

# I / O EKONOMIJI

## PREDMET IZUČAVANJA EKONOMIJE

Naziv potiče od grčke složenice *oikonomia*, koja je nastala od reči *oikos* (kuća, gazdinstvo) i *nomos* (pravilo, red, zakon), pa tako označava pravila o radu u gazdinstvu (odnosno veštinu priređivanja).

Označava i **ekonomске nauke uopšte**, to jest naučne discipline koje analiziraju odnose među ljudima: privredni sistem, ekonomска politika, finansije, investicije, privredna istorija, ekonomска geografija...

Sa gledišta oblasti primene, ekonomija može biti:

1. **Teorijska ekonomija** – bavi se pojedinačnim i opštim privrednim pojavama, ali na nivou visokog stepena apstrakcije. Nezavisno od zemlje, bilo kakvih uslova i privrede, proučava i objašnjava privrednu stvarnost i svojim zaključcima dolazi do opštih zajedničkih pravilnosti čime se otkrivaju ekonomске zakonitosti (u konkretnoj praksi nalaze ono što je svojstveno svim privredama).
2. **Primenjena ekonomija** – koristi ekonomске zakonitosti i posmatra društvo u datom periodu i vremenu, pa daje najbolja praktična rešenja za konkretne probleme i dolazi do najboljih uputstava za vođenje pravilne ekonomске politike na mikro i makro nivou.

**Teorijska ekonomija objašnjava i postavlja ciljeve, a primenjena ih sprovodi i realizuje u konkretnoj stvarnosti.** Ne daje se prednost ni jednom ni drugom delu, već rade u simbiozi i predstavljaju osnovu razvoja privrede i društvenog života.

**Lajonel Robins** je u svom delu *Esej o prirodi i značaju ekonomске nauke* dao definiciju: **Ekonomija je nauka koja proučava ljudsko ponašanje kao odnos između ciljeva i oskudnih sredstava koja su podobna za alternativne upotrebe.**

Ključni pojmovi su **oskudnost** i **izbor**, a da bi ljudsko ponašanje bilo ekonomski aktivnost, potebno je ispuniti sledeće uslove: da postoji više ciljeva, da se ciljevi razlikuju po stepenu i značaju prioriteta; da su sredstva za ostvarivanje tih ciljeva ograničena, da ona imaju više alternativnih upotreba.

**Predmet ekonomije je svaka ljudska delatnost u kojoj se susreće problem ograničenih sredstava za realizaciju ciljeva, a zadatak je postizanje maksimalne efektivnosti ili minimalizacija troškova.**

Teorijska ekonomija se, zahvaljujući **Antonu Rangaru Frišu i Gotfridu Haberleru**, može podeliti na dva komplementarna dela, a to su:

1. **Mikroekonomска analiza** (*mikros* – mali) – izučava pojedinačne ekonomski pojave, odnose i veličine vezane za aktivnost pojedinca i preduzeća, individualnih proizvođača i potrošača. Bavi se problemima vezanim za funkcionisanje i organizaciju preduzeća, veličine i strukture troškove proizvodnje, troškove života pojedinca, individualnu štednju, raspodelu dobiti...

2. **Makroekonomkska analiza** (makros – veliki) – izučava ukupne privredne veličine i bavi se problemima društvene privrede kao celini gde se varijable ekonomskog sistema svode na mali broj krupnih ekonomskih agregata. Oni nastaju na osnovu sabiranja pojedinačnih ekonomskih veličina. Izučava pojave, procese i probleme kao što su društvena reprodukcija, privredni rast i razvoj, zaposlenost, inflacija, privredna ravnoteža... odnosno, funkcionisanje ekonomije u celini.

Postoje **četiri makroekonomkska cilja**, odnosno procena performansi nacionalne ekonomije:

- a) *Stabilan rast nacionalnog obima proizvodnje*
- b) *Stabilan nivo cena*
- c) *Visok nivo zaposlenosti*
- d) *Uravnotežen platni bilans*

Svaka nacionalna ekonomija teži postizanju makroekonomkske ravnoteže, odnosno postizanja svih ciljeva ovog magičnog četvorougla, a to čini korišćenjem **makroekonomkskih instrumenata**:

- a) *Fiskalna politika*
- b) *Monetarna politika*
- c) *Politika dohodaka i cena*
- d) *Međunarodna ekonomkska politika*

Idealno stanje, odnosno stanje opšte ravnoteže se izražava formulom:  $Y + U = P + I$  (*proizvodnja + uvoz = potrošnja+izvoz*). Mere za postizanje određenih ciljeva se sukobljavaju sa merama postizanja drugih ciljeva, pa se određuju **prioriteti**. Za prevazilaženje konflikata koristi se teorija ekonomkske politike, čiji je osnivač **Jan Tinbergen**. Tri principa ove teorije su:

- a ) Ako je ekonomskom politikom neophodno postići nekoliko ciljeva, onda je potrebno najmanje onoliko instrumenata koliko ima ciljeva.
- b ) Instrumenti moraju biti međusobno različiti i nezavisni.
- c ) Za svaki cilj treba odabrati najefikasniji instrument.

**Džon Nevil Kejnz** je bio prvi koji je napravio razliku između dve vrste ekonomije, odnosno makroekonomkske analize, a to su:

1. **Pozitivna ekonomija** – nema vrednosnih sudova i ideoloških političkih opredeljenja, naučno objašnjava kako privreda funkcioniše, daje predviđanja za promene, odnosno opisuje, analizira i objašnjava ekonomsku stvarnost kakva ona jeste.
2. **Normativna ekonomija** – u analizu uvodi etičke kodekse i politička uverenja, daje mišljenja, preporuke i praktične savete za vođenje ekonomkske politike.

## *EKONOMSKE KATEGORIJE I EKONOMSKI ZAKONI*

**Ekonomkske kategorije** su najopštiji pojmovi kojima se izražavaju određeni odnosi u procesu društvene proizvodnje na različitim stepenima ljudskog razvitka. Svaka kategorija predstavlja **teorijski izraz odnosa proizvodnje**, to jest odnosa u koje ljudi stupaju u procesu reprodukcije utičući na obim i vrstu proizvodnje, ali i na odnose među različitim učesnicima u privredi. Primeri kategorija su *roba, novac, cena, kapital, kamata, akcija, profit, renta...*

Kategorije su istorijskog karaktera, pa se promenom načina proizvodnje menjaju i one. Takođe se mogu javiti u više različitih načina proizvodnje, ali da tamo imaju potpuno različito značenje.

Pored opšte povezanosti i zavisnosti pojava postoji i **uzročna povezanost**, odnosno pojedinačna veza između dve konkretne pojave koja uključuje pojmove uzroka i posledice. Jedan od oblika ove povezanosti su **uslovi**, odnosno skup okolnosti pod kojima neka pojava nastaje i postoji. **Pozitivni** uslovi podstiču razvoj date pojave, a **negativni** sprečavaju dalji progres.

Povezanost među pojavama može biti **nužna** (pod određenim uslovima nastupa obavezno) i **slučajna** (može postojati, ali ne mora). Nužnost pokazuje opšti pravac razvitka, a ispoljava se nizom slučajnih pojava.

**Ekonomski zakoni** obuhvataju sve oblasti privrede (proizvodnja, raspodela, razmena, potrošnja) i predstavljaju pravilnosti koje se ogledaju u tesnoj povezanosti ekonomskih pojava u privredi i ekonomskih kategorija, kao i njihovom međusobnom odnosu. Nisu rezultat subjektivnog delovanja učesnika, predstavljaju objektivne nužnosti, a ako ljudi saznaju za njihovo delovanje, onda je to spoznata nužnost čiji je misaoni izraz naučni zakon.

**Oskar Lange** ih je podelio u četiri kategorije:

1. **Opšti ekonomski zakoni** (prirodni ili prirodno-istorijski)
2. **Zakoni koji ne deluju u svim načinima proizvodnje**, već u dve ili više
3. **Posebni zakoni karakteristični za samo jedan način proizvodnje**
4. **Zakoni koji deluju u samo jednoj fazi datog načina proizvodnje**

**Opšti ekonomski zakoni** predstavljaju objektivnu nužnost u svakom sistemu proizvodnje, u svim nacionalnim privredama i u bilo koje vreme, pri čemu se menja samo oblik u kome se ispoljavaju.

Specifičnosti ekonomskih zakona su to da su oni **objektivni** i da se definišu kao **tendencije**, odnosno nikad utvrdivi prosek večnih kolebanja. Objektivnost znači da se ne uspostavljaju voljom ljudi, ali se mogu spoznati, pa im se ekomska aktivnost može prilagoditi.

## METOD APSTRAKCIJE I VERIFIKACIJE

**Metod apstrakcije** je odstranjivanje svih nebitnih i sporednih elemenata i odbacivanje svih slučajnosti sa ciljem da se problem ili pojava koja se izučava svede na čist oblik koji obuhvata samo ono što je bitno i zakonito. Što je pojava složenija i uslovljena većim brojem faktora, to je i stepen apstrakcije veći.

Jedna od najvažnijih faza jeste uvođenje određenih prepostavki koje treba da nam jasno pokažu koji su to uslovi pod kojima analiziramo određenu pojavu i koje smo elemente morali da apstrakujemo zbog neispunjavanja tih uslova. Od broja prepostavki zavisi stepen apstrakcije. Važno je da se uverimo da li smo obuhvatili sve elemente, da li su prepostavke usaglašene, da li smo utvrdili šta je nužno i zakonito, a šta nebitno i sporedno, da li imamo optimalan broj prepostavki...

**Metod verifikacije** se sastoji u jedinstvu teorije i prakse koje se međusobno uslovjavaju i određuju.

Odražavajući objektivnu stvarnost, čovek tek u društvenoj praksi može da dokaže da li je taj odraz (teorija, shavatanja) tačan ili netačan. **Praksa** kao celokupna aktivnost ljudi jeste osnova za sva saznanja i glavni kriterijum istine. Teoriju treba proveravati u životu, a ne samim mišljenjem, jer je bez prakse naučna teorija nemoguća.

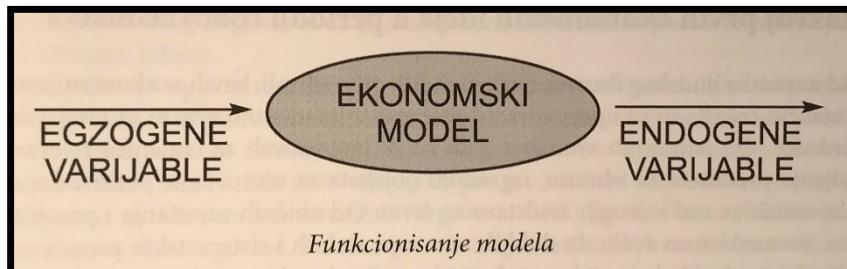
Praksa je primarna u odnosu na teoriju, ali teorija uslovljava praksu, jer svaka teorija polazi od prakse i usmerava praktičnu aktivnost u određenom pravcu. Od teorijskog znanja i količine će zavisiti koliko dobro ćemo sprovesti praksu.

### EKONOMSKI MODELI

Ekonomski modeli i njihova primena olakšavaju saznanje osnovnih činilaca na ponašanje neke pojave koja se ispituje, a time i celokupnog privrednog života. Dve dimenzije su ovde bitne, a to su **prostor i vreme**.

Ako se metodom apstrakcije zanemare manje značajne pojave i kategorije, a uzmu u obzir one koje predstavljaju srž zbivanja, dobija se uprošćena slika stvarnosti koja se zove **ekonomski model**. Ovakav metod omogućava da se podvuku sve važne veze među pojavama, a pre svega uzročno-posledične.

Razlikuju se dve varijable, a to su **endogene** (proizilaze iz samog modela, njime su određene i predstavljaju njegove izlazne elemente) i **egzogene** (promenljive koje se unose u model, kao na primer cena nafte, političke prilike, kamatne stope). Glavna svrha modela je **prikaz uticaja egzogenih varijabli na endogene**. Ekonomski modeli se mogu izraziti na različite načine kao što su korišćenjem simbola, numeričkim odnosima...



Širi pojam su **ekonometrijski modeli** koji se mogu koristiti u skoro svim naukama (često u matematici i statistici). U oblasti ekonomskog teorije prestavljaju važan činilac za proučavanje privredne prakse i za uočavanje veza između pojedinačnih ekonomskih veličina, pa da se primene terapeutski metodi za rešavanje krucijalnih problema jedne privrede.

### RAZVOJ EKONOMIJE

**Merkantilizam** (*merkatus* – trgovina) obuhvata pojmove ekonomskog teorije i prakse **od XV do XVII veka**, u periodu nastanka i **početnih faza kapitalističkog sistema proizvodnje**. Glavni predmet je bio robno-novčani promet, trgovinska razmena, kako u jednoj zemlji, tako i međunarodno. On je početni oblik ekonomskog znanja i njegovog granjanja.

Stvaranje ekonomskog teorije bilo je uslovljeno snažnim razvojem privrede, otkrićem Afrike, formiranjem svetskog tržišta, dominantnom ulogom trgovinskog kapitala... Osnovna deja je bila da se bogatstvo jedne države ispoljava količinom novca, odnosno plemenitih metala koje država ima.

Francuska, Italija i Engleska su zaviidle Španiji koja je do XVII veka bila jedina evropska zemlja koja je raspolagala rudnicima plemenitih metala. Forsirao se razvoj spoljne trgovine i industrije manufakture jednim složenim i veštačkim merkantilističkim sistemom regulisanja.

**Rani merkantilizam** (*monetarni sistem, bulionizam*) traje tokom **XV** i **XVI veka**. Cilj je ostvarenje suficita novčanog bilansa, što veći izvoz robe kako bi se povećalo bogatstvo, a što manji uvoz, jer to utiče na odliv novca.

Kolonije su izvor jeftinih sirovina i potrošači finalnih proizvoda. Treba se sprovoditi intervencionistička ekonomска politika u spojnoj trgovini, koja je podrazumevala i zabranu uvoza robe.

**Razvijeni merkantilizam** (*merkantilizam u užem smislu*) traje tokom **XVII** u najrazvijenijim zemljama Evrope. Zalagalo se za pozitivan trgovinski bilans u spoljnotrgovinskoj razmeni jedne zemlje, pa nisu bili protiv uvoza strane robe.

**Žan Batist Kolber** (*Pisma, instrukcije, memoari*) je za vreme **Luja XIV** povećao državne prihode zalagajući se za osvajanje novih kolonija i forsirajući izvoz robe.

**Antoan de Monkretjen** (*Traktat političke ekonomije posvećen kralju i majci kraljici*) je prvi put iskoristio izraz **politička ekonomija** koji je pokazao da više nije reč o ekonomiji domaćinstva, već o ekonomiji naroda, pa ukazuje na proces stvaranja velikih modernih država.

**Tomas Man** (**Blago Engleske od spoljne trgovine ili bilans spoljne trgovine kao regulator našeg bogatstva**) se u Engleskoj zalagao za razvoj spoljne trgovine čime bi se najbrže akumulirao novac.

**Fiziokratsko učenje** (*fizis – priroda, cratos – sila*) označava reakciju protiv merkantilizma i teži **povratku prirodi**. Nastalo je u **Francuskoj** u vreme kada se dosta težilo industrijskom razvoju i izvoznoj trgovini, pa se poljoprivreda zapustila i dovela do opšte nestabilnosti njihove privrede.

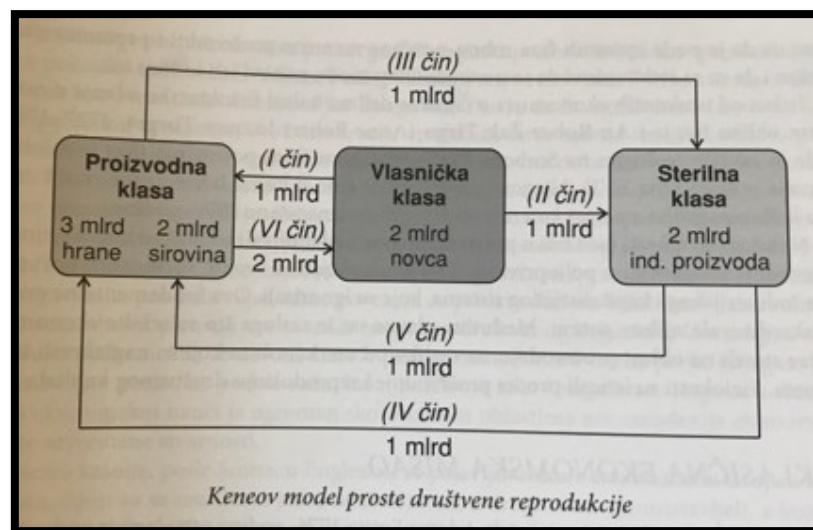
**Mersije de la Rivijera** je uveo postojanje jednog **Prirodnog reda** i suštine ljudskog društva, odnosno reda koji je dovoljan da se konstatuje da je neosporna istina što nameće obavezu da joj se prilagodimo. Privreda treba da bude prepuštena samoj sebi i da funkcioniše po principu *laisser faire-laisser passer* (*neka stvari idu slobodno svojim tokom*). Priroda daje čist proizvod, sve klase sem klase zemljoradnika su neplodne klase, jedina produktivna delatnost jeste poljoprivreda. Fiziokrate su ekonomsku analizu iz sfere prometa preneli u oblast proizvodnje.

**Fransoa Kene** u delu *Ekonomске tablice 1758.* društvenu proizvodnju prikazuje kao jedinstvenu ekonomsku celinu. Prema njemu, u društvenoj zajednici postoje tri klase ljudi:

1. **Proizvodna klasa** (zakupci zemlje, poljoprivredni racnici) – jedina stvara novu vrednost i uvećava društveno bogatstvo.
2. **Vlasnička klasa** (zemljoposednici, crkva, državni aparati) – prisvaja višak proizvoda poljoprivrednika.
3. **Sterilna klasa** (industrijski radnici, zanatlije, trgovci, slobodne profesije) – neproizvodna klasa koja proizvodi industrijske proizvode bez nove vrednosti.

Kene u svom modelu prepostavlja konstantne cene, apastrakuje spoljnu trgovinu, a robno-novčana razmena se obavlja samo između klase, ne unutar njih. Pokazao je kako godišnji bruto proizvod u poljoprivredi cirkuliše između ove tri klase.

Vlasnička klasa godišnje raspolaže sa 2 milijarde novca (prihod od zemljišne rente), društveni proizvod poljoprivrede kojim raspolaže proizvodna klasa je 5 milijardi (3 su proizvodi hrane, a 2 razne vrste sirovina), a sterilna klasa proizvodi 2 milijarde industrijskih proizvoda.



**I čin** – vlasnička klasa kupuje za 1 milijardu od proizvodne klase hranu, kretanje novca od vlasničke ka proizvodnoj, kretanje hrane od proizvodne ka vlasničkoj. **II čin** – vlasnička klasa kupuje za 1 milijardu od sterilne klase nepoljoprivrednu robu, kretanje novca od vlasničke ka sterilnoj, kretanje robe od sterilne ka vlasničkoj, vlasnička je posle ova dva čina zadovoljila svoje potrebe, a proizvodna i sterilna stekle po milijardu. **III čin** – proizvodna klasa kupuje za 1 milijardu od sterilne klase industrijske proizvode, sterilna klasa sada raspolaže sa 2 milijarde novca. **IV čin** – sterilna klasa kupuje za 1 milijardu od proizvodne klase sirovinu, proizvodna klasa sada raspolaže sa 2 milijarde novca. **VI čin** – proizvodna klasa te 2 stečene milijarde predaje vlasničkoj klasi kao rentu.

**An Rober Žak Tirgo** (*Razmatranje o postanku i raspodeli bogatstva*) je svoje najvažnije delo napisao **1776. godine** u kojem se nalazilo fiziokratsko učenje u razvijenom obliku.

Najveća greška fiziokrata je bilo to što su ignorisali razvoj industrijskog i kapitalističkog sistema, ali su zato isticali proces proizvodnje i reprodukciju društvenog kapitala.

### KLASIČNA EKONOMSKA MISAO

**Adam Smit** (*Istraživanje o prirodi i uzrocima bogatstva naroda*) se u svom ekonomskom učenju zalagao za konačnu potvrdu kapitalističkog sistema proizvodnje i prihvatanju pune ekonomske slobode i lične inicijative pojedinca u privrednoj aktivnosti, ali i za laissez faire-laisser passer načelo ekonomskog liberalizma. Veoma slično značenje ima i krilatica **le monde va de lui-même** (*svet se sam snalazi*) koja se koristila u okviru mercantiličkih svatanja i intervencionističke ekonomske politike Francuske. Smit je opštoj ideji ekonomske slobode dao teorijsku osnovu i, za razliku od mercantilista i fiziokrata, isticao značaj rada uopšte, nevezano za granu u kojoj se primenjuje.

Prihvata postavke koje su dali **Vilijem Peti** o novcu, najamnini i renti i **Pjer Boagijber** o principu radne vrednosti. Razvio je **teoriju troškova proizvodnje** po kojoj se cene svake robe svode na tri osnovna dohotka (najamnina, profit, renta), čime vrednost zavisi od dohotaka, a oni se samostalno određuju. Zalagao se za **podelu rada**, jer se njom povećavala spretnost radnika, proizvodnja i produktivnost, što je povećavalo bogatstvo.

**David Rikardo** (*Načela političke ekonomije i oporezivanja, 1817*) je stvorio **teoriju i zakon o zemljišnoj renti**. Dokazao je da je renta rezultat delovanja zakona radne vrednosti, ali nije poznavao apsolutnu rentu. Njegova teorija je zapravo teorija diferencijalne rente. Razvio je Smitova učenja, ali se bavio i problemom podele rada na međunarodnom nivou. Njegova **teorija komparativnih troškova** je potvrdila princip slobodne trgovine i načelo ekonomskog liberalizma u teoriji i praksi. Njegovo učenje je popularisao **Džon Stjuart Mil** (*Principi političke ekonomije, 1848*).

**Tomas Robert Maltus** (*Esej o stanovništvu*) je doneo **teoriju stanovništva** kojom pokazuje da siromaštvo u društvu nije posledica društvenog uređenja, već ljudske prirode koja se ogleda u težnji za neograničenim umnožavanjem preko raspoloživog obima životnih namirnica. Razmnožavanje stanovnika se vrši po geometrijskoj progresiji, a rast životnih sredstava po aritmetičkoj. On zato predlaže **preventivne** (dobrovoljno odlaganje rađanja dece) i **represivne mere** (beda, glad, ratovi, epidemije). On, **Simond de Sismondi** i **Žan Batist Sej** se svrstavaju u kraj i vulgarizaciju klasične škole.

**Žan Batist Sej** (*Tečaj političke ekonomije, 1803*) je zastupao **subjektivnu teoriju vrednosti** zasnovanoj na korisnosti. On je najznačajniji po takozvanom **Sejovom zakonu tržišta**, odnosno teoriji zasnovanoj na jednostavnom konceptu razmene u skladu sa odnosima ponude i tražnje. Jedni proizvodi se razmenjuju za druge proizvode, a svaki prodavac jedne vrste se javlja kao kupac druge. Nijedan proizvod neće biti proizведен bez odgovarajućeg nivoa tražnje. Ukupna ponuda ne može biti veća od ukupne trnje, pa tako ne može doći do opšte krize hiperprodukcije. Najveća kritika je bila od strane **Kejnza** koji je isticao da su takve krize realnost kapitalističkog načina proizvodnje, pa da je potrebna državna interencija radi održavanja optimalnog nivoa ekonomске aktivnosti. Ovu teoriju je branila građanska ekonomска teorija, kako bi pokazala da su privatna svojina i slobodna konkurenca bile u stanju da obezbede potreban nivo privredne aktivnosti bez državne intervencije.

## Teorije vrednosti

Što se tiče **teorije vrednosti**, srž cene roba i usluga se nalazi u tumačenju vrednosti. **Cena** je novčani izraz vrednosti robe, odnosno vrednost robe izraženu u novcu. Ona je pojarni oblik vrednosti, oblik koji izražava suštinu vrednosti. Postoje dve najznačajnije teorije.

## Vrste teorija vrednosti

**Teorija troškova proizvodnje** polazi od činjenice da se robe na tržištu prodaju u zavisnosti od troškova učinjenih za njihovu proizvodnju, odnosno cena pojedinih faktora proizvodnje. **Vrednost** je zbir cena pojedinih faktora proizvodnje: rada (najamnina za plaćanje radnika), kapitala (profiti ili kamate na kapital uložen u proizvodnju) i zemlje (renta kao naknada za korišćeno zemljište). Polazi od raspodele, to jest sekundarne pojave u odnosu na društvenu proizvodnju, jer se ništa ne može raspodeliti ukoliko se ne proizvede. Kritičari su smatrali da se cene ne mogu objašnjavati cenama, pa su odbacivali ovu teoriju kao pogrešnu.

**Teorija radne vrednosti** polazi od **proizvodnje**, gde je **vrednost** prosečna količina utrošenog rada u proizvodnji. **Rad** je jedini trošak proizvodnje jer se svi drugi troškovi mogu svesti na ljudski rad. Čak je i prenesena vrednost sredstava za rad i proizvodnju opredmećeni ljudski rad. Vrednost je društvena kategorija. Učesnici proizvodnje i razmene utvrđuju vrednost poređenjem svog dohotka sa dohotkom drugih učesnika u proizvodnji istih roba, pa se onda na tržištu putem razmene ocenjuje da li je utrošak rada i drugih troškova bio opravdan za društvo. Svaki proizvođač ti da ostvari bar prosečni dohodak, a ako za to nije u stanju, znači da društvo nije priznalo njegov rad. Cena ne zavisi samo od vrednosti robe, već i od ponude i tražnje (ako se ova dva podudaraju, priznati utrošak bi trebalo da se svodi na prosečni utrošak rada).

### Razvoj teorije radne vrednosti

**Vilijem Peti** je osnivač **teorije radne vrednosti**. On je razlikovao **cenu robe od vrednosti**, ali i **političku cenu** (cena koja zavisi od ponude i tražnje; brži porast ponude od količine tražene robe dovodi do smanjenja cena i obrnuto) i **prirodnu cenu** (vrednost robe zavisne od kvantiteta utrošenog rada u proizvodnji). Problem je bio što je poistovećivao ulogu rada i prirode (zemlje) u stvaranju vrednosti). Prirodni izvori ne mogu biti vrednosti robe, već to samo može biti trošenje radne snage u proizvodnji i pružanju usluga.

**Adam Smit** je uvideo da roba ima **upotrebnu vrednost** (osobina robe da zadovolji bilo koju čovekovu potrebu: imaju je i dobra iz prirode u koja nije uložen ljudski rad) i **prometnu vrednost** (osobina robe da se razmenjuje za druge robe na tržištu; kvantitativno se mogu upoređivati vrednosti). On smatra da samo rad predstavlja merilo vrednosti, odnosno da jedino rad može da tačno meri vrednost robe u društvenom procesu razmene velikog broja proizvođača. On se takođe kolebao da definiše vrednost robe radom, pa u pokušaju da kvantifikuje utrošeni rad u proizvodnji, on sabira dohotke svih subjekata u proizvodnji: **najamnine** (radnici, proizvođači), **profite** (kapitalisti, industrijalci, trgovci), **zemljишnu rentu** (vlasnici zemlje).

**David Rikardo** se slaže da samo rad stvara vrednost. **Dohoci** (najamnina, profit, renta) predstavljaju delove te vrednosti, ali njihov zbir ne može preći veličinu vrednosti. Vrednost se sastoji od vrednosti utrošenih sredstava za proizvodnju i vrednost radne snage. Oba elementa su neophodna za proces proizvodnje: **kapital** (uložen u sredstva za rad i predmete rada) i radna **snaga**. Pošto u tom procesu učestvuju i kapitalisti i radnici, odnosno svako ulaze svoje, solidarne dele i vrednost robe koja se realizuje na tržištu. Oni to dele pismenim ili usmenim putem, gde svaka strana teži da prisvoji veći deo. **Najamnina i profit** su komplementarne vrednosti, mogu da se menjaju samo u okviru veličine vrednosti, ali njihov zbir ne može da pređe njenu visinu. Smanjenjem jedne strane dolazi do povećanja druge i obrnuto.

**Karl Marks** je definisao **zakon vrednosti radne snage** po kome je radnik u kapitalizmu plaćen po vrednosti, a ipak stvara više vrednosti nego što iznosi vrednost njegove radne snage. Po njemu, **radna snaga** je tek u kapitalizmu **roba**. Da bi radna snaga postala roba, neophodno je da se ostvare dva društvena uslova: *da čovek postane pravno i lično sloboden kako bi kao vlasnik svoje radne snage mogao prodavati svoju sposobnost* (kapitalisti i radnici su ravnopravni učesnici u razmeni – jedni kupuju, drugi prodaju, dogovaraju se za cenu pri čemu ne postoji prinuda) i *da su radnici lišeni sredstava za proizvodnju i da su primorani da prodaju svoju jedinu robu kojom raspolažu*, odnosno radnu snagu.

**Radna snaga** poseduje **upotrebnu vrednost** i **vrednost**. Kada radna snaga postane roba dobija drugu osobinu, to jest vrednost. Radna snaga je specifična vrsta robe – **roba sui generis**, pa su i njene kategorije specifične. Specifičnost upotrebne vrednosti se ogleda u tome što radna snaga može da stvori veću vrednost od svoje sopstvene, pa je vlasnik kapitala angažuje samo ako ostvaruje više nego što je u posao uložio. Osnovni stimulans čine transakcije pri kojima se na tržištu sve robe, pa i radna snaga, kupuju po vrednosti, ali se ipak stvara, prisvaja i koristi profit.

Vrednost radne snage se određuje radnim vremenom potrebnim za proizvodnju, kao i za svaku drugu robu. Radno vreme je vreme neophodno za proizvodnju količine životnih namirnica i drugih roba koje čovek mora da koristi za normalan život, ali i kako bi obnovio radnu snagu, pošto je životni vek ograničen. Ovo je društvena kategorija koja se menja u zavisnosti od tri grupe faktora:

1. **Istorijske okolnosti** – istorijski uslovi se konstantno menjaju, pa se povećava i količina materijalnih dobara neophodnih radniku i njegovoj porodici za podmirenje normalnih potreba u tim uslovima. Razvoj nauke, tehnike, proizvodnje, životnog standarda povećavaju količinu dobara koja čini sastavni deo vrednosti radne snage i stvaraju nove proizvode koji do tada nisu viđeni.
2. **Geografski uslovi** – utiče na promenu strukture potrošnje više nego na veličinu vrednosti, pa tu spadaju nadmorska visina, mesto življenja, ali i klima, od koje zavisi da li će u vrednost radne snage ulaziti proizvodi neophodni za život u surovim uslovima hladne klime (topla odeća i obuća, kaloričnija hrana, zagrevanje prostorija) ili tople klime (suncobrani, zamrzivači, klima uređaji).
3. **Stepen stručnosti radne snage** – utiče na veličinu i strukturu vrednosti radne snage. Što je viši nivo stručnosti, to je veća količina materijalnih dobara neophodnih za sticanje kvalifikacije (troškovi obrazovanja). Radnici različite stručnosti stvaraju različitu veličinu nove vrednosti, pa se i cena radne snage za različite radove različito formira na tržištu radne snage. Najbolja investicija je investicija u obrazovanje.

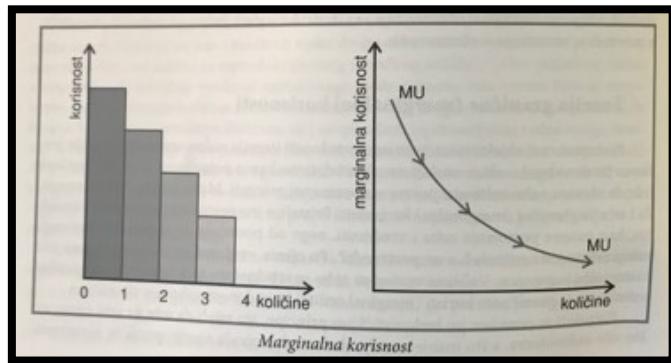
### Teorija granične korisnosti

**Teorija granične (marginalne) korisnosti** polazi od potrošnje, pa tako kaže da se vrednost ne stvara, jer ona nije materijalna supstanca. Veličina vrednosti se izjednačava sa korisnošću marginalne jedinice, to jest sa graničnom koristiju koju donosi njihovim vlasnicima.

**Vilijem Stenli Dževons (Teorija političke ekonomije)** je rekao da je problem ekonomske nauke zadovoljiti želje ljudi do krajnosti sa najmanjim mogućim naporom. Ljudske potrebe se mogu meriti po intenzitetu, deljive su i mogu se kvantitativno upoređivati. Vrednost robe ovde zavisi od njene upotrebne vrednosti, odnosno od procene potrošača o korisnosti proizvoda i njegove spremnosti da plati određenu cenu za tu vrednost. Isti proizvod otuda može imati i različitu korisnost u različitim okolnostima (voda u pustinji i voda kraj planinskog izvora).

**Prvi Gosenov zakon** govori o **zakonu zasićenosti potreba**. Upotreboom proizvoda određene vrste se zadovoljavaju potrebe potrošača, pa sa upotrebotom svake dodatne jedinice opada korisnost dobara. Svaka potreba sa povećanjem količine gubi na intenzitetu, pa to zadovoljenje opada do tačke zasićenosti. Svaka dodajna jedinica ima manju vrednost, pa se zato vrednost proizvoda definiše prema poslednjoj upotrebljenoj jedinici datog proizvoda, a ne prema prosečnoj korisnosti.

**Drugi Gosenov zakon** pokazuje **zakon izravnjanja nivoa granične korisnosti**. Ako potrošač raspolaže dobrima višestruke upotrebe, prvo zadovoljava potrebe najvećeg intenziteta, ali ih ne zadovoljava do kraja, već prelazi na sledeće sve dok potrošač u datom momentu ne izjednači nivo granične korisnosti svih dobara.



### SOCIJALISTIČKA EKONOMSKA MISAO

**Tomas Mor** (*Utopija*) je kritikovao prvobitne akumulacije kapitala **XV i XVI veka** u Engleskoj i dao utopističku viziju budućeg društva bez privatne svojine, trgovine i novca. **Tomazo Kampanela** (*Grad*) oslikava bezgrešno društvo izobilja. Njih dvojica i **Tomas Mincer**, idejni vođa seljačkog rata u Nemačkoj, spadaju u rane **socijaliste utopiste** koji su kritikovali kapitalizam i budili nadu u osiromašenim narodnim masama. **Sen Simon, Šarl Furije i Robert Owen** su spdali u kasne socijaliste utopiste.

**Karl Marks** je najznačajniji predstavnik i osnivač naučnog socijalizma. Njegova politička ekonomija je jedan od tri sastavna izvora marksizma (nemačka filozofija, engleska politička ekonomija i francuski socijalizam) koji je izvršio veliki uticaj na mnoge teoretičare u svetu. Njegovo najznačajnije delo je *Kapital* (prva knjiga, 1867), ali je pre nje objavio *Najamni rad i kapital* (1847), *Komunistički manifest* (1848) i *Kritiku političke ekonomije* (1859). Drugu (1885) i treću (1894) knjigu je izdao Fridrih Engels, a Marksove *Teorije o višku vrednosti* (četvrta knjiga) je objavio **Karlo Kautski**.

**Fridrih Engels** je napisao puno knjiga: *Nacrti kritike političke ekonomije* (ekonomski teorija), *Položaj radničke klas u Engleskoj* (razvoj utopije u nauku, 1845), *Anti-Diring* (pobijanje stavova profesora Diringa i razmatranje ekonomskih problema, 1875), *Poreklo porodice, privatnog vlasništva i države*.

Još neki od značajnih predstavnika jesu **Roza Luksemburg, Pol Svizi, Oskar Lange...**

Jedna od glavnih zamerki bilo je **zapostavljanje istorijske dimenzije**, što je za posledicu imalo shvatanje o neprekidnom trajanju kapitalizma u vremenu. Nije se imalo u vidu da društvena proizvodnja ima promenljiv vremenski karakter, pa da društveni i ekonomski odnosi prelaze iz jednog oblika u drugi. U društvenoj proizvodnji (odnos između ljudi i prirode, ali i samih ljudi) **stalno se menjaju proizvodne snage** koje predstavljaju proizvodnu moć društva i koje čine:

1. Ljudi sa njihovim navikama i iskustvima
2. Sredstva za rad kojima ljudi deluju na prirodu i predmete rada kao delove prirode
3. Razvoj nauke i korišćenje njenih rezultata u proizvodnji

4. Organizacija rada u proizvodnji jedinici i društvenoj proizvodnji u celini
5. Prirodni uslovi

Tu postoje i **proizvodni odnosi**, odnosno oni u koje ljudi stupaju u proizvodnji, raspodeli, razmeni i potrošnji dobara i usluga.

Oni su samo osnovni **deo društvenih odnosa**, koje predstavljaju širi pojam i obujvataju sve odnose u ekonomskoj i vanekonomskoj oblasti društvenog života. Oni se svode na odnose između ljudi povodom vlasništva nad sredstvima za proizvodnju, pa se praktično mogu svesti na svojinske odnose. Vlasnici sredstava za proizvodnju eksploratišu proizvođače tako što besplatno prisvajaju viškove proizvoda. Na početku svake društveno-ekonomске formacije proizvodni odnosi su u skladu sa proizvodnim snagama, ali vremenom dolazi do njihovog raskoraka, gde se odnosi između ljudi u proizvodnji sporije razvijaju od snaga, pa to uslovljava novu privrednu i klasnu društvenu strukturu.

### *SAVREMENA EKONOMSKA MISAO*

Ističu se četiri pristupa analizi ekonomskih fenomena: *kejnzijski, monetaristički, novoklasični* baziran na teoriji racionalnih očekivanja i *pristup teorije ponude*.

#### **Kejnzijska teorija**

Ekomska misao **Džona Mejnarda Kejnza** je odraz promena kapitalizma posle Prvog svetskog rata, kada su se ispoljavale državno-kapitalističke tendencije u razvoju savremenih država građanskog društva. Promene su bile neophodne zbog dubokih ekonomskih kriza hiperprodukcije koje su uzdrmale ceo svet. **Marta 1993.** je uveden **New Deal**, to jest mera vlada SAD, Italije, Nemačke i Japana kojim su uspele da smanje nezaposlenost i pokrenu izlazak iz krize, pa su preduzele mere za povećanje državnih izadataka za regulisanje privrednih tokova obezbeđujući porast potrošnje i zaposlenosti.

Njegovo glavno delo je ***Opšta teorija zaposlenosti, kamate i novca* (1936)** u kojoj je rekao da je prošlo vreme liberalizma i da se jedino državnom intervencijom u svim ekonomskim oblastima može očuvati postojeći poredak. Afirmisala se **ideja o mešovitoj privredi**, odnosno privredi zasnovanoj i na kapitalističkoj privatnoj svojini i motivacijama i na državnoj svojini i motivacijama, gde država putem monetarne i fiskalne politike deluje na regulisanje investicija, kamatnih stopa, graničnu efikasnost kapitala...

U centru svojih istraživanja je stavio **zaposlenost rspotoloživih faktora**, pošto je najveći problem bila nezaposlenost. On pokazuje, za razliku od svojih prethodnika, da je ekomska ravnoteža moguća i pri nižim nivoima privredne aktivnosti i obima zaposlenosti. Nedovoljna efektivna tražnja ne može da apsorbuje ukupan društveni proizvod, a to utiče na smanjenje proizvodnje. **Ravnoteža se uspostavlja na nižem nivou**, uz niže cene i manju zaposlenost. Međusobnim delovanjem štednje i investicija objašnjava se nivo ukupnog nacionalnog dohotka i zaposlenosti, pri čemu investicije imaju presudan značaj. Glavni faktori od kojih zavisi investiciona delatnost su **profitna i kamatna stopa**.

#### **Monetarizam**

**Milton Fridman** je šezdesetih i sedamdesetih godina XX veka osnovao **monetarizam**. Njegova najpoznatija dela su *Esej o pozitivnoj ekonomiji* (1953), *Teorija cena* (1962), *Sloboda razvoja* (1980)... **Godine 1976.** je dobio i **Nobelovu nagradu za ekonomiju**.

