji. Pod pritiskom sindikata lahko poišče nesindikalne delavce ali pa spremeni metodo proizvodnje v korist kapitala in na škodo dela. Sindikat se težje upira uvedbi avtomatskih strojev, saj so spremembe, ki povečujejo produktivnost na zaposlenega, četudi pri manj zaposlenih, v širši družbi popularne. Tudi če sindikatom uspe, ima podjetnik še druge možnosti. Podjetnik lahko zapre podjetje in preseli proizvodnjo drugam in tega sindikat ne more preprečiti (Hicks, 1957, str. 229-230).

Z vidika delavcev je največja težava na konkurenčnem trgu dela, nezmožnost zagotavljanja varnosti zaposlitve. S prejetjem fiksnih pogodbenih zneskov si delavec ustvari določeno stopnjo varnosti, ko pa se situacija obrne proti njemu, dobi občutek, da je bil zlorabljen. Zato išče zaščito pri sindikatih in regulativi države. Hicks meni, da ima taka regulacija mezd ravno nasproten učinek od želenega (Hicks, 1957, str. 231-232).

5. SKLEP

Iz Hicksove biografije je razvidno, da je imel bogato poklicno pot. Že od nekdanj si je želel postati akademik in želje so se mu uresničile. Poučeval je na več univerzah po svetu. Rad

je potoval, posebno po Italiji. Poleg angleščine je govoril še nekaj evropskih jezikov, kar mu je zelo koristilo pri njegovem proučevanju. Hicks je bil splošni ekonomist, ki je raziskoval več vej ekonomskih znanosti. Po svojem prepričanju je bil v večini svojega življenja socialist, z izjemo nekaj let, in sicer od poučevanja v Afriki do splošne gospodarske krize tridesetih let prejšnjega stoletja. Od takrat je bil odločen keynesianec. V diplomskem delu sem se poglobil le v nekaj njegovih idej.

Hicks je pisal o zelo različnih temah. V drugem delu diplomskega dela sem opisal nekaj njegovih teorij izpred mnogih let, ki pa so še vedno aktualne. Predvidel je nadaljnji razvoj in rast direktne prodaje kot eno obliko prodajnih poti, ki je danes najhitreje rastoča oblika prodaje. Že leta 1935 je napisal razloge za uvedbo finančnih institucij, kot so zavarovalnice, banke in investicijski skladi. Razložil je dejavnike, ki vplivajo k nagnjenosti držanja denarja v denarni obliki in investiranja.

Hicks je večkrat poudarjal, da nepopolna informiranost ekonomskih subjektov povzroča anomalije na trgih in onemogoča njihovo maksimalno učinkovitost.

V svojem diplomskem delu sem največ pozornosti namenil teoriji mezd, ki sem jo podrobno opisal v tretjem delu diplomskega dela. Mislim, da je Hicksova razlaga ugotavljanja, ali živimo v skladu s svojim dohodkom ali ne, poučna. Moje mnenje je, da zelo malo ljudi v Sloveniji živi v skladu s svojim dohodkom. Večina Slovencev živi od ene plače do druge, iz meseca v mesec, in tako ves svoj dohodek porabi za tekoče izdatke. Največja ironija takega načina življenja pa je njihovo zmotno prepričanje, da živijo v skladu s svojim dohodkom. Pri tem pozabijo upoštevati razvrednotenja oziroma amortizacije njihovega premoženja. Večina jih spozna, da ni živela v skladu s svojim dohodkom šele takrat, ko nastanejo investicijski izdatki, kot na primer obnova hiše ali nakup avtomobila.

V teoriji mezd je Hicks trdil, da nižja raven mezd poveča povpraševanje po delu. Podjetje bo začelo uporabljati več delovno intenzivnih metod proizvodnje in zaposlenost se bo povečala. Po njegovem mnenju sindikati in državna regulativa sicer zvišujejo nivo mezd, vendar na račun višje nezaposlenosti. V odprtem gospodarstvu pa višje mezde povzročijo še večjo brezposelnost, saj zmanjšajo konkurenčnost nacionalnega gospodarstva. Vlada mora misliti na posledice sprejema ukrepov, ki dražijo stroške dela. To višje breme je lahko za mnoga podjetja usodno.

Tako njegova teorija mezd postavlja pod vprašaj smiselnosti zajamčene plače, medtem ko je v Sloveniji registrirana brezposelnost več kot desetodstotna. Vendar menim, da v Sloveniji odprava zajamčene plače ne bi vodila do znižanja registrirane brezposelnosti. Razloga za to sta dva. Prvi razlog je, da si težko predstavljam, da bi nekdo uradno delal za na primer 20 000 sit na mesec. Drugi razlog pa je v socialnih transferjih države, v obliki socialne pomoči gospodinjstvom. Kratkoročno se bo v Sloveniji brezposelnost še

povečevala, zaradi prizadevanj vlade po znižanju inflacije, vstopa Slovenije v Evropsko zvezo ter s tem večjo konkurenco iz »tujine« in zaradi strukturne brezposelnosti. Zaradi vse hitrejšega tehnološkega napredka postajajo delovna mesta vedno bolj zahtevna in aktivno prebivalstvo vse težje osvoji potrebno znanje.