Monetaristi analiziraju delovanje novca na opšte tokove proizvodnje, investicije, potrošnje i cene i protive se državnoj intervenciji, jer smatraju da su tržišne ekonomije samoregulišuće. Posebno insistiraju na **adekvatnom ponašanju fiskalnog i monetarnog sektora**. U okviru fiskalnog se ne prihvata deficitno finansiranje i neuravnotežen budžet, jer to znači mešanje države. Zalažu se za **stabilnu i dugoročnu monetarnu politiku i konstantnu stopu monetarnog rasta** (brz rast – inflacija, spor rast – recesija), jer intervencija dovodi do fluktuacija u ponudi novca, pa i do makroekonomskih problema. Po Fridmanovom monetarnom pravilu, ponuda novca treba da raste stabilno, po istoj stopi kao i rast outputa (4%).

### Nova škola klasične makroekonomije

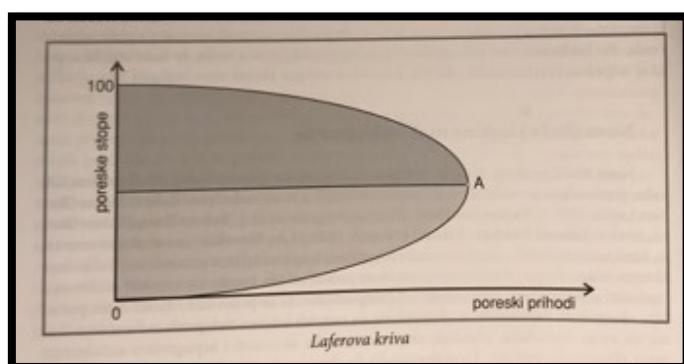
Novu klasičnu školu makroekonomije su predvodili **Robert Lukas, Tomas Sardžent, Robert Baro, Eduard Preskot...** Naglašavaju **samoregulaciju tržišne privrede**. Polaze od teorije racionalih očekivanja, odnosno od pretpostavke da se pojedinci i firme uvek ponašaju ekonomski racionalno, pa tako formiraju očekivanja, planiraju aktivnosti, anticipiraju mere ekonomske politike na osnovu informacije koje imaju. **Privreda** je prema njihovo mišljenju **uvek na nivou pune zaposlenosti**, racionalno ponašanje podrazumeva racionalna očekivanja, ekonomski subjekti su upoznati sa struktrom i tokovima nacionalne ekonomije.

### Ekonomija ponude

**Zagovornici ekonomije ponude u centar analize stavljam ponudu**. Naglašavaju potrebu podsticanja ponude, čime se regulišu privredna kretanja i postižu antiinflacioni efekti. Sve do šezdesetih godina XX veka se smatralo da se inflacija javlja u uslovima pune zaposlenosti i kao rezultat preterane tražnje.

Ekomska praksa, međutim, upoznaje stanje **stagflacije**, odnosno istovremeno postojanje i inflacije i nezaposlenosti. Oni smatraju da u inflatornim uslovima, kada su novčani fondovi veći od robnih, treba povećati ponudu, a ne smanjiti tražnju. Ovde se zalažu za ograničenu državnu intervenciju u vidu smanjivanja poreskih stopa, jer bi one dovele do privlačenja inostranog kapitala, ublažavanja sektorskih disproporcija, povećanja proizvodnje i zaposlenosti...

Ova teorija se zasniva na **Laferovoj krivi**, koja pokazuje odnos između prosekih stopa i poreskih prihoda. Nulta stopa poreza državi ne obezbeđuje nikakve prihode. Povećanjem stope poreza povećavaju se i prihodi, ali do tačke A, nakon čega se povećanjem poreza prihodi samo smanjuju, pa tako opada i stimulans za porast investicija, zaposlenosti i dohodaka. Prihodi od poreza će biti jednaki nuli kada je poreska stopa 100%.



Ovde je bitno spomenuti i marginalističku ekonomsku misao. Njeni predstavnici su **Karl Menger, Fridrih Vizer, Vilfredo Pareto...** **Osamdesetih godina XX** veka se javio i **novi kejnjizjanizam**, čiji su predstavnici želeli da otklone ključne kritike kejnjijanske škole, a to su odsustvo markoekonomске osnove njihove makroekonomске analize. Predstavnici su bili **Brus Grinvald, Džordž Akerlof, Gregori Mankju...**

**Dobitnici Nobelove nagrade za ekonomiju:**

1. **Rangar Friš, Jan Tinbergen – 1969 – Norveška, Holandija – razvoj ekonometrije i primena matematičkih modela u ekonomskim analizama**
2. **Ronald Kosi – 1991 – SAD – Proučavanje vlasničkih prava**
3. **Pol Romer, Vilijem Nordhaus – 2018 – SAD – Integracija klimatskih promena i tehnoloških inovacija u dugoročnu makroekonomsku analizu**

## II / PROIZVODNJA

### *POJAM I KARAKTERISTIKE PROIZVODNJE*

Ekonomija se ne bavi tehničkom stranom, već nas upoznaje sa društvenom stranom proizvodnje. **Proizvodnja** je složeni skup međusobnih ljudskih odnosa koji karakterišu stvaranje materijalnih dobara, a sve u cilju podmirenja njihovih potreba uz upotrebu odgovarajućih ekonomskih faktora datog načina proizvodnje. Ekonomija se u tom smislu bavi:

1. **Odnosima ljudi u proizvodnji**
2. **Ekonomskim ciljevima** koji teže da se ostvare u proizvodnji
3. **Ekonomskim metodima** koji se koriste da bi se ostvarili ti ciljevi

Pod **društvenom proizvodnjom** se podrazumeva skup ekonomskih aktivnosti koji čine:

1. **Proizvodnja** – prilagođavanje prirode ljudskim potrebama.
2. **Raspodela** – određivanje učešća pojedinca u tim potrebama.
3. **Razmena** – pojedinac dolazi do onih proizvoda za kojima ima potrebu menjajući deo koji mu je pripao raspodelom.
4. **Potrošnja** – proizvodi postaju predmet pojedinačnog i zajedničkog korišćenja.

Postoje tri osnovne karakteristike proizvodnje. Ona je:

1. **Nužna** – čovek samim postojanjem i aktivnošću troši mišiće, nerve, mozak, pa zato mora da se hrani, stanuje, koristi razna materijalna dobra, da zadovoljava potrebe... Proizvodnja je nužni, opšti i večiti uslov opstanka ljudskog društva zato što je čovek svojim radom prinuđen da stalno proizvodi potrebna materijalna dobra. Sastavni deo nužnosti je to što dolazi do usavršavanja metoda proizvodnje, pa se samim tim menjaju i metodi raspodele, razmene i potrošnje. Važna posledica ovih promena je sposobnost proizvođača da proizvede više nego što troši, pa se tako javlja višak proizvoda.
2. **Istorijska** – stalno se menja predmet proizvodnje. Neki proizvodi koji prestaju da se proizvode se zamjenjuju drugim više ili manje kvalitetnim, proizvodima drugog dizajna ili proizvodima koji do tada nisu viđeni. Ne menja se samo proizvod, već i način proizvodnje.
3. **Društvena** – ljudi proizvode povezani posredno ili neposredno u manje ili veće grupe, u odnosu sa drugim ljudima, delujući jedni na druge, pa je u tom smislu ona kolektivan čin. Čak i individualni rad proizvođača ima društveni karakter, jer ljudi uče jedni od drugih, koriste sredstva i predmete koji su drugi proizveli... **Društveni karakter proizvodnje** može biti:
  - a) *Neposredni društveni karakter* – ljudi se udružuju u cilju zajedničkog obavljanja posla i stvaranja proizvoda samo za svoje potrebe ili potrebe zajednice kpoj pripadaju. Proizvodi se ne iznose na tržište i ne razmenjuju za druge proizvode. Njihov rad je neposredno društven rad bez posredovanja procesa razmene.
  - b) *Posredni društveni karakter* – proizvođači proizvode materijalna dobra radi prodaje potrošačima. Proizvodnja je društvena jer su ljudi upućeni jedni na druge i kao potrošači materijalnih dobara i kao proizvođači roba. Rad je posredno društveni rad uz posredovanje procesa razmene. Ako se proizvod ne može razmeniti, rad utrošen na njegovu proizvodnju nije društveni rad.

Svaka promena u obimu, načinu i tehnologiji proizvodnje u nacionalnim privredama se odražava na obim i strukturu proizvodnje u svetu, zato što je svetska privreda povezana celina.

## NATURALNA NASPRAM ROBNE PRIVREDE

Kriterijumi za razlikovanje naturalne od robne proizvodnje jesu:

1. **Organizacona struktura privrednih subjekata** – naturalna se obavljala u okviru velikih organizacionih jedinica (rodovi, plemena, robovlasničke latifundije, feudalna imanja) i ona se zadržala u nerazvijenim zemljama kapitalizma, a robna se odlikuje samostalnošću privrednih subjekata i raznovrsnošću ispunjavanja ljudskih potreba.
2. **Cilj proizvodnje** – naturalna za cilj ima da se materijalna dobra upotrebe za zadovoljenje životnih potreba proizvođača i zajednice kojoj pripadaju, pri čemu je veza između proizvodnje i potrošnje neposredna, pošto se dobra nikom ne prodaju, već ih proizvođač sam koristi, a robna za cilj ima zadovoljenje potreba drugih ljudi, pa na osnovu prodatih dobara proizvođači dobijaju novac kojim mogu da kupe materijalna dobra koja su im potrebna.
3. **Karakter društvenih veza među privrednim subjektima** – u naturalnoj proizvodnji veza jenoposredna, jer se proizvodi ne razmenjuju i ne iznose na tržište, gde je društveni karakter proizvodnje direktnog karaktera, što znači da se proizvodi u kooperaciji radom više ljudi na jednom mestu u isto vreme, a u robnoj je posrednog, gde odnosi zavisnosti postoje kako između proizvođača i potrošača, tako i između proizvođača čiji se proizvodi sukobljavaju.
4. **Stepen spontanosti u obrazovanju privrednih tokova** – u naturalnoj proizvodnji nema spontanosti, sve se obavlja planski sa ciljem, proizvedena količina ne odstupa od planirane, a rad je unapred priznat kao društven, dok u robnoj postoji izvestan stepen spontanosti zbog samostalnosti privrednih subjekata, gde proizvođači i potrošači sami donose odluke o proizvodnji, prodaji i kupovini robe, što se unapred ne može znati, pa i rad nije unapred priznat kao društven, već samo ukoliko je potreban društvu.

Privrede u kojima preovlađuje naturalna proizvodnja se nazivaju **naturalnim**, a one u kojima preovlađuje robna se nazivaju **robnim**. Prvo je nastao naturalni, a zatim robni oblik. Savremene privrede su robne privrede, a ostaci naturalne proizvodnje se sreću u nedovoljno razvijenim sredinama na imanjima gde se deo proizvodi za članove domaćinstva, a deo za tržište. Uslovi za prelazak iz naturalne u robnu su: **razvitak društvene podele rada, pojava viškova proizvoda za razmenu i nastanak privatne svojine**.

**Materijalno bogatstvo** društva u kome vlada robna privreda se ispoljava kao ogromna zbirka **roba**, a **pojedinačna roba** kao njegov osnovni oblik. **Roba** je masovni proizvod ljudskog rada koji treba da zadovolji neku ljudsku potrebu, ali ne potrebu proizvođača i koji se razmenjuje na tržištu. Ključni elementi su:

1. **Roba mora da bude proizvod ljudskog rada** – roba je samo ono što je čovek proizveo (vazduh, voda, zemlja su proizvod prirode, ali mogu biti robe ukoliko su pretrpele ljudski rad).
2. **Roba mora da bude masovan proizvod ljudskog rada** – mora se proizvoditi u većim količinama (unikati nisu roba, ali ukoliko se naprave kopije umetničkih dela, onda one postaju masovan proizvod i robe).

3. **Roba mora zadovoljavati neku ljudsku potrebu** – ako ne zadovoljavaju, ne mogu se razmenjivati na tržištu. Nije važno o kojoj se potrebi radi, ali proizvod mora imati upotrebnu vrednost (korisno svojstvo nekog predmeta da može da zadovolji bilo koju ljudsku potrebu).
4. **Roba mora zadovoljavati potrebu nekog drugog, a ne samog proizvodača** – mora imati društvenu upotrebnu vrednost, jer je u suprotnom reč o naturalnoj proizvodnji.
5. **Roba se mora iznositi na tržište** – sve dok se proizvod ne proda, on nije roba. Kada se neki proizvod iznese i proda, to znači da je ispunio druge uslove. Proizvod nije roba ukoliko se poklanja ili je prinudna renta/porez.

### *SLOBODNA NASPRAM EKONOMSKIH DOBARA*

**Slobodna (besplatna) dobra** (*free goods*) su delovi prirode koji postoje u obliku u kome ih čovek može koristiti i bez rada na njihovom prilagođavanju (sunce u Sahari). To su dobra koja nisu retka, kojih ima mnogo, koja se mogu upotrebljavati u količini u kojoj ljudi to žele i čija je tržišna cena jednaka nuli pošto se ne mogu redukovati.

**Ekonomski dobra** (*economic goods*) su rezultat čovekovog rada na njihovom prilagođavanju. Ona su ograničena, oskudna, ima ih u manjim količinama od onoga što ljudi žele, pa se zato vrši njihova racionalizacija izračunavanjem cena.

### *EFIKASNOST I PRAVIČNOST UPOTREBE RETKIH RESURSA*

**Inputi** (*utrošci*, faktori proizvodnje, ekonomski resursi) su robe i usluge koje preduzeća upotrebljavaju u proizvodnim procesima. **Outputi** (*rezultati*) su robe i usluge proizašle iz proizvodnog procesa upotreboom resursa, koji se ili troše ili upotrebljavaju u daljoj proizvodnji.

Načelo ekonomske efikasnosti je dobijanje određenje količine dobara sa najnižim troškovima. **Efikasnost** je odnos između vrednosti dobijenog outputa i vrednosti utrošenih inputa. Ona prepostavlja postojanje društvenih potreba za tim dobrima.

**Koordinacija** je usklađivanje delatnosti ekonomskih subjekata u cilju rešavanja strukturnih problema proizvodnje materijalnih dobara prema društvenim potrebama za tim dobrima. Ona se svodi na svesno, organizovano ljudsko delovanje u pravcu stvaranja uslova za racionalno odlučivanje ekonomskih subjekata. Ovde postoje dva oblika efikasnosti:

1. **Proizvodna efikasnost** – određeni obim i kvalitet dobara se proizvodi uz najniže troškove.
2. **Alokativna efikasnost** – potreba da se resursi kojima raspolažu ekonomski subjekti alociraju na proizvodnju onih proizvoda i usluga koji se mogu tržišno valorizovati.

Efikasnost je uvek u sukobu sa pravičnošću, koja se određuje kao zahtev pravedne raspodele ekonomskog prosperiteta na sve članove društva. Između njih često postoji **trade-off**. Povećanje jednog dovodi do smanjenja drugog, što se vidi i na mikro i na markoekonomskom nivou. Ono što je za jedne povećanje životnog standarda (radnici – veće plate), to je za druge povećanje troškova proizvodnje i smanjenje akumulacije (vlasnici kapitala). Često se predlaže povećano oporezivanje bogatih kako bi se pomoglo siromašnim i drugim grupama.

## STRUKTURNI PROBLEMI PROIZVODNJE

**Oskudnost** (retkost) **ekonomskih resursa** za ispunjavanje ljudskih potreba i neophodnost izbora prioritetnih potreba predstavljaju osnovu za tri fundamentalna pitanja ekonomske organizacije na koja svaki privredni sistem mora da nađe odgovore:

1. **Šta proizvoditi?** – izbor proizvoda po njihovoј nameni, gde je jedna vrsta proizvoda namenjena ličnoј potrošnji (zadovoljenje tekućih, egzistencijalnih potreba ljudi – hrana, odeća, stanovanje...), a druga proizvodnoј potrošnji (neophodna je određena količina ove proizvodnje kojom se dobijaju osnovna i obrtna sredstva). Ovde se takođe javljaju i pitanja koliko proizvoditi i kada proizvoditi.
2. **Kako proizvoditi?** – ko će proizvoditi, kojim resursima, kojom kombinacijom alternativnih resursa, pa se u odabiranju između više mogućnosti subjekti opredeljuju na osnovu ekonomskih interesa (smanjenje troškova pravilnim izborom tehničkih metoda).
3. **Za koga proizvoditi?** – ko će biti krajnji korisnik proizvedenih dobara.

**Jedna krajnost je da se problemi oskudnosti i izbora rešavaju u okviru čisto tržišnog sistema.** Postoji slobodna konkurenčija vlasnika faktora proizvodnje koji svoje faktore sele u one grane proizvodnje za čijim proizvodima postoji veća tražnja, a napuštaju druge, radi povećanja profita. Privatna svojina je dominantna, a odluke i upravljanje su vrlo decentralizovane. Tržišna ekonomija u kojoj država nema nikakvu ekonomsku ulogu, odnosno igra ulogu noćnog čuvara sistema, zove se laissez-faire ekonomija.

**Društveni planski organi** unapred određuju proporcije proizvodnje i potrošnje, pa se preduzeća svojom proizvodnjom uklapaju u date obaveze.

Jedan od modaliteta između ove dve krajnosti je **indikativno planiranje**, odnosno sloboden izbor proizvodnje onih vrsta proizvoda za koje se samostalno odluče na osnovu svojih kadrovskih i tehničkih potencijala, vođeni ekonomskim interesima. Preduzeću se ne određuje direktno koji deo profita treba da investira, niti kako, ali ako ono veći deo troši, a manji investira, onda se povećavaju poreske stope. Ili obrnuto, ukoliko država želi da stimuliše razvoj pojedinih sektora, ona uvodi izvozne subvencije, smanjuje porez, daje povoljne kredite... Takva privreda je zasnovana delom na privatnoj, a delom na državnoj i zove se **mešovita privreda**, što je danas slučaj u svakoj državi.

Postoje **privrede** koje se nalaze **u tranziciji**, odnosno procesu koji sažima kompleksne društvene, ekonomske i političke reforme u zemlji, odnosno proces koji treba da obezbedi što brži i bezbolniji prelazak sa direktivnog planiranja na tržišnu ekonomiju, kao i transformaciju sa jednopartijskog političkog sistema na pluralističko društvo. **Tranzicija** mora ostvariti određene ciljeve koji se objedinjuju u pet grupa:

1. **Liberalizacija** – proces koji omogućava slobodno formiranje cena i snižavanje trgovinskih barijera kako bi se uporedila i omogućila konkurentnost privrede u tranziciji sa razvijenim privredama.
2. **Makroekonomska stabilizacija** – proces kojim se inflacija dovodi pod kontrolu i smanjuje na određeno vreme posle početne visoke stope zbog liberalizacije.
3. **Rekonstrukcija i privatizacija** – proces kreiranja finansijskog sektora, reforma preduzeća, transformisanje vlasništva preduzeća u privatnu svojinu.

4. **Sprovođenje socijalnog programa koji bi podrazumevao brigu o siromašnima**
5. **Pravne i institucionalne reforme** koje podrazumevaju potrebu redefinisanja uloge države u privredi, uspostavljanje pravnih normi, zakona i regulativa

Tranzicija se može prikazati slovom U. U početku se primećuju negativne tendencije kao što su pad bruto domaćeg proizvoda, pad industrijske proizvodnje, povećanje nezaposlenosti, visoka inflacija... Ali, prvi ohrabrujući rezultati se javljaju posle par godina, što su indikatori pozitivnih tendencija. Uloga država je ovde od ključnog značaja.

Zagovornici **šok-terapije** smatraju da reforme u različitim oblastima moraju biti komplementarne kako bi se postigla zadovoljavajuća efikasnost, jer sprovedena reforma u jednoj oblasti ne znači ništa ako nije sprovedena u drugoj. U ovom slučaju vlada je spremna na raskid sa prošlošću i distanciranje od biših ekonomskih i političkih elita.

Naspram njih je **gradualizam** odnosno postepeni prelazak na tržišnu privrednu promenu vlasničkih prava i ulaskom stranog kapitala. Sve se sprovodi korak po korak kako bi se izbegle socijalne tenzije i visoki stepen nezaposlenosti, a samim tim se smanjuju i troškovi prilagođavanja.

Ekonomija razlikuje četiri glavna oblika ekonomskih sistema: tržišna, komandna, mešovita i tranzitorna. **Opšti elementi ekonomskog sistema** su:

1. **Resursi** – skup materijalnih i nematerijalnih izbora stvaranja bogatstva i ekonomskog prosperiteta, to jest oni su subjektivni i objektivni činioci proizvodnje (prirodni izvori, ljudski faktori, osnovna i obrtna sredstva, preduzetništvo).
2. **Privredni subjekti** – domaćinstva, preduzeća, država.
3. **Ekonomске aktivnosti** – proizvodnja, raspodela, razmena, potrošnja.
4. **Institucije** – pokazuju oblik veza i pravila ponašanja između privrednih subjekata što omogućava obavljanje ekonomskih aktivnosti na adekvatan način (tržište, svojina).

## *OBLICI EKONOMSKIH AKTIVNOSTI*

### **Proizvodnja i potrošnja**

**Proizvodnja** ima za rezultat stvaranje materijalnih dobara i usluga kojima se zadovoljavaju potrebe ljudi. Njih možemo podeliti na **fiziološke i kulturne**, a na njihov obim i strukturu utiču brojni faktori kao što su prirodni uslovi, tradicija, običaji, religija...

**Potrošnja** je upotreba proizvedenih materijalnih dobara i usluga u cilju zadovoljenje raznovrsnih potreba, kako pojedinaca, tako i celog društva. Sa makroekonomskog aspekta ona predstavlja **krajnji cilj procesa proizvodnje**, jer se samo preko potrošnje mogu zadovoljiti ljudske potrebe. Sa mikroekonomskog aspekta ona predstavlja **metod za ostvarivanje nekog ekonomskog interesa**, na primer stvaranja i prisvajanja profita.

Potrošnja je preduslov proizvodnje. Ako ne bi bilo potrošnje, proizvodnja ne bi imala smisla. Reč je o uzročno-posledičnom nizu: proizvodnja-potrošnja... koji treba da pruži odgovor na to šta i koliko treba proizvoditi. Ali, i sama proizvodnja je čin potrošnje, jer se ne može proizvoditi bez korišćenja faktora proizvodnje.

Pristalice **Teorije o potrošačkom suverenitetu** (*subjektivna teorija vrednosti*) kažu da primarnu ulogu ima potrošnja, da je potrošač suveren i da je proizvođač primoran da mu se prilagođava kako bi ostvario profit. Pristalice **objektivne teorije vrednosti** kažu da primarnu ulogu ima proizvodnja i da se ne može trošiti ništa što nije proizvedeno, odnosno da na strani potrošnje nema izbora ukoliko ga strana proizvodnje nije omogućila.

### Vrste potrošnje

**Proizvodna potrošnja** je upotreba materijalnih dobara i usluga u cilju proizvodnje neke nove upotrebne vrednosti, to jest trošenje proizvodnih sredstava u procesu proizvodnje. Ona indirektno zadovoljava ljudske potrebe i namenjena je daljoj proizvodnji, pa se deli na **reprodukcionu potrošnju** (potrošnja obrtnih sredstava) i **investicionu potrošnju** (potrošnja sredstava za rad, to jest osnovnih sredstava).

**Neproizvodna potrošnja** ima za rezultat samo trođenje i predstavlja krajnji cilj proizvodnje. Deli se na ličnu i javnu potrošnju. **Lična** je ona u kojoj neko materijalno dobro služi neposredno podmirenju neke čovekove životne potrebe (hrana, odeća, obuća, stan, nameštaj...). Za promene u ovoj potrošnji postoje:

1. **Zavisnost od realnih dohodaka** – porastom realnih dohodaka smanjuje se deo namenjen ishrani, proporcionalno porastu realnih dohodaka kreću se izdaci namenjeni odeći i stanovanju, a raste i deo namenjen kulturnim i drugim potrebama. Ovu zakonitost je u **XIX veku** definisao **Ernest Engel**. Treba napomenuti i da deo dohotka koji se ne utroši odlazi na štednju, odnosno odloženu potrošnju.
2. **Zavisnost od nivoa privredene razvijenosti** – nivo lične potrošnje je viši ukoliko je privreda razvijenija, a povećava se i udio javne potrošnje u odnosu na ličnu.

Promene u obimu i strukturi ove proizvodnje dovode do formiranja **potrošačkog društva** u kom se na veštački način, agresivnom reklamom podstiče masovna potrošnja, odnosno gde se potrošaču nameće da kupi ono što mu nije potrebno. To je u suštini društvo koje stimuliše potrošače na potrošnju radi potrošnje.

**Javna potrošnja** podrazumeva da se određena dobra troše od strane većeg broja ljudi, kao što je korišćenje obrazovnih ustanova, bolnice, policije, vojske, komunalnih objekata... U njih su uložena zajednička sredstva, odnosno porezi, doprinosi, carine, kazne, takse... Ona podrazumeva obezbeđenje finansijskih sredstava za plate radnika društvenih službi, kao i za plaćanje materijalnih dobara i usluga u tim ustanovama kako bi one mogle normalno da rade (opšta potrošnja se odnosi na ovaj drugi deo).

### Proizvodnja i raspodela

**Raspodela** je oblik ekonomске aktivnosti u kome se proizvedena materijalna dobra i usluge raspoređuju između pojedinaca, preduzeća i širih društvenih zajednica. Struktura raspodele je određena strukturom proizvodnje, jer je raspodela podela rezultata proizvodnje. Ona povezuje proizvodnju i potrošnju.

Raspodela je rezultat proizvodnje – samo se ono što je proizvedeno može raspodeliti; od načina proizvodnje zavisi sistem raspodele. Raspodela je prepostavka proizvodnje – raspodeli prethodi raspodela sredstava za proizvodnju na pojedine učesnike procesa proizvodnje (jedni su vlasnici sredstava, drugi proizvođači); raspodela članova društva na različite proizvodnje i delatnosti. Prema tome, svakoj raspodeli prethodi raspodela uslova proizvodnje.

**Neposredna raspodela** (naturalna privreda) znači da se proizvedena dobra ne kupuju, nego dodelju članovima društva (proizvodne jedinice su i potrošne). **Posredna raspodela** (tržišna privreda) znači da se proizvedena dobra prodaju i kupuju za novac (ima razlike među njima).

Sa aspekta oblike raspodele postoje:

1. **Primarna raspodela** – neposredno između glavnih učesnika u procesu proizvodnje. Oni se javljaju kao prvi prisvajači vrednosti stvorene u proizvodnji. Vlasnici kapitala učestvuju po osnovi kapitala, a radnici po osnovi rada. Ako je država vlasnik kapitala, učestvuje i ona.
2. **Sekundarna raspodela** – odvajanje dela novostvorene vrednosti neproizvodnom delu stanovništva. Nju vrši država putem poreza, taksi, carina... Na taj način se vrši redistribucija dohotka kojom se formiraju različiti fondovi za kupovinu materijalnih dobara određene namere.
3. **Namenska raspodela** – podela dohotka privrednih subjekata kojom se jedan deo izdvaha za potrošnju (plate i lična primanja), a drugi deo za akumulaciju (štednju). Dohodak se deli na potrošnju i akumulaciju.

### Proizvodnja i razmena

**Razmena** je oblik ekonomске aktivnosti u kojoj se jedni proizvodi zamenjuju za druge. Ona povezuje proizvodnju i potrošnju, to jest proizvodnju sa raspodelom, a raspodelu sa potrošnjom. Nijedan proizvođač ne može da proizvede sva materijalna dobra, pa do njih dolazi zamenom svojih proizvoda. Razmenjuju se različite upotrebljive vrednosti, jer bi u suprotnom razmena bila besmislena.

**Neposredna razmena** se obavljala u nerazvijenim sredinama, gde se roba jedne upotrebljive vrednosti zamenjuje za robu druge i gde je svaki kupac bio i prodavac. Ona se drugačije zove trampa. **Posredna razmena** se iskazuje kao prost robni promet, a obavlja se posredstvom novca. Roba se prodaje kako bi se dobio novac kojim se kupuje druga roba. Razmena se javlja i u obliku razvijenog robnog prometa, kada postaje organizovana u smislu da se neki ljudi trajno opredeljuju za bavljenje razmenom. Tada nastaje trgovina, gde kupovina ima za cilj dobijanje više novca nego što je uloženo u kupovinu. Sličnost je to što učesnici dobijaju materijalna dobra koja su im potrebna, a razlika je u težnji za pribavljanjem profita.

Svaka razmena se sastoji iz **akta prodaje i akta kupovine**. Pretvaranje robe u novac je najteži akt. Odvajanje akta kupovine od akta prodaje se može izvršiti po dva kriterijuma – **mesta i vremena**. Kod posredne razmene, ova dva akta se razdvajaju i ne moraju (mada mogu) se ni prostorni ni vremenski poklapati.

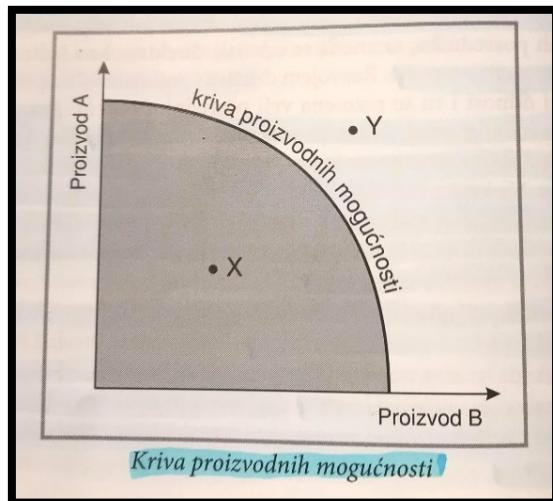
**Tržište** je celokupnost odnosa ponude i tražnje. One se na tržištu sukobljavaju, pri čemu nosioci privredne aktivnosti uspostavljaju međusobne kontakte lično ili preko različitih sredstava komunikacije. Na osnovu njihovog sučeljavanja formira se **cena proizvoda**.

**Ponuda** je ona količina proizvoda koju su proizvođači spremni da prodaju za odgovarajuću cenu. Bitni elementi ponude su **cena proizvoda i količina date vrste** (i kvalitet). **Tražnja** je ona količina proizvoda koju su potrošači spremni da kupe za odgovarajuću cenu. Bitni elementi su isti.

## ALTERNATIVNE PROIZVODNE MOGUĆNOSTI

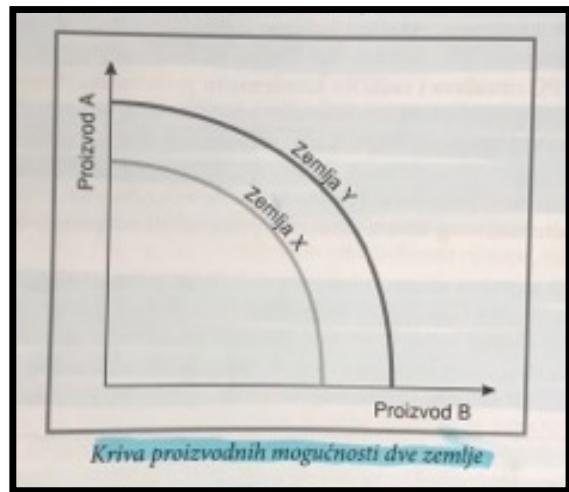
Ekonomija stalno vrši izbor između proizvodnje različitih dobara, upotrebe različitih tehnika i različitih proizvođača. Taj problem se može prikazati **krivom proizvodnih mogućnosti (PPC)** koja oslikava ukupan nivo proizvodnog potencijala određene nacionalne ekonomije.

Ona pokazuje maksimalni nivo proizvodnje makroekonomije koja se ostvaruje angažovanjem **raspoloživih faktora proizvodnje (rad, kapital, zemlja)** i **raspoloživom tehnikom**, uz pretpostavku pune zaposlenosti.

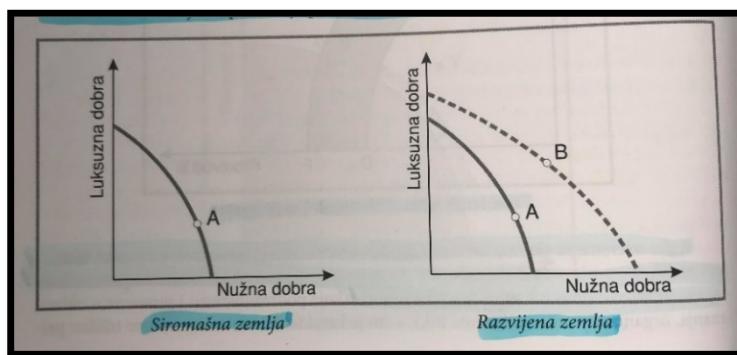


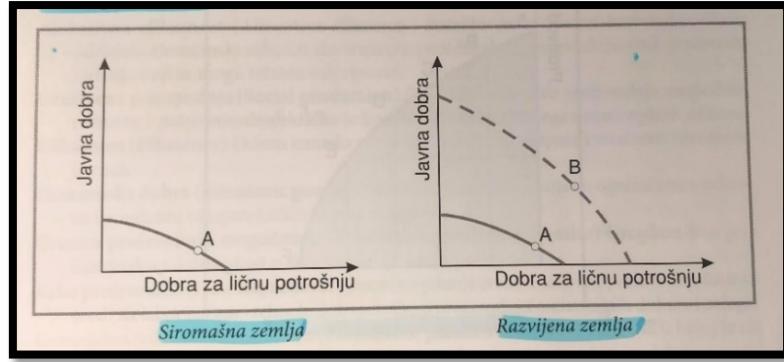
Prepostavljamo da makroekonomija proizvodi proizvode **A** i **B**. Ograničenim resursima i tehnologijom, može se proizvesti određena količina jednog i drugog, a linija proizvodnih mogućnosti prikazuje maksimalne količine. Ekonomija se stalno mora opredeljivati između različitih mogućnosti, to jest povećanje količine jednog dovodi do smanjenja količine drugog i obrnuto. Tačka **X** ukazuje na nedovoljnu iskorišćenost resursa i tehnologije, pa nju treba pomeriti što bliže krivoj, a tačka **Y** ukazuje na proizvodnju koja se ne može dostići.

Nacionalna ekonomija može da poveća nivo proizvodnje ili upotrebom dodatnih proizvodnih inputa ili intenzivnim tehnološkim promenama, čime se povećava i privredni rast. Kriva proizvodnih mogućnosti se može koristiti i za poređenje proizvodnih potencijala dve zemlje.



Siromašna zemlja sa ograničenim resursima pretežno proizvodi nužna dobra. Sa privrednim rastom i povećanjem dohotka *per capita*, zapaža se pomeranje iz A u B, što znači da brzim ekonomskim rastom zemlja može da poveća svoju potrošnju i nužnih i luksuznih dobara, pri čemu je povećanje potrošnji nužnih dobara manje od povećanja potrošnje luksuznih, a povećava se i udeo javne u odnosu na ličnu potrošnju.

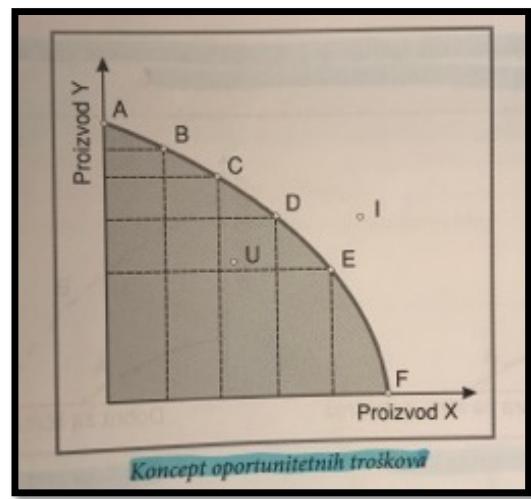




### OPORTUNITETNI TROŠAK

Kada ekonomija radi efikasno na granici proizvodnih mogućnosti, ona može proizvesti više jednog dobra samo proizvodeći manje drugog. **Oportunitetni trošak** je propuštena dobit koja bi se ostvarila alternativnom upotrebom resursa, to jest inputa. On je u stvari vrednost žrtvovane alternative.

Tačke **A** i **F** u proizvodnji proizvoda **X** i **Y** predstavljaju ekstremne situacije kada se proizvodu samo jedan proizvod. A između njih postoje različite kombinacije u kojima se ukoliko se odreknemo neke količine jednog dobra može povećati količina drugog. Nije moguće dostići tačku **I**, odnosno izvesti više proizvoda bez smanjenja drugog, što se vidi po tome da je tačka van granice proizvodnih mogućnosti.



# III / FAKTORI PROIZVODNJE I PREDUZEĆA

## *FAKTORI PROIZVODNJE*

Faktori proizvodnje se najčešće dele na sledeći način:

1. **Prirodni proizvodni faktori** (zemlja, energetski resursi, klima...)
2. **Ljudski proizvodni faktor** (rad, ponuda radne snage, obrazovanje...)
3. **Osnovna i obrtna sredstva**
4. **Preduzetništvo**

### **Prirodni proizvodni faktori**

U njih spada, pre svega **zemlja**, to jest resurs koji je zatečen u prirodi i koji postoji nezavisno od ljudskog delovanja. Ona je takođe mesto na kome se obavljaju različite proizvodne delatnosti, proizvodnju poljoprivrednih proizvoda, izgradnju kuća, fabrika, kanala, puteva, mostova... U prirodne faktore spadaju i **šume, voda, vazduh, mineralna nalazišta...** Ovi resursi se od drugih razlikuju po tome što se njihov nedostatak može teško kompenzovati naknadnim proizvodnim procesom i što se njihov transport sa jednog na drugo mesto ne može vršiti. Postoje **obnovljivi** (šume) i **neobnovljivi** (nafta). **Priroda** predstavlja potencijalno društveno bogatstvo neophodno za razvoj svake prirode, ali to ne znači da jedna zemlja ne može biti visoko razvijena ukoliko nema raznovrsno prirodno bogatstvo (Japan uvozi gvožđe i čelik, ali ima jednu od najrazvijenijih crnih metalurgija).

### **Ljudski proizvodni faktor**

**Radna snaga** je ukupnost čovekovih fizičkih i intelektualnih sposobnosti koje se mogu koristiti u proizvodnji dobara i pružanju usluga. **Rad** je trošenje radne snage čoveka i najuobičajeniji i najvažniji utrošak. On predstavlja svrshodnu delatnost ljudi koja ima za cilj proizvodnju nekog materijalnog dobra ili usluge koje će mu biti od koristi. On se izražava kroz broj različitih zanimanja. Fizičke i umne sposobnosti ljudi zajedno sa znanjem, veštima, obrazovanjem, iskustvom i ostalim atributima koji su relevantni predstavljaju humani kapital.

Radna snaga je uži pojam od stanovništva, gde **stanovništvo** jedne zemlje čini ukupan broj ljudi koji žive i borave u njoj. **Radno sposobno stanovništvo** je onaj deo stanovništva koji je sposoban za rad (15-65 godina). **Aktivno stanovništvo** (uži pojam od radno sposobnog) je onaj deo stanovništva koji obavlja neki posao u proizvodnji ili van nje, a tim poslom stvara sebi sredstva za život. **Neaktivno stanovništvo** je onaj deo stanovništva koji je nezaposlen (đaci, studenti) i onaj deo stanovništva koji je izdržavan. Procenat zaposlenih ljudi u odnosu na procenat radnog sposobne je jedan od ključnih pokazatelja razvijenosti makroekonomije.

**Rad u ekonomskom smislu** predstavlja onaj rad koji čoveku obezbeđuje životnu egzistenciju, a ne rad koji ima za rezultat neko materijalno dobro. Zato je takav rad ne samo rad poljoprivrednika ili radnika u proizvodnji, već i rad lekara, profesora, advokata...

**Prost rad** je onaj rad koji ne zahteva posebnu stručnost i kvalifikaciju. To su jednostavne poslovne operacije, poput čišćenja i nošenja tereta, za koje nije potrebno završiti neku posebnu školu ili proći neku posebnu obuku.

**Složen rad** je onaj rad koji zahteva veće znanje, iskustvo i školovanje. Što je vreme učenja duže, to je i posao za koji se uči složenije. Složen rad na tržištu u razmeni proizvoda važi kao multiplikovan prost rad, što znači da se za jedan čas složenog rada proizvede vrednost koju prost rad može da stvori za više časova.

**Proizvoden rad** je onaj ljudski rad koji se obavlja u sferi materijalne proizvodnje, a koji za rezultat ima neku materijalnu upotrebnu vrednost ili proizvodnu uslugu. Ovo je rad kojim se stvaraju bruto domaći proizvod i nacionalni dohodak. Proizvodne usluge su one delatnosti u kojima se ne stvaraju nova materijalna dobra, već se rad troši za održavanje, popravku i transport dobara od proizvođača do potrošača. Zato su ove usluge sastavni deo proizvodnog procesa. **Neproizvoden rad** je onaj rad koji je angažovan u činjenju neproizvodnih usluga, odnosno, usluga koje se ne tiču stvari, već ljudi. Ovde spada rad u oblastima obrazovanja, kulture, nauke, zabave, sporta... Iako ne stvara materijalno bogatstvo društva, neophodan je sa aspekta normalnog funkcionisanja procesa proizvodnje i društvenog života uopšte. Postoje i **delatnosti u kojima je rad delom proizvoden, a delom neproizvoden**, kao što su saobraćaj (proizvoden rad kada je angažovan na transportu faktora proizvodnje i gotovih proizvoda) i trgovina (proizvoden rad kada je angažovan na čuvanju, pakovanju i transportu robe).

U procesu proizvodnje materijalnih dobara razlikujemo dve vrste rada. **Tekući rad** je utrošena količina rada u samom procesu materijalne proizvodnje (četiri časa koja krojaču trebaju da napravi odelo koristeći štof, platno itd. su njegov tekući rad). **Minuli rad** je utrošena količina rada u jednom ili više uzastopnih procesa proizvodnje koja je opredmećena u dobrima namenjenim daljoj proizvodnji (rad utrošen na proizvodnju štofa i platna je s gledišta krojača minuli rad, a s gledišta proizvođača tekući). U razgraničenju ova dva rada treba imati u vidu **vremenski momenat i subjekat koji se posmatra**. Oba ova rada čine društveni fond rada. Na obim tekućeg rada utiču broj i struktura stanovništva po starosti, polu... Na obim minulog rada utiče privredni razvoj stanovništva.

**Vrednost proizvoda** je ukupno utrošena količina rada u proizvodnji nekog proizvoda. Dakle, on se sastoji iz tekućeg i minulog rada. Vrednost koja je rezultat tekućeg rada i koju proizvođač ostvari prodajom svojih proizvoda naziva se novostvorena ili nova vrednost, a takođe i neto proizvod ili dohodak. **Dohodak** je deo vrednosti koji dobija proizvođač kada posle prodaje robe od ostvarene cene odbije materijalne izdatke. Vrednost koja je rezultat minulog rada i koja je prenesena sa korišćenih sredstava na proizvodnju na novi proizvod koji je pomoću njih napravljen naziva se prenesena vrednost. Nju čine izdaci koje proizvođač ima za utrošene materijalne elemente proizvodnje, osnovna i obrtna sredstva. Vrednost proizvoda je jednak zbiru prenesene i nove vrednosti ( $vr = pv + nv$ ). Veličina vrednosti se utvrđuje preko **cene**, odnosno vrednosti robe izražene u novcu.

### Produktivnost i intenzivnost rada

**Produktivnost** rada je proizvodna moć proizvođača da u jedinici vremena proizvede određenu količinu proizvoda ili obim izvršenih usluga. Ovde se pod proizvođačem može podrazumevati individualni radnik, preduzeće, privredna grana ili čitava privreda jedne zemlje.

Produktivnost se može izraziti na dva načina. Jedan način je kao **odnos između** ostvarenog učinka, odnosno **obima proizvodnje i utroška rada**, pri čemu se kao jedinica mere uzima vreme proizvodnje. Na primer, jedan radnik za jedan čas može da proizvede dve jedinice proizvoda.

Drugi način je kao **odnos između utroška rada i ostvarenog učinka**, kada utvrdimo potrebno vreme za jedinicu proizvodnje. Na primer, za proizvodnju jedne jedinice proizvoda potrebno je utrošiti dva časa rada. Produktivnost rada se povećala onda kada se u određenom vremenskom periodu može proizvesti više proizvoda ili kada se jedan proizvod može proizvesti za kraći vremenski period uz isti utrošak radne snage. Na nivou preduzeća, privredne grane ili cele privrede ona se izražava kao odnos između količine proizvedenih proizvoda i broja zaposlenih radnika u nekom dužem vremenskom periodu. Neki faktori koji utiču na produktivnost rada su:

1. **Prirodni uslovi**
2. **Razvoj nauke i tehnologije**
3. **Stepen primene naučnih i tehnoloških znanja**
4. **Nivo kvalifikacije radnika, njihovo iskustvo i navike**
5. **Organizacija rada na mikro i makro nivou**
6. **Društveno-ekonomski uslovi**

**Zakonitost porasta produktivnosti** je smanjivanje vrednosti jedinice proizvoda. Ako bi se povećao ideo minulog rada za onoliko koliko se smanjuje ideo tekućeg, onda bi vrednost jedinice ostala nepromenjena. Ali, porast minulog rada je manji nego što je smanjenje tekućeg, što dovodi do smanjenja ukupne količine rada u proizvodu i smanjena vrednosti jedinice proizvoda. Povećanjem produktivnosti smanjuju se cene robe, povećava se životni standard i povećava se društveno bogatstvo.

**Intenzivnost rada** je stepen trošenja čovekove radne snage u procesu proizvodnje. Intenzivnost rada je veća ako se radna snaga više troši, a njen porast znači da se za isti vremenski period povećava obim proizvodnje, a smanjuju fiksni troškovi i radno vreme potrebno za proizvodnju. **Niska intenzivnost rada** povećava troškove proizvodnje i rad čini nedovoljno efikasnim, a **preterano velika intenzivnost** dovodi do povećanog fizičkog naprezanja ljudi što može loše uticati na njihovo zdravlje i kvalitet robe.

Na intenzivnost utiču mnogi različiti faktori. Sa porastom tehnike i tehnologije se obično smanjuje intenzivnost rada, ali to nije uvek slučaj. **Društveni uslovi** proizvodnje su još značajniji, jer uz iste tehničke uslove proizvodnje ljudi mogu proizvesti različite količine dobara, a uz zavisnosti od njihove zainteresovanosti i motivisanosti za posao koji se obavlja.

Povećanjem produktivnosti rada ukupna vrednost robe se ne menja (jer se ne menja ukupni utrošak radne snage), ali se vrednost jedinice proizvoda smanjuje (jer se smanjuje količine tekućeg rada). Sa druge strane, povećanjem intenzivnosti rada ukupna vrednost robe se povećava (jer je utrošeno više rada i napora), ali se vrednost po jedinici proizvoda ne menja (jer je rad radnika zgusnutiji u vremenu, pa svak ajedinica proizvoda sadrži istu količinu tekućeg rada). Otuda se zaključuje da je **efikasnije povećati produktivnost nego intenzivnost**.

### **Osnovna sredstva**

**Osnovna sredstva** su kapitalni resursi koji predstavljaju trajna doba privrede, proizvedena u cilju proizvodnje drugih dobara. To su na primer: *zgrade, fabrike, stovarišta, automati, aparati, kompjuteri, elektronska tehnika...* Takođe se zovu i sredstva za rad, stalna ili fiksna sredstva.

U njih se ubrajaju svi oni predmeti koji se ne utroše odjednom u toku jednog procesa prozvodnje, već se troše postepeno u više uzastopnih. Zato ona **postepeno prenose svoju vrednost na gotove proizvode**, dok se u potpunosti ne utroše. Koriste se u toku dužeg vremenskog perioda, a kada se zbog istrošenosti više ne mogu korisiti ili se ekonomično upotrebljavati, onda se zamenjuju.

Svako preduzeće obraća veliku pažnju na ova sredstva, jer će od njih zavisiti troškovi proizvodnje, pa samim tim i cena proizvoda i profit preduzeća. Pretpostavimo da firma raspolaže kapitalom od 100 000 evra koji je uložen u osnovna sredstva. Ako je vek njihovo trajanja u proseku 20 godina (u realnosti se razlikuju jedna od drugih), tada će se svake godine utrošiti samo po 5% vrednosti osnovnih sredstava. Tih 5% predstavlja 5 000 evra godišnje i naziva se **stopa amortizacije**. Odатле, **amortizacija** predstavlja postepeno smanjivanje vrednosti osnovnih sredstava i njeno prenošenje na gotove proizvode usled trošenja, habanja... Posle određenog broja proizvodnih procesa početni iznos vrednosti osnovnih sredstava je sveden na nuli, jer su ona tokom vremena postala u ekonomskom smislu neupotrebljiva. Fizičkim trošenjem, ona umesto fizičkog izgleda putem amortizacije postaju novčana sredstva prikupljena u fondove amortizacije koji su nemanjeni za njihovu zamenu. Ovde treba uzeti u obzir da će se cene menjati i da će preduzeća kupovati najsvremenija sredstva za rad. **Amortizacija kapitala** se posmatra kao trošak proizvodnje i predstavlja novčanu procenu iskorišćenog kapitala u toku određenog proizvoda. Odvajanjem svake godine otpisane vrednosti, za 20 godina će se akumulisati dovoljno finansijskih sredstava za prostu zamenu osnovnih sredstava.

Kapitalna dobra se, dakle, troše postepenom mupotrebom. Fizičko trošenje ili zastarevanje osnovnih sredstava se naziva rabaćenje. Razlikuju se dve vrste:

1. **Fizičko rabaćenje** – smanjenje upotrebe vrednosti osnovnih sredstava zbog njihove upotrebe u procesu proizvodnje (stepen rabaćenja automobila kroz broj pređenih kilometara). Što je veći stepen korišćenja, to je rabaćenje brže. Propadanje ili trošenje ovih sredstava može biti i posledica delovanja prirodnih sila (ako nisu zaštićena od vlage, sunca; poplava, zemljotresa), ali je od presudne važnosti način rukovanja, primena zaštitnih sredstava, zamene delova opreme...
2. **Moralno rabaćenje** – trošenje koje nastaje usled spoljašnjih uzročnika, nezavisno od stepena fizičke dotrajalosti osnovnih sredstava. Ono je posledica razvoja nauke i tehnike, progresa u proizvodnoj sferi, primene najnovijih dostignuća u dator oblasti itd., usled čega dolazi do zastarevanje postojeće tehnike i ekonomske neopravdanosti njenog daljeg korišćenja, iako ona u fizičkom smislu još nisu dotrajala. Zato se za normalnu zamenu mora nabaviti nova tehnika i koristiti ona sredstva za rad koja odgovaraju savremenim uslovima proizvodnje. Pošto se vreme rabaćenja koristi za određivanje godišnje stope amortizacije, često se primenjuje ubrzana amortizacija. Vek trajanja mašina se planski smanjuje za određeni broj godina što omogućava bržu zamenu tehnike i ubrzava povećanje produktivnosti rada.

## Obrtne sredstva

Obrtna sredstva pretežno čine **predmeti rada**, odnosno objekti na koje čovek deluje svojim radom, a pomoću sredstava za rad, menjajući im oblik i prilagođavajući ih svojim potrebama. Razlikuju se dve osnovne grupe.

**Sirovine** su ona sredstva koja su pretrpe auticaj ljudskog rada pre nego što su uzete u nov proces proizvodnje. Glavna karakteristika je to što mogu biti i **predmeti rada i gotov proizvod** (ugalj koji se nalazi u zemlji je predmet rada rudara koji ga uzima direktno, a ugalj koji se koristi za zagrevanje stanova je gotov proizvod, zato što je odvojen od zemlje, transportovan, osušen...).

**Poluproizvodi** su sirovine koje se ne mogu upotrebiti kao gotov proizvod, već moraju ići u dalji proces proizvodnje. Oni su neupotrebljivi za ličnu potrošnju (konac, automobilska guma).

S gledišta načina delovanja na predmete rada, **celokupna privredna aktivnost društva** se može podeliti na tri sektora:

1. **Primarni sektor** – privredne aktivnosti vezane za prirodno bogatstvo. Obujvata delatnosti u kojima se proizvodi dobijaju korišćenjem zemljišta. Najvažnije delatnosti su poljoprivreda, lov, ribolov, šumarstvo i rudarstvo.
2. **Sekundarni sektor** – privredne aktivnosti koje prerađuju sirovine stvarajući gotove proizvode. To su prerađivačka, mašinska, hemijska industrija, građevinarstvo, proizvodno zanatstvo, ugostiteljstvo (u delu proizvodnje hrane)...
3. **Tercijarni sektor** – privredne delatnosti u kojima se obavlaju proizvodne i neproizvodne usluge. To su bankarstvo, turizam, trgovina, saobraćaj...

Sirovine i prozvodi se mogu samo jednom iskoristiti, samo u jednom proizvodnom procesu (obrtu), pa se za sledeći proizvodni proces moraju kupiti nove količine. **Predmeti rada zato u jednom obrtu prenesu svu svoju vrednost na gotove proizvode**. Oni se stalno obrću kako bi proizvodnja mogla da se obavlja u kontinuitetu. Zato svako preduzeće mora imati određenu sumu novca u fondu obrtnih sredstava.

Ova sredstva sadrže još neke važne komponente:

1. **Zalihe finalnih proizvoda i sirovina**
2. **Kratkoročna potraživanja**
3. **Gotovinu i kratkoročne finansijske investicije**
4. **Fond za isplate plata radnika preduzeća**

Za svako preduzeće je od velikog značaja količina ovih sredstava. Što je količina sredstava, veća je i likvidnost preduzeća, odnosno sposobnost sredstava da se što brže i uz što manje troškove transakcije konvertuju u novac, kao i sposobnost preduzeća da izvršava i izmiruje svoje obaveze u roku dospeća prema poveriocima i poslovnim partnerima.

## **Preduzetništvo**

**Preduzeće** predstavlja važan privredni subjekat ekonomskog života jedne zemlje. Ono je okvir u kojem se zbivaju raznovrsni procesi, subjekat poslovanja u ekonomiji. **Preduzetnička funkcija** preduzeća podrazumeva ukupne organizatorske, rukovodeće, upravljačke, nadzorničke i usmeravajuće poslove u cilju:

1. Proizvodnje novih materijalnih dobara
2. Upotrebe novih metoda proizvodnje
3. Proučavanja obima i strukture potreba potrošača
4. Podsticanja potrošačkih potreba radi proširenja assortimenta proizvoda
5. Osnivanja novih preduzeća u privredi

6. Pronalaženja novih tržišta na kojima bi se proširila ponuda robe
7. Ispitivanja tržišta kako bi se omogućila povoljnija kupovina i nabavka robe

Krajanji cilj svih funkcija jeste da na što efikasniji i racionalniji način, primenom metoda najnovije tehnike ostvari maksimalnu realizaciju sopstvenih proizvoda, a da na tržištima nabavlja što kvalitetniju i jeftiniju robu.

## *PREDUZEĆA U TRŽIŠNOJ PRIVREDI*

### **Pojam preduzeća**

U savremenim tržišnim privredama sva proizvodnja se obavlja u preduzećima. Ističu se tri razloga za ovo:

1. **Efikasnost proizvodnje** koja zahteva visoko-prodiktivnu i visoko-specijalizovanu kapitalnu opremu i izraženu podelu rada
2. **Neophodnost značajnih finansijskih sredstava**
3. **Vodenje poslova** i donošenje ključnih poslovnih odluka od strane menadžmenta preduzeća

**Preduzeće** je pravni poslovni subjekat u kom se obavlja određena delatnost u cilju sticanja profita. **Privredno preduzeće** je posebna organizacija ljudi u privredi koja je formirana radi obavljanja određenih delatnosti u proizvodnji, razmeni i potrošnji. **Proizvodno preduzeće** (uži pojam) je organizacija ljudi formirana u cilju proizvodnje materijalnih dobara i usluga. Proizvodna preduzeća se neminovno uklapaju utroškove društvene proizvodnje preko proizvodnje i razmene proizvoda. Pri tome, opredeljuju se za onu proizvodnju za koju smatraju da će im doneti najveće koristi i za koju su, prema raspoloživim inputima najviše sposobna. Prema funkciji u društvenoj podeli rada ona se razlikuju onoliko koliko se razlikuju i upotrebljene vrednosti koje proizvode, pa je tako funkcija jednih da proizvede računare, a drugih sladoled.

### **Oblici preduzeća**

U svakom preduzeću se, s gledišta njegovog personalnog sastava, razlikuju **osnivači** preduzeća, **zaposleni** u preduzeću i **menadžeri** preduzeća. Intenzitet njihove personalne povezanosti je opredeljen vlasničkim odnosom. U tržišnim privredama preduzeća mogu imati različite vlasničke forme. Postoje tri: inokosna preduzeća, partnerska preduzeća i korporacije.

### **Inokosno preduzeće**

**Inokosna preduzeća** su poznata kao sektor male privrede. Dosta su zastupljena u tržišnoj privredi, pa njihov doprinos stvaranju društvenog proizvoda i zapošljavanju nije mali. To su preduzeća koja se neprekidno menjaju, brzo nastaju, ali i nestaju. Kao vlasnik se pojavljuje **pojedinač** i on pribavlja celokupan osnivački kapital. To može biti i **porodično preduzeće**. On odlučuje o poslovima i upravlja proizvodnjom. Specijalizacija posla je niska, a vlasnik često ne poseduje sva potrebna znanja za poslove koje mora da obavlja. Po veličini kapitala i po broju zaposlenih su mala. Od prodaje roba i usluga vlasnik nadoknađuje troškove, a sve iznad je njegov profit koji ili koristi za potrošnju ili za akumulaciju radi proširivanja proizvodnje. Dakle, prednosti su lična i efikasna kontrola poslovanja i niški troškovi osnivanja.

Preuzetnik ima apsolutnu odgovornost za preuzeti biznis i snosi celokupni rizik pslovanja. U slučaju da ne može da izmiri obaveze prema poveriocima, preduzeće može pasti pod stečaj.

Vlasnik za obaveze odgovara vrednošću koja se nalazi u njegovom preduzeću, ali i svojom privatnom imovinom. Pošto se odgovornost ne može deliti, reč je o **preduzeću sa neograničenom odgovornošću**. U slučaju da preduzeće propadne, vlasniku se može oduzeti sva imovina kako bi se podmirili injegovi dugovi.

Mogućnosti za proširenje proizvodnje su skromne i nastaju iz akumulacije kojom raspolaže vlasnik i zajma od banke, ukoliko je ona spremna da ga odobri. Ove mogućnosti su ograničene zato što poslovna banka uvek vodi računa o veličini akumulacije koju inokosni vlasnik može da formira. Postojanje preduzeća je vezano za vlasnika, pa tako njegovom promenom posla, penzijom ili smrću ono često prestaje da postoji. Dakle, jedan od najvećih nedostataka jeste ograničen izvor za rast i razvoj preduzeća.

### Partnersko preduzeće

**Partnersko preduzeće** ili **ortačko društvo** je preduzeće koje nastaje sporazumom dva i/ili više fizičkih ili pravnih lica u svojstvu ortaka radi obavljanja određene delatnosti. Sporazum se odnosi na iznos uloženog kapitala u preduzeće, učešće u upravljanju preduzećem, način raspodele profita i snošenja gubitka, i na druga relevantna pitanja funkcionisanja.

Upravljanje ovim preduzećem je zajednička stvar partnera. U njima je potrebna saglasnost svih partnera o donošenju odluka o suštinskim problemima razvoja preduzeća. U određenim slučajevima, odluke se donose većinom od ukupnog broja glasova. Takođe, rešavanje stručnih, a tekućih pitanja koja se odnose na organizaciju i proizvodnju, zahtevaju angažovanje osobe sposobne da u kooperaciji sa ostalim zaposlenima ostvari zadate ciljeve.

U ortačkom društvu, ortaci odgovaraju za obaveze društva neograničeno i solidarno celokupnom svojom imovinom, a ne samo delom koji su uložili. U slučaju da se pretrpi finansijski gubitak, poverioci (među njima i zaposleni) moraju biti obeštećeni. Moraju se isplatiti dugovanja nastala po različitim osnovama, kao i dospele plate zaposlenim racnicima. Ovde isto važi **princip neograničene odgovornosti** koji podrazumeva da svaki ortak mora izmiriti celokupan dug iz svoje imovine, ako ostali ortaci nisu u mogućnosti (od petorice nisu četvorica u mogućnosti – peti izmiruje sve).

Prednosti su veći kapital, podela rada i odgovornosti i mogućnost specijalizacije. Takođe se brže i jednostavnije osnivaju, fleksibilna su i podležu manjem stepenu društvene kontrole. Nedostaci su neograničena odgovornost, nestabilnosti i ograničene mogućnosti za rast i razvoj preduzeća.

### Aкционarsko društvo

Ona su dominantan oblik preduzeća zato što se efikasna proizvodnja zasniva na ekonomiji masovne proizvodnje uz upotrebu ogromnog finansijskog kapitala. **Aкционarska društva** (društva kapitala s ograničenom odgovornošću akcionara) su preduzeća koja osnivaju najmanje dva fizička i/ili pravna lica u svojstvu akcionara u cilju obavljanja unapred određene privredne delatnosti, a čiji je osnovni kapital fiksiran i podeljen na akcije određene nominalne vrednosti. Zbir nominalnih vrednosti akcija predstavlja **osnovni kapital akcionarskog društva**. Minimalan kapital je propisan zakonom. Ulaganje kapitala u akcionarsko društvo se zasniva na poverenju u preduzeće i njegovo poslovanje, a ne na međusobnom poverenju. **Akcijski kapital** je osnovni izvor finansiranja i proširivanja poslovanja akcionarskog društva i permanentni oblik kapitala koji se može menjati najčešće povećanjem.

Aкционар има **ограничено одговорност**, што значи да је ограничено обавезан за пословање акционарског друштва (ако је особа купила акцију од 500 евра, а фирма пропадне, не може се теретити за више од 500 евра). За ову врсту предузећа важи **потпуну одговорност друштва** (оно одговара за своје обавезе целокупном имовином) и **ограничена одговорност акционара**. Предност овде је и неограничено време трајања предузећа, где ону није повезано са животним веком власника.

Предности су централизација неангаžованих новчаних средстава који се налазе у рукама грађана, новчаних штедиша, предузетника и малих и средњих предузећа. Крупни капитали се могу користити за велике пројекте које доносе велике профите, а могу се инвестирати и у dugoročне послове и научно-истраживачки сектор. Предност је добијање кредита по повољним условима, јер величина предузећа представља гаранцију за враћање дуга. А уколико ону не може у roku да врати кредит, банка може узети део акција.

**Iзвор за проширијање** се налази у додатним капиталима који се прикупљају или у облику обvezница или нових акција. **Акција је потврда на капитал, а обvezница потврда на заем**, односно на привремено уступање новца на коришћење уз одређену камату (која је мања од dividende, а већа од банкарске камате). **Обveznice** су дужнице хартије од вредности са фиксном каматом стопом које обично издају компаније (или држава) и које су обезбеђене њиховом имовином. Могу се продавати и представљају уговорну обавезу да се одређена фиксна сума новца исплаћује нjenom власнику у regularним временским интервалима (плаќање купона) до trenутка када се preostali deo обавезе (главице) отплаћује.

Власник обавезе је пoverилac акционарског друштва кome сe plaća kamata bez obzira da li друштво ostварујe profit ili ne i to pre raspodele dividendi. Njegovo pravo je da само odsecanjem kупона naplaćuje godišnju kamatu, a ne i da управља poslovanjem предузећа, s obzirom da nije suvlasnik.

Акционарско друштво може бити **отворено** i **затворено**. Затвореним се сматра оно друштво чије се акције издају само njegovim osnivačima, а отвореним ono kod kog osnivači drutva učine javni poziv za upis i uplatu акција u vreme njegovog osnivanja.

Poslovnu политику предузећа стварају и спроводе органи управљања. Највиши орган је **skupština akcionara** u којој сваки акционар има onoliko glasova koliko i акција (*jedna akcija jedan glas*). Ona dovodi најваžnije strateške odluke. Други органи су **upravni odbor, direktor i nadzorni odbor**. Управни одбор је одgovoran за оперативно пословање предузећа. Njegovi članovi se biraju od стране акционара на skupštini акционара. On njoj подноси на usvajanje izveštaje о пословању, finansijske izveštaje, izveštaje акционара i друге propisane. Direktor obavlja menadžersku funkciju.

Veliki значај за рад овог друштва има чинjenica da se na čelu налазе ljudi koji nisu vlasnici капитала, па зато могу smelo da idu u rizičна пословања која доносе и високе профите. Oni воде računa о ekonomском интересу предузећа и налазе најкраће puteve за njegovo ostvarenje. To су најчешће најстручнији rukovodioci, менадžери, који profesionalno obavljaju послове, за razliku od individualnih vlasnika kapitala који сe sami posvećuju rukovođenju, bez obzira na то дали су dovoljno sposobni istručni.

**Акције** су хартије од вредности које представљају потврду да је капитал уложен у акционарско друштво.

Kupovinom akcije ulagač postaje svlasnik, a njegov svlasnički deo zavisi od odnosa kupljenog broja akcija prema ukupnom broju izdatih prilikom osnivanja ili kasnije prilikom širenja. Postoje **individualni** i **institucionalni vlasnici** (banke, fondovi, država). **Posedovanjem** se stiču određena **prava**: pravo raspolažanje akcijama kao hartijama od vrednosti (HOV), pravo na dividendu, odlučivanje, uvid u osnovne poslovne rezultate, transfer akcija... Stiču se i **obaveze**, a to je da akcionar za poslovanje preduzeća odgovara svojom ulogom, a ne celokupnom imovinom. Akcionar može prodati akcije u svako doba, ali ako društvo padne pod stečaj, on nema pravo da traži povraćaj uloženog novca, jer je cena akcije tada jednaka nuli.

Akcionarsko društvo, kao i svako drugo preduzeće, ostvaruje **profit na godišnjem nivou**. Akcionari za svaku kupljenu akciju imaju pravo na deo profita. Taj deo profita koji godišnje pripadne akcionarima je dividenda, pa je ona prema tome manja od profita, ali veća od kamate. Ko hoće veću zaradu, ali i veći rizik, opredeljuje se za akcionarsko društvo.

#### Osnovni elementi akcijskog kapitala su:

1. **Nominalna vrednost emitovanih akcija** – vrednost akcija po kojoj se one emituju, a koja je ispisana na samoj akciji. Ukupna nominalna vrednost akcijskog kapitala se dobija množenjem broja emitovanih akcija i nominalne vrednosti pojedinačne akcije. Postoje slučajevi kada preduzeća emituju akcije bez nominalne vrednosti, što se radi u cilju prikupljanja većeg znosa kapitala. Tada se postignuta prodajna cena uzima kao njihova nominalna vrednost. Češći je slučaj da se emisija vrši sa niskom nominalnom vrednošću (na nižem nivou od tržišne cene akcije).
2. **Kapitalni višak** – ažija, odnosno razlika između više tržišne vrednosti i niže nominalne vrednosti akcije. Disažija je, nasuprot tome, razlika između niže tržišne vrednosti i više nominalne vrednosti akcije.
3. **Zadržani (neraspodeljeni) profit** – akumulacija preduzeća koja nastaje kao rezultat njegova uspešnog poslovanja i koja se oristi za uvećanje razvojnih fondova preduzeća. Interesi u ovim preduzećima su višeslojni, pa dolazi do njihovog sukoba između vlasničke grupe akcionara, menadžera i većine akcionara sa malim ulozima kapitala. Prvi su zainteresovani za uvećanje razvojnih fondova preduzeća, a treći za redovne isplate dividendi. Samo mali broj krupnih akcionara ima kontrolu nad preduzećem. Za kontrolu nije potrebno više od pola, već kontrolni paket akcija (10-15%). To je moguće zato što akcije glase na relativno male iznose, što omogućava i malim investitorima da u njih ulažu svoja sredstva. S obzirom na ovu disperziju akcija omogućeno je da manja grupa vlasnika raspolaže ogromnim kapitalom.

Akcije imaju i **knjigovodstvenu vrednost** koja se predstavlja bilasnom terminologijom i služi kao orijentacija pri donošenju odluka o kupovini pojedinih akcija. Ona nema veći uticaj na određivanje cene akcije.

**Tržišna vrednost akcije** zavisi od prihoda koji ona donosi i prosečne kamatne stope na pozajmljeni kapital koji postoji u to vreme. Ona je **kapitalizovana dividenda**, odnosno, dohodak akcije pretvoren u kapital. Ona se može izraziti kao:

$$\text{Cena akcije} = \frac{\text{apsolutni iznos dividende}}{\text{prosečna kamatna stopa}} * 100$$

ili

$$\text{Cena akcije} = \frac{\text{nominalna vrednost * dividendna stopa}}{\text{prosečna kamatna stopa}}$$

**Dividendna stopa** se dobija kada se dividenda podeli akcijskim kapitalom i pomnoži sa 100, pošto se izražava u procentima. Dakle, na visinu tržišne cene akcije utiču tri faktora:

1. **Visina dividende**
2. **Visina prosečne kamatne stope**
3. **Odnos ponude i tražnje** za određenim akcijama na tržištu hartija od vrednosti

Dividenda je u **srazmerna sa cenom akcije**. Što je veća dividenda, veća je i cena i obrnuto. Visina dividende zavisi od veličine profita akcionarskog društva, njegove raspodele i od broja emitovanih akcija. Ona je, po pravilu, veća od kamate, jer je i rizik ulaganja u poslovanje akcionarskog društva veće od ulaganja u banku. Država stimuliše akcionarska društva da više ulažu u akumulaciju nego u fond dividendi, u cilju razvoja privrede, što više odgovara krupnim akcionarima. To uglavnom čini putem mera poreske politike. Mali akcionari su više zainteresovani za dobijanje i isplatu dividendi nego za razvoj preduzeća.

**Visina kamatne stope je obrnuto srazmerna sa cenom akcije**. Vlasnik akcije prilikom njene prodaje teži da dobije toliki kapital koji će mu obezbediti bar prosečnu kamatu. Zato je cena akcije kapitalizovana dividenda.

Na cenu akcija utiču i ponuda i tražnja. Što je veća ponuda akcija, cena je niža, odnosno, što je veća tražnja, veća je i cena.

**Tržišna cena** po kojoj se obavljaju kupoprodajne transakcije između kupaca i prodavaca akcija je **podložna čestim fluktuacijama** (dan u dan, čas u čas). To je zato što one ne zavise samo od uspešnosti poslovanja preduzeća, već i od raznih političkih događaja (promena vlade, izmena ekonomske politike).

Dve osnovne razlike između kamate i dividende su:

1. **Kamata je po pravilu utvrđena veličina, a dividenda nije.**
2. **Kod kamate vlasnik kapitala ne snosi rizik poslovanja banke u koju je uložio novac, dok kod dividende takav rizik postoji.**

U normalnim uslovima privređivanja, kamatna stopa je niža od dividendne stope. Vlasnik novca bi trebalo da ostvari veću zaradu ako svoj novac uloži u akcionarsko društvo nego ako štediša uloži novac u banku. Rizik ulaganja u akcionarsko društvo je znatno veći, jer to znači ulaganje kapitala u neki posao koji može i da ne uspe ili da ostvari rezultate ispod očekivanih. U slučaju kada je novac uložen na čuvanje kod banke rizik ulaganja je manji, jer vlasniku novca donosi unapred ugovoren dohodak. Pri tome se iznos dividende koji isplaćuje društvo ne zna sve do kraja poslovne godine kada ono svede svoje poslovne račune i izdvodi deo profita za akcionare. Ali, kamata na ustupljena sredstva baci je unapred poznata veličina koja se određuje ugovorom takod a vlasnik novca unapred računa sa tačno određenim prihodom. Poznata je i kamata koju banka kao poverilac naplaćuje od dužnika kojima novac pozajmljuje na određeno vreme. **Kamata je zarada od bankovnog kapitala, a dividenda zarada od akcijskog.**

Na osnovu razlike između nominalne i tržišne cene akcije (nastale iz razlike između kamate i dividende) nastaju određene posledice.

**Osnivačka dobit** je dobit koja pripada i koju prisvaja institucija koja emituje prvu seriju akcija u cilju prikupljanja kapitala za nastanak novog preduzeća. Osnivač planira veličinu kapitala koja je potrebna za poslovanje novog preduzeća i na osnovu te procene emituje odgovarajući broj akcija. Ona nastaje na osnovu razlike između očekivane dividendne stope koju će novo preduzeće donositi ivlasnicima akcija i postojeće kamatne stope koja je niža od nje.

Pretpostavimo da je veličina potrebnog kapitala za osnivanje milion evra i da osnivač emituje hiljadu akcija po nominalnoj vrednosti od 1 000 evra. Ako je postojeća kamatna stopa 6%, a očekuje se dividendna od 9%, onda bi tržišna cena akcije iznosila  $1\,500$  evra ( $1000 * 9 / 6$ ).

Ako bi se akcije prodavale po nominalnoj vrednosti, onda osnivač ne bi ostvario nikakvu osnivačku dobit. Međutim, akcije se mogu prodavati iznad nominalne vrednosti, jer su budući kupci (akcionari) na osnovu raspoloživih informacija spremni da ulože više novca da bi došli do akcija vrednog preduzeća. To znači da osnivači pri samoj emisiji akcija kupuju akcije po nominalnoj vrednosti, a prilikom prve preprodaje akcije po tržišnoj ceni ostvaruju osnivačku dobit, koja po akciji iznosi 500 evra, a 500 000 evra ukupno. Udeo pojedinih vlasnika osnivača će biti srazmeran njihovom udelu u formiranju ukupnog akcijskog kapitala. Osnivačka kategorija je ekomska kategorija sui generis i zasniva se na razlici između očekivane dividendne stope i postojeće kamatne stope.

Akcije mogu biti podeljene na razne načine, kao na akcije na ime i na donosioca. Ali, najvažnija podela ih deli na:

1. **Obične akcije** – potvrđuju vlasnički udeo svakog pojedinačnog akcionara u kapitalu preduzeća. Vlasnički udeo zavisi od broja emitovanih akcija i od broja akcija koje je akcionar kupio. One svojim vlasnicima obezbeđuju pravo glasa u upravljanju preduzećem.
2. **Preferencijalne akcije** – garantuju vlasnicima akcija fiksnu dividendu u procentu ili novčanom iznosu od nominalne vrednosti i povlašćen tretman u pogledu njene isplate (sve dok se dividenda ne isplati vlasnicima preferencijalnih akcija ne može biti isplaćena vlasnicima običnih). Vlasnici ovih akcija imaju prioritet u pogledu izvršenja obaveza i naplate u slučaju bankrotstva ili likvidacije akcionarskog preduzeća u odnosu na vlasnike običnih. One svojim vlasnicima načelno ne obezbeđuju pravo glasa, ali im omogućava pravo prisustva i učešća u raspravi na skupštini akcionara.

## Državna preduzeća

**Državna preduzeća** su preduzeća u svojini države u celini ili samo jednim delom. Za dominantnog vlasnika imaju **državu** i kontrolisana su od strane države. Treba ih razlikovati od javnih preduzeća, jer nisu sva državna istovremena javna. S druge strane, javna preduzeća su čisto državna, mada nije redak slučaj da su delom ili u celini privatna. To je zato što su javna preduzeća vezana za funkciju koju obavljaju, a ne za to ko je vlasnik uloženih sredstava. Javna obavljaju javnu funkciju i delatnost od posebnog društvenog interesa. Formiraju se u oblastima infrastrukture i javnih, komunalnih delatnosti (vodovod, gradska čistoća), ali i u oblasti velikih privrednih sistema kao što su elektroprivreda, naftna privreda, železnica, PTT... Država propisuje uslove koje moraju ispunjavati u obavljanju delatnosti, stimuliše ih i reguliše. Javna preduzeća za sve obaveze **odgovaraju celokupnom imovinom**.

Državno preduzeće, kao i svako, koristi određene inpute u cilju proizvodnje i prodaje raznih roba i usluga.

S obzirom da ona, pored ekonomskih, često teže drugim neekonomskim ciljevima, u njima nije uvek nužna maksimizacija profita. Zato ova preduzeća mogu poslovati prema različitim principima:

1. **Princip rentabilnosti** – preduzeća državnog sektora posluju isto kao privatna, gde je glavni cilj da ostvaruju profit. Ovaj princip nije uvek moguće primeniti, posebno kod onih preduzeća koja se bave proizvodnjom roba i usluga koje se smatraju bitnim za podmirivanje pojedinačnih ili društvenih potreba.
2. **Troškovni princip** – državna preduzeća nemaju ekonomsku obavezu da ostvare profit, već iz cene svojih proizvoda treba da pokriju učinjene materijalne izdatke i plate radnika. Ne moraju da ostvaruju profit, ali ne smeju ni da stvaraju gubitak.
3. **Socijalni princip** – dozvoljava poslovanje preduzeća s gubicima, jer se ona i formiraju radi ostvarenja određenih socijalnih ciljeva. Kada ona posluju po ovom ili troškovnom principu, država mora iz svojih budžetskih prihoda nadoknaditi njihov gubitak u profitu u cilju daljeg funkcionisanja i razvoja.

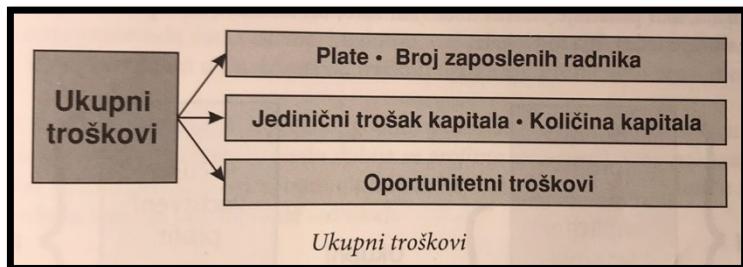
Postoji više razloga za osnivanje ovih preduzeća:

1. **Društvene preferencije** – zbog velikog značaja određenih sektora.
2. **Neadekvatna privatna ponuda** – zbog nezainteresovanosti privatnih preduzeća u oblastima velikog rizika u poslovanju.
3. **Firme pred likvidacijom** – zbog interesa države da otkupi preduzeće pred likvidacijom i da ga osposobi za rentabilno poslovanje.
4. **Obezbedenje javnih dobara** – zbog toga što održava osniva preduzeća u onim sektorima koji nisu profitabilni, pa privatni sektor za njih nije zainteresovan.
5. **Suverenost** – zbog sprečavanja monopolskih struktura na tržištu.

### Profit preduzeća

Motiv svakog preduzeća je sticanje i maksimizacija profita. **Profit** se računa kao razlika između tržišne cene robe i troškova proizvodnje u koje ulaze materijalni izdaci i zdaci za plate radnika. Odavde proizilazi da je **tržišna cena jednaka zbiru troškova proizvodnje i profita**.

Svaka proizvodnja zahteva određene **troškove proizvodnje**. Kupovina (odnosno prodaja) faktora proizvodnje se obavlja na njihovim tržištima, odnosno na tržištu rada i tržištu kapitalnih dobara, pa tako postoje **troškovi rada** i **troškovi kapitala**. Tu postoje i **opportunitetni troškovi**, što su troškovi koji za vlasnika kapitala predstavljaju izgubljenu dobit po osnovu prihoda od kamate. Svaki vlasnik kapitala može bez većeg rizika da svoj kapital oplodi tako što će ga uložiti u banku i po toj osnovi ostvarivati kamatu. Međutim, u cilju proizvodnje, on svoj kapital mora da pretvorи u relani kapital, da kupi na tržištu osnovna i obrtna sredstva bez kojih nije moguća proizvodnja.