Po Hicksu so glavni krivci za brezposelnost sindikati, ki skozi grožnjo stavke izsiljujejo mezde nad konkurenčno ravnijo. Sindikati še danes obstajajo, vendar izgubljajo na pomenu in moči. Globalizacija in hitrejša transportna poti omogočajo hitrejšo mobilnost delovne sile kot kdaj koli prej. Tok nesindikálnih delavcev od drugod zelo zbija pogajalsko moč sindikatov. Možnost prostega pretoka kapitala omogoča podjetjem selitev proizvodnje v dežele s cenejšo delovno silo in šibkimi sindikati. V razvitem svetu potreba sindikata upada, ker se podjetja vedno bolj trudijo pridobiti najboljše kadre in tako že sama povečujejo plače zaposlenih in izboljšujejo pogoje dela.

Če povzamem po Hicksu, bi naslednji ukrepi pripomogli k znižanju stopnje brezposelnosti v Sloveniji: odprava zajamčene plače, deregulacija poklicev ter zmanjšanje moči sindikatov oziroma odprava kolektivnih pogodb. To bi omogočilo boljše delovanje trga. Popolna fleksibilnost trga dela ni zaželena s strani delavcev, saj bi njihova plača nihala dnevno, kot vrednostni papirji na borzi. To bi povzročilo nestabilnost, mogoče celo paniko med delavci, to pa ni zaželeno niti s strani podjetij niti vlade. Nadaljnji ukrep, ki ga Hicks predlaga, je znižanje pravic do denarnega nadomestila za primer brezposelnosti.

Seveda bi bilo potrebno še veliko narediti za ustvarjanje novih delovnih mest. V teoriji mezd je Hicks na tem področju pomanjkljiv. Po mojem mnenju zgolj zniževanje ravni mezd v Sloveniji ne bo pripeljalo do prepoznavnega povišanja zaposlenosti, ampak je potrebno vpeljati več ukrepov hkrati, in sicer: privatizacija, deregulacija podjetij (monopolov, kjer imajo ponavadi zaposleni nadpovprečne plače), priliv tujih neposrednih investicij, spodbujanje podjetništva, poenostavitev postopkov za odprtje podjetja ter davčno-finančne spodbude lahko dajo zelo dobre rezultate. Menim, da vladna politika že izvaja zgoraj naštetе ukrepe v milejši obliki, kot je tukaj opisana, zato lahko v Sloveniji dolgoročno pričakujemo padec registrirane brezposelnosti.

Literatura

1. Baumol J. William: John R. Hicks' Contribution to Economics. The Swedish Journal of Economics, 74(1972), str. 503-527.
2. Cornwall John: The Theory of Economic Breakdown. Oxford : Basil Blackwell Ltd., 1990. 238 str.
3. Collard D. A. et al.: Economic Theory and Hicksian Themes. New York : Oxford University Press, 1984. 170 str.
4. Globokar Anton: Političnoekonomski vidiki tveganja v sodobni družbi. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2000., 47 str., 1 pril.
5. Hahn Frank: John Hicks the Theorist. The Economic Journal, 100(1990), str. 503-527.
6. Hicks J. R., M. A., Litt B.: The Theory of Wages. New York : The Macmillan Company, 1957[1932]. 232 str., 15 pril.
7. Hicks J. R.: John R. Hicks-Autobiography. NOBEL e-MUSEUM. [URL:<http://www.nobel.se/economics/laureates/1972/hicks-autobio.html>], 6.5.2003.
8. Hicks J. R.: The Formation of an Economist. Banca Nazionale Del Lavoro, Quarterly Review, Rim, 1979, 130, str. 195-204.
9. Hicks J. R.: The Economics of John Hicks. Oxford : Basil Blackwell Ltd., 1984. 304 str.
10. Kotler Philip: Marketing Management-Trženjsko upravljanje.analiza, načrtovanje, izvajanje in nadzor. Ljubljana : Slovenska knjiga, 1998. 790 str.
11. Loch Cristoph: Time Competition is Capability Competition. Fontainebleu : INSEAD, 1994. 22 str.
12. Mohorič Saša: Gradivo za vaje za mednarodne finance. Ljubljana : Ekonomska Fakulteta, 2001. 40 str. v Veselinovič Draško: Mednarodne (poslovne) finance. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2001. 358 str.

13. Samuelson Paul A., Nordhaus William D.: ECONOMICS. New York : McGraw-Hill, 1995. 789 str.
14. Prašnikar Janez: Uvod v Mikroekonomijo. Prva izdaja. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1992. 444 str.
15. Rode Mojca: Nagrajevanje po uspešnosti. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 35 str.
16. Turk Ivan et al.: Finančno računovodstvo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1996. 400 str., 13 pril.

VIRI

1. Bliss Christopher: The New Palgrave a Dictionary of Economics. London : The Macmillan Press Limited, 1987. str. 641-646
2. Mramor Dušan, Ribnikar Ivan: Borzni izrazi s trojezičnim slovarjem. Maribor : GZP Mariborski tisk, 1994., 190 str., 7 pril.
3. Sir John R. Hicks, 1904-89
[<http://cepa.newschool.edu/het/profiles/hicks.htm>], 14.10.2002.