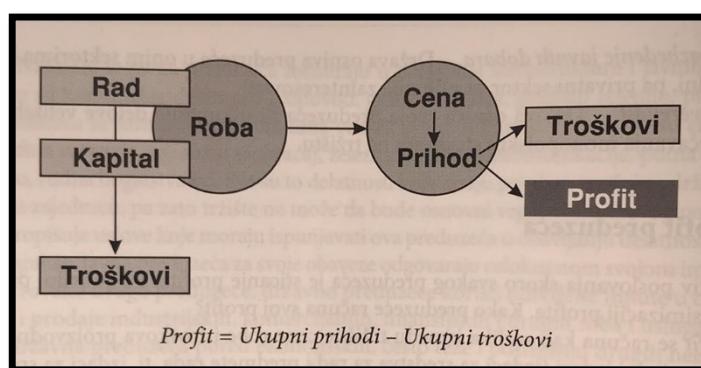


Roba se na tržištu prodaje po tržišnoj ceni. Na osnovu prodaje robe preduzeća ostvaruju ukupni prihod. Profit vlasnika kapitala je razlika između ukupnih prihoda i ukupnih troškova. Relacije su:

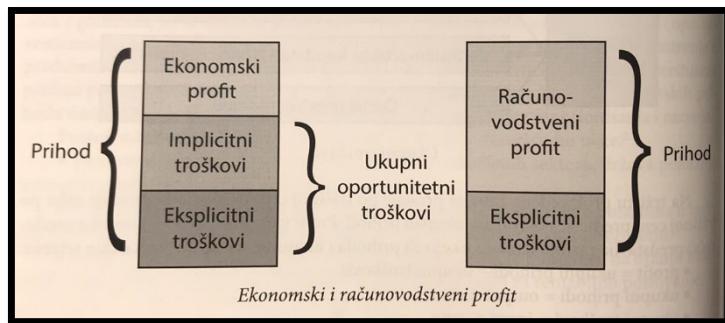
$$\text{Profit} = \text{ukupni prihodi} - \text{ukupni troškovi}$$

$$\text{Ukupni prihodi} = \text{output} * \text{cena}$$

$$\text{Ukupni troškovi} = \text{input} * \text{cena}$$



Preduzeće treba da napravi analizu koji je to obim proizvodnje koji obezbeđuje najveću razliku između ukupnih prihoda i ukupnih troškova. Prilikom obračuna profita se moraju uzeti u obzir oportunitetni troškovi, jer postoji razlika između dva profita. **Ekonomski profit** predstavlja razliku između ukupnog prihoda preduzeća uključujući i eksplisitne i implicitne troškove. **Računovodstveni profit** predstavlja razliku između ukupnog prihoda i ukupnih eksplisitnih troškova (ovaj je veći od ekonomskega). **Eksplisitni troškovi** su svi troškovi inputa koji preduzeću stvaraju neki novčani izdatak. **Implicitni troškovi** su svi troškovi inputa koji preduzeću ne nameću novčani izdatak, već predstavljaju trošenje vlastitih resursa (preuzetnik nema troškove vezane za zakup lokalnih poslovnih prostora).



Ako dva proizvođača iste robe imaju različite troškove proizvodnje po jedinici proizvoda, razlikovaće se i profit koji ostvaruju, jer proizvod prodaju po istoj tržišnoj ceni. Veći profit ostvaruje proizvođač koji ima manje troškova proizvodnje po jedinici proizvoda. Troškovi proizvoda se drugačije nazivaju cena koštanja proizvoda, što se svodi na utrošeni kapital po jedinici proizvoda. Smanjenje troškova proizvodnje se ostvaruje povećanjem produktivnosti rada. Da bi se **profit povećao**, potrebno je:

1. Upotrebiti osnovna sredstva odgovarajuće vrste na taj način da se izvrši ušteda u vremenu i poveća obim proizvodnje kako bi prenela na jedinicu proizvoda što manju vrednost amortizacije
2. Ekonomisati na obrtnim sredstvima u cilju smanjenja otpadaka
3. Smanjiti troškove za radnu snagu i povećati produktivnost rada

Profit nikad nije garantovana veličina. Pravilo o povećanju profita sa smanjenjem troškova proizvodnje važi samo ako je tržišna cena proizvoda data veličina. Ali, ona se stalno menja, pa se sa njom menja i profit.

**Profitna stopa** se dobija kada se godišnji profit stavi u odnosu prema celokupnom uloženom kapitalu. Ona pokazuje procentni izraz profita prema celokupnom uloženom kapitalu:

$$PF = \frac{PF * 100}{K}$$

Ovde treba imati u vidu dve stvari:

1. **Profitna stopa se računa za godinu dana** – to znači da se postavlja pitanje koliko je proizvodnja preduzeća profitabilna u tom periodu.
2. **Profitna stopa se računa na uloženi kapital, a ne na utrošeni** – uvek se mora obračunavati ona veličina kapitala koja je uložena u proizvodni proces, a ne koja je utrošena u toku godinu dana. Uloženi kapital se sastoji iz dva dela. Prvi deo je fiksni kapital uložen u osnovna sredstva koji traje u više uzastopnih procesa proizvodnje. Drugi deo je opticajni kapital uložen u obrtna sredstva koji traje u samo jednom procesu proizvodnje, ali se i vraća preduzeću u celini, odakle se kupuju nova obrtna sredstva i ponovo isplaćuju plate radnika.

Profitna stopa izražava **stepen rentabilnosti (profitabilnosti) poslovanja preduzeća i stepen oplodnje celokupnog kapitala**. Meri se **ostvarenim profitom** i svodi na težnju da se ostvari maksimalni profit sa minimalnim kapitalom. Ako je profitna stopa iznad nule, preduzeće je rentabilno, a ako je ispod trpi gubitke. Kada je profitna stopa npr. 20%, to znači da se uloženi kapital u toku vremenskog perioda uvećao za toliko procenata.

### Pojam, ciljevi i modeli privatizacije preduzeća

**Privatizacija** označava prodaju (ili besplatno davanje) imovine kojom ona prelazi iz državnog ili društvenog u privatni sektor. Pri tome novi vlasnici mogu biti: zaposleni radnici u preduzeću, privatna liza iz zemlje ili inostranstva ili institucionalni investitori (banke, holdizni, finansijske institucije...). Do privatizacije ne dolazi samo kada celo preduzeće postane privatno, već i kada deo preduzeća pređe u privatno vlasništvo, čime postane mešovito.

**Ciljevi privatizacije** u tržišnim privredama jesu **povećanje efikasnosti, preraspodela nacionalnog dohotka i smanjenje pritiska na budžet**. Ciljevi privatizacije u zemljama u tranziciji jesu *demokratizacija društva, ostvarivanje političkih i ličnih sloboda, stvaranje tržišne privrede sa privatnim preuzetništvom i povećanje ekonomске efikasnosti*. Privatizacija takođe predstavlja jedan od najznačajnijih faktora za privlačenje stranih investicija.

Postoje četiri osnovna modela privatizacije preduzeća u privredama u tranziciji.

**Interna privatizacija** – prodaja po veoma niskim cenama ili besplatno ustupanje akcija preduzeća radnicima koji u njemu rade ili su radili. Postoji više načina za raspodelu, kao na primer na osnovu godina službe, visina prodaje... Besplatna podela akcija se često kombinuje sa njihovom prodajom. Druga runda znači da se akcije prodaju pima koji za njih najviše plate, pod uslovom da rade u tom preduzeću.

Prednosti su da se veoma lako i brzo sprovodi, politički je popularna među radnicima i predstavlja spontatni proces jer do privatizacije dolazi voljom zaposlenih radnika. Nedostaci su da je moguća manipulacija radnicima od strane lica koji kontrolišu preduzeće, postoji mogućnost namernog stvaranja gubitaka preduzeća čime se smanjuje njihova vrednost, korišćenje ovog modela predstavlja privilegiju zaposlenih radnika u uspešnim preduzećima u odnosu na radnike u neuspešnim i radnike u društvenim delatnostima i javnim službama i izuzetno mali budžetski prihodi.

**Eksterna privatizacija** – prodaja akcija na javnim licitacijama na kojima mogu učestvovati svi građani iz zemlje i inostrastva. Akcije se prodaju onima koji ponude najvišu cenu za njih. Ovde postoje određeni mehanizmi koji se sprovode u cilju zaštite malih investitora i smanjenja koncentracije vlasništva.

Prednosti su da obezbeđuje visoke budžetske prihode, obezbeđuje optimalnu alokaciju akcija (do akcija dolaze oni koji su spremni najviše i da plate i, ako se radi o stranim investitorima, obezbeđuje državi devizne prihode, a preduzećima efikasnije poslovanje. Nedostaci su da postoje problemi kod određivanja cena akcija i, ako se radi o stranim investitorima, postoji opasnost da se neopravdano veliki procenat proda njima čime država može izgubiti kontrolu nad svojom imovinom.

**Distribucija akcija svim građanima** – prodaja po veoma niskim cenama ili besplatno ustupanje akcija preduzeća svim punoletnim građanima. Nakon ovakve podele, građani bi mogli da kupuju i prodaju akcije na ustanovljenom tržištu hartija od vrednosti, čime bi se uspostavila i određena koncentracija akcija.

Prednosti su jednostavnost i egalitarnost (podjednako učešće svih građana). Nedostaci su da ne postoje budžetski prihodi i velika disperzija vlasništva onemogućava postojanje dominantnog titulara imovine što je neophodno za uspešno poslovanje preduzeća.

**Privatizacija putem formiranja holding kompanija** – zasniva se na ideji da holding kompanije nisu u državnom vlasništvu, već su privatizovane. **Holding kompanije** su preduzeća koja u svojoj aktivi imaju samo akcije drugih preduzeća ili kod kojih najveći deo aktive čine akcije drugih preduzeća. Akcije holding kompanije se prodaju svim stanovnicima, a moguće je i stranim licima. Kupac kupuje akcije nekog holdinga koji kontroliše većinu akcija u nekim drugim preduzećima, pa se na taj način holding kompanije javljaju između akcionara i preduzeća. Očekuje se da će holding kompanije obezbediti efikasno poslovanje preduzeća, a zatim se takva preduzeća kasnije mogu prodati drugim investitorima.

Prednost je mogućnost brzog formiranja holding kompanija čime se omogućava uspostavljanje tržišta kapitala. Nedostaci su nedovoljan uticaj pojedinaca na poslovanje preduzeća, spora privatizacija i slab interes građana za otkup akcija holdinga usled nedovoljno ekonomskog znanja.

U praksi procesa privatizacije u zemljama u tranziciji javlja se i **reprivatizacija**, odnosno vraćanje imovine nekadašnjim vlasnicima koja im je u ranijem periodu oduzeta, najčešće iz političkih razloga. U slučajevima gde nije moguće vratiti konkretnu imovinu, vraća se njena procenjena tržišna protivvrednost.

# IV / OSNOVNI ELEMENTI TRŽIŠNE EKONOMIJE

## TRAŽNJA

**Tražnja** je određena količina i vrsta materijalnih dobara i usluga koju su kupci spremni da kupe po odgovarajućoj ceni. Ona je u tesnoj vezi sa potrošnjom, pošto je krajnji cilj tražnje upotreba dobara radi zadovoljenja određenih ljudskih potreba. Bitni elementi su:

1. **Količina** – odgovarajuća je ona koju potrošač može da kupi da bi zadovoljio svoje uobičajene potrebe, odnosno dostignuti nivo potrošnje dobara određene vrste.
2. **Cena** – odgovarajuća je ona po kojim potrošač može da kupi određenu količinu proizvoda.

S aspekta veličine tržišta, tražnja može biti **lokalna, nacionalna i svetska**. S aspekta vremenskog kriterijuma, ona može biti **dnevna, nedeljna, mesečna i godišnja**. S aspekta subjekta koji izražavaju tražnju, ona može biti **pojedinačna** (jedno lice, preduzeće), **tražnja privredne grane i ukupna** (agregatna) **tražnja celog društva**. S aspekta prostora na kome nastaje, ona može biti **domaća i inostrana** (izvoz), gde **finalnu tražnju** čini zbir ove dve.

S aspekta namene, tražnja može biti **tražnja za proizvodnim dobrima** (tražnja za sredstvima za rad i tražnja za predmetima rada) i **tražnja za potrošnim dobrima**, koja se deli na:

1. **Tražnja za nužnim dobrima** – predmeti široke potrošnje koji zadovoljavaju osnovne fiziološke potrebe.
2. **Tražnja za luksuznim dobrima** – predmeti koji zadovoljavaju one ljudske potrebe koje su u datim društvenim, ekonomskim i političkim prilikama iznad granice društveno potrebnog i normalnog.
3. **Tražnja za trajnim dobrima** – predmeti koji traju duži vremenski period (nameštaj, električni aparati).

**Efektivna tražnja** je stvarna tražnja potrošača u datom vremenu, pri datim uslovima kupoprodaje i pri datoј ceni određenog proizvođača. To je ona količina proizvoda koju će potrošači stvarno kupiti u datom vremenu. **Platežno sposobna tražnja** je potencijalna mogućnost potrošača da kupe određenu količinu robe pri datim cenama. To ne znači da će uvek kupiti tu količinu. Efektivna se može poklapati sa platežno sposobnom, ali je često manja, što može dovesti do raznih privrednih problema, kao što je realizacija proizvedenih dobara. **Latentna tražnja** je ovde tražnja koju potrošači ne mogu da zadovolje zbog nedostatka kupovne moći.

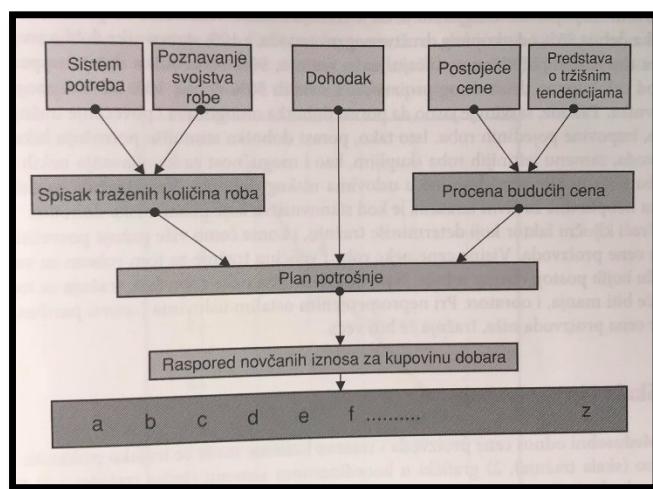
Tražnja se izražava u **naturalnim pokazateljima** (komadi, jedinice, kilogrami, metri) prilikom analize funkcionalnih odnosa između cene i količine tražnje za pojedinačnim proizvodom i **vrednosnim pokazateljima** (cena) prilikom analize agregatnih veličina.

Činioci koji utiču na strukturu i obim tražnje su:

1. **Sistem potreba** – svrha i cilj proizvodnje je stvaranja dobara radi zadovoljenje ljudskih potreba. Sve potrebe se mogu podeliti u dve grupe: prirodne/fiziološke (potrebe čoveka kao biološkog bića) i kulturne/duhovne (potrebe čoveka kao društvenog bića).

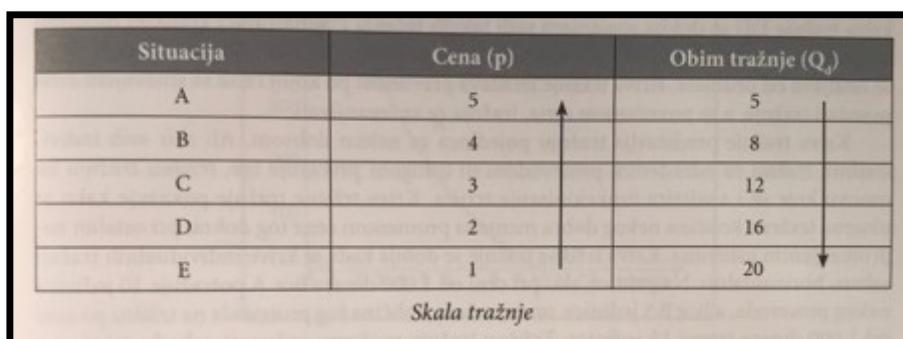
Promenljiva su kategorija, neke nestaju, neke se menjaju, a neke se javljaju. Faktori koji utiču na javljanje su prirodni faktori, tradicija, religija, običaji, društveno-istorijski stepen razvoja... Mogu biti realne, ali i veštački stvorene propagandom i reklamom. Pored toga što postoji potreba, potrebno je i poznanje svojstva robe kako bi se stvorio spisak traženih količina robe.

2. **Dohodak** – obim i struktura ukupne tražnje određeni su obimom i strukturom bruto domaćeg proizvoda i nacionalnog dohotka, kao i njihovom raspodelom. Porast dohotka omogućava povećanje tražnje, a i stimuliše potrošnju luksuznih proizvoda, zamenu jeftinijih roba skupljima i mogućnost zadovoljenja potreba koje do tada nisu mogle biti zadovoljenje. Ovde je naravno veća tražnja za dobrima koja su neophodna za život izražena kod stanovništva koje prima niske dohotke.
3. **Cene** – nalazi se u obrnutom odnosu sa tražnjom, odnosno ako je cena robe viša, tražnja za tom robom će biti manja i obrnuto. Pri nepromenjenim uslovima, ako je cena proizvoda niža, tražnja će biti veća.

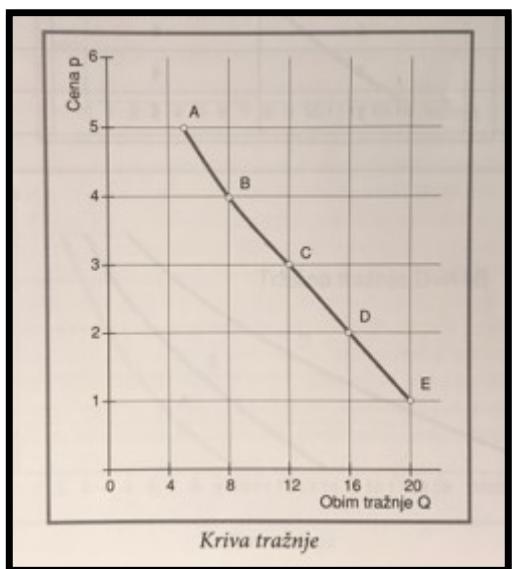


Odnos cene proizvoda i tražene količine se može prikazati na tri načina (navedena dva i algebarska funkcija).

**Skala tražnje** pokazuje niz alternativnih mogućnosti koje izražavaju odnos između cene proizvoda koja se menja i traženih proizvoda pri promeni cene. Pokazuje koju količinu su kupci spremni da plate pri različitim cenama. S porastom cena opada tražnja, gde je tražnja najveća kada je cena najmanja, a najmanja kada je cena najveća.



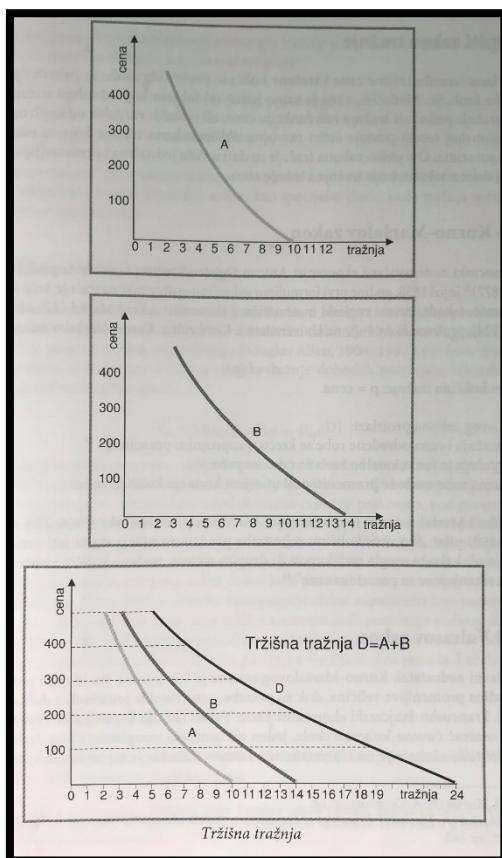
**Kriva tražnje** se izvodi iz skale tražnje, prikazuje se u koordinatnom sistemu i predstavlja geometrijski izraz funkcionalnih odnosa između cene proizvoda i tražene količine.



Cena se obeležava na ordinati (vertikala), a tražnja na apscisi (horizontala). Svaki par je obeležen tačkom, a kriva nastaje spajanjem tačaka. Ona ide naniže, odnosno pokazuje kako će se smanjenjem cena tražnja povećavati i obrnuto.

Kriva tražnje odnosi se na pojedinca, a zbir svih individualnih tražnji za određenim proizvodom ili uslogom prikazuje tržišnu tražnju na osnovu koje se samo tržište analizira. Prikazuje kako se ukupna tražena količina menja u promjenjenim uslovima. Može se prikazati ili tabelarno ili grafički, gde se kriva dobija kada se krive individualnih saberi.

Cena proizvoda x	Tražnja lica A + tražnja lica B =	Tržišna tražnja
0	10	24
100	8	19
200	6	14
300	4	10
400	3	7
500	2	5



## Kurno-Maršalov zakon

**Antoan Ogisten Kruno** je **1838.** prvi formulisao jednačinu opšteg zakona tražnje koju je zatim razvio **Alfred Maršal** (koji je rekao da tražena količina raste s padom cene, a pada s rastom). On glasi:

$$d = f(p), d = \text{količina tražnje}, p = \text{cena}$$

Odavde proizilazi:

1. **Tražnja i cena određene robe se kreću u suprotnim pravcima.**
2. **Tražnja je funkcionalno zavisna od cene robe.**
3. **Cena robe se može promeniti pod uticajem kretanja količine robe.**

## Valrasov zakon

**Leon Valras** je uvideo da je nedostatak prethodnog bio to što je sve osim cena proizvoda (potrebe, dohodak, cene ostalih proizvoda) bilo konstantno, pa je uveo pretpostavku o međusobnoj zavisnosti tražnje jedne robe i tržišnih cena ostalih roba:

$$d_{x1} = f(p_{x1}, p_{x2}, p_{x3}, \dots, p_{xn}), p_{x1}, p_{x2}, p_{x3}, \dots, p_{xn} = \text{cene svih roba}$$

Njegov zakon uključuje i prethodni kao specijalan slučaj kada tražnja jedne robe zavisi samo od cene te robe.

## Hiks-Alenov Zakon

**Džon Hiks i Roj Alen** uvode dohodak potrošača, tako da nova formulacija glasi:

$$d_{x1} = f(p_{x1}, p_{x2}, p_{x3}, \dots, p_{xn}, D)$$

Tražnja je funkcija cena robe i dohotka potrošača. Oni razlikuju dva efekta koja nastaju usled promene cene. **Efekat supstitucije** je efekat na tražnju za proizvodom usled promene cene tog proizvoda (dohodak je konstantan), gde sa porastom cene proizvoda količine opadaju i obrnuto, pa kada se cena nekog dobra povećava, potrošač može da ga zameni jeftinijim. Do supstitucije u prilog tog dobra dolazi kada potrošači troše više nekog dobra usled opadanja njegove cene. **Efekat dohotka** nadopunjuje ovaj efekat, pa promena cene neke robe utiče na smanjenje ili povećanje dohotka, te ako se realan dohodak smanji usled povećanja cena, očekivaće se da potrošač smanji kupovinu svih roba, pa i one robe čija je cena porasla.

## Mur-Šulcov zakon

**Henri Mur i Henri Šulc** su dali konačan oblik funkcije:

$$d_{x1} = f(p_{x1}, p_{x2}, p_{x3}, \dots, p_{xn}, D, t)$$

Oni analizu prenose sa statičke na dinamičku, uvodeći **vreme**. Statička je označavala povezanost svih faktora u istom vremenskom periodu, a ovde se povezuju ekonomski veličine koje se odnose na različite vremenske jedinice.

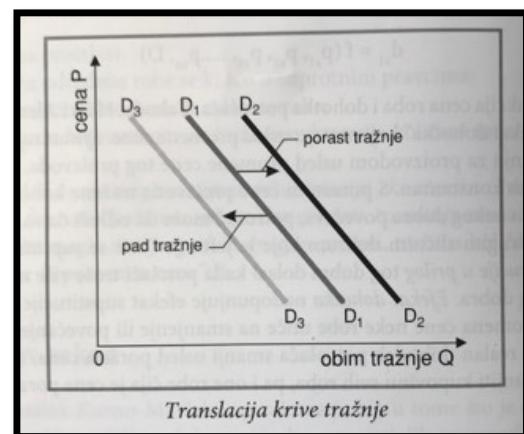
## Pomeranje krive tražnje

U slučaju promene cene nekog dobra, menja se i tražnja, što uslovljava kretanje duž krive tražnje. Najvažnije promenljive veličine koje utiču na pomeranje su dohodak, cena robe supstituta i komplementarnih dobara, ukusi, očekivanja, broj kupaca...

Svaka promena koja povećava količinu proizvoda koju kupci žele da kupe zove se **porast tražnje** i pomera krivu udesno, a koja smanjuje zove se **pad** i pomera krivu ulevo.

### ELASTIČNOST TRAŽNJE

**Elastično** je osetljivost jedne pojave na promenu neke druge pojave, pri čemu je elastičnost veća ako je i osetljivost te pojave veća. Ona je kategorija koja treba da nam pokaže da li i u kom stepenu tražnja za nekim proizvodom reaguje na promenu cene tog proizvoda ili cena drugih proizvoda ili dohotka. U tom smislu može biti cenovna (direktna i unakrsna) i dohodovna.



Ekonomista **A. Kurno** je prvi formulisao ovaj pojam. **Marks** je rekao da ako se cene promene, prostor na kome se neka vrsta robe nalazi ostaje isti ako se viša cena podudara sa manjom količinom ili niža sa većom. Rekao je i da je stalnost potrebe samo prividna, već da je ona elastična i da bi se životna sredstva više kupovala ili kad bi bila jeftinija ili kad bi najamnina bila viša, pa bi se tako pokazala veća društvena potreba za tim dobrima. **Alfred Maršal** je dao geometrijsku interpretaciju ove kategorije.

Direktna elastičnost tražnje pokazuje kako tražnja za nekim proizvodom reaguje na promenu cene tog proizvoda. Elastičnost je manja ako je pri datoj promeni cene manja i promena količine tražene robe, a veća ako je pri datoj promeni cene veća i promena količine tražene robe. Ona se meri koeficijentom elastičnosti koji se definiše kao odnos između procentualne promene u količini tražene robe (zavisna promenljiva ekonomski veličina) i procentualne promene cene tražene robe (nezavisna promenljiva ekonomski veličina).

$$E_{dx} = \frac{\% \text{ promena količine tražnje neke robe}}{\% \text{ promena visine cena iste robe}}$$

Odavde obrazac za izračunavanje koeficijenta direktne elastičnosti glasi:

$$E_{dx} = \frac{\frac{\Delta Q_{dx}}{Q_{dx}}}{\frac{\Delta p_x}{p_x}} = \frac{\Delta Q_{dx} \cdot p_x}{\Delta p_x \cdot Q_{dx}}$$

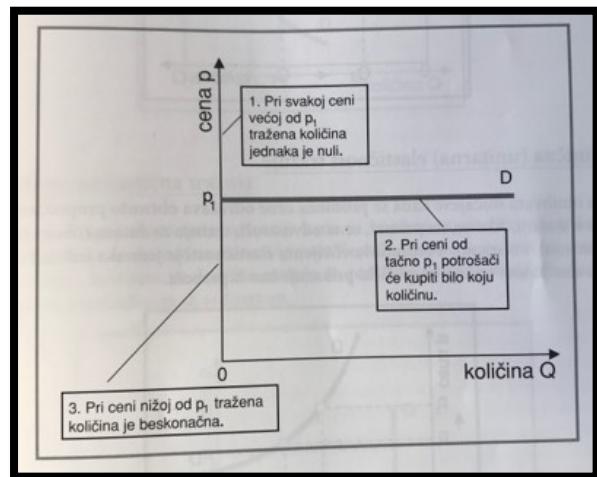
gde je:

- $E_{dx}$  = koeficijent direktne elastičnosti tražnje u odnosu na cene;
- $Q_{dx}$  = početna količina tražnje robe x;
- $\Delta Q_{dx}$  = promena u obimu tražnje robe x;
- $p_x$  = tržišna cena robe x;
- $\Delta p_x$  = promena u tržišnoj ceni robe x.

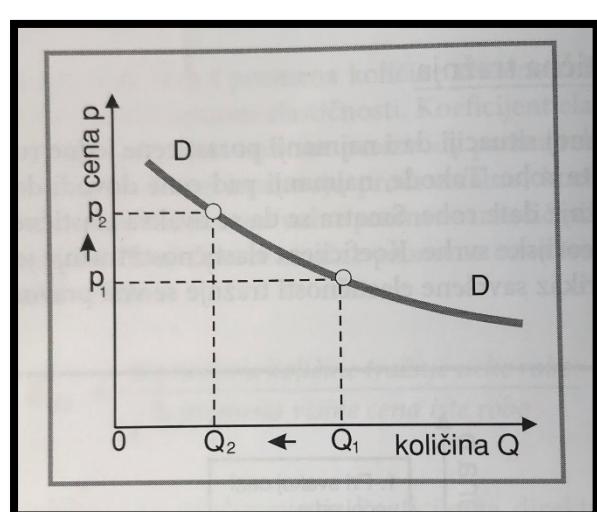
**Procentualna promena tražene količine robe** se dobija kada se prirast tražnje robe stavi u odnos sa baznom tražnjom te robe, pa se onda procentualna promena visine cene dobija kada se stavi u odnos prirast cene date robe i bazne cene.

Ispred koeficijenta bi trebalo da stoji znak minus pošto porastom cena dolazi do smanjenja tražnje i obrnuto, ali se iz praktičnih razloga on zanemaruje.

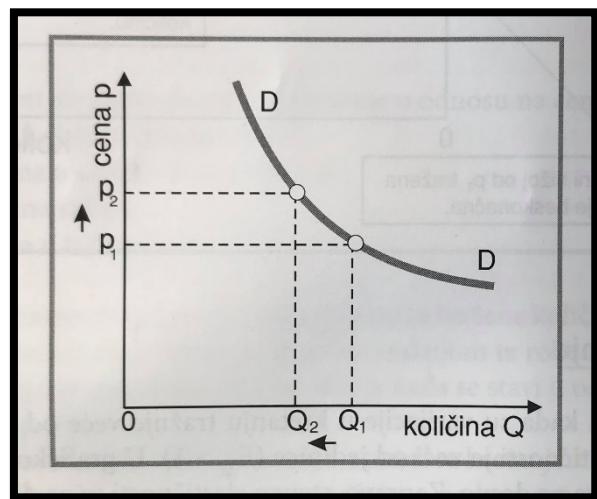
**Savršeno elastična tražnja** – ekstremna situacija u kojoj i najmanji porast jedne cene obustavlja prodaju, odnosno tražnju te robe. Takođe, najmanji pad cene dovodi do beskonačnog povećanja prodaje, odnosno tražnje. Ne javlja se u praksi. **Koeficijent elastičnosti tražnje je beskonačna veličina ( $E_{dx} = \infty$ )**, a grafički prikaz se vrši pravom linijom paralelnom sa apscisom.



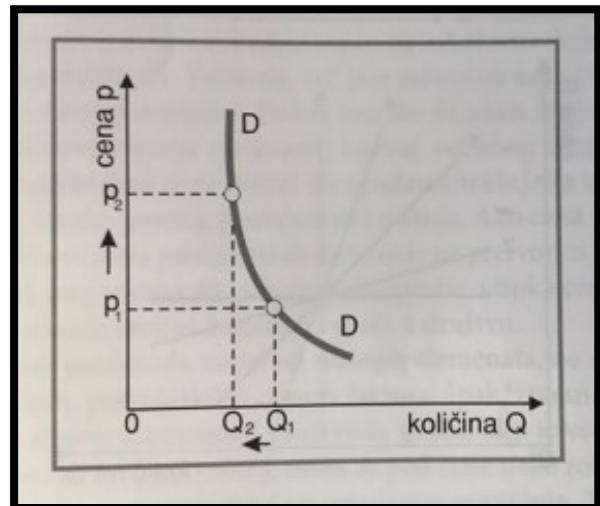
**Elastična tražnja** – slučajevi kada su varijacije u kretanju tražnje veće od varijacija u kretanju cene. **Koeficijent je veći od jedinice ( $E_{dx} > 1$ )**. Kriva blago opada s leva na desno. Što je pad krive strmiji, to je manja elastičnost i obrnuto.



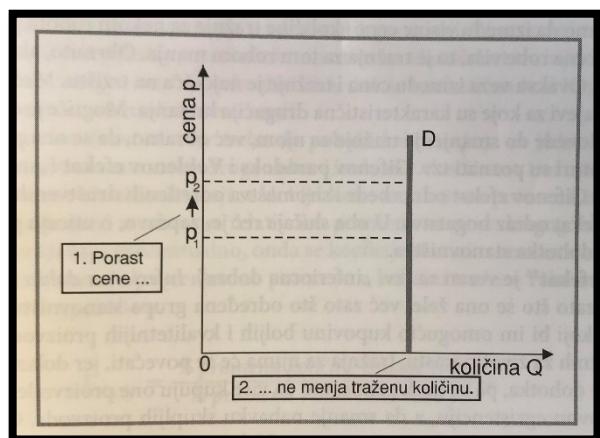
**Jedinična (unitarna) elastičnost tražnje** – slučajevi kada se promena cene odražava obrnuto proporcionalno na promene u tražnji. Ako se cena udvostruči, tražnja će se dvostruko smanjiti i obrnuto. **Koeficijent je jednak jedinici ( $E_{dx} = 1$ )**, a elastičnost se prikazuje kao hiperbola.



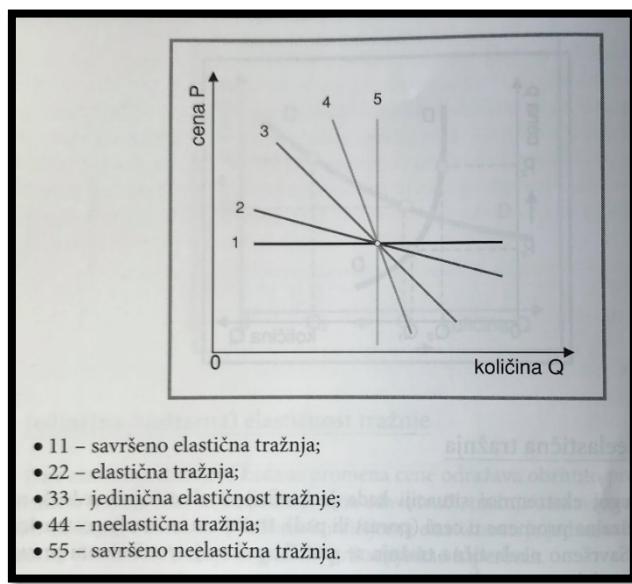
**Neelastična tražnja** – slučajevi kada su varijacije u kretanju tražnje manje od varijacija u kretanju cene. Koeficijent je **manji od jedinice** ( $E_{dx} < 1$ ), a kriva ima strmi pad s leva na desno.



**Savršeno neelastična tražnja** – ekstremna situacija kada je **koeficijent elastičnosti jednak nuli**. Bez obzira na promene u ceni, tražnja se ne menja, ostaje konstantna. Grafički se prikazuje vertikalnom pravom paralelnom sa ordinatom.



Sve se mogu prikazati i na jednom dijagramu.



**Gifenov efekat** je odraz bede i siromaštva određenih društvenih slojeva i vezan je za inferiorna dobra, odnosno dobra koja se kupuju ne zato što se žele, već zato što određena grupa stanovništva ne raspolaže dohotkom koji bi im omogućio kupovinu boljih i kvalitetnijih. Kada cene proizvoda nužnih za egzistenciju (hleb) poraste, povećaće se tražnja za tim proizvodima, jer dolazi do opadanja realnog dohotka, pa su ljudi primorani da više kupuju one proizvode koji im omogućavaju da prežive, pošto su i dalje jeftiniji u odnosu na skuplje proizvode (meso, šećer).

**Veblenov efekat** (*snobovski paradoks*) je odraz bogatstva i vezan je za luksuzna dobra. Reč je o potrošnji koja prolazi iz snobizma i koja se naziva razmetljiva potrošnja, gde se nakit, bunde, skupi parfemi i slično kupuju zbog težnje za isticanjem u društvu. S opadanjem cene smanjuje se i tražnja i obrnuto, jer ukoliko cena opadne, postoji mogućnost da će postati roba široke potrošnje, pa viši slojevi prestaju da je kupuju.

**Stepen elastičnosti** proizvoda je veći ukoliko je **veći broj** njegovih **korisnika** (veliki broj potrošača – pad cene će se brzo odraziti na porast potražnje i obrnuto). Stepen elastičnosti je veći ukoliko je reč o **luksuznim dobrima**, a tražnja neelastična ukoliko je reč o sredstvima nužnim za život. Stepen elastičnosti je veći ukoliko je **rok upotrebe** dobara **duži**. Takođe, tražnja kupaca male ekonomске snage i moći je vrlo elastična, dok je neelastična kod kupaca sa visokim realnim dohocima.

**Unakrsna elastičnost tražnje** pokazuje kako tražnja za jednom vrstom robe reaguje na promenu cene neke druge robe. Ona se meri **koeficijentom unakrsne elastičnosti** koji se definiše kao količnik između procentualne promene u količini tražene robe x i procentualne promene druge robe y:

$$E_{dx/y} = \frac{\% \text{ promena količine tražene robe } x}{\% \text{ promena visine cene robe } y}$$

Odavde obraz ca izračunavanje **koeficijenta unakrsne elastičnosti tražnje** glasi:

$$E_{dx/y} = \frac{\frac{\Delta Q_{dx}}{Q_{dx}}}{\frac{\Delta p_y}{p_y}} = \frac{\Delta Q_{dx} \cdot p_y}{Q_{dx} \cdot \Delta p_y}$$

gde je:

- $E_{dx/y}$  = koeficijent unakrsne elastičnosti tražnje;
- $Q_{dx}$  = početna količina tražnje robe x;
- $\Delta Q_{dx}$  = promena u obimu tražnje robe x;
- $p_y$  = tržišna cena robe y;
- $\Delta p_y$  = promena u tržišnoj ceni robe y.

Ako je koeficijent jednak nuli, to znači da na tražnju robe x ne utiče promena u ceni robe y. U ovom slučaju reč je o **inferiornim dobrima** (potpuna nezavisnost).

Ako je koeficijent veći od nule, reč je o **robama supstitutima**, odnosno onim koje zadovoljavaju istu čovekovu potrebu, ali se razlikuju po svojim svojstvima. Podrazumeva se zamena originalnih proizvoda surrogatima (puter – margarin, kafa – mešavina kafe).

Pad cene jedne robe dovodi do pada u prodaji druge robe i obrnuto. Ceo izraz je pozitivan, nevezano za to da li su dodajne veličine u minusu ili plusu.

Ako je koeficijent manji od nule, reč je o **komplementarnim dobrima**, odnosno onim koja se ne mogu trošiti nezavisno jedna od drugih (električni aparati sa električnom energijom, automobili sa benzином). Pad cene jedne robe dovodi do porasta tražnje druge robe i obrnuto (porast benzina smanjuje tražnju za automobilima). Ceo izraz je negativan, pošto su dodajne veličine suprotnog znaka.

**Dohodovna elastičnost tražnje** pokazuje odnos između relativne promene tražene količine neke robe i relativne promene realnog dohotka, odnosno promene u količini tražnje usled promena u dohotku.

$$E_{dx/D} = \frac{\% \text{ promene količine tražnje neke robe}}{\% \text{ promene dohotka stanovništva}}$$

Formula **dohodovne elastičnosti** tražnje glasi:

$$E_{dx/D} = \frac{\frac{\Delta Q_{dx}}{Q_{dx}}}{\frac{\Delta D}{D}} = \frac{\Delta Q_{dx}}{Q_{dx}} \cdot \frac{D}{\Delta D}$$

gde je:

- $E_{dx/D}$  = koeficijent dohodovne elastičnosti tražnje;
- $Q_{dx}$  = početna količina tražnje robe x;
- $\Delta Q_{dx}$  = promena u obimu tražnje robe x;
- $D$  = dohadak ;
- $\Delta D$  = promena dohotka.

Ako je koeficijent pozitivan, reč je o **superiornom dobru** (ako se dohadak povećava, tražnja za proizvodom raste i obrnuto). Ako je koeficijent negativan, reč je o realan dohadak raste, tražnja za proizvodom opada i obrnuto, odnosno što je veći realni dohadak, to se povećava tražnja za boljim, a smanjuje za gorim proizvodima). Koeficijent je jednak nuli kada na promene tražene količine proizvoda nemaju uticaja promene dohotka.

Ako je koeficijent veći od jedan, radi se o **sredstvima luksuzne potrošnje** (elastična tražnja – promena dohotka dovodi do veće promene tražnje). Ako je koeficijent manji od jedan, radi se o **sredstvima neophodne potrošnje** (neelastična tražnja – promena dohotka dovodi do manje promene tražnje). Jedinična vrednost koeficijenta označava da sa promenom dohotka dolazi do jednakе promene za traženom robom.

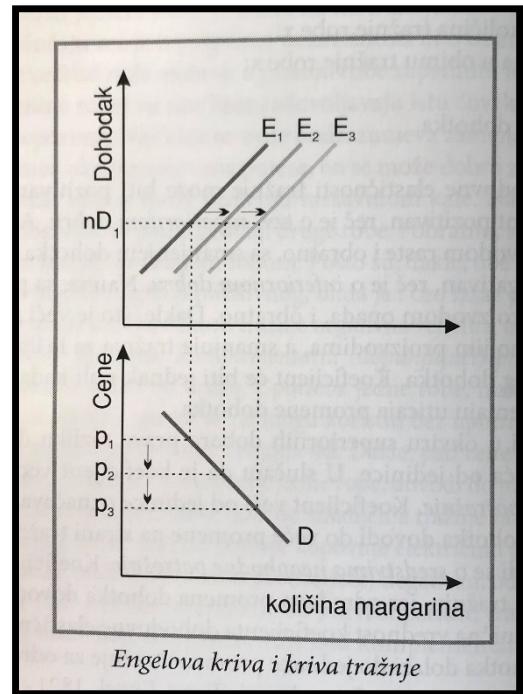
**Ernest Engel** je istraživao uticaj visine realnog dohotka na potrošačku strukturu:

1. **Prvi Engelov zakon** (potvrđen u praksi) – što je dohadak veći, to je procentualno učešće troškova za ishranu u ukupnom dohotku manje i obrnuto.
2. **Drugi Engelov zakon** – udeo troškova za odeću u ukupnom dohotku ostaje aproksimativno isti bez obzira na visinu dohotka.
3. **Treći Engelov zakon** – udeo troškova za stanovanje, ogrev i osvetljenje ostaje aproksimativno isti bez obrzira na kretanje dohotka.

4. **Četvrti Engelov zakon** (potvrđen u praksi) – što je dohodak veći, to je procentualno učeće troškova za higijenu, kulturu, sport, putovanja i slično u ukupnom dohotku veće.

Engelovi zakoni se mogu prikazati preko Engelove krive i individualne krive tražnje.

**Engelova kriva** pokazuje vezu između novčanog dohotka i potrošnje određenog proizvoda uz prepostavku da su cene svih proizvoda konstantne. Dobija se povezivanjem tačaka odnos veličine dohotka i tražene količine proizvoda. Kod normalnih roba je rastuća kriva koja pokazuje koliko će potrošač kupiti određene količine proizvoda pri različitim nivoima dohotka, odnosno, sa višim dohotkom se troši i veća količina. Ako pretpostavimo da je novčani dohodak veličina  $nD_1$  onda će se pri ceni margarina  $p_1$  formirati kriva  $E_1$ . Ako opadne na nivo  $p_2$ , za isti dohodak će moći da se kupi više margarina, pa se kriva pomera udesno ( $E_2$ ), a isto se dešava i sa  $p_3$ .



Može se dobiti i **individualna kriva tražnje** spajanjem tačaka koje se odnose na cene i količinu robe koja se planira kupiti pri datom dohotku. Sa padom cene raste tražnja i obrnuto.

Porastom novčanog dohotka dolazi do veće potrošnje onih proizvoda koji spadaju u grupu normalnih roba, odnosno dobara za koja (uz ostale nepromjenjene faktore) porast dohotka dovodi do porasta tražnje. Takođe se zovu i **superiorna dobra**.

**Koeficijent međuzavisnosti cena** pokazuje kako i koliko promene u ceni jedne robe utiču na promene cene druge robe:

$$E_{py/px} = \frac{\frac{\Delta p_y}{p_y}}{\frac{\Delta p_x}{p_x}} = \frac{\Delta p_y}{p_y} \cdot \frac{p_x}{\Delta p_x}$$

gde je:

- $E_{py/px}$  = koeficijent međuzavisnosti cena;
- $p_x$  = tržišna cena robe x;
- $\Delta p_x$  = promena u tržišnoj ceni robe x;
- $p_y$  = tržišna cena robe y;
- $\Delta p_y$  = promena u tržišnoj ceni robe y.

Ako je koeficijent **pozitivan**, radi se o **supstitutima** (porast cene robe x deluje na smanjenje tražnje za njom, a povećanje tražnje robe y čija cena zbog povećane tražnje raste). Ako je koeficijent **negativan**, radi se o **komplementarnim proizvodima** (porast cene robe x delje ne samo na smanjenje tražnje za tom robom, već i na smanjenu kupovinu robe y, što utiče na pad njene cene i obrnuto).

## PONUDA

**Ponuda** je određena količina i vrsta materijalnih dobara i usluga koju su prodavci spremni da ponude na prodaju po odgovarajućim cenama. Ona je u tesnoj vezi sa proizvodnjom, jer bez proizvodnje nema ni ponude.

Bitni elementi su:

1. **Količina** – odgovarajuća je ona koju proizvođač može da proizvede raspoloživim inputima uz najmanji utrošak ukupnog rada po jedinici proizvoda. Ta količina se zove optimalna količina, jer tu ima najmanje troškove, a najveći profit.
2. **Cena** – odgovarajuća je ona koja proizvođaču nadoknađuje sve troškove proizvodnje i obezbeđuje onoliki profit koji ga stavlja u jednak ekonomski položaj sa drugim proizvođačima koji imaju iste uslove.

S aspekta tržišta, ponuda može biti **lokalna, nacionalna i svetska**. S aspekta vremenskog kriterijuma, ona može biti **dnevna, nedeljna, mesečna i godišnja**. S aspekta subjekta koji vrši ponudu, ona može biti **ponuda jednog preduzeća, ponuda privredne grane i ukupna (agregatna) ponuda**. S aspekta porekla na tržištu, ona može biti **domaća i inostrana** (izvoz), gde **finalnu** tražnju čini zbir ove dve. S aspekta broja prodavaca na tržištu, ona može biti **konkurentna, oligopolska i monopolска**. S aspekta namene, ona može biti **ponuda sredstava za proizvodnju i ponuda finalnih potrošnih sredstava**. Takođe, može biti **fiksna** (dobra su ograničena, njihova proizvodnja je uslovljena faktorom retkosti) i **varijabilna** (u skladu sa proizvodnim mogućnostima).

Ponuda se izražava u **naturalnim i vrednosnim pokazateljima**. Naturalni su oni koji se izražavaju u fizičkim jedinicama mere. U zavisnosti od toga koliko jedinica mere se izražava, postoje dvojni, trojni i višestepeni. Uslovni naturalni pokazatelji se upotrebljavaju kada postoje različite osobine jednog proizvoda. Naturalni se koriste za istraživanje veza između cena i ponude konkretne robe, a vrednosni za analizu globalnih kategorija i odnosa na tržištu i u privredi.

**Ako se radi o agregatnoj ponudi** (domaća proizvodnja i uvoz), onda **obim i strukture zavise od stepena privredne razvijenosti zemlje i od obima i strukture društvenog proizvoda**. Koliko će se od proizvedene količine naći na tržištu zavisi od stepena robnosti privrede (koji deo proizvođača se približava naturalnoj, a koji robnoj privredi). **Ako se radi o ponudi jednog preduzeća, zavise od tržišne cene proizvoda i troškova proizvodnje**. Kolika će biti stvarna ponuda zavisi od troškova proizvodnje. Ako je porast cena veći od porasta troškova, ponuda će se povećati. Ako tržišna cena opada, proizvođač će nastaviti proizvodnju na kratak rok ako ostvaruje ukupan prihod kojim pokriva varijabilne troškove, dok se na dugi rok proizvodnja isplati samo ako se cennom pokrivaju i fiksni i varijabilni troškovi i ostvaruje dobit. Cena, dugoročno posmatrano, treba da pokriva prosečne troškove i omogući ostvarenje prosečne dobiti.

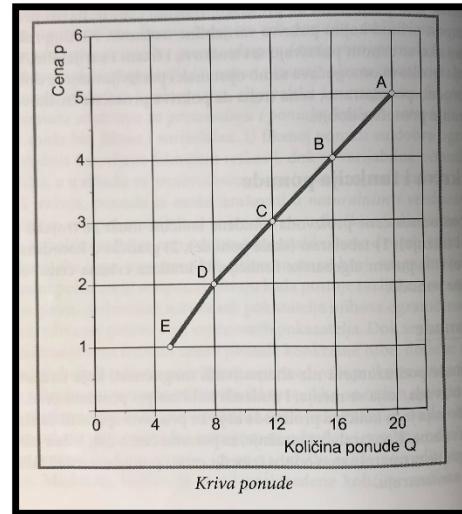
Odnos cene proizvoda i nuđene količine se može prikazati na tri načina.

**Skala ponude** pokazuje niz alternativnih mogućnosti koje izražavaju odnos između cene proizvoda koja se menja i nuđenih količina pri promeni cene, odnosno koja je to količina koju su prodavci spremni da iznesu na tržište pri različitim cenama. Porastom cena se povećava ponuda i obrnuto.

**Kriva ponude** se izvodi iz skale ponude (važi isto) i prikazuje se u koordinatnom sistemu. Cena se obeležava na ordinati, a ponuđena količina na apscisi. Kriva se dobija spajanjem tačaka koje predstavljaju parove brojeva. Kriva se udaljava od koordinatnog sistema i ordinate.

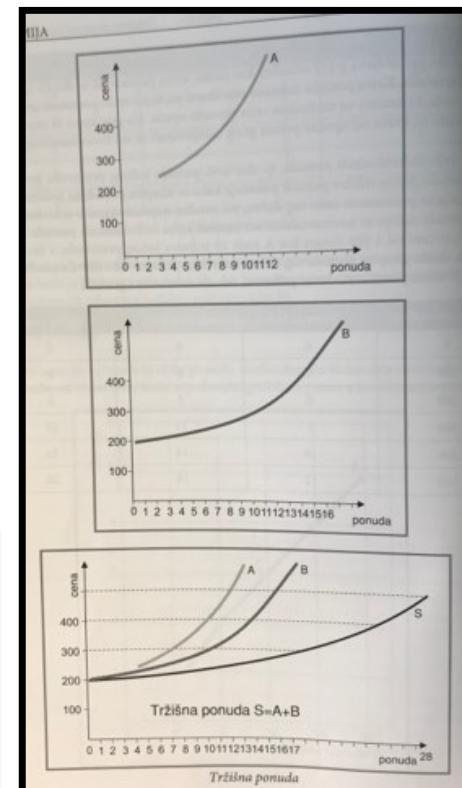
Situacija	Cena (p)	Količina ponude ( $Q_s$ )
A	5	20
B	4	16
C	3	12
D	2	8
E	1	5

*Skala ponude*



Zbir svih individualnih ponuda predstavlja **tržišnu ponudu**. Prikazuje kako se ukupna ponuđena količina nekog dobra menja sa promenom njegove cene. **Kriva tržišne ponude** se dobija horizontalnim sabiranjem kriva individualnih ponuda.

Cena proizvoda x	Ponuda lica A + ponuda lica B =	Tržišna ponuda
0	0	0
100	0	0
200	0	2
300	7	11
400	10	14
500	12	16

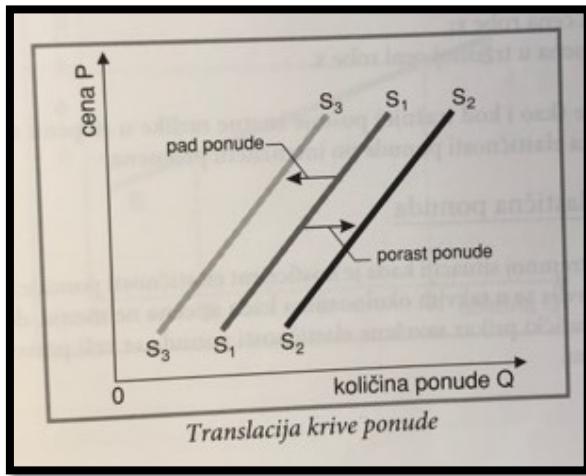


**Matematička formula** je još jedan način za izražavanje zavisnosti obima ponuda od cene, gde je količina ponuđene robe zavisno promenljiva, a cena robe nezavisno promenljiva veličina. **Zakon ponude (A. Kurno)** se izražava formulom:  $S_x = f(p_x)$

S povećanjem cene povećava se i ponuda i obrnuto. Promena cena neće uvek u istom stepenu uticati na promene ponude, pa se tu javlja koeficijent elastičnosti ponude.

U slučaju promene cene nekog dobra menja se i njegova ponuda, što uslovjava kretanje duž krive ponude. Postoje i druge promenljive koje utiču na pomeranje krive, a to su cene inputa, tehnologija, očekivanja, broj prodavaca...

Svaka promena koja utiče na povećanje ponuđene količine pri datoј ceni (smanjenje cena inputa, poboljšanje tehnologije, povećanje broja prodavaca...) naziva se porast ponude i pomera krivu udesno. Svaka promena koja utiče na smanjenje naziva se pad ponude i pomera je uлево.



### ELASTIČNOST PONUDE

**Elastičnost ponude** je pojam koji izražava osetljivost ponude nekog proizvoda na cene, odnosno mogućnost njenog prilagođavanja na promene cene tog proizvoda. Elastičnost ponude se meri **koeficijentom elastičnosti ponude** koji predstavlja količnik procentualne promene nuđene robe x i procentualne promene cene robe x.

$$E_{sx} = \frac{\% \text{ promene količine ponuđene robe } x}{\% \text{ promene cene robe } x}$$

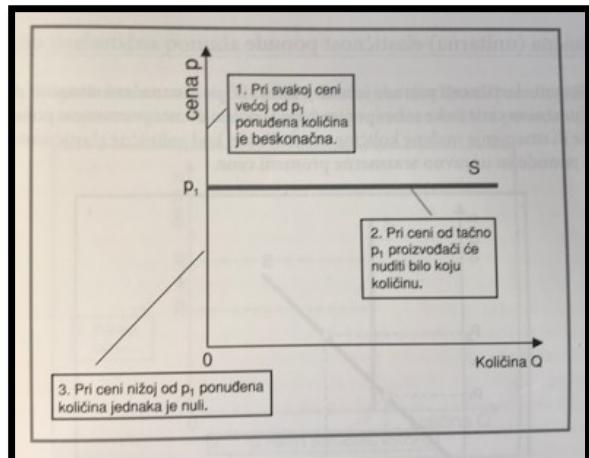
Formula za izračunavanje **elastičnosti ponude** glasi:

$$E_{sx} = \frac{\frac{\Delta Q_{sx}}{Q_{sx}}}{\frac{\Delta p_x}{p_x}} = \frac{\Delta Q_{sx}}{Q_{sx}} \cdot \frac{p_x}{\Delta p_x}$$

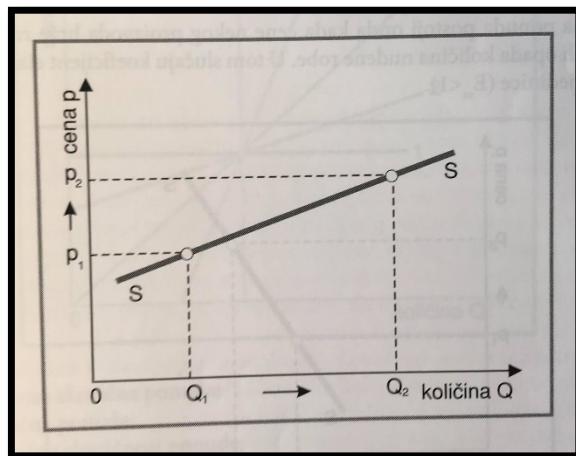
gde je:

- $E_{sx}$  = koeficijent elastičnosti ponude;
- $Q_{sx}$  = početna količina ponude robe x;
- $\Delta Q_{sx}$  = promena u obimu robe x;
- $p_x$  = tržišna cena robe x;
- $\Delta p_x$  = promena u tržišnoj ceni robe x.

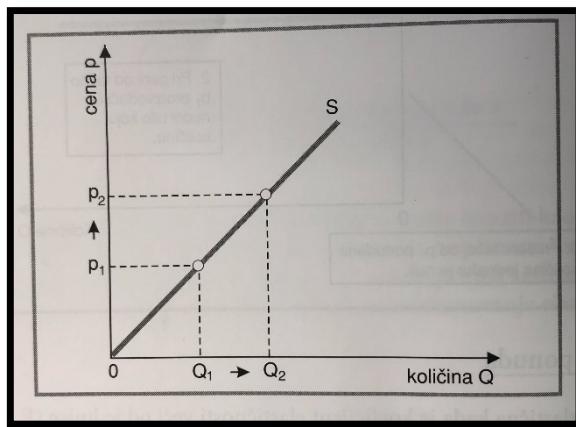
**Savršeno elastična ponuda** – ekstremna situacija u kojoj je **koeficijent elastičnosti ponude beskonačna veličina** ( $E_{sx} = \infty$ ), a javlja se kada se cena ne menja, dok obim raste ili opada. Grafički prikaz se vrši pravom linijom paralelnom sa apscisom.



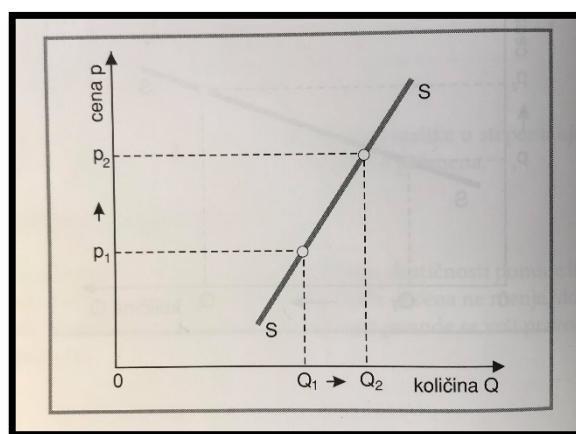
**Elastična ponuda** – situacija kada je **koeficijent veći od jedinice** ( $E_{sx} > 1$ ), što znači da ponuda reaguje u većoj meri nego što su promene cene. Sa određenom promenom dolazi do veće promene u količini ponuđene robe.



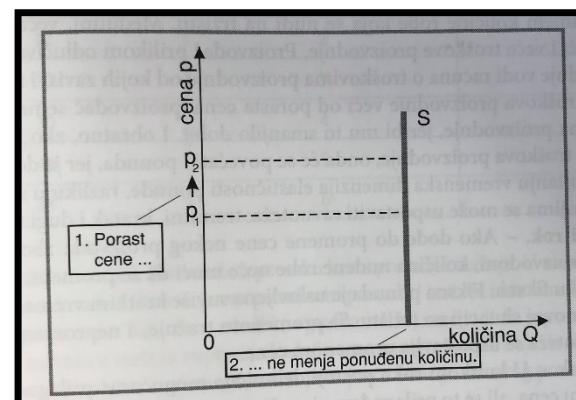
**Jedinična (unitarna) elastičnost ponude** – situacija kada je **koeficijent jednak jedinici** ( $E_{sx} = 1$ ), što znači da sa određenom promenom cene neke robe dolazi do iste promene u ponudi te robe. Promene u količini ponude su srazmerne promeni cene.



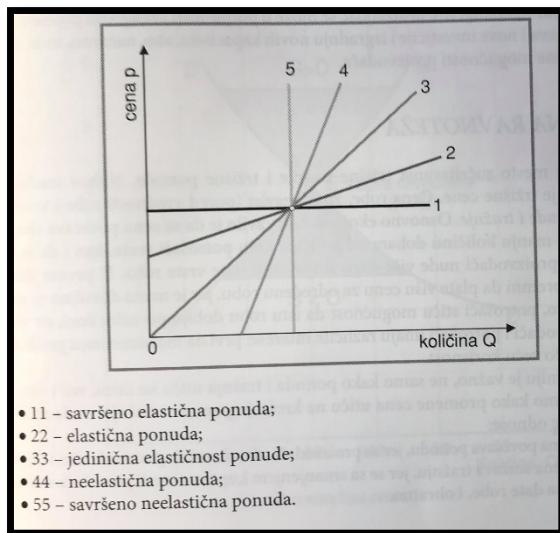
**Neelastična ponuda** – situacija u kojoj je **koeficijent manji od jedinice** ( $E_{sx} < 1$ ), što znači da cene nekog proizvoda brže rastu ili opadaju nego raste ili opada količina nuđene robe.



**Savršeno neelastična ponuda** – ekstremna situacija u kojoj je **koeficijent jednak nuli**, što znači da bilo kakva promena cene ne izaziva nikakvu promenu u količini nuđene robe.



Sve se mogu prikazati i na jednom dijagramu.



Iza svake ponude stoji proizvodnja, pa tako elastičnost ponude zavisi od troškova proizvodnje i vremena neophodnog proizvođaču da izvrši proces prilagođavanja obima svoje ponude promeni cena. Porast cena po pravilu dovodi do većeg interesovanja proizvođača za povećanjem količine robe koja se nudi na tržištu, ali obraća pažnju i na troškove. Ako je porast troškova proizvodnje veći od porata cena, on se neće odlučiti za povećanje obima, jer će to smanjiti dobit i obrnuto.

Razlikuju se tri vremenska perioda u kojima se može uspostaviti ravnoteža:

1. **Trenutni rok** – ako dođe do promene cene nekog proizvoda zbog promene u tražnji, količina nuđene robe neće moći da se promeni, jer je ponuda u trenutnom roku fiksna (i uslovljena suviše kratkim vremenom za prilagođavanje novoj situaciji). S promenom tražnje, a nepromjenjenom ponudom, nova ravnoteža se uspostavlja promenom cene.
2. **Kratak rok** – postoji delimična mogućnost prilagođavanja proizvođala promeni cena, ali se ono vrši u okviru postojećih proizvodnih kapaciteta.
3. **Dugi rok** – proizvođač se može u potpunosti prilagoditi promeni cene, što naravno podrazumeva i nove investicije i izgradnju novih kapaciteta ukoliko je to moguće.

## TRŽIŠNA RAVNOTEŽA

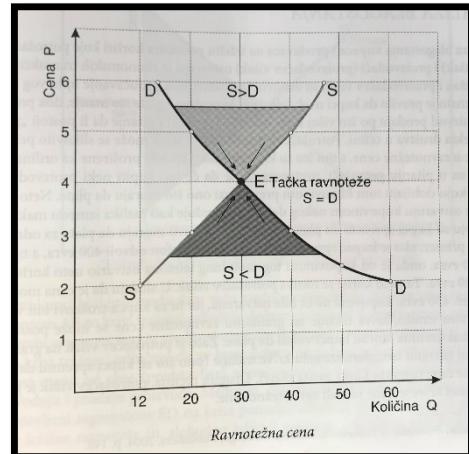
Osnovno ekonomsko pravilo je da se cena povećava ukoliko proizvođači nude manju količinu dobara od količine koju potrošači traže i da se smanjuje ukoliko proizvođači nude više nego što se traži. Proizvođači i potrošači ovde imaju različite interese, prvi da maksimiziraju profit, a drugi da ostvare što veću korisnost.

Nije samo važno kako ponuda i tražnja utiču na cenu (pošto ona zavisi od njih), već i kako ona utiče na njih, pa se tu mogu zapaziti dva odnosa:

1. **Visoka cena povećava ponudu, jer su proizvođači stimulisani da proizvode više i obrnuto.**
2. **Visoka cena snižava tražnju, jer se sa smanjenjem kupovne moći potrošača smanjuje tražena količina date robe.**

Kretanja ponude i tražnje zavisno od promene cene se mogu prikazati tabelarno i grafički. **Ravnotežna cena** bi se formirala u **preseku krive ponude i tražnje**, odnosno kada su ponuda u komadima i tražnja u komadima jednake. Vidi se i da je ponuda najveća, a tražnja najmanja kada je cena najviša i obrnuto, da je ponuda najmanja, a tražnja najveća kada je cena najniža.

Ponuda u komadima	Cena u dinarima	Tražnja u komadima
12	2	60
20	3	40
30	4	30
40	5	20
48	6	15



Tržišna ravnoteža se uspostavlja kada se tražnja i ponuda poklapaju, pa pri ravnotežnoj ceni nema ni manjkova ni viškova. Količina dobara koju su kupci spremni i u stanju da kupe se poklapa sa količinom dobara koju su proizvođači spremni i u stanju da prodaju. Ponuđena količina i tražena količina pri ravnotežnoj ceni predstavljaju ravnotežnu količinu.

Kada je cena proizvoda suviše niska, onda tražena količina premašuje ponuđenu, pa se javljaju manjkovi dobara (prekomerna tražnja) zbog čega cena teži ravnotežnoj, što znači da će rasti. Kada je cena proizvoda suviše visoka, onda ponuđena količina premašuje traženu, pa se javljaju viškovi dobara (prekomerna ponuda) zbog čega cena teži ravnotežnoj, što znači da će opadati.

### ANALIZA BLAGOSTANJA

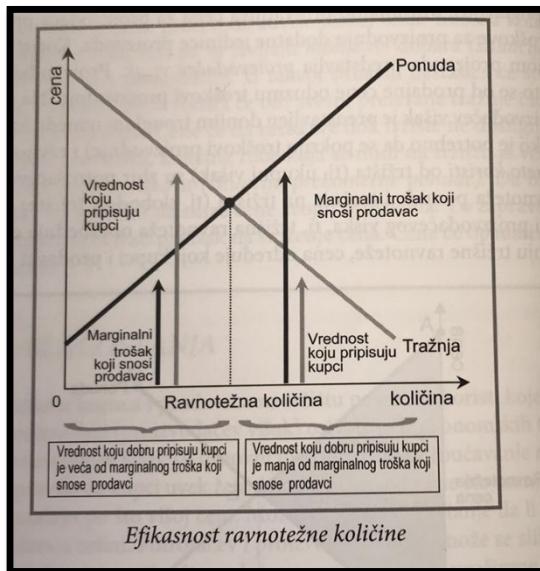
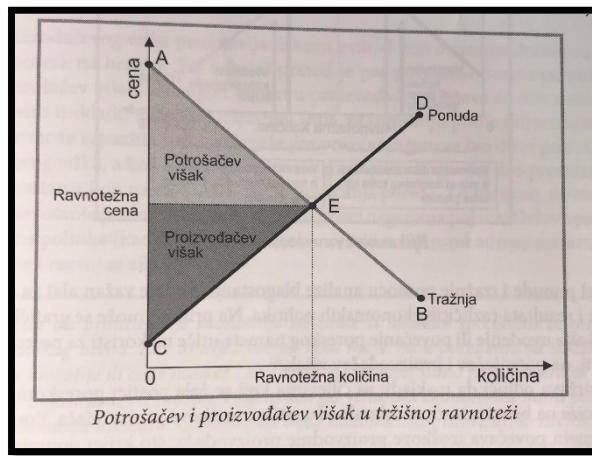
**Analiza blagostanja** kupaca i prodavaca na tržištu posmatra koristi koje potrošači i proizvođači ostvaruju iz ekonomskih transakcija, odnosno potrošačev i proizvođačev višak.

Kada su u pitanju potrošači, oni će kupiti neki proizvod samo ako korist koju dobijaju tom kupovinom prevazilazi ono što moraju da plate. **Neto korist**, odnosno potrošačev višak, koju kupci ostvaruju kupovinom nekog dobra se određuje kao razlika između maksimalne cene koju su kupci spremni da plate i cene koju zapravo moraju da plate (400 su spremni da plate, telefon košta 300, neto korist je 100). Potrošačev višak na grafikonu je jednak površini ispod krive tražnje (ono što su kupci spremni da plate) i iznad ravnotežne cene (ono što kupci zaista plate).

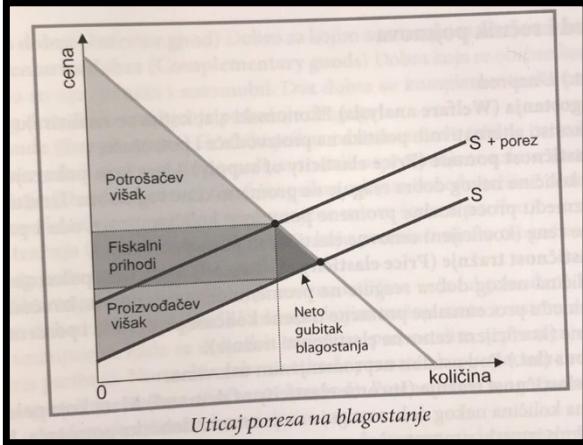
Kada su u pitanju proizvođači, oni će ponuditi neki proizvod na tržištu samo ako cena prevazilazi troškove proizvodnje. Kriva ponude pokazuje koliko je potrebno da se pokriju troškovi proizvodnje i ona zapravo predstavlja krivu graničnih troškova, pošto pokazuje koliko košta ponuda svake dodatne jedinice proizvoda. Trošak da se proizvede dodatna jedinica proizvoda naziva se granični trošak. Marginalni troškovi za proizvodnju dodatne jedinice proizvoda su minimalno prihvatljiva cena za proizvođača. Korist, odnosno proizvođačev višak, izračunava se oduzimanjem troškova proizvodnje od prodajne cene. On je predstavljen donjim trouglom između krive ponude (oliko je potrebno za pokrivanje troškova proizvodnje) i ravnotežne cene.

**Ukupne neto koristi** od tržišta su zbir potrošačevog i proizvođačevog viška. Ravnoteža ponude i tražnje maksimizira zbir ova dva viška, to jest obezbeđuje efikasnu alokaciju resursa. U stanju tržišne ravnoteže (**slobodno tržište**), cena određuje koji kupci i prodavci učestvuju na tržištu. Kupci koji proizvodu daju veću vrednost od njegove cene (*AE*) odlučuju da kupe proizvod, a oni koji mu pripisuju manju vrednost od cene (*EB*) ne. Proizvođači čiji su troškovi manji od cene (*CE*) odlučuju da proizvode, a oni čiji su troškovi veći od cene (*ED*) ne.

Stanje ravnoteže prikazuje i **količinu proizvedenih dobara koja maksimizira zbir potrošačevog i proizvođačevog viška**. Ako bi se proizvodilo manje od ravnotežne količine, vrednost koju kupci pripisuju proizvodu bila bi veća od troškova koji snose prodavci, a ako bi se proizvodilo više, onda bi bilo obrnuto. **Potrošačev višak** je vezan za **krivu tražnje**, a **proizvođačev za krivu ponude**.



Grafičkim putem se može prikazati kako uvođenje ili povećanje poreza utiče na koristi za potrošača i proizvođača, ali i na njihove viškove. Ako na primer država poveća akcize na benzin, to se odražava na troškove proizvođača, jer se i oni povećavaju. Povećanjem poreza na beznin i pomeranjem krive ponude udesno raste i ravnotežna cena (za iznos koji je manji od iznosa poreza). Ovo će pogoditi i potrošače, pa se tako smanjuju viškovi na obe strane.



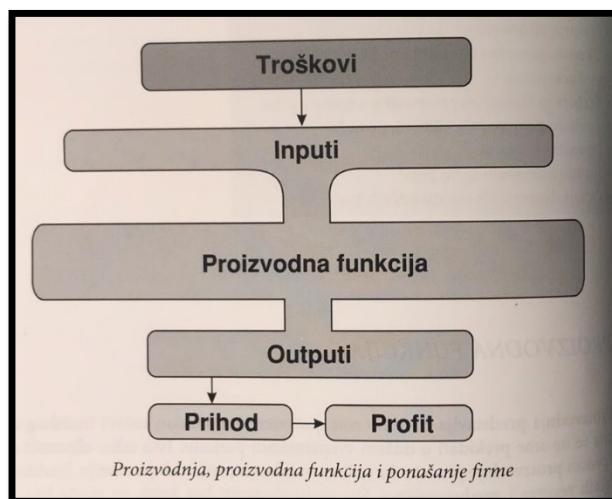
**Pravougaonik između potrošačevog i proizvođačevog viška je fiskalni prihod koji država ostvaruje** na osnovu povećanja poreza na benzin. On je pre povećanja jednim delom ulazio u potrošačev, a jednim delom u proizvođačev višak, a sada se koristi za razne stabilizacione i razvojne ciljeve (putna infrastruktura). Na grafikonu je i trougao koji je pre bio deo oba viška, a sad ne predstavlja korist ni za koga. To je **neto gubitak blagostanja** koji nastaje kao **rezultat povećanja poreza**.

# V / FUNKCIJA PROIZVODNJE I EKONOMSKA ANALIZA TROŠKOVA

## PROIZVODNA FUNKCIJA

Međuzavisnost proizvodnje i odgovarajućih proizvodnih faktora se može matematički izraziti preko **proizvodne funkcije**, odnosno tehničkog odnosa između uloženih faktora u proizvodnji (inputa) i obima proizvodnje koji se dobija na osnovu tih ulaganja (outputa).

Ona se može definisati na različitim nivoima: *proizvodnog procesa, preduzeća, privrednih celina, cele privrede*. Zbog toga može biti instrument i mikro i makroekonomske analize. Pored toga što uspostavlja vezu između inputa i outputa, bitno je da na svakom nivou ima ista analitička svojstva i ekonomsku interpretaciju. Proizvodnja preduzeća se može ilustrovati na sledeći način:



U cilju proizvodnje outputa (rezultata proizvodnje), firme moraju nabaviti inpute (zemlja, radna snaga, kapital, znanje, menadžment), što za njih predstavlja troškovi proizvodnje. Outputi se proizvode za tržiste, a njihovom prodajom se ostvaruju prihodi. Tu postoje određene relacije:

$$\text{Profit} = \text{ukupni prihodi} - \text{ukupni troškovi}$$

$$\text{Ukupni prihodi} = \text{output} * \text{cena}$$

$$\text{Ukupni troškovi} = \text{input} * \text{cena}$$

Opšti oblik proizvodne funkcije se izražava kao:

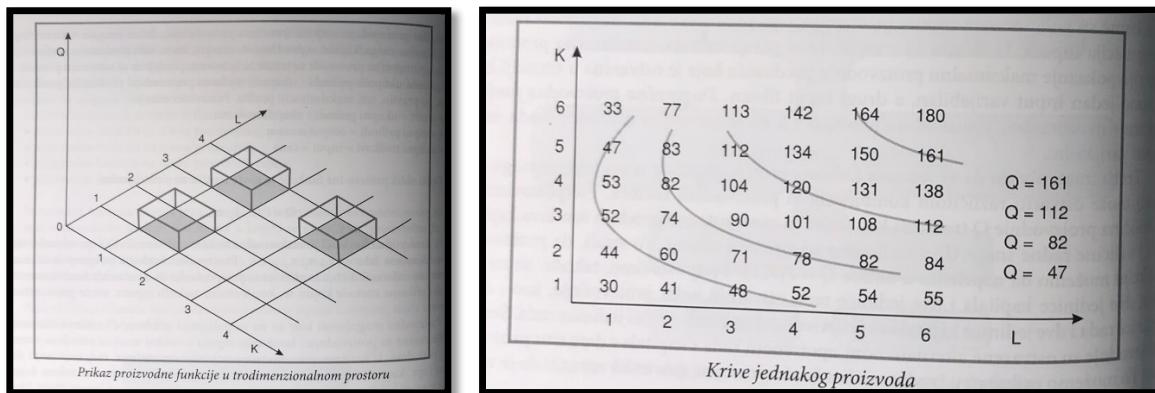
$$Q = F(x_1, x_2, x_3, \dots, x_n)$$

**Proizvodna funkcija** je maksimalna količina proizvoda Q koja se može ostvariti korišćenjem faktora  $x_1, x_2, x_3\dots$ . Ona povezuje maksimalni output i određenu količinu inputa jer prepostavlja da preduzeće koristi samo tehnološki efikasne metode kojima se proizvodi veći output.

Proizvodne mogućnosti koje su raspoložive preduzeću i njihove ekonomske odluke vezane za proizvodnju i korišćenje inputa su određene vremenskim periodom.

U kratkom roku postoje **fiksni inputi** (kapital) i **varijabilni inputi** (rad, sirovine). **Kratak rok** je period vremena tokom kog se može menjati količina samo jednog inputa preduzeća dok su ostali fiksni. **Dugi rok** je period vremena tokom kog se mogu menjati količine svih outputa. Odatle, kratkoročna proizvodna funkcija pokazuje maksimalnu proizvodnju preduzeća kada je jedan input varijabilan, a drugi fiksan, a dugoročna proizvodna funkcija pokazuje maksimalnu proizvodnju preduzeća kada su svi inputi varijabilni.

Jednaka količina proizvoda se može ostvariti i različitom kombinacijom proizvodnih faktora. Ako je **količina proizvodnje Q** tretirana kao funkcija vrednosti **proizvodnih fondova kapitala (K)** i **veličine radne snage (L)** gde su oba faktora varijabilna, ona se može napisati kao  $Q = F(K, L)$ . U trodimenzionalnom prostoru, sa različitim upotrebljenim jedinicama ova dva faktora, visina paralelopipeda je ista, jer smo dobili istu količinu.



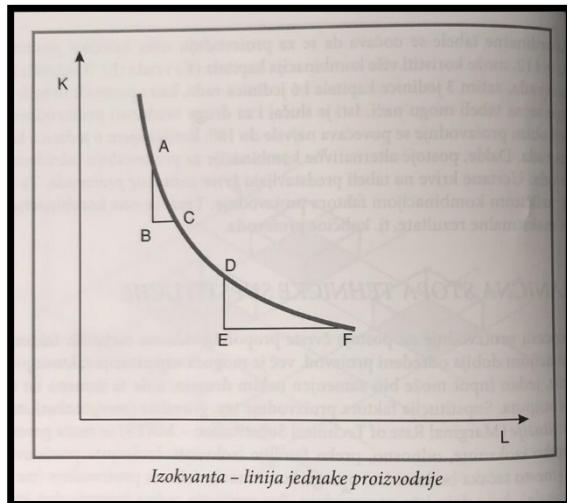
Može se prikazati i u koordinatnoj tabeli, gde vidimo da jednu istu količinu ( $Q = 112$ ) možemo dobiti kombinujući različite jedinice rada i kapitala. Ovde se obim proizvodnje povećava do 180. Ucrtane krive su krive jednakog proizvoda i one se dobijaju različitom kombinacijom faktora proizvodnje, gde se traži ona kombinacija koja daje maksimalne rezultate.

### GRANIČNA STOPA TEHNIČKE SUPSTITUCIJE

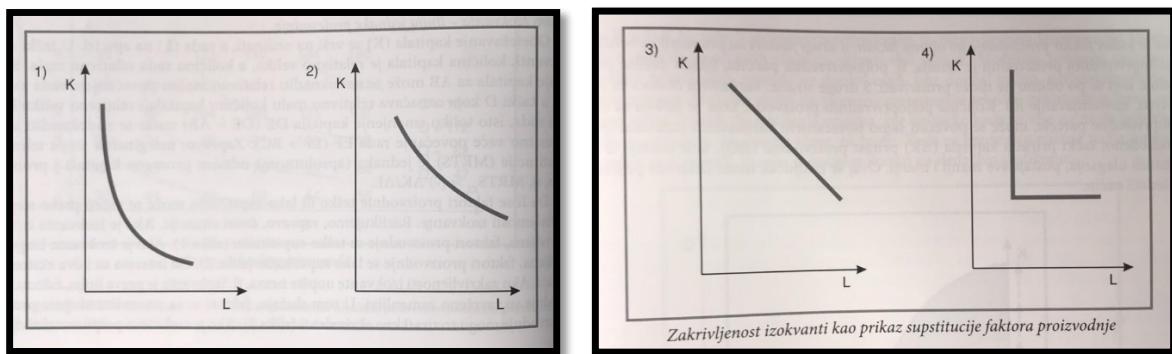
U procesu proizvodnje, jedan input može biti amenjen drugim, a da se ne utiče na promenu outputa, to jest tu ne postoje čvrste proporcije odnosa različitih faktora. **Granična (marginalna) stopa tehničke supstitucije (MRTS)** se može geometrijski izraziti preko **izokvante**, odnosno familije izokvanti. Izokvanta predstavlja geometrijsko mesto tačaka beskonačno mnogo kombinacija faktora proizvodnje koji daju istu proizvodnju, pa tako sve varijacije rada i kapitala duž izokvante ne proizvode nikakve promene. Reč je o mapi izokvanti ukoliko ih je više na jednom grafikonu, pa tako svaka odgovara različitom obimu proizvodnje.

**Kapital (K)** se obeležava na **ordinati**, a **rad (L)** na **apscisi**. U tački **A** količina kapitala je relativno velika, a količina rada relativno mala. Ukoliko bi se kapital smanjio do tačke **B**, to bi moglo da se nadoknadi malim povećanjem rada do tačke **C**. Ali, ukoliko bi se kapital u tački **D**, koja označava relativno malu količinu kapitala, a relativno veliku količinu rada, smanjio do tačke **E**, morao bi da se nadomesti većim povećanjem rada. Granična stopa tehničke supstitucije je zapravo jednaka apsolutnom odnosu promene kapitala i promene rade:

$$MRTS = (-) \frac{\Delta K}{\Delta L}$$



Postoje četiri situacije koje pokazuju da li se faktori lako supstituišu. Ako je izkovanta izrazito zakriviljena, **teško se supstituišu** (1). Ako je blago zakriviljena, **lako se supstituišu** (2) Ako je prava linija, odnosno ako nema zakriviljenosti, **savršeno su zamenljivi** i tretiraju se kao ekvivalenti (3). Ako je potpuno zakriviljena, odnosno ima oblik slova L, radi se o **slučaju apsolutne nemogućnosti supstitucije** (4).



## ZAKON OPADAJUĆIH PRINOSA

Kada se radi o zakonu o prinosima, razlikujemo:

1. **Zakon opadajućih prinosova**, po kome prinosi jednog faktora opadaju uzastopnim dodavanjem ulaganja tog faktora, pod prepostavkom da ostali faktori ostaju nepromenjeni.
2. **Zakon konstantnih prinosova**, po kome se prinosi ponašaju proporcionalno prema ulaganju.
3. **Zakon rastućih prinosova**, po kome prinosi rastu brže od ulaganja.

**Zakon opadajućih prinosova** objašnjava dobijanje sve manjeg i manjeg dodatnog outputa koji nastaje kao rezultat upotrebe dodatnih jedinica inputa. **An Rober Žak Tirgo** je ovaj zakon objasnio na primeru zemljoradnika gde je jedan faktor proizvodnje fiksni (zemlja), a ostali varijabilni (rad, đubrivo, navodnjavanje). Količina privrednih proizvoda se može povećati samo povećanjem varijabilnih faktora, ali na određenoj tački prirasta kapitala ( $\Delta K$ ) prirast proizvodnje ( $\Delta Q$ ) postaje sve manji i manji.

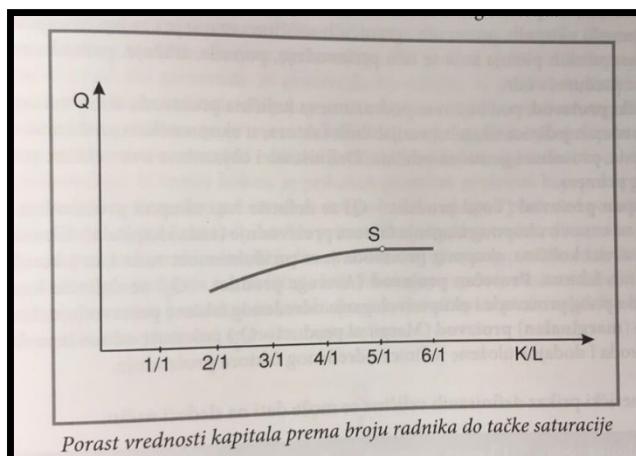
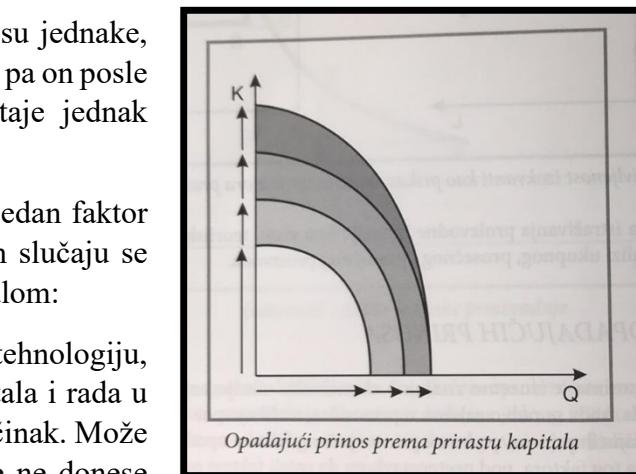
Strelice prirasta kapitala i proizvodnje nisu jednake, gde dodatni kapitali daju sve manji prinos, pa on posle određenog broja dodatnih ulaganja postaje jednak nuli.

Ovaj zakon se može analizirati i kada nijedan faktor proizvodnje nije po obimu fiksan. U tom slučaju se funkcija proizvodnje može napisati formulom:

$Q = T * F(K, L)$ , gde  $T$  predstavlja tehnologiju, odnosno odgovarajuću kombinaciju kapitala i rada u cilju da se od istih ulaganja ostvari veći učinak. Može se desiti da primena savremenije tehnike ne donese uvek veće prinose i bolje rezultate, već da iznad određenog nivoa primene dovodi do opadanja prinosa, sve do tačke kada se više obim proizvodnje i profit ne mogu povećavati. Ta tačka se naziva tačka saturacije (zasićenosti).

Na grafiku porastom vrednosti **kapitala** ( $K$ ) prema broju **radnika** ( $L$ ) obim se povećava sve do 6:1, kada nastupa **tačka saturacije** ( $S$ ). Posle toga može doći do opadajućih prinosa kada se javi disproporcija među fiksnim i varijabilnim faktorima proizvodnje. Oni se tada mogu pojavit u bilo kojoj oblasti, ne samo u sferi materijalne proizvodnje.

Povećanje nije uvek jedini motiv za uvođenje savremenije tehnologije, već to može biti i realizacija širih društvenih interesa, kao što je puta ka održivom razvoju, pa je tu potrebna i podrška države u raznim oblastima privrednog i društvenog života.



### UKUPAN, PROSEČAN I GRANIČAN PROIZVOD

**Fizički proizvod** je količina proizvoda dobijena angažovanjem određenih jedinica fiksnih i varijabilnih faktora. U ekonomskim analizama se javlja kao naredne tri veličine.

**Ukupan proizvod** ( $Q$ ) je ukupna proizvodnja koja je dobijena na osnovu ukupnog ulaganja faktora proizvodnje (rada i kapitala). Glavni faktori od kojih zavisi količina jesu produktivnost rad i kombinacija proizvodnih faktora.

**Prosečan proizvod** ( $Q_p$ ) je odnos između ukupnog proizvoda i ukupnih ulaganja određenog faktora proizvodnje.

**Graničan (marginalan) proizvod** ( $Q_g$ ) je odnos između prirasta proizvoda i dodajne uložene jedinice određenog faktora proizvodnje.

U datoj tabeli funkcije  $Q = F(K, L)$ , kapital je fiksan, a rad varijabilan. Samo povećanjem rada dolazi do povećanja proizvodnje, a pošto je samo jedan faktor fiksan, reč je o kratkoročnoj ekonomskoj analizi.

U prvoj koloni je data količina **uloženog varijabilnog faktora**, odnosno broja radnika koji se na svakom stepenu povećava za jedan. U zavisnosti od broja radnika, u **drugoj koloni** se menja i broj **ukupnih proizvedenih jedinica**. Ta količina zavisi od produktivnosti i uspešnosti kombinovanja faktora proizvodnje. U **trećoj koloni** je prikazan **prosečni proizvod**, koji se dobije kada se ukupan proizvod podeli sa varijabilnim faktorom, odnosno brojem radnika. Formula glasi:

$$Q_p = \frac{Q}{L}$$

Broj jedinica rada (broj radnika) L	Ukupan proizvod Q	Prosečan proizvod Q <sub>p</sub>	Graničan proizvod Q <sub>g</sub>
0	-	-	-
1	5	5	5
2	16	8	11
3	30	10	14
4	48	12	18
5	60	12	12
6	67	11,17	7
7	70	10	3
8	70	8,75	0
9	63	7	-7

U četvrtoj koloni je prikazan **granični proizvod** koji pokazuje koliko svaki dodatni radnik povećava proizvodnju, odnosno dodatni proizvod koji se dobija dodavanjem dodatne jedinice tog faktora. On predstavlja razliku u količini ukupnog fizičkog proizvoda između dva susedna stepena zaposlenosti. Formula se može zapisati kao

$$Q_g = \frac{\Delta Q}{\Delta L}$$

(odnos dodatog proizvoda i dodatne jedinice varijabilnog faktora proizvodnje) ili kao

$$Q_g = \frac{Q_n - Q_{n-1}}{L_n - L_{n-1}}$$

(razlika sukcesivnih veličina ukupnog proizvoda stavljena u odnos sa razlikom sukcesivnih veličina ulaganja posmatranog varijabilnog faktora)

U tabeli se primećuju sva tri zakona. Do četvrtog ulaganja faktora deluje **zakon rastućih prinosa**, jer sa svakim dodavanjem varijabilnog faktora, ukupan proizvod raste brže nego dodatna ulaganja, pa tako i prosečan proizvod. Kod uloženog petog faktora deluje **zakon konstantnih prinosa**, jer povećanje dodatnog faktora utiče samo na održavanje prosečnog proizvoda na istom nivou. Od šestog ulaganja faktora deluje **zakon opadajućih prinosa**, jer sa svakim dodavanjem varijabilnog faktora, prosečan proizvod se smanjuje.

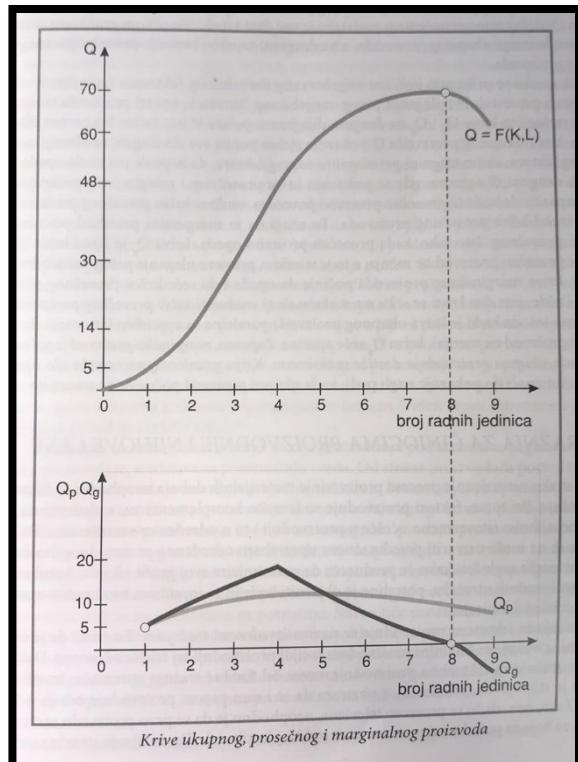
Postoje **određena pravila koja važe za odnose između navedena tri tipa proizvoda**:

1. Ukupan, prosečan i graničan proizvod su uvek jednaki kod ulaganja prvog varijabilnog faktora (prosečan je jednak ukupnom pošto se deli jedinicom, granični je jednak prosečnom pošto je pre ulaganja ukupni bio jednak nuli).
2. Ukupan proizvod uvek predstavlja zbir graničnih proizvoda.
3. Ako prosečan proizvod raste, graničan proizvod mora biti veći od prosečnog.
4. Ako prosečan proizvod opada, graničan proizvod mora biti manji od prosečnog.
5. Ako se prosečan proizvod ne menja, onda je on izjednačen sa graničnim.

6. Kada prosečan proizvod dostiže maksimalnu ili minimalnu vrednost, graničan proizvod je jednak prosečnom.
7. Ako se ukupni proizvod ne menja (odnosno kada dostiže maksimum), graničan proizvod je jednak nuli.
8. Ako se ukupni proizvod smanjuje, graničan proizvod mora biti negativan.
9. Ako se ukupni proizvod ne menja, prosečan proizvod mora opadati.
10. Dodatak neke fiksne vrednosti svim vrednostima koje poprima ukupan proizvod ne utiče na graničan proizvod.

Ukupne, prosečne i granične veličine se mogu izraziti u **naturalnim jedinicama**, ali i u **vrednosnim** ako se izvrši množenje sa cenom, pa se vrednosnim izražavanjem dobija ukupan, prosečan i granični prihod. Oni se mogu prikazati grafičkim putem.

Na apscisi se prikazuju **količine angažovanog varijabilnog faktora**, a na ordinati odgovarajući **proizvod**. Pri ulaganju prvog varijabilnog faktora  $L$ , sva tri proizvoda su ista. Na prvom grafiku, kriva ukupnog proizvoda pokazuje porast do sedmog ulaganja, a zatim stagnira kod osmog, pa počinje da pada. Kod drugog grafika, dok se prosečan proizvod povećava, kriva graničnog se nalazi iznad njegove krive. To znači da se marginalni povećava brže od prosečnog proizvoda. A kada on opada, kriva graničnog se nalazi ispod krive prosečnog. Kada se prosečan proizvod ne menja, kriva graničnog počinje da opada i da seče krivu prosečnog. Ove dve krive se seku na maksimalnoj vrednosti krive prosečnog proizvoda. A, kada je kriva ukupnog proizvoda paralelna sa apscisom, kriva graničnog je seče, što znači da je marginalni proizvod jednak nuli kada ukupna proizvodnja dostiže maksimum. Ide ispod apscise kada ukupni proizvod počne da se smanjuje.



## TRAŽNJA ZA ČINIOCIMA PROIZVODNJE I NJIHOVE CENE

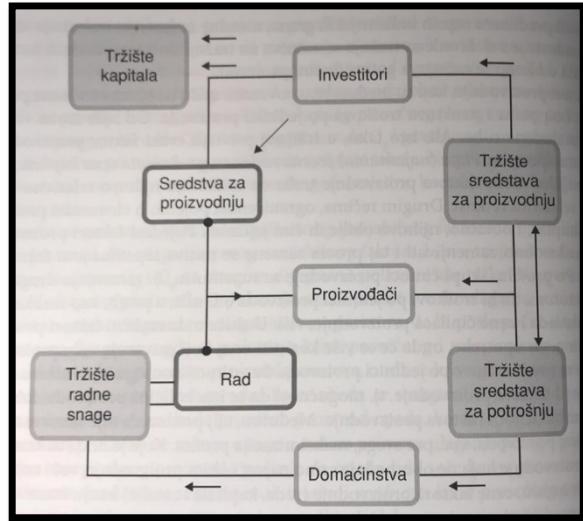
Tražnja za faktorima proizvodnje naziva se **izvedenom tražnjom**, što znači da je ona izvedena iz tražnje za finalnim proizvodom u čijoj proizvodnji taj faktor učestvuje. Njena veličina zavisi od finalne tražnje potrošača. Zasniva se na tražnji svih neophodnig elemenata od kojih se sačinjava gotov proizvod, pa je višefazna, pošto se i sam proces proizvodnje obavlja u više faza (za sirovine angažuje razne industrije poput metalne, staklene, hemijske...).

Pored toga što faktori proizvodnje utiču na obim ostvarene proizvodnje i na ovim i strukturu troškova po jedinici proizvoda, oni utiču i na vrednost i cene proizvedene robe. Svaki faktor proizvodnje ima svoju **cenu upotrebe** (plata je cena radne snage, kamata cena kapitala, a renta cena zemljišta). Njihova cena pokazuje njihovu **retkost** (što je nešto ređe, to je skuplje).

Tu postoji i **supstitucija faktora proizvodnje**, odnosno njihova međusobna zamena (skuplji jefinijim ili zavisno od veće proizvodnosti). Ona je omogućena komplementarnošću faktora proizvodnje, odnosno mogućnošću da se ista količina proizvoda dobije različitom kombinacijom faktora proizvodnje.

Sve promene, poremećaji, defekti i strukturne ravnoteže na nivou cene faktora proizvodnje se prenose i na **nivoe robnih cena**, pošto između tržišta faktora proizvodnje i tržišta roba postoji neposredna veza.

Svaka proizvodnja podrazumeva angažovanje faktora proizvodnje, sredstava za proizvodnju i rada. Od strane proizvođača postoji tražnja za činioicima proizvodnje na odgovarajućim tržištima. Spremni su da ulože sredstva u kupovinu faktora proizvodnje, ako znaju da postoji tražnja za produktom njihove proizvodnje i da će ostvariti profit. Tu prodaju vrše na tržištu sredstava za proizvodnju i potrošnju. Domaćinstva koja raspolažu platom dobijenom od radne snage se javljaju na drugoj strani, a preduzeća investitora na tržištu kapitala obezbeđuju sredstva za nabavku sredstava za proizvodnju ili za obnavljanje ili za uvećanje proizvodnje.



**Cene faktora proizvodnje** obrazuju se na osnovu **marginalne produktivnosti**, odnosno, svaki faktor proizvodnje ima cenu upotrebe koja je jednaka njegovom graničnom proizvodu (njegovom graničnom prihodu kao vrednosnom izrazu tog proizvoda). Preduzeća svoje inpute usmeravaju u one proizvodne aktivnosti kod kojih je marginalna produktivnost najveća.

**Granični proizvod rada** je dodatni proizvod koji nastaje u ukupnom proizvodu sa zapošljavanjem svakog novog radnika (pokazuje koliki je dodatni proizvod pri zapošljavanju svakog novog radnika). **Granični proizvod kapitala** je prirast proizvoda u ukupnom proizvodu koji nastaje usled povećanja kapitala za jednu jedinicu (pokazuje koliki je dodatni proizvod pri zapošljavanju dodatne jedinice kapitala). **Granični proizvod zemlje** je prirast proizvoda u ukupnom proizvodu koji nastaje kao rezultat dodatne jedinice zemlje (pokazuje koliki je dodatni proizvod pri zapošljavanju dodatne jedinice zemlje).

Preduzeće će ostvarivati maksimalan profit na taj način što će angažovati sve faktore proizvodnje dok se ne izjednači vrednost njihovih fizičkih proizvoda, odnosno graničnih prihoda sa njihovim tržišnim cenama. Ovo se dešava zato što preduzeća gledaju da smanje troškove proizvodnje, a povećaju profit. Da bi ovo ostvarilo, zapošljavače dodatne faktore sve dok se:

1. **Granični prihod proizvoda radne snage ne izjednači sa najamninom kao cenom radne snage.**
2. **Granični prihod proizvoda kapitala ne izjednači sa kamatom kao cenom kapitala.**
3. **Granični prihod proizvoda zemlje ne izjednači sa rentom kao cenom zemlje.**

## UKUPNI, PROSEČNI I GRANIČNI TROŠKOVI

S aspekta vremenskog horizonta razlikuju se **troškovi u kratkom roku** (koji su funkcija obima proizvodnje, pa se tada analizira kratkoročna proizvodna funkcija) i **troškovi u dugom roku** (koji su funkcija veličine kapaciteta preduzeća kada su svi inputi varijabilni).

**Ukupni troškovi** su svi troškovi koji su neophodni da bi se ostvario određeni obim proizvodnje. U kratkom roku, ukupni troškovi ( $TC$ ) predužeća predstavljaju zbir fiksnih troškova ( $FC$ ) i varijabilnih troškova ( $VC$ ):

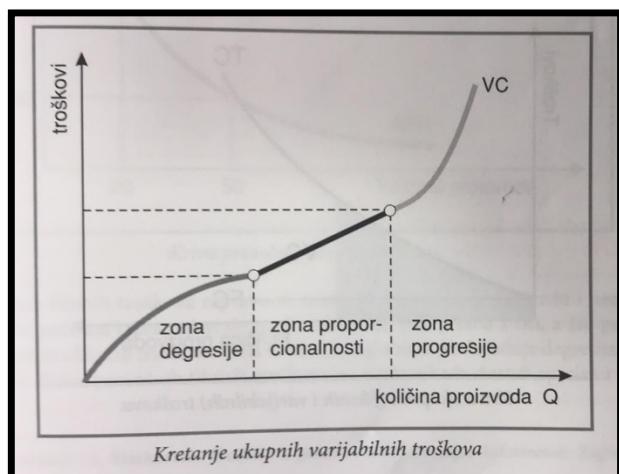
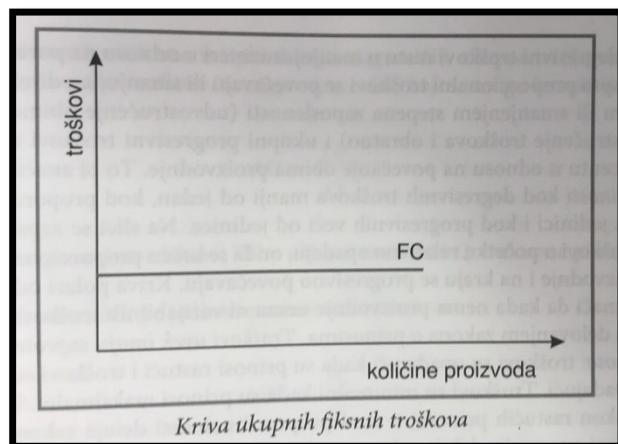
$$TC = FC + VC$$

**Fiksni (opšti, rezijijski) troškovi** su oni troškovi koji se ne menjaju promenom obima proizvodnje. Čak i kada se ništa ne proizvodi, fiksni troškovi postoje. U kratkom roku, ukupni fiksni troškovi su uvek konstantni. Stepen njihove reagibilnosti je jednak nuli, što znači da promena obima proizvodnje nije uticala na promenu troškova. **Koeficijent reagibilnosti** se izračunava kao odnos procentualne promene u ukupnim troškovima i procentualne promene obima proizvodnje. Neki od primera su troškovi zakupnine, troškovi naučnih laboratorijskih uređaja, renta za korišćenje zemljišta... Troškovi su fiksni samo kada se posmatraju u ukupnoj masi, a ne i po jedinici proizvoda. U jedinici proizvoda oni se sve više smanjuju ako se uz iste fiksne troškove povećava obim proizvodnje.

**Kriva ukupnih fiksnih troškova** je horizontalna linija paralelna sa apscisom, a koja počinje na određenoj tački oordinate, što znači da ima određenu sumu troškova. Za bilo koju količinu proizvedenih proizvoda ona je ista.

**Varijabilni troškovi** su oni troškovi koji se menjaju promenom obima proizvodnje. Kada se on povećava, povećavaju se i oni i obrnuto. A kada predužeće ne proizvodi, oni ne postoje. Neki od primera su izdaci za sirovine, pomoćne materije, plate radnika... U zavisnosti od toga kako reaguju na promenu obima proizvodnje, mogu biti degresivni, proporcionalni i progresivni.

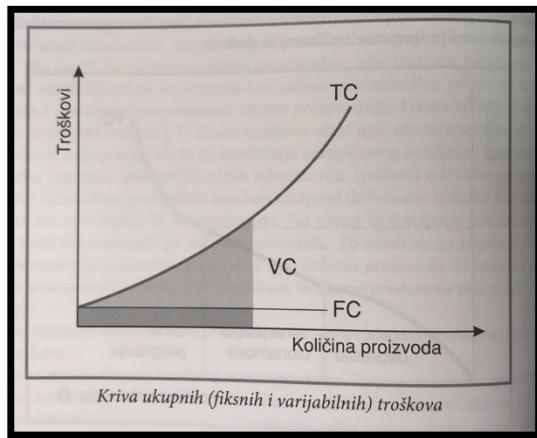
**Ukupni degresivni** rastu u manjoj srazmeri u odnosu na porast obima proizvodnje (koeficijent reagibilnosti manji od jedan), **proporcionalni** se povećavaju ili smanjuju u direktnoj srazmeri povećanjem ili smanjenjem stepena zaposlenosti (jednak jedinici), a **progresivni** rastu u većem procentu u odnosu na porast obima proizvodnje (veći od jedan).



Kriva polazi od koordinatnog početka, što pokazuje da oni ne postoje ukoliko nema proizvodnje. U početku relativno opada, kreće se proporcionalno i zatim raste.

**Troškovi uvek imaju suprotno kretanje od kretanja prinosa** (opadajući su kada su prinosi rastući i obrnuto, minimalni su kada su prinosi maksimalni i obrnuto). U zoni degresije deluje zakon rastućih prinosa, u zoni proporcionalnosti zakon konstantnih prinosa i u zoni progresije zakon opadajućih prinosa (koji počinje da deluje od one tačke kada preduzeće prekorači optimalno korišćenje kapaciteta). Nekada će dobrovoljno prekomerno koristiti kapacitete kako bi povećala finansijske rezultate ako je porast tržišnih cena veći od porasta troškova proizvodnje.

Ovi troškovi se mogu prikazati i zajedno:



**Ukupni troškovi po jedinici proizvoda** se zovu **prosečni troškovi** i izražavaju se formulom:

$$AC = \frac{TC}{Q}, AC = \text{prosečni troškovi}, TC = \text{ukupni troškovi}, Q = \text{ukupna proizvodnja}$$

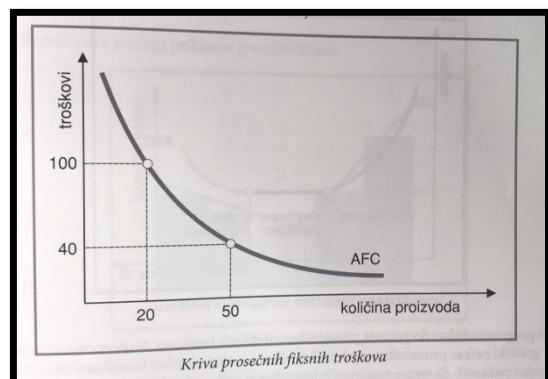
**Prosečan fiksni trošak po jedinici proizvoda** se izražava kao:

$$AFC = \frac{FC}{Q}$$

Što se tiče grafičkog prikaza prosečnih fiksnih troškova, njih nema na nultom stepenu, jer tu nema proizvodnje. Na početku kriva naglo pada (degresija fiksnih troškova), ali zatim postaje blaža.

Kriva prosečnih fiksnih troškova ne može dostići apscisu iz tri razloga:

1. **Aritmetičkih** – koliko god da iznosi proizvodnja, uvek će se dobiti neki količnik koji predstavlja rastojanje između krive i x ose.
2. **Tehničkih** – nije moguće neprestano povećavati stepen zaposlenosti zbog ograničenih tehničkih kapaciteta.

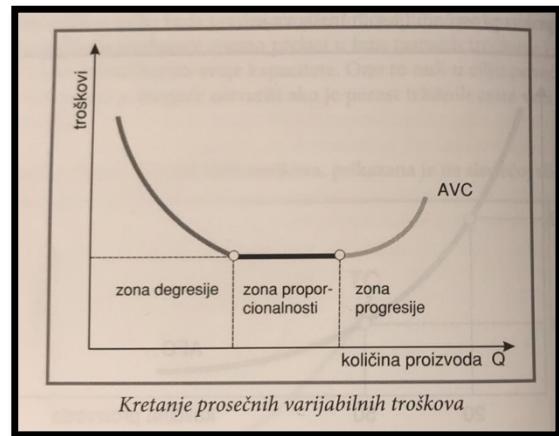


3. **Ekonomskih** – povećanje stepena zaposlenosti iznad optimalnog je neracionalno, jer će ukupni proizvodi na određenom stepenu zaposlenosti nago da rastu i pored degresije prosečnih fiksnih troškova.

**Prosečan varijabilni trošak po jedinici proizvoda** se izračunava kao:

$$AVC = \frac{VC}{Q}$$

Grafički prikaz ovih troškova ilustruje postojanje tri zone. U zoni degresije dolazi do opadanja, u zoni proporcionalnosti ona je horizontalna linija, a u zoni progresije dolazi do porasta. Ovakav grafički prikaz prosečnih varijabilnih troškova je u ekonomskoj teoriji najčešći.

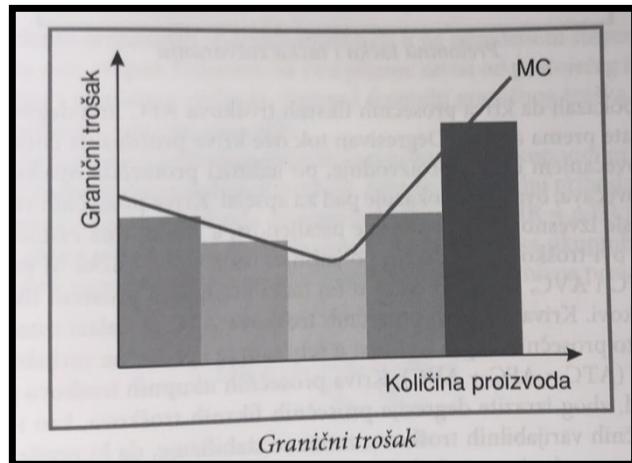


**Granični (marginalni) troškovi** su troškovi dodatne jedinice proizvodima, odnosno porast u ukupnim troškovima u slučaju kada output raste za jednu jedinicu. U nekim slučajevima je izuzetno nizak (let avionom u kojem ima slobodnih mesta, pa je dodatni trošak još jednog putnika trošak besplatnog obroka i pića), a u nekim izuzetno visok (električna centrala usled povećane tražnje za električnom energijom angažuje stare generatore). Ovi troškovi se izračunavaju tako što se promena ukupnog troška podeli promenom outputa ( $MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}$ ) ili kada se razlika ukupnih troškova dva susedna nivoa proizvodnje podeli razlikom dva uzastopna nivoa proizvodnje:

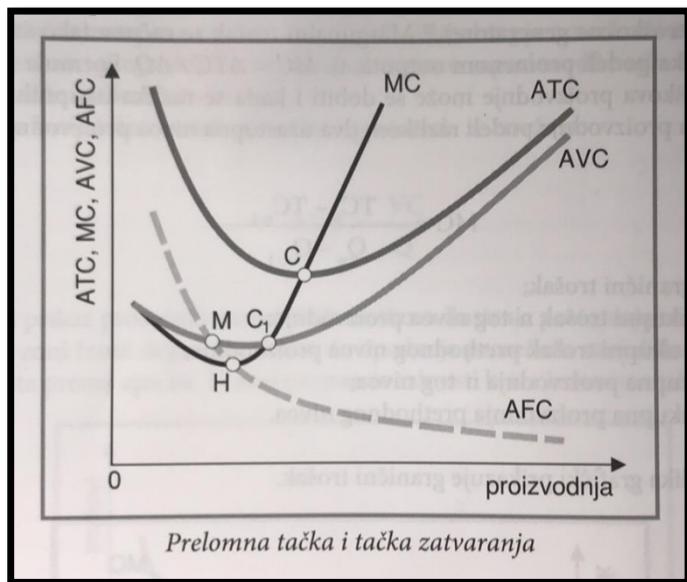
$$MC = \frac{TC_n - TC_{n-1}}{Q_n - Q_{n-1}}$$

- $MC$  = granični trošak;
- $TC_n$  = ukupni trošak  $n$ -tog nivoa proizvodnje;
- $TC_{n-1}$  = ukupni trošak prethodnog nivoa proizvodnje;
- $Q_n$  = ukupna proizvodnja  $n$ -tog nivoa;
- $Q_{n-1}$  = ukupna proizvodnja prethodnog nivoa.

**Kriva grafičkog troška** ima oblik slova U. Porastom outputa, granični trošak je relativno visok, onda opada i dostiže minimum, pa opet počinje da raste. Korišćenjem moderne tehnike firme jeftino proizvode dodatne outpute, ali daljim rastom proizvodnje rastu i granični troškovi.



Ako posmatramo odnose više kriva, postoji par bitnih stavki. Tačka **M** predstavlja mesto gde se sekut **AFC** i **AVC**, što znači da se u toj tački poklapaju prosečni fiksni i prosečni varijabilni troškovi. Kriva **ATC** se uvek nalazi iznad krive **AVC** i **AFC** pošto ukupni troškovi sadrže i prosečne varijabilne i prosečne fiksne. Kriva **ATC** pokazuje prvo strmi pad, zbog izrazite degresije prosečnih fiksnih troškova i početne digresije prosečnih varijabilnih, pa se onda stabilizuje i prelazi u rast, što je posledica opadanja prosečnih fiksnih i porasta prosečnih varijabilnih troškova, gde je porast **AVC** veći od pada **AFC**.



Granični troškovi polaze iz iste tačke kao i prosečni varijabilni (pošto su kod prvog ulaganja faktora proizvodnje jednaki). Imaju sporiji rast u početku, ali kasnije dosta brže kretanje od njih. Kada su granični troškovi niži od prosečnih varijabilnih, kriva **MC** je ispod krive **AVC** i obrnuto. U tački **H** se sekut **MC** i **AFC**, ali treba zapaziti da oni nisu najniži, jer stalno opadaju sa porastom proizvodnje. Granični troškovi sekut **ATC** u tački **C** i **AVC** u tački **C<sub>1</sub>**. Oni presecaju **ATC** u najnižoj tački jer manji granični trošak utiče na smanjenje prosečnih ukupnih troškova i obrnuto. Ova dva troška će se odatle izjednačiti u tački najnižeg prosečnog ukupnog troška, odnosno tački **C**. A ovo se odnosi i na tačku **C<sub>1</sub>** i **AVC**, u skladu sa tim.

Tačka **C** se naziva **prelomna tačka** i označava donju granicu tržišne cene po kojoj preduzeće pokriva samo svoje troškove poslovanja. Tačka **C<sub>1</sub>** se naziva **tačka zatvaranja** i označava donju granicu cene kojom se pokrivaju varijabilni troškovi.

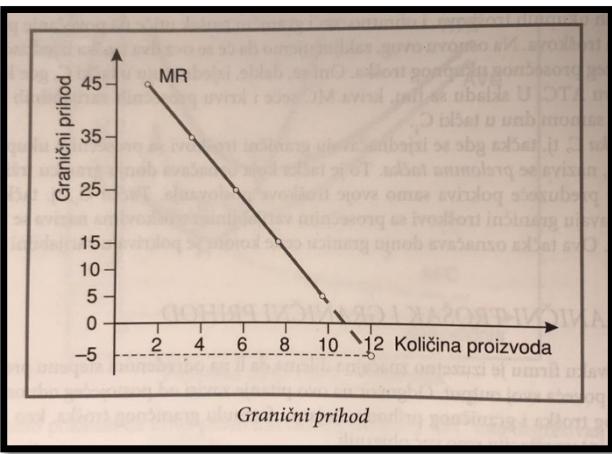
### GRANIČNI TROŠAK I GRANIČNI PRIHOD

**Granični (marginalni) prihod** je promena u ukupnom prihodu koja potiče od prodaje svake dodatne jedinice outputa. On se zato računa tako što se podeli promena ukupnog prihoda promenom outputa, odnosno  $MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q}$ . Može se i dobiti kada se razlika ukupnih prihoda u dva uzastopna stepena zaposlenosti podeli razlikom dva uzastopna nivoa proizvodnje:

$$MR = \frac{TR_n - TR_{n-1}}{Q_n - Q_{n-1}}$$

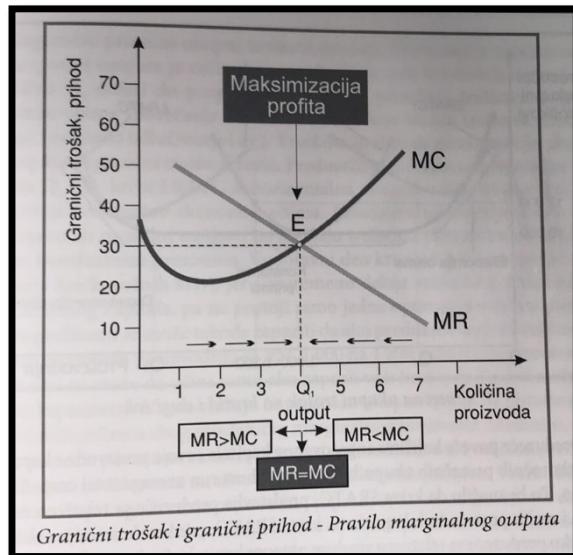
- $MR$  = granični prihod;
- $TR_n$  = ukupni prihod ostvaren u  $n$ -tom nivou proizvodnje;
- $TR_{n-1}$  = ukupni prihod ostvaren u prethodnom nivou proizvodnje;
- $Q_n$  = ukupna proizvodnja  $n$ -tog nivoa;
- $Q_{n-1}$  = ukupna proizvodnja prethodnog nivoa.

**Kriva graničnog prihoda** stalno opada i u određenom trenutku prelazi u negativnu zonu. Povećanjem outputa smanjuju se marginalni prihodi. Opada jer se preduzeća u uslovima nesavršene konkurenčije suočavaju sa opadajućom krvom tražnje, pa se svaki dodatni output mora prodati po nižoj ceni. Da bismo prodali više outputa, cena mora biti snižena. Svako suksesivno sniženje cena smanjuje prihod ostvaren od postojećih jedinica outputa. Što je veći output, veći je broj postojećih jedinica na kojima se prihod gubi kada cena i dalje opada.



Kada je granični prihod veći od graničnog troška, preduzeće treba da poveća svoj output. Kada je granični trošak veći od graničnog prihoda, svaka dodatna jedinica proizvodnje smanjuje ukupan profit firme.

**Maksimizacija profita** na grafikonu se ostvaruje u tački E gde su granični troškovi jednaki graničnim prihodima, odnosno  $MC = MR$ , pri proizvodnji  $Q_1$ . **Levo** od tačke  $Q_1$  **granični prihod je veći od graničnog troška** ( $MR > MC$ ), što znali da svako proširivanje proizvodnje povećava profite preduzeća. **Desno** od tačke **granični prihod je manji od graničnog troška**, što znači da svako proširivanje stvara veće troškove od prihoda. Pravilo marginalnog inputa kaže da se profit maksimizira na nivou proizvodnje gde su granični prihodi jednaki graničnim troškovima.



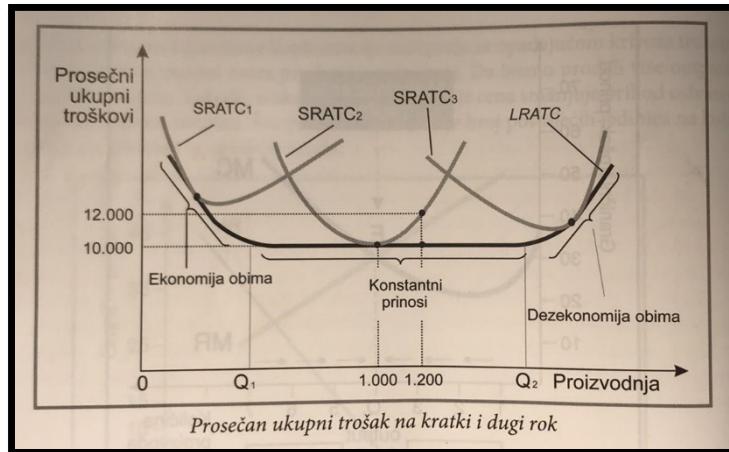
## EKONOMIJA I DEZOKONOMIJA OBIMA

**Na dugi rok, svi inputi su varijabilni**, pa su i **svi troškovi varijabilni**. U tom smislu su i sve ekonomski odluke preduzeća promenljive. Troškovne krize preduzeća se tu razlikuju u zavisnosti da li se ima u vidu kratak ili dugi rok. Dugoročni jedinični troškovi nisu nikad veći od kratkoročnih, gde se njihova povezanost može prikazati grafički.

Kada preduzeće poveća količinu angažovanog kapitala i svoje proizvodne kapacitete, tada se **kriva kratkoročnih prosečnih ukupnih troškova (SRATC)** pomera udesno. Kriva  $SRATC_1$  je preduzeće sa relativno niskim nivoom kapitala i malim proizvodnim kapacitetima,  $SRATC_2$  je preduzeće srednje veličine, a  $SRATC_3$  je veliko preduzeće sa relativno visokim nivoom kapitala. Sva tri moraju da vode računa o obimu tražnje na tržištu i koji nivo proizvodnih kapaciteta obezbeđuje minimalne troškove po jedinici proizvoda.

**Kriva dugoročnih prosečnih ukupnih troškova (LRATC)** ima oblik ravnijeg slova U zbog fleksibilnosti preduzeća pri donošenju dugoročnih odluka. Ona nastaje spajanjem minimuma svih **SRATC** kriva različitih obima proizvodnje, pa sve kratkoročne leže na ili su iznad nje. Ona zato pokazuje najmanje jedinične proizvodne tropkove određene količine proizvodnje. Svaka tačka iznad nje je neefikasna. Konkurenca preduzeća primorava sve da proizvode nivo outputa pri kome je LRATC minimiziran. Ako se minimumi LRATC-a i SRATC-a poklapaju, kaže se da je veličina preduzeća i količina proizvodnje optimalne.

Ako posmatramo **LRATC** krivu, u intervalu **OQ<sub>1</sub>** troškovi opadaju zbog delovanja **ekonomije obima** (razvijena podela rada, specijalizacija, porast produktivnosti rada...). Troškovi izražavaju ekonomiju obima kada porastom outputa dugoročni prosečni troškovi opadaju. Preduzeće je suočeno sa rastućim prinosima (porast outputa veći od porasta količine svih korišćenih inputa).



Posle količine **Q<sub>2</sub>** dolazi do progresije dugoročnih prosečnih troškova zbog delovanja **dezekonomije obima** (povećanje birokratije, lošije upravljanje, neefikasno odlučivanje...). Troškovi izražavaju dezekonomiju obima kada porastom outputa dugoročni troškovi rastu. Preduzeće je suočeno sa opadajućim prinosima.

U intervalu **Q<sub>1</sub>Q<sub>2</sub>** kriva je **horizontalna sa apscisom**, a troškovi su konstantni zbog delovanja konstantne ekonomije obima. Ona je prisutna kada se dugoročni prosečni troškovi ne menjaju u slučaju porasta outputa.

Ako preduzeće sa krivom **SRATC<sub>2</sub>** želi da poveća proizvodnju sa 1 000 na 1 200 jedinica na dnevnom nivou, na kratak rok može to da učini samo ako zaposli veći broj radnika. Tada će prosečni ukupni trošak da poraste sa 10 000 na 12 000 novčanih jedinica zbog opadajućeg marginalnog proizvoda. Ali, na dugi rok pored povećanja broja radnika može da poveća i veličinu preduzeća, pa da tako troškove vratи na nivo od 10 000 jedinica.

**Ekonomija obima** se ispoljava pri niskim nivoima outputa, konstantna pri srednjim i dezekonomija pri visokim. Pri niskim nivoima proizvodnje, podela rada i specijalizacija donose prednosti preduzeću i prosečni ukupni trošak na dugi rok opada, a pri visokim nivoima proizvodnje nastaju problemi vezani za koordinaciju i upravljanje, pa prosečni ukupni trošak na dugi rok raste.

Kada postoji **ekonomija, dugoročni marginalni troškovi (LRMC)** moraju biti manji od prosečnih troškova na dugi rok, a kada postoji **dezekonomija** moraju biti veći. U uslovima konstantnih prinosova važi **LRMC = LRATC**, gde su dugoročni prosečni troškovi minimalni. Dragani Kragulj sve najgore u životu. Pri svakom nivou outputa, dugoročni prosečni troškovi su ukupni troškovi podeljeni outputom, dok su dugoročni marginalni troškovi rezultat proširivanja proizvodnje, to jest dodatne jedinice proizvoda.

# VI / TRŽIŠTE. CENE, KONKURENCIJA

## *POJAM I FUNKCIJE TRŽIŠTA*

**Tržište** je skup svih robno-novčanih veza između ekonomskih subjekata u društvu u kome je izvršena odela rada, odnosno mesto sučeljavanja ponude i tražnje. U savremenim uslovima međusobni kontakti prodavaca i kupaca uspostavljaju se ne samo lično, već i preko mnogobrojnih sredstava komunikacije. U tim kontaktima oni postižu saglasnost o uslovima kupoprodaje (vrsta, količina, kvalitet robe, način plaćanja i isporuke...). **Razmena** se vrši **posredstvom novca**.

Međusobni odnos ponude i tražnje se ispoljava posredstvom cene, pa su odatle tri ključna elementa koja uslovjavaju kretanja na tržištu: **tražnja, ponuda, cene**. Najčešće se istražuju odnosi: tražnje, ponude i cena; tražnje i cena, ponuda i cena.

Ono predstavlja stihijski, automatski regulator celokupne društvene funkcije. Postoje četiri funkcije koje on ostvaruje:

1. **Informativna funkcija** – cene vrše ulogu prenosa značajnih informacija o proizvodnim mogućnostima, raspoloživosti resursa, ukusima... Kretanje cene zapravo pruža opštu sliku o stanju ponude i tražnje na tržištu za određenim robama i uslugama.
2. **Selektivna funkcija** – tržište vrši izbor i usluga koje su društveno potrebne, a na osnovu odgovarajućih tržišnih informacija. Ono bira i proizvođače na osnovu njihove efikasnosti, gde se selekcija vrši kroz proces konkurenčije, a obavlja je jedinstvena cena po kojoj svi prodavci prodaju svoje proizvode. Oni vrlo efikasni imaju manje troškove, pa i veće profite, a suprotno njima su oni koji ne mogu ni da podmire troškove.
3. **Alokativna funkcija** – cene vrše pravilni razmeštaj faktora proizvodnje, sredstava i rada u odgovarajuće oblasti i sektore za čijom proizvodnjom postoje stvarne potrebe. Vlasnici prirodnih resursa reaguju na kretanje cena na tržištu i znaju da se u onim sektorima u kojima rastu cene proizvoda javlja mogućnost ostvarivanja ekstra dobiti i obrnuto.
4. **Distributivna funkcija** – vrši se raspodela stvorenog dohotka između subjekata na osnovu tržišno formiranih cena faktora proizvodnje i roba i usluga.

Insistira se na jedinstvu **svih funkcija cena**. **Milton Friedman** smatra da je glavna prepreka ka ekonomskom uspehu permanentni pokušaj da se funkcije odvoje jedna od druge. Putem ove četiri funkcije se ostvaruje opšti zakon razmerne podele ukupnog društvenog rada. Srazmerna podela rada na makroekonomskom nivou podrazumeva neophodnost njegove kvantitativne raspodele na pojedine vrste proizvoda, privredne grane i oblasti, a u srazmeri koja omogućava da se proizvede obim i vrsta proizvoda kojima se zadovoljavaju društvene potrebe.

Usklađivanje odnosa ponude i tražnje obavlja se putem **mehanizma odnosa između prodavaca i kupaca** promenom cena u zavisnosti od viška ili nedostatka roba. Visina cene utiče na obim proizvodnje. Nastale disproporcije između ponude i tražnje rešavaju se *ex post*, a ne *ex ante*. Tek kada se utvrdi da je nečega proizvedeno više nego što treba cena opada i obrnuto. Deluje takozvana nevidljiva ruka tržišta, bez delovanja ljudi.

Odnosi srazmere između privrednih oblasti i grana i vrsta potrebnih proizvoda zavisi pre svega od potreba ljudi, koje se stalno menjaju i gde stalno nastaju nove fizičke i duhovne potrebe, pa tako i zahtevi za pojedinim vrstama dobara.

Drugi način usklađivanja odnosa ponude i tražnje obavlja se putem **privrednog planiranja**. Nije sporno da je neophodna kombinacija delovanja tržišta i plana, ali je problem pronalaženje njihovog optimalnog odnosa. Kada proizvodnja znatno nadmaši potrošnju, onda se privreda nalazi u krizi hiperprodukcije, a kada tražnja za proizvodima znatno nadmaši proizvodnju, onda se privreda nalazi u krizi hiperprodukcije.

### *SFERE NEEFIKASNOSTI TRŽIŠTA*

Privreda se u početku razvijala bez bilo kakvog usmeravanja od strane društva i države na makro planu. Ali, u određenoj fazi razvoja kapitalizma, nekontrolisano tržište je pretilo krizama hiperprodukcije i destrukcijom kapitalističkog sistema društvene reprodukcije. Od **New Deal-a** u SAD-u i **četvorogodišnjeg privrednog plana u nacionalsocijalističkoj Nemačkoj**, sve industrijski razvijene zemlje su postepeno prihvatile odgovarajuće mere makroekonomskе politike u cilju regulisanja privredne aktivnosti, zaposlenosti, inflacije...

Savremene zemlje su prihvatile **indikativno planiranje** (država ekonomskim merama i instrumentima definiše društveni interes u cilju postizanja privredne stabilnosti i pune zaposlenosti). Privredni subjekti se ne obavezuju na određeno ekonomsko ponašanje, ali ih ove mere stavljuju u situaciju gde bi im bolje bilo da se ponašaju kako je instrumentima određeno Međutim, tržišni automatizam ne može da deluje savršeno. **Dinamičke neefikasnosti tržišta** čije se delovanje ogleda u *trial and error* proceduri ispoljavaju se na više područja. **Sfere imperfektnosti tržišta** su:

1. Nemogućnost potpunog regulisanja odnosa putem cena u delatnostima gde tržište ne pruža blagovremeno potrebne informacije (proizvodi energetsko-sirovinskog sektora).
2. Nemogućnost autonomnog regulisanja odnosa putem tržišta kod pojava koje sprečavaju uspostavljanje ravnoteže u smislu prilagođavanja graničnog troška ceni, to jest graničnom prihodu.
3. Neefikasnost tržišta kao alokacijskog mehanizma u slučaju eksternalija i javnih dobara gde tržišni mehanizam vodi ka suboptimalnoj ravnoteži usled njegove nemogućnosti da registruje sve eksterne efekte. Eksternalije postoje kada neko obavlja određene aktivnosti od kojih drugi mogu imati koristi ili štete, ali ti drugi niti plaćaju, niti dobijaju bilo kakvu kompenzaciju povodom tog (pozitivnog ili negativnog) efekta.
4. Neefikasnost tržišta u delatnostima koje su od strateškog značaja za društvo, a koje imaju svoje brojne specifičnosti (poljoprivreda).
5. Neefikasnost tržišta u ostvarivanju posebnih ciljeva u vezi promene privredne strukture i regionalnog razvoja.
6. Nemogućnost autonomnog tržišnog regulisanja u okviru namenske raspodele dohotka na akumulaciju i potrošnju.
7. Nemogućnost ostvarivanja pojedinih ciljeva i zadataka društva u socijalnoj sferi.
8. Nemogućnost funkcionisanja tržišne privrede u uslovima nepostojanja integralnog tržišta, to jest slobodne cirkulacije roba, usluga, rada i kapitala.
9. Neravnoteže na tržištu koje mogu nastati usled težih poremećaja društvene proizvodnje, cikličnih kliza, inflatornih kretanja...
10. Organizacione deformacije tržišta usled prisutnog monopolskog obrazovanja cena.

**Tržišni mehanizam** nikad nije toliko efikasan da omogućava adekvatan privredni rast i razvoj i neophodne strukture promene koje nameće tehničko-tehnološki progres. On nam daje informacije o sadašnjosti i prošlosti, ali ne o budućim tokovima i kretanjima privrede. Nedostatke koje proističu iz *ex post* delovanja tržišta treba korigovati na osnovu *ex ante* plana, pa zato treba kombinovati makroekonomsko planiranje i makroekonomsku politiku.

Problemi u vezi osnovnih limita tržišta se ogledaju u mogućnostima njegovor precenjivanja i potcenjivanja.

**Precenjivanje tržišta** se ispoljava u onim slučajevima kada se njemu prepušta da rešava neka fundamentalna pitanja i probleme koja se mogu rešiti povoljnije društvenom akcijom. Zanemaruje se da tržišna privreda ima nedostatke, pa tako može doći do nedovoljne iskorišćenosti proizvodnih kapaciteta, materijalnih resursa i radne snage ili do rasipanja proizvodnih faktora. Slobodno delovanje ekonomskih zakonitosti u datim okolnostima ne obezbeđuje najbrže dostizanje dugoročnih ciljeva.

**Potcenjivanje tržišta** se vrši tako što se merama ekonomске politike, zakonskim propisima i preteranim uplitanjem regulative sprečava povoljnije uticanje tržišta na privredne tokove. Ova svesna predviđanja pocenjuju značaj tržišta i njegovih mehanizama, čime se usporava privredni razvitak.

Sve savremene zemlje, bez obzira na stepen razvijenosti, koriste **dva mehanizma regulacije tokova društvene proizvodnje**: *tržišni* i *planski*, pri čemu se one razlikuju u tome koliko je koji zastupljen. Njihova optimalna kompozicija se ne može dati *a priori*, bez konkrenog sagledavanja svih relevantnih komponenti jedne privrede. Zavisno od puno različitih faktora (stepen razvijenosti privrede, karakter odnosa proizvodnje, privredna situacija, finansijska ravnoteža...) svesna akcija i zakoni tržišta treba da dobiju odgovarajući značaj.

## *ALTERNATIVNE TRŽIŠNE STRUKTURE*

S aspekta veličine tržišta, tržište može biti **lokalno, regionalno** (manje ili veće od nacionalnog, EU, ASEAN, CAFTA), **nacionalno i svetsko**. S aspekta obima prometa, ono može biti **grosističko** (promet na veliko) i **detaljističko** (promet na malo). S aspekta vrste robe koje se razmenjuje, može biti na primer **tržište čelika, nafte, pšenice...**

**Globalna podela tržišta** obuhvata:

1. **Tržište roba i usluga**
2. **Tržište faktora proizvodnje** (rada, kapitala, zemlje)
3. **Finansijsko tržište:**
  - a) *Tržište novca* – trguje se kratkoročnim finansijskim instrumentima.
  - b) *Tržište kapitala* – trguje se dugoročnim finansijskim instrumentima (akcije, obveznice).
  - c) *Devizno tržište* – trguje se devizama.
  - d) *Tržište finansijskih derivata* – trguje se finansijskim derivatima (fjučersi, opcije).

Ovde treba imati u vidu dva pojavna oblika kapitala. **Fizički (realni) kapital** postoji kao sredstvo za proizvodnju, a **finansijski kapital** predstavlja potraživanje jedne strane prema drugoj, to jest postoji u finansijskim instrumentima koji donose prihod vlasniku (akcije, obveznice...).

S aspekta stepena slobode i pravnih propisa, tržište može biti **otvoreno** (slobodno) i **zatvoreno**. S aspekta obima (broja učesnika i vrste konkurenциje), ono može biti **tržište slobodne konkurenциje, tržište ograničene konkurenциje i monopolsko tržište**.

**Hajnrih Štakelberg** je izvršio tipologiju ovih poslednjih tržišta. Postoje tri slučaja: kada se pojavljuje veliki broj učesnika (**konkurenca**), nekoliko učesnika (**ograničena konkurenca**) i jedan učesnik (**monopol**). Što je veći broj učesnika na tržištu, to su njihova snaga i uticaj slabiji.

Šema je **simetrična** (monopolu odgovara monopson, oligopolu oligopson...). Dva ekstremna stanja su **savršena konkurenca i bilateralni monopol**, ali ona više predstavljaju *hipotetička stanja*. Odnosi između prodavaca i kupaca se ispoljavaju kroz konkurenčiju (concurrentia – takmičenje). **Konkurenca** je takvo tržišno stanje koje podrazumeva:

1. **Utakmicu između prodavaca** sa ciljem da svoju robu prodaju po što povoljnijim uslovima i u što većem obimu (koriste se niže cene, bolji kvalitet, brža isporuka, ali i nelojalna reklama, ucena...).
2. **Utakmicu između kupaca** koji se nadmeću u podizanju cena kako bi došli do željene robe.
3. **Utakmicu između prodavaca sa jedne strane i kupaca sa druge**, gde svaka nastoji da ostvari bolje rezultate za sebe.

Ponuda \ Tražnja	mnogi	nekoliko	jedan
mnogi	savršena konkurenca	oligopson	monopson
nekoliko	oligopol	bilateralni oligopol	ograničeni monopol
jedan	monopol	ograničeni monopol	bilateralni monopol

*Štakelbergova tabela*

**Savršenu konkurenčiju** određuju ove pretpostavke:

1. **Atomiziranost ponude i tražnje** – broj kupaca i prodavaca je toliko velik da u ukupnoj kupovini odnosno prodaji učestvuju sa neznatnim delom, pa neki ne može da nameće svoje uslove kupovine, to jest prodaje drugima. Cene roba se formiraju slobodno u zavisnosti od ponude i tražnje.
2. **Homogenost robe** – supstitutivnost je velika, jer veliki broj proizvođača prodaje robu istog ili sličnog kvaliteta, pa je kupcu svejedno od koga kupuje.
3. **Približno jednaka kupovna moć kupaca** – niko od kupaca ne može da diktira cene, niti može doći do sporazuma manje grupe kupaca u pogledu visine cene.

4. **Slobodno kretanje kapitala, rada i roba** – puna mobilnost faktora proizvodnje i roba prepostavlja da ne postoje nikakve prirodne, administrativne i ekonomске prepreke za proširivanje, sužavanje ili odustajanje od proizvodnje kad nasatane potreba. Takođe, ne postoji državno mešanje.
5. **Potpuna transparentnost tržišta** – potrebno je da svi kupci i prodavci vudu upoznati sa stanjem na celokupnom tržištu.

Mnogi ekonomisti su proučavali model tržišta slobodne konkurencije. **Adam Smit** u delu *Bogatstvo naroda* na ideji tog modela gradi svoj teorijski ekonomski sistem.

**Konkurenca** je poželjna, jer obezbeđuje podsticaje za podizanje ekonomске efikasnosti, da se proizvodi ono što je društvu potrebno i koliko mu je potrebno, ali i da se proizvodi bolje i kvalitetnije uz niže troškove proizvodnje. Individualni učesnici pokušavaju da izbegnu konkurenčiju jer ona odvaja uspešna od neuspešnih preduzeća. **Na mikroekonomskom nivou je lakše bez konkurenčije, a na makroekonomskom je ona pokretač privrednog napretka**, pa zato svaka država ima politiku zaštite konkurenčije, to jest antimonopolsku politiku.

**Monopolsko tržište** je suprotnost tržištu slobodne konkurencije. Osnovne karakteristike su:

1. Postoji jedan proizvođač, odnosno, kupac proizvoda, što omogućava samostalno određivanje cene i drugih uslova prodaje, to jest kupovine.
2. Postoji potpuna neelastičnost tražnje.
3. Mobilnost faktora proizvodnje i robe je onemogućena ili svedena na minimum.
4. Ne postoji mogućnost supstitucije proizvoda.
5. Ne postoje latentni prodavci, odnosno, kupci, to jest ne postoji mogućnost da se na tržištu pojave novi. Ovo je važno jer pojava novih učesnika dovodi do smanjenja cena i izmene uslova prodaje, to jest kupovine. Latentna konkurenčija nailazi na administrativne prepreke (pravni propisi) i ekonomске prepreke (potrebna tehnologija i veličina kapitala).

**Monopol** je stanje na tržištu kada preduzeće nema konkurenata, pa su kupci prinuđeni da od njega kupuju ili da njemu prodaju robu. To su po pravilu krupna preduzeća ili grupa preduzeća međusobno povezanih koji imaju potpunu kontrolu nad određenom oblašću proizvodnje. Monopolizam se ostvaruje putem raznih oblika monopola, kao što su **kartel, sindikat, trust, koncern i akcionarsko društvo**.

Na primer, kartelnim sporazumom se obično određuje:

1. **Obim proizvodnje** za svaku članicu kartela da bi se isključila konkurenčija proizvodnjom većeg obima od procenjenih potreba tržišta.
2. **Podela tržišta** između članica kartela gde se svakoj članici određuje tržište na kom će prodavati svoje proizvode i kupovati sredstva za proizvodnju.
3. **Visina prodajne cene** tako što se određuje najniža cena ispod koje se ne mogu prodavati proizvodi kako bi se isključila konkurenčija pomoću cene.

U okviru monopolskih tržišnih stanja razlikujemo:

1. **Čist monopol** (jedan prodavac i više kupaca)
2. **Monopson** (jedan kupac i više prodavaca)
3. **Ograničeni monopol** (jedan prodavac i nekoliko kupaca)
4. **Ograničeni monopson** (jedan kupac i nekoliko prodavaca)

## 5. Bilateralni monopol (jedan prodavac i jedan kupac)

Po svom nastanku, monopolii mogu biti:

1. **Monopoli koji nastaju po osnovi prirodnih uslova** (posledica retkih i ograničenih prirodnih resursa – poljoprivreda, rudarstvo, turizam)
2. **Zakonski monopolii** (na osnovu državnih propisa – promet gasa, duvana, oružja)
3. **Ekonomski monopolii** (na osnovu koncentracije i centralizacije proizvodnje, rada i kapitala, a radi ostvarenja maksimizacije profit-a)
4. **Oktopodski monopol** (kombinacija ekonomskih i prirodnih monopolija – vodovod)

**Prirodni monopol** je onaj koji nastaje u situaciji kada jedno preduzeće može da uz niže troškove zadovolji potrebe celokupnog tržišta za određenim proizvodom ili uslugom nego što bi to mogla dva ili više preduzeća. On nastaje kada postoji ekonomija obima. Kada jedno preduzeće postane dovoljno veliko u odnosu na veličinu tržišta, ono ostvaruje prirodu troškovnu vrednost koja istiskuje ostale konkurente, pa je zato otežan i ulaz na takvo tržište. Ono što je dosta važno je veličina preduzeća u odnosu na ukupnu tražnju na tržištu za određenim proizvodom, ne veličina generalno (benzinska pumpa na slabo prometnoj raskrsnici).

Između potpune konkurenциje i monopolija javlja se **ograničena konkurenca**. Taj termin se često upotrebljava za slučajeve polipola (tržišna situacija gde postoji veliki broj proizvođača od kojih svako pojedinačno ima samo mali udio na tržištu). Mnogi smatraju da je obeležava postojanje **oligopola** (*oligos* – mali, *polist* – prodavac), odnosno **oligopsona**, a neki smatraju da obuhvata i slučajeve monopolističke konkurenčije. Razlikuju se:

1. **Oligopol** (nekoliko prodavaca i više kupaca, grupa prodavaca kontroliše tržište)
2. **Oligopson** (nekoliko kupaca i više prodavaca, grupa kupaca kontroliše tržište)
3. **Bilateralni oligopol** (nekoliko prodavaca i nekoliko kupaca, obe grupe kontrolišu)

Postoje dva tipa oligopola:

1. **Oligopoli koji proizvode i prodaju homogene proizvode** (aluminijum, čelik)
2. **Oligopoli koji proizvode i prodaju diferencirane proizvode** (duvan, automobil)

**Oligopolistički bumerang** se odnosi na međusobnu zavisnost delovanja prodavaca, gde prodavac svojom politikom utoče na tržište, druge prodavce i samog sebe.

Najjednostavniji oblik jeste **duopol**, odnosno stanje gde postoje dva prodavca koja su konkurenti, a veliki broj kupaca. Odnosi između duopolista mogu biti:

1. **Odnosi dominacije** (jedan ili oba pokazuju tendenciju osvajanja tržišta)
2. **Odnosi satelitstva** (jedan ili oba znaju da ne mogu ostvariti prevlast, pa svoju politiku prilagođavaju stanju na tržištu)

**Vodstvo cena** se javlja u situacijama kada je jedno preduzeće lider koji određuje cene, a drugo satelit koje prati njegovu promenu. Analogno duopolu jeste **duopson**, odnosno stanje gde postoje samo dva kupca, a veliki broj prodavaca. **Bilateralni duopol** je stanje gde se nalaze dva kupca i dva prodavaca. Oligopol sa tri prodavca je **triopol** (analogno **triopson**), sa četiri **tetrapol** (tetrapson)...

**Pol Samuelson** je dao potpuniju šemu tržišnih stanja. On je klasifikaciju izvršio na osnovu tri kriterijuma (broj učesnika, stepen diferencijacije proizvoda, stepen kontrole nad cenama) i dva pokazatelja (metoda prodaje, učešće odgovarajućeg tipa tržišta u privredi). Prema njegovom mišljenju, postoje **savršena** i **nesavršena konkurenčija**. Savršenu karakteriše veliki broj proizvođača, pri čemu nijedan nije u stanju da kontroliše cenu, a u nesavršenu ubraja monopolističku konkurenčiju, to jest veliki broj diferenciranih prodavaca, dve vrste oligopola i krajnji slučaj monopola kada samo jedan proizvođač proizvodi i kontroliše cenu. **Stvarno tržište** je spoj savršene konkurenčije i različitih oblika nesavršene.

Vrsta konkurenčije	Broj proizvođača i stepen diferencijacije proizvoda	Deo prirode u kom je preovladuje	Stepen kontrole nad cenom	Metodi prodaje
Savršena konkurenčija	Mnogo proizvođača, identični proizvodi	Neki poljoprivredni proizvodi	Nikakav	Tržišna razmena ili aukcija
Nesavršena konkurenčija				
Monopolistička konkurenčija	Mnogo proizvođača, mnoge stvarne ili ukrasne razlike u proizvodima	Pasta za zube, trgovina na malo		
Mnogi diferencirani prodavci	Malо proizvođača, mala ili nikakva razlika u proizvodu	Čelik, aluminijum	Neki	Reklama i suprotstavljanje kvaliteta, administrativne cene
Oligopol	Malо proizvođača, nešto diferencijacije proizvoda	Automobili, mašine		
Potpuni monopol	Jedini proizvođač, jedini proizvod bez bliskih suplicita	Nekoliko komunalnih usluga	Znatan	Unapredjenje i „institucionalna“ reklama uz korišćenje javnih veza

*Tipovi konkurenčije i strukture tržišta*

## MAKSIMIZACIJA PROFITA KONKURENTNOG PREDUZEĆA

Bez obzira o kom preduzeću je reč, cilj je uvek maksimizacija profita.

**Ukupan prihod (TR)** je proizvod između količine prodate robe i cene ( $TR = Q * p$ ).

**Prosečan prihod (AR)** je ukupan prihod podeljen količinom prodate robe ( $AR = \frac{TR}{Q}$ ). Kod konkurentnog i monopolskog preduzeća, cene i prosečan prihod su identične veličine.

**Graničan prihod (MR)** je iznos prihoda koji preduzeće dobije za svaku dodatnu jedinicu outputa. Može se predstaviti kao odnos između dodatnog prihoda i dodatne proizvodnje ( $MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q}$ ) ili kao odnos razlike ukupnog prihoda u dva uzastopna stepena zaposlenosti i razlike količina:

$$MR = \frac{TR_n - TR_{n-1}}{Q_n - Q_{n-1}}$$

Kod konkurentnog preduzeća, cena i granični prihod su identične veličine, a kod monopolskog se razlikuju.

Kako bi se objasnio proces maksimizacije profita, polazi se od (ranije navedenih) prepostavki savršene konkurenčije. U tim uslovima, nijedan od učesnika na tržištu ne može da utiče na promenu cene, već je cena data veličina. A pošto je ona objektivna, učesnik u konkurenčiji svoj ravnotežni položaj postiže prilagođavanjem obima proizvodnje i troškovima.

Pošto je za konkurentno preduzeće cena data, ono se suočava sa horizontalnom krivom tražnje (podrazumeva da preduzeće može prodati dodatnu jedinicu proizvoda bez snižavanja cena). Prodaja dodatne jedinice proizvoda odatle povećava ukupan prihod preduzeća ( $p * Q$ ). **Horizontalna kriva** je istovremeno i **kriva graničnog prihoda**, pošto je on konstantan i odnosi se na cenu  $p$ . Za konkurentno preduzeće, **marginalni prihod je jednak ceni proizvoda** ( $MR = p$ ), odnosno **jednak je ceni njegovog outputa**. Takođe, njima je jednak i **prosečan proizvod** ( $AR$ ).

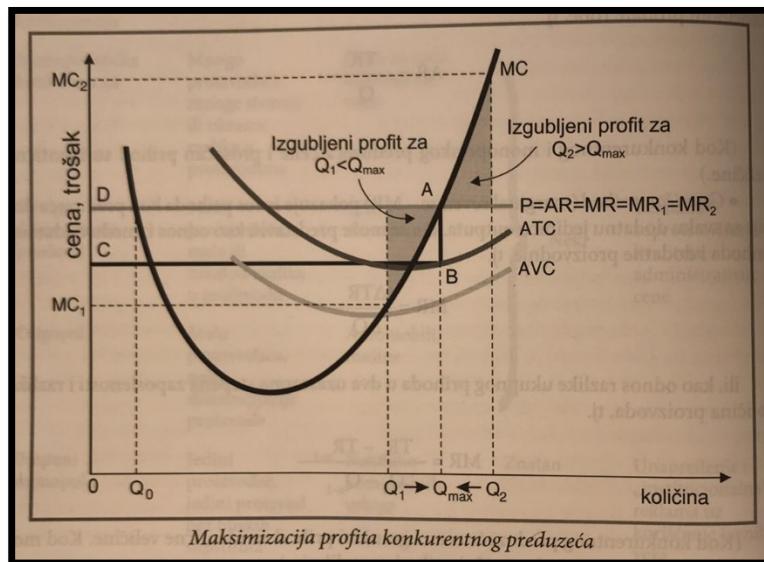
**Maksimizacija profita** se ostvaruje **na mestu gde se izjednačavaju granični trošak i granični prihod**. Kriva tražnje sa kojom se susreće konkurentno preduzeće **istovremeno** je i **kriva prosečnog i graničnog prihoda**. **Količina proizvoda koji maksimizira profit** preduzeća je  $Q_{max}$  i nalazi se u preseku horizontalne linije koja označava cenu  $p$  ( $MR$ ) i krive **marginalnog troška** ( $MC$ ). Preduzeće ostvaruje **maksimalni profit** u tački A. Ako proizvodi do tačke  $Q_1$ , onda može da poveća profit ako poveća output, pošto je marginalni prihod  $MR_1$  veći od marginalnog troška  $MC_1$ . Osenčena površina između  $Q_1$  i  $Q_{max}$  je profit izgubljen zbog proizvodnje  $Q_1$ . U slučaju da preduzeće ostvaruje proizvodnju na nivou  $Q_2$ , tada je marginalni prihod  $MR_2$  manji od marginalnog troška  $MC_2$ , pa bi preduzeće moglo da poveća svoj profit ako smanji proizvodnju. Osenčena površina između  $Q_{max}$  i  $Q_2$  je profit izgubljen zbog proizvodnje  $Q_2$ . Preduzeće će maksimizirati svoj profit u situaciji kada je cena jednaka marginalnom prihodu i marginalnom trošku, odnosno  $p = MR = MC$ .

Drugi uslov koji preduzeće treba da ispuni jeste da je cena veća od prosečnog ukupnog troška, odnosno  $p > ATC$ . Situacija kada je  $p = MC > ATC$  je stanje u kome sva konkurentna preduzeća mogu prodati na tržištu svu svoju proizvodnju po nekoj ceni  $p$ . Ta cena će im obezbititi da nadoknade troškove poslovanja i da ostvare izvesni profit. Ali, ako je cena manja od  $ATC$ , preduzeće ostvaruje gubitak.

**Pravougaonik ABCD** čija je površina  $(p - ATC) * Q$  je **profit preduzeća**. Tačka u kojoj se izjednačavaju granični i prosečni ukupni troškovi sa tržišnom cenom, odnosno, tačka u kojoj se sekut kriva graničnog troška sa krivom prosečnog ukupnog troška i cenom, naziva se **prelomnom tačkom**, to jest **pragom rentabiliteta** ( $MC = ATC = p$ ). Tada preduzeće posluje bez profita, ali i bez gubitka. Ako cena padne na nivo ispod prosečnog ukupnog troška, za preduzeće je bolje da izađe sa tržišta. Tačka u kojoj se tržišna cena izjednačava sa graničnim i prosečnim varijabilnim troškom jeste **tačka zatvaranja** ( $MC = AVC = p$ ).

Preduzeće će doneti odluku da obustavi proizvodnju ako je cena proizvoda manja od prosečnog varijabilnog troška ( $p < AVC$ ). **Kriva marginalnog troška** je zapravo **kriva ponude konkurentnog preduzeća**, pošto određuje količinu dobara koju je preduzeće spremno da ponudi za bilo koju cenu.

Krive graničnog troška **MC** i graničnog prihoda **MR** se sekut nivoima proizvodnje od  $Q_0$  do  $Q_{max}$ . Uz proizvodnju  $Q_0$  se ne ostvaruje maksimalan profit. Između ova dva nivoa proizvodnje kriva **MC** je znatno niža od **MR**, to jest granični trošak je znatno manji od graničnog prihoda, pa se povećanjem proizvodnje povećava profit. Maksimalan profit se ostvaruje u uslovima gde je granični prihod jednak graničnom trošku, ali u tački u kojoj kriva graničnog troška raste.



## MONOPOL

**Monopolistička konkurenca** je pojam koji podrazumeva privredno takmičenje monopolskih preduzeća u cilju ostvarivanja što većih profita. Stvaranje monopola ne isključuje konkurenčiju. Reč je o takvoj tržišnoj strukturi koja se nalazi između ekstremnih slučajeva monopolija i konkurenčije, gde oni mogu biti isprepletani na dva načina:

1. **Broj učesnika na identičnom tržištu** – što je već broj učesnika, stanje se približava konkurenčiju i obrnuto. Za monopolističku konkurenčiju je karakteristično postojanje velikog broja prodavaca koji se bore za istu grupu potrošača koji imaju malu monopolsku moć.
2. **Diferencijacija proizvoda** – što je ona veća, to su jači monopolski elementi i uslovi privređivanja i obrnuto. Proizvođač gleda da ne stvori identičan proizvod, već da u okviru opšteg tržišta stvori svoje tržište tako što daje posebne karakteristike proizvodu. Tako nastaje novi proizvod, a taj proizvođač postaje monopolista. Posle toga obično dolazi i do diferenciranja načina prodaje (povoljniji uslovi prodaje, uređenost prodavnica, ljubaznost usluživanja).

## Monopolistička konkurenca

Monopolistička konkurenca je **slična savršenoj konkurenčiji** po tome što:

1. Ima veliki broj učesnika koji nemaju uticaj na formiranje cena.

2. Preduzeća imaju slobodu uzlaska na tržište i izlaska iz njega.
3. Postoji savršena raspoloživost informacija o proizvodima i cenama.

Različita je od nje što su **proizvodi** u savršenoj konkurenciji homogeni, a ovde **blago diferencirani** (mogu se međusobno zamjenjivati, ali nisu savršeni supstituti). Monopolistička konkurencija je relativno česta u privrednoj stvarnosti (tržište benzina, računara, knjiga...). Razlikuje se nekoliko oblika:

1. **Konkurenca u okviru monopola** – postoji na tržištu između proizvođača u cilju povećanja profita i zauzimanja dominantnog položaja u okviru monopola. Odnosi između preduzeća unutar monopola su promenljivi (raskid, promena u korist onih koji imaju bolji položaj).
2. **Proizvodna konkurenca** postoji tako što preuzeće iako prodaju robu po jedinstvenoj monopolskoj ceni, ostvaruju različit profit jer su im troškovi različiti. Stvaranje većih profita deluje kao stimulans na ostale da smanje svoje troškove. **Konkurenca smanjivanjem troškova** je razvijen oblik konkurenčije u monopolističkoj i oligopolističkoj privrednoj strukturi.
3. **Konkurenca između monopola iste grane** – konkurentska borba u cilju sticanja dominantnog položaja u grani.
3. **Konkurenca između monopola u različitim privrednim granama** – između skoro svih privrednih grana u cilju obezbeđenja takve pozicije koja će omogućiti diktiranje uslova poslovanja ostalim učesnicima u proizvodnji i prometu.

**Metodi monopolističke konkurenčije** su:

1. Konkurenca putem sniženja cena
2. Konkurenca smanjivanjem troškova proizvodnje
3. Konkurenca na bazi supstituta i diferencijacije proizvoda
4. Konkurenca putem pojave novih proizvoda i tehnologija proizvodnje
5. Konkurenca putem propagande
6. Nelojalna konkurenca (privredna špijunaža, kršenje zakonskih normi)

Pri formiranju cene, monopolista vodi računa o svojim troškovima i reagovanju tražnje. Oligopolista vodi računa o ovome, ali i načinu reagovanja suparnika. On može prepostaviti kako će se oni ponašati, ali nikada ne može znati, te zato preduzima akcije za jačanje svoje pozicije. Nekad koristi **predatorno formiranje cena**, odnosno obaranje cena ispod svojih troškova (samo tada je predatorsko, ako je iznad onda je radi efikasnosti), što dovodi do gubitaka, ali zato što očekuje da će i njegovi konkurenti oboriti cene (da bi zadržali kupce) i ostvariti veće gubitke, što bi ih odvelo u stečaj. Eliminisanjem konkurenčije bi oni mogli da uspostave monopol i da podignu svoje cene na monopolski nivo.

**Necenovna konkurenca** ima ogromnu ulogu u oligopolskim tržišnim strukturama. Oligopolist se suzdržava od konkurenčije putem sniženja ili povećanja cena. Zato su **oligipolske cene neelastičnije u odnosu na monopolске**. Ako poveća cenu, moraće da smanji obim proizvodnje jer će konkurenti zadržati raniji nivo cena i preuzeti kupce, a ako smanji, mora da prepostavi da će i ostali to učiniti. Zato obično postižu **sporazum o jedinstvenoj ceni**, ali obraćaju pažnju da ne bude prevelika (zato je niža u odnosu na monopolsku), jer bi to značilo privlačenje konkurenata i obaranja cena. Zato kažemo da takvo tržište karakterišu stabilne cene u dužem vremenskom periodu.

**Džoan Robinson i Edvard Čemberlin** su kao novinu uneli to što je polaznu osnovu u teoriji cena predstavljala **monopolistička konkurencija koja se kao realnost ispoljava kroz kombinaciju monopola i konkurencije**. Time je napušten princip po kom se slobodna konkurencija smatrala normalnim stanjem u prirodi.

### **Monopolska cena i monopolski profit**

Akumulacija i ukrupnjavanje kapitala i stvaranje krupnih monopolističkih saveza različitih oblika su presudno uticali na cene. Zahvaljujući svom privilegovanim položaju, monopolji ostvaruju monopolski profit koji znatno premašuje visinu profita koji je karakteristični za liberalni kapitalizam i nemonopolisane grane u privredi.

U granama proizvodnje koje su monopolisane obrazuje se **monopolska cena**, odnosno cena koja se ne obrazuje po zakonima tržišne konkurencije. Ovu cenu određuje sam monopolista, pa je onda u mogućnosti da kombinuje obim proizvodnje i nivo cene u cilju maksimizacije profita.

**Gornja granica monopolске cene** je cena po kojoj monopolista prodaje svoje proizvode. Monopolista određuje cenu na onom nivou na kojem će ostvariti najveći profit, pri čemu ih ne može povećavati u beskonačnost. **Kupovna moć stanovništva** je jedan ograničavajući faktor. **Elastičnost tražnje** u odnosu na cene i dohodak je drugi. Ako monopolista podigne cenu proizvoda, profit će se po proizvodu povećati, ali se usled smanjenog prometa smanjiti i ukupni profit. Ako monopolista smanji cenu proizvoda, profit će se po proizvodu smanjiti, ali se usled povećanog profita povećava i ukupni profit.

Monopolisti nije uvek cilj da poveća proizvodnju, već on često preduzima akcije u cilju smanjenja ponude (manja ponuda – veća cena), a ostvarivanja monopolске cene. Veoma značajan ograničavajući faktor je i **položaj nemonopolisanih preduzeća i grana**. Profitna stopa monopolja ne sme biti iznad limita koji onemogućuje normalnu proizvodnju u nemonopolisanim granama.

**Donja granica monopolске cene** je cena koju monopolista određuje za proizvode koje on kupuje od svojih dobavljača u cilju obavljanja delatnosti kojom se bavi. On je u mogućnosti da odredi otkupnu cenu sirovina na nižem nivou pošto je jedini kupac na tržištu prema velikom broju manjih proizvođača (monopson). Kupovinom sirovina po nižoj ceni on povećava svoj profit za onoliko koliko ih je jeftinije kupio. Ali, mora voditi računa da ne destimuliše proizvođače sirovina, koji moraju ostvariti profit iznad troškova proizvodnje koji ne bi mogao da bude manji od kamate na sredstva uložena kod banke na kratak rok. Taj profit definiše donju granicu monopolске cene.

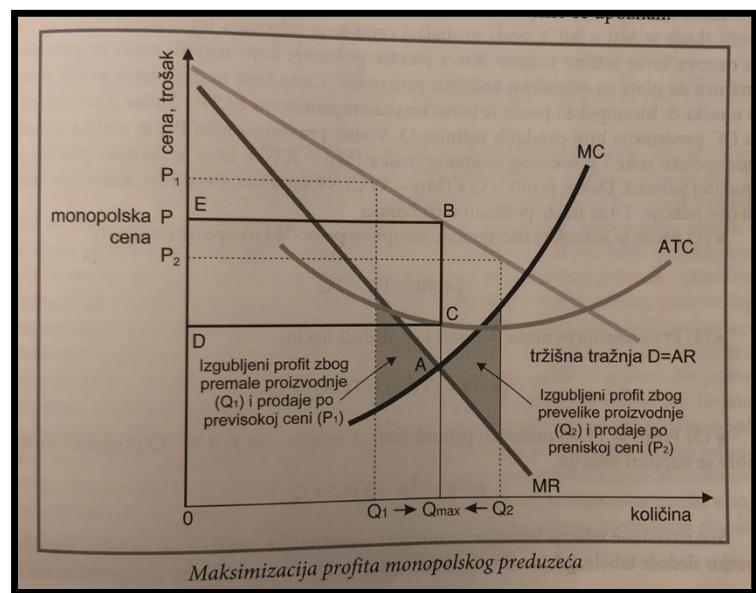
Monopolista, kako bi maksimizirao profit, može da kombinuje obim proizvodnje i nivo cene pošto se javlja kao jedini prodavac. Konkurentno preduzeće je *price taker* i može samo prilagođavati obim ceni koja je data veličina, a monopolista je *price maker*, odnosno onaj koji nameće cene.

Kriva tražnje sa kojom se susreće monopolista je **kriva tržišne tražnje** (opadajuća – cena se povećava, a tražnja se smanjuje i obrnuto). Kada monopolista povećava cene, neće izgubiti sve kupce, ali će se smanjiti prodaja. Kod njega svaka dodatna jedinica proizvoda daje sve manji granični prihod, jer svako povećanje proizvodnje obara cenu. Monopolista traži onaj obim proizvodnje i onaj nivo cene koji mu daje najveću razliku između ukupnih prihoda ( $TR$ ) i ukupnih troškova ( $TC$ ). To će biti ona **tačka u kojoj se granični prihod izjednačava sa njegovim graničnim troškom ( $MR = MC$ )**. Do te tačke svaka dodatna jedinica proizvoda daje veći granični prihod od graničnih troškova, zbog čega će profit rasti, a proizvodnja iznad te tačke će imati suprotan efekat. Monopolista zaustavlja proizvodnju tamo gde se ostvaruje **maksimalni profit (maksimalni profit =  $MR = MC$ )**. On svoju ravnotežnu tačku postiže u tački gde je cena veća od graničnog troška ( $p > MR = MC$ ). Ako preduzeće mora da smanji cenu da bi prodalo dodatni output, marginalni prihod je uvek manji od cene.

Monopolista maksimizira svoj profit istovremenom varijacijom obima proizvodnje i nivoa cene. On bira količinu proizvodnje pri kojoj je **marginalni prihod jednak marginalnom trošku ( $MR = MC$ )**. To je tačka **A** kojoj odgovara proizvodnja  **$Q_{max}$** .

Ako proizvodi na nivou  **$Q_1$** , marginalni trošak je manji od marginalnog prihoda, pa on profit može da poveća ako poveća obim proizvodnje. Kad proizvodi više od  **$Q_1$** , on dobija dodatni profit ( $MR - MC$ ) i tako povećava ukupni profit. Proizvodnja  **$Q_1$**  ne obezbeđuje maksimalan profit, ali se na njoj postiže viša cena. Zatamnjeno polje levo od tačke **A** pokazuje izgubljeni monopolski profit zbog premale proizvodnje  **$Q_1$**  i prodaje proizvoda po previsokoj ceni  **$p_1$** . Ako proizvodi na nivou  **$Q_2$** , marginalni prihod je manji od marginalnog troška, pa on profit može da poveća ako smanji obim proizvodnje. Kad proizvodi manje od  **$Q_2$** , on dobija dodatni profit ( $MC - MR$ ) i tako povećava ukupan profit. Proizvodnja  **$Q_2$**  ne obezbeđuje maksimalan profit, ali se na njoj postiže niža cena. Zatamnjeno polje desno od tačke **A** pokazuje izgubljeni monopolski profit zbog prevelike proizvodnje  **$Q_2$**  i prodaje proizvoda po preniskoj ceni  **$p_2$** .

Kada monopolističko preduzeće odredi količinu proizvoda koji mu maksimizira profit, onda pronalazi cenu koja odgovara toj količini, što čini na osnovu krive tržišne tražnje (pokazuje koju su najvišu cenu potrošači spremni da plate za određenu količinu proizvoda). **Cena koja maksimizira profit** nalazi se u tački **B**. **Monopolski profit** je **pravougaonik BCDE**. Širina **DC** je broj prodatih jedinica **Q**.



Visina **BC** je razlika između monopolске cene i prosečnog ukupnog troška (**Mp – ATC**), koja je jednaka prodatoj jedinici. Dakle, **profit = Q \* (Mp – ATC)**. Do ove relacije se došlo iz tri koraka:

1. Profit je jednak razlici između ukupnog prihoda i ukupnog troška

$$\text{profit} = \text{TR} - \text{TC}$$

2. Prva relacija se može napisati na sledeći način

$$\text{profit} = \left(\frac{\text{TR}}{Q} - \frac{\text{TC}}{Q}\right) * Q$$

3. Pošto je  $\frac{\text{TR}}{Q}$  prosečan prihod koji je jednak ceni p, a  $\frac{\text{TC}}{Q}$  prosečan trošak, može se napisati:

$$\text{profit} = (\text{p} - \text{ATC}) * Q$$

U tabeli povećanjem ponude cena opada, što se dešava zato što svaka dodatna količina proizvoda neće dati isti prirast ukupnog prihoda. Svaka dodatna jedinica proizvoda dovodi i do sve manjeg graničnog prihoda. Monopolista povećava obim sve dok ne dođe do  $\text{MR} = \text{MC}$  (6). Svako dalje povećanje proizvodnje donosi veći granični trošak nego granični prihod, a već od jedinice broj 8 ulazi u zonu gubitaka.

Količina Q	(2) Cene P	(3) Ukupni prihod TR P • Q	(4) Ukupni trošak TC	(5) Ukupan profit TR-TC	(6) Graničan prihod MR $\Delta\text{TR}/\Delta Q$	(7) Graničan trošak MC $\Delta\text{TC}/\Delta Q$	Odluka o proiz- vodnji
0	-	0	60	-60	-	-	MR>MC
1	50	50	100	-50	50	40	
2	48	96	130	-34	46	30	
3	46	138	136	2	42	6	
4	44	176	140	36	38	4	
5	42	210	165	45	34	25	↓
6	40	240	190	50	30	30	MR=MC
7	38	266	240	26	26	50	↑
8	36	288	292	-4	22	52	
9	34	306	350	-44	18	58	
10	32	320	420	-100	14	70	MR<MC

### Izvori monopolskog profita

Monopolski profit se formira iz raznovrsnih izvorima.

**Kontrola nad oskudnim resursima ili faktorima proizvodnje** može preduzeću obezbediti monopolsku poziciju i monopolski profit.

**Pravna ograničenja koja nastaju na osnovu državnih propisa** mogu imati za posledicu stvaranje monopolija, pošto u određenim slučajevima država može imati ekonomski, politički ili neki drugi interes da jednom preduzeću ili osobi da ekskluzivno pravo da proizvodi dobro ili uslugu.

**Ekonomija obima** je isto važan izvor, jer jedno preduzeće može obezbediti monopolsku poziciju na osnovu troškovnih prednosti nad drugim preduzećima koja će time biti onemogućena da mu konkurišu. U takvom slučaju radi se o prirodnom monopolu koji nastaje ako prednost ekonomije obima omogućava jedom preduzeću da proizvodi celokupnu proizvodnju na određenom tržištu po nižim prosečnim ukupnim troškovima nego da to čine dva ili više manjih preduzeća koristeći manje količine.

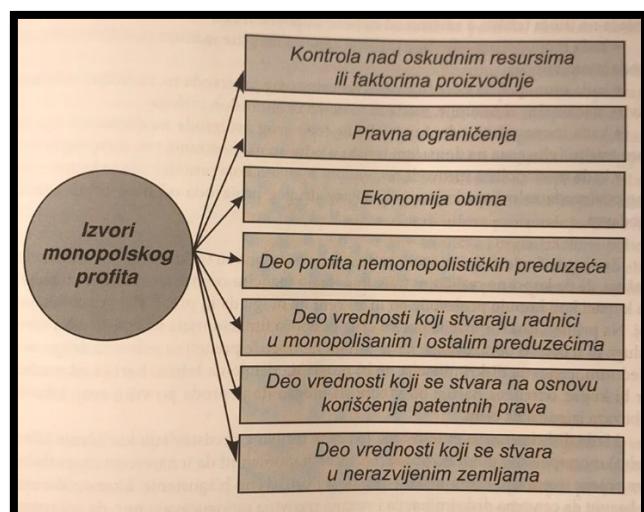
**Prelivanje profita iz nemonopolisanih grana u monopolisane** znači da su monopolска preduzeća u situaciji da svoje proizvode prodaju drugim proizvođačima po visokim monopolskim cenama, a da njihove nabavljaju po niskim. S druge strane, ostali svoje proizvode na tržištu prodaju po niskim cenama. Ovo prelivanje se vrši zahvatanjem dela kupovne moći potrošača, u smislu da ako su potrošači prinuđeni da neke proizvode kupuju skuplje, onda su im sužene mogućnosti za kupovinu drugih nemonopolisanih grana koje u tom slučaju moraju da obaraju cene svojih proizvoda ako žele da svoju robu realizuju.

**Najamnine** mogu formirati monopolski profit. Monopolistička preduzeća kao jedini poslodavci su u situaciji da smanjuju nominalnu i realnu najamninu radnika.

**Patentna prava** omogućavaju primenu tehničko-tehnoloških inovacija, natprosečnu opremljenost i organizaciju rada i veliku ekonomiju fiksnog kapitala, što povećava obim i smanjuje troškove proizvodnje.

**Patent** je novo rešenje određenog tehničkog problema koje se može zakonski zaštititi. Bez patentne zaštite nema monopola, jer ona omogućava osobi koja je zaštitila svoju inovaciju da primenjuje rezultate svog istraživanja i razvoja. Prekratka patentna zaštita destimuliše ulaganja u istraživanja i razvoj onog ko uživa monopolski položaj, a preduga usporava širenje novih tehnologija.

**Prelivanje vrednosti iz nerazvijenih zemalja** je značajan izvor ekonomskog profita. Neiscrpan izvor za jačanje monopolskog kapitala je pogoršavanje odnosa razmene nerazvijenih zemalja. Oni se pogoršavaju ako uzvozne cene relativno rastu prema izvoznim i obrnuto. Sve zemlje su zainteresovane da se njihovi odnosi razmene poboljšavaju jer se tada prihodima od iste količine izvoza može platiti veća količina uvoza. Ali, nerazvijene zemlje po pravilu po niskim cenama izvoze sirovine, poluproizvode i radnu snagu, a po visokim cenama uvoze finalne proizvode.



Najvišu monopolsku cenu i najveći profit monopolisti ostvaruju kada su ispunjeni sledeći uslovi:

1. **Ako postoji absolutni monopol** (monopolsko preduzeće u potpunosti kontroliše proizvodnju i promet neke robe).
2. **Ako monopolsko preduzeće raspolaže svim potrebnim uslovima proizvodnje.**
3. **Ako je tražnja za robom potpuno neelastična.**
4. **Ako nema proizvodača supstituta.**

Monopoli pored povećanja cena često koriste **diskriminaciju putem cena**. Ona podrazumeva mogućnost monopola da na osnovu svoje monopolске pozicije na tržištu i različite elastičnosti tražnje (na različitim tržištima i u različitim vremenskim periodima) odrede različite cene za jednu istu robu, iako su troškovi njihove ponude identični. Postoje **različiti oblici**:

1. Kada monopolista određuje različite cene istog proizvoda za različite kategorije potrošača na istom tržištu zavisno od njihove kupovne moći.
2. Kada monopolista određuje različite cene za različite količine istog proizvoda istom kupcu.
3. Kada monopolista određuje različitu cenu svog proizvoda na različitim tržištima u okviru nacionalne ekonomije.
4. Kada monopolista određuje različitu cenu svog proizvoda na domaćem i insotranom tržištu (viša cena na domaćem u odnosu na inostrano je damping cena).
5. Kada monopolista sprovodi bezanu trgovinu koja postoji kada se kupovina jednog proizvoda uslovljava kupovinom nekog drugog proizvoda od istog proizvođača.

Za sprovođenje diskriminacije putem cena potrebna su tri uslova:

1. **Opadajuća kriva tražnje**
2. **Kupci na različitim tržištima imaju različitu cenovnu elastičnost tražnje**
3. **Kupci koji kupuju proizvode po nižoj ceni ne mogu da ih preprodaju drugima po višoj**

Dobro bi funkcionalisala u oblasti obrazovanja, ali loše na tržištu hartija. Cenovna diskriminacija i vezana trgovina, iako poboljšavaju monopolski položaj prodavca, povećavaju ekonomsku efikasnost i društveno blagostanje tako što oni potrošači koji su spremni da plate manji iznos od jedinstvene tišne cene počnu da konzumiraju određene proizvode koje ranije nisu kupovali.

Formiranje monopolске cene zavisi i od stepena razvijenosti privrede zemlje, stepena monopolizacije u privredi, uticaja države, ekonomske politike, monopolске, duopolske, triopolske ili oligopolske strukture...

### **Politika prema monopolima**

Odnos države prema monopolima može biti različit:

1. **Da pokuša da monopolizovane sektore učini konkurentnijim**
2. **Da reguliše ponašanje monopolija**
3. **Da neka privatna monopolска preduzeća pretvoriti u javna**
4. **Da ne učini ništa**

Proizvođači u nemonopolisanim granama proizvodnje su trajno na gubitku, pošto se ne mogu boriti sa monopolisanim u cilju poboljšanja ekonomskog polaja.

Sa stanovišta potrošača, dolazi do gubitka blagostanja jer zbog većih cena odvajaju veći deo dohotka, pa ostatak ne mogu koristiti za toliko proizvoda. Monopolski profit nastaje iz monopolskog položaja (većinom odavde) preduzeća koja ne ulažu posebne napore oko poboljšanja tehničkih i organizacionih uslova proizvodnje (mogu promeniti, ali iz razloga maksimizacije tog profita na dugi rok).

Ključni **negativni efekti postojanja monopola** se ispoljavaju u tri segmenta:

1. **Neefikasnoj alokaciji resursa** – zato što je monopoljska cena veća od marginalnog troška. Monopoljska preduzeća ostvaruju manji obim proizvodnje i određuju više cene nego što bi to bilo u uslovima konkurenčije. Količina koju proizvodi je ispod društveno efikasnog nivoa (takva bi bila u preseku krive tražnje i krive marginalnog troška).
2. **Nepраведnoj raspodeli dohotka** – preusmerava se od nemonopolisanih preduzeća i potrošača ka vlasnicima monopola.
3. **Smanjivanju inventivnosti i inovativnosti** – nedostatak konkurenčije smanjuje pritisak na monopoliste da primenjuju nove metode, programe i ideje i da ih realizuju praktično.

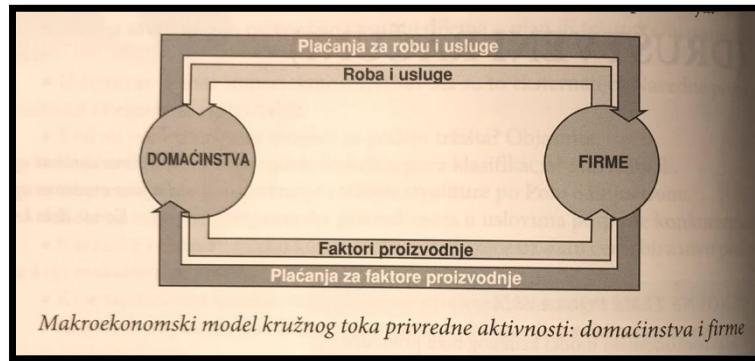
Savremene države se zbog ovoga bore protiv monopola i monopoljskih cena putem ekonomskih instrumenata, administrativnih metoda i antimonopoljskih zakona. Monopoljski profit nastaje u kapitalizmu na račun potrošača, sitnih privatnih firmi i država, pa odgovara ekonomskoj i političkoj eliti, a ne odgovara nijednom sistemu društvene proizvodnje.

# VII / MAKROEKONOMSKI AGREGATI

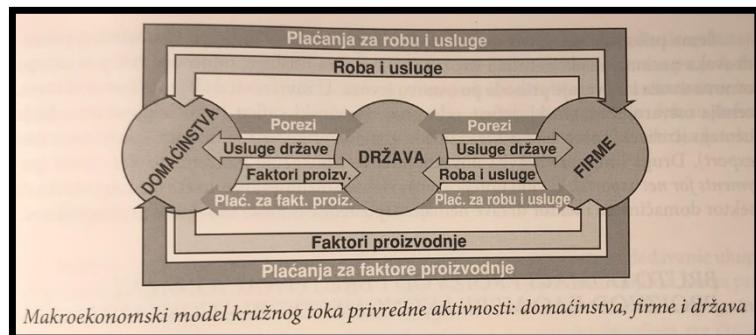
## INSTITUCIONALIZOVANI SEKTORI PRIVREDE

U tržišnoj privredi figurira nekoliko ekonomskih subjekata među kojima postoje veoma složeni odnosi. Ključni institucionalizovani sektori u svakoj ekonomiji su: **domaćinstva (households)**, **firme (business)**, **država (government)** i **odnosi sa inostranstvom**.

Prva šema pokazuje **kružni tok privredne aktivnosti između sektora domaćinstva i preduzeća u zatvorenoj privredi**, to jest privredi koja ne sarađuje sa drugim ekonomijama u svetu. Druga dva sektora se apstrahuju. Članovi sektora domaćinstva su vlasnici proizvodnih faktora (prirodnih, ljudskih i kapitalnih resursa) koji omogućavaju proizvodnju roba i usluga. Firme od njih nabavljaju inpute radi stvaranja materijala i usluga sa ciljem maksimizacije profita. Proizvedena dobra i usluge zatim od firmi kupuju domaćinstva koja su dobila od firmi novčane naknade za inpute (plata, profit, renta). Pretpostavka je da domaćinstva prodaju sve svoje inpute, a firme u potpunosti realizuju proizvodnju roba i usluga. Po osnovu prodaje svojih inputa, članovi sektora domaćinstva ostvaruju dohotke, a po osnovu prodaje roba i usluga firme ostvaruju prihode. Kada se od ukupnog godišnjeg prihoda preduzeća oduzmu troškovi plaćanja za faktore proizvodnje dobija se profit firme. Vrednost proizvedenih roba i usluga je jednaka **godišnjem prihodu sektora privrede**, odnosno, dohotku sektora domaćinstva koji je rezultat vlasništva proizvodnih resursa (plata, profit, renta).

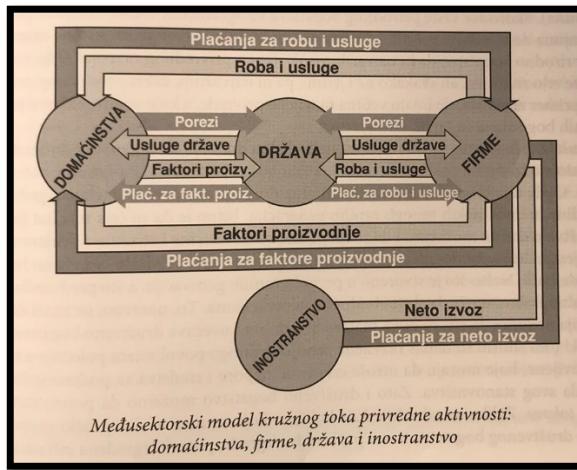


Druga šema prikazuje **tok faktora proizvodnje, roba, novca i usluga između ova dva sektora i države**. Država koristi inpute proizvodnje koje nabavlja od stanovništva i robe i usluge koje nabavlja od preduzeća kako bi pružila određene usluge ovim sektorima. Ona sve ovo kupuje, što znači da firme i domaćinstva dobijaju novčanu naknadu za prodate elemente (dodatni dohodak i dodatni prihod). Pored toga, oba sektora državi plaćaju poreze kao izvor finansiranja različitih državnih potreba.



Treća šema uključuje i sektor inostranstva, pa je reč o **otvorenoj privredi**, to jest privredi koja uspostavlja mnogobrojne i raznovrsne odnose sa drugim ekonomijama. U takvoj privredi svaka nacionalna ekonomija uvodi i izvozi dobra i usluge, to jest vrši plaćanja za uvoz i ostvaruje prihode za izvoz.

U zavisnosti od toga da li je veći izvoz ili uvoz, država ostvaruje **trgovinski deficit ili suficit**. Tok roba i usluga je prikazan linijom neto izvoza, a tok novca je prikazan linijom plaćanja za neto izvoz.



## BRUTO DOMAĆI I BRUTO NACIONALNI PROIZVOD

### Prirodno i društveno bogatstvo

**Prirodno bogatstvo** (resursi) i **prirodni izvori** čine osnovu ljudskog društva i predstavljaju uslov društvene proizvodnje i privrednog razvoja svake zemlje. Pod njima se podrazumevaju sve one materije koje se nalaze u prirodi, a koje čovek može neposredno da koristi, bilo kao slobodna dobra ili kao prirodne izvore za proizvodnju ekonomskih dobara. Najčešća je podela na **sunčevu energiju** (svetlost, toploća), **minerale** (gvožđe, bakar), **energetske izvore** (ugalj, nafta, gas) i **izvore biosfere** (voda, vazduh, zemljište, flora, fauna).

**Društveno bogatstvo** jesu sva materijalna dobra proizvedena u jednom društvu koja postoje u trenutku posmatranja i koja se mogu koristiti za zadovoljavanje potreba tog društva. Nije bitno kada su proizvedena, već da su rezultat ljudskog stvaralaštva u datom momentu i da se mogu koristiti.

Veličina i struktura ovog bogatstva jedne države bitno utiču na sposobnost razvoja njene privrede i na visinu životnog standarda ljudi. Zato su razvijene zemlje u boljem položaju od nerazvijenih, jer ne moraju da troše napore i sredstva za podizanje životnog standarda.

Društveno bogatstvo možemo da posmatramo kao zalihe i tokove. **Zalihe** su količina koje se mere u datoј tački vremena (proizvodne zgrade, putevi, škole, univerziteti, bolnice, muzeji, stambene zgrade...). **Tokovi** su količine koje se mere po jedinici vremena (gotovi proizvodi u preduzećima, potrošna dobra u domaćinstvima...). Zalihe i tokovi su često povezani, kao na primer gde je količina kapitala u privredi zaliha, a obim investicija tok.

Najvažniji pokazatelj ekonomskog blagostanja jedne države je **bruto domaći proizvod** (gross domestic product – *GDP*). Pomoću njega se može sagledati prava slika stanja jedne ekonomije, gde on predstavlja najsveobuhvatniju meru ukupne proizvodnje dobara i usluga jedne zemlje.

## Pojam bruto domaćeg proizvoda

**Bruto domaći proizvod** je tržišna vrednost svih finalnih roba i usluga proizvedenih u određenom vremenskom periodu, obično za godinu dana, u okviru jedne privrede posmatrane kao celina.

On sabira ogroman broj različitih vrsta proizvoda (odnosno upotrebnih vrednosti) u jedinstvenu meru vrednosti, a to čini pomoću tržišnih cena. Može se izraziti i u vrednosnom obimu i izračunava se zbirom svih cena svih proizvedenih roba namenjenih tržištu u jednoj privredi u posmatranom periodu. U GDP su uključena ne samo materijalna dobra, već i usluge (knjiga ulazi u BDP, ali i usluga ulaznice za promociju knjige).

**Siva ekonomija**, odnosno stvaranje dobara i usluga na crno radi izbegavanja poreza, ne ulazi u GDP. U GDP je uključena vrednost finalnih proizvoda, odnosno dobara koja ne ulaze u dalju preradu kao input za proizvodnju drugih dobara, pa tako GDP isključuje višestruki obračun međufaznih proizvoda (lan – laneno platno – laneno odelo), jer su oni uključeni u cenu finalnog proizvoda. Ako se neki međufazni proizvod ne koristi dalje za proizvodnju u tekućem periodu, već se ostavi kao zaliha, onda on ulazi u GDP. Ono što je bitno je da se radi o vrednosti proizvodnje materijalnih dobara i usluga u granicama jedne države i u određenom vremenskom periodu (godinu dana, kvartal).

## Merenje bruto domaćeg proizvoda

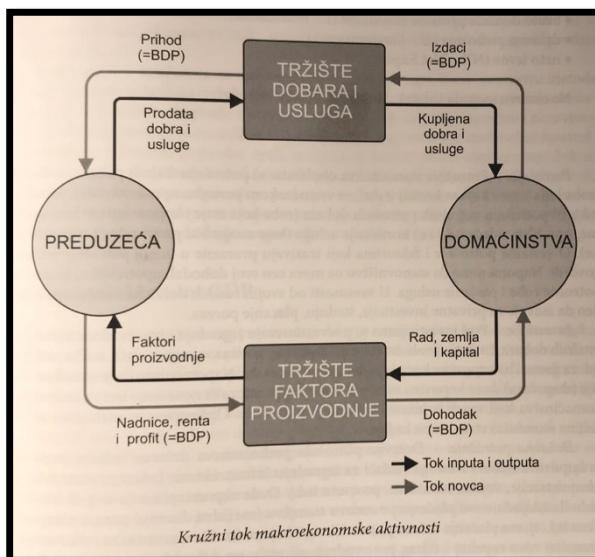
**Istovetnost** (sva tri su jednakih) između ukupnih rashoda, outputa i dohotka je osnovni princip merenja bruto domaćeg proizvoda. U makroekonomiji, pored ovog

**metoda proizvoda**, koristi se i **metod izdataka** (troškova) koji meri sve učinjene troškove za proizvedena materijalna dobra i usluge u jednoj privredi za godinu dana i **metod dohotaka** (zarada) koji obuhvata ukupne dohotke svih privrednih subjekata u određenoj privredi. Pošto se na tržištu sreću ponuda i tražnja, odnosno kupci i prodavci, svi rezultati bi trebalo da budu isti, jer je izdatak nekog kupca istovremeno i dohodak prodavca. Svaka transakcija ima i svog kupca i prodavca.

Ovo se može šematski prikazati preko **kružnog toka inputa** (rad, zemlja, kapital) od **domaćinstva prema preduzećima i novčanog toka od preduzeća prema domaćinstvima** (plata, renta, profit). Isto tako, tok dobara i usluga ide prema domaćinstvima, a tok novčanih sredstava od domaćinstava prema preduzećima. Bruto domaći proizvod je jednak ukupnim izdacima domaćinstava na tržištu dobara i usluga, ali i ukupnim platama, rentama i profitu koje isplaćuju preduzeća na tržištu faktora proizvodnje.

Metod izdataka podrazumeva se GDP usmerava na četiri kategorije trošenja:

1. **Izdaci lične potrošnje na dobra i usluge** ( $C$  – consumption)
2. **Bruto domaće privatne investicije** ( $I$  – investment)



### 3. Državna potrošnja ( $G$ – government)

### 4. Neto izvoz ( $NX$ – Net Export)

Na osnovu ovih metoda se dobija sledeća relacija:

$$GDP = C + I + G + X$$

**Potrošnja** – obuhvata *potrošnju trajnih potrošnih dobara* (roba koja se koristi u dužem vremenskom periodu, kao automobil, nameštaj), *potrošnju netrajnih potrošnih dobara* (roba koja se koristi u kraćem, kao hleb, odeća) i *korišćenje usluga* (proizvodnih i neproizvodnih). U zavisnosti od realnih dohodaka, ljudi ne moraju sve upotrebiti za kupovinu robe i korišćenje usluga, već jedan deo mogu izdvojiti za štednju, investicije i plaćanje poreza.

**Investicije** – obuhvataju *kupovinu mašina, opreme, alata, zaliha, softvera za firme, kuća i građevinskih objekata*. Pod njima se podrazumevaju izgradnja i proizvodnja trajnih kapitalnih dobara.

**Državna potrošnja** – podrazumeva državne izdatke za kupovinu dobara i usluga (izdaci za plate državne administracije, prosvetu, vojsku, zdravstvo, izdaci za izgradnju infrastrukture), pri čemu se isključuju sva plaćanja po osnovu transfera (sva plaćanja države pojedincima koja se ne vrše u zamenu za robe i usluge), jer transferi nisu rezultat i odraz proizvodnje, ali utiču na dohodak domaćinstva, pa se tako isključuju iz GDP-a.

**Neto izvoz** – razlika između vrednosti izvoza i vrednosti uvoza. Ako je prva veća od druge, onda postoji trgovinski suficit, pa govorimo o pozitivnoj kategoriji, a ako je prva manja od druge, onda postoji trgovinski deficit, pa govorimo o negativnoj kategoriji.

Metod dohodaka podrazumeva da se GDP dobija kao zbir plata, kamata, renti i drugih dohodaka od imovine, poreza koji se odnosi na robe i usluge (posredni porezi), amortizacije i profita.

Vrednost GDP-a bi trebalo da na osnovu svih metoda ista, ali se najčešće svakako koirsti proizvodni pristup. Kada se upoređuju podaci GDP-a za različite zemlje, mora se napraviti i korigovanje za **paritet kupovne moći (PPP)**.

### Nominalni i realni GDP

Bruto domaći proizvod se može izražavati pomoću dve vrste cena.

**Tekuće cene** su tržišne cene po kojima se proizvodi i usluge kupuju i prodaju u toku jedne kalendarske godinе. Ako se GDP iskazuje u tekućim cenama, to je nominalni bruto domaći proizvod koji izražava ukupnu vrednost roba i usluga u određenom vremenu po cenama iz tog perioda. Podaci na osnovu ovih cena nisu pouzdani, jer se tekuće cene stalno menjaju usled različitih faktora i jer bi taj GDP prikazivao stanje i razvoj samo za tu godinu i onemogućio praćenje na duži vremenski period.

**Stalne cene** omogućavaju da se eliminišu uticaji promena cena i dobije jasnija slika o kretanju bruto domaćeg proizvoda i bolje sagledavanje privredne aktivnosti jedne zemlje, jer se GDP može pratiti iz godine u godinu. Ako se GDP obračunava putem stalnih cena, kao osnova se uzimaju cene iz one godine kada su privredna kretanja bila najsabilnija. Ako se GDP iskazuje u tekućim cenama, to je realni bruto domaći proizvod. Izračunavanje u određenoj godini se obavlja tako što se količina proizvedenih dobara i izvršenih usluga pomnoži stalmim cenama.

Na osnovu ova dva bruto domaća proizvoda može se izračunati i **deflator bruto domaćeg proizvoda** koji se dobija kao količnik između nominalnog i realnog GDP-a pomnožen sa 100. On pokazuje inflatorna kretanja u privredi i meri tekući nivo cena u odnosu na nivo cena u baznoj godini.

$$\text{Deflator GDP} = \frac{\text{nominalni GDP}}{\text{realni GDP}} * 100$$

U tabeli, nominalni GDP je količina izvedenih knjiga i čokolada izračunat po tekućim cenama. Za realni GDP je potrebno izabrati baznu godinu, pa se na osnovu cena iz nje računa vrednost proizvoda u svim godinama. Povećanje tog GDP-a dešava se samo usled povećanja količine. Nominalni GDP raste brže od realnog GDP-a zbog inflacije.

**Nominalni GDP** izražava i količine dobara i usluga proizvedenih u jednoj privredi i cene tih dobara i usluga. **Realni GDP** izražava samo proizvedene količine proizvoda i usluga (a ne i njihove cene). Deflator GDP odražava samo cene dobara i usluga (a ne i proizvedene količine).

Godina	Knjiga		Čokolada	
	Količina (Q)	Cena (p) u €	Količina (Q)	Cena (p) u €
2010.	100	5	100	3
2011.	200	10	150	4
2012.	300	15	180	5
Izračunavanje nominalnog GDP-a				
2010.	$(100 \text{ knjiga} \times 5 \text{ €}) + (100 \text{ čokolada} \times 3 \text{ €}) = 500 \text{ €} + 300 \text{ €} = 800 \text{ €}$			
2011.	$(200 \text{ knjiga} \times 10 \text{ €}) + (150 \text{ čokolada} \times 4 \text{ €}) = 2000 \text{ €} + 600 \text{ €} = 2600 \text{ €}$			
2012.	$(300 \text{ knjiga} \times 15 \text{ €}) + (180 \text{ čokolada} \times 5 \text{ €}) = 4500 \text{ €} + 900 \text{ €} = 5400 \text{ €}$			
Izračunavanje realnog GDP-a (bazna godina 2010.)				
2010.	$(100 \text{ knjiga} \times 5 \text{ €}) + (100 \text{ čokolada} \times 3 \text{ €}) = 500 \text{ €} + 300 \text{ €} = 800 \text{ €}$			
2011.	$(200 \text{ knjiga} \times 5 \text{ €}) + (150 \text{ čokolada} \times 3 \text{ €}) = 1000 \text{ €} + 450 \text{ €} = 1450 \text{ €}$			
2012.	$(300 \text{ knjiga} \times 5 \text{ €}) + (180 \text{ čokolada} \times 3 \text{ €}) = 1500 \text{ €} + 540 \text{ €} = 2040 \text{ €}$			
Izračunavanje GDP deflatora				
2010.	$(800 \text{ €} / 800 \text{ €}) \times 100 = 100$			
2011.	$(2600 \text{ €} / 1450 \text{ €}) \times 100 = 179$			
2012.	$(5400 \text{ €} / 2040 \text{ €}) \times 100 = 265$			

Bruto domaći proizvod (GDP) je ukupna proizvodnja dobijena radom i kapitalom koji se nalaze u određenoj nacionalnoj ekonomiji. On meri sve aktivnosti u stvaranju domaćeg proizvoda na teritoriji jedne zemlje, bez obzira na vlasništvo. Kod njega se koristi teritorijalni kriterijum.

### Razlikovanje bruto domaćeg i društvenog proizvoda

**Bruto društveni (nacionalni) proizvod (GNP)** je ukupna proizvodnja dobijena radom i kapitalom u vlasništvu stanovnika određene nacionalne ekonomije. On se može i odrediti kao GDP minus svi prihodi stanovnika i firmi te zemlje koji pripadaju strancima, kao rezultat njihovog ulaganja u zemlju plus svi prihodi stanovnika i firmi te zemlje na osnovu njihovog ulaganja u inostranstvu. On je tržišna vrednost svih finalnih dobara i usluga proizvedenih tokom jedne godine faktorima proizvodnje neke zemlje. Kod njega se koristi **kriterijum vlasništva**.

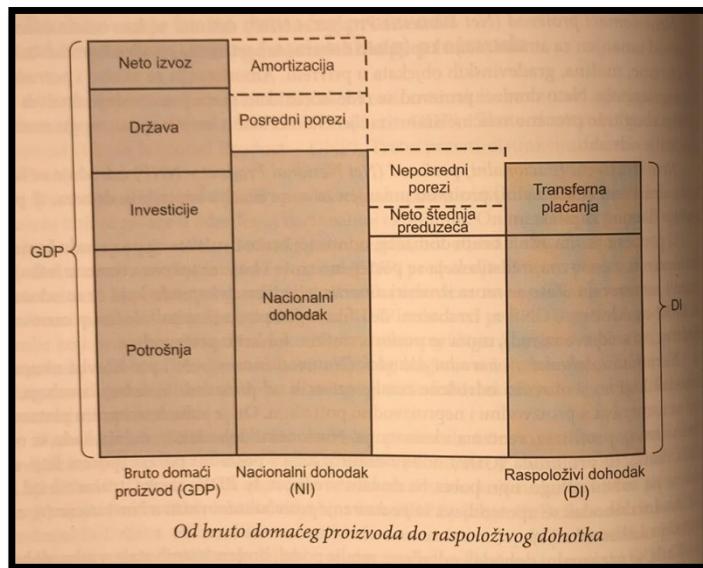
## Ostale agregatne veličine

**Neto domaći proizvod (NDP)** je bruto domaći proizvod umanjen za amortizaciju kapitalnih dobara. **Amortizacija** (potrošnja fiksnog kaitala) je habanje opreme, mašina i građevinskih objekata u prviredi.

**Neto društveni (nacionalni) proizvod (NNP)** je bruto društveni proizvod umanjen za amortizaciju kapitalnih dobara, odnosno potrošnju fiksnog kapitala.

U procesu proizvodnje GDP-a, odnosno GNP-a koriste se razna

osnovna sredstva koja se vremenom troše, habaju, kvare i zastarevaju, pa se mora izmeriti amortizacija fiksnog kapitala koja će se oduzeti od GDP-a, odnosno GNP-a.



**Nacionalni (narodni) dohodak (NI)** je ukupni dohodak koji su stanovnici jedne zemlje ostvarili od proizvodnje dobara i usluga, a koji se usmerava u proizvodnu i neproizvodnu potrošnju. On je jednak ukupnim platama, profitima, rentama i kamata. Dobija se kada se od GDP-a odbiju amortizacija i posredni porezi. Upotrebljava se za podmirenje potreba stanovništva i investicije. Ako se podeli brojem stanovnika, dobija se nacionalni dohodak per capita.

Privreda je razvijenija ukoliko je naionalni dohodak po stanovniku veći, ali to ne mora uvek biti pokazatelj privredne razvijenosti. Neke imaju visok nacionalni dohodak po stanovniku zahvaljujući prirodnim bogatstvima koji imaju visoku cenu, ali su i dalje ekonomski nerazvijene sa niskim životnim standardom (*Saudijska Arabija, Kuvajt*).

**Raspoloživi dohodak (DI)** je dohodak koji stanovništvo dobija na ruke i sa kojim može da raspolaže i o njemu odlučuje prema svojim potrebama i željama. Dobija se kada se od nacionalnog dohotka oduzmu svi neposredni porezi i štednja preduzeća, pa se toj veličini doda isplata transfera koje stanovništvo dobija od države. On se deli na potrošnju i štednju.

## Nedostaci GDP-a

Postoje određeni **nedostaci bruto domaćeg proizvoda**:

1. GDP ne sagledava ciljeve proizvodnje i kvalitet prirodnog rasta (može se povećati zbog porasta troškova obrazovanja, ali i zbog povećane proizvodnje vojne tehnike).
2. GDP ne uključuje vrednost dobara i usluga koje nisu plaćene i vrednost aktivnosti koje se odvijaju izvan tržišta.
3. GDP ne pruža nikakve informacije o kvalitetu života (slobodno vreme, životna sredina, nematerijalne potrebe).
4. GDP ne pruža nikakve informacije o ekonomskoj nejednakosti, pa se tako ne bavi razlikama u bogatstvu, prihodima i distribucijom resursa, već meri samo prosečan prosperitet (ukoliko govorimo o per capita).

Kako bi se ovi nedostaci ispravili, kao najčešće korišćeni pokazatelj nivoa privredne razvijenosti jedne zemlje koristi se **neto ekonomsko blagostanje (NEW)**. To je mera koja uklanja ograničenja GDP-a, pa vrši korekcije tako što se sa jedne strane isključuju komponente koje ne doprinose blagostanju, a sa druge uvodi određen broj kategorija potrošnje koje nisu uključene u veličinu GDP-a. Glavna odbitna stavka se odnosi na ekološku dimenziju, a glavne dodatne stavke na vrednost slobodnog vremena i sivu ekonomiju.

# VIII / AD-AS MODEL I MODEL MULTIPLIKATORA

## *AD-AS MODEL*

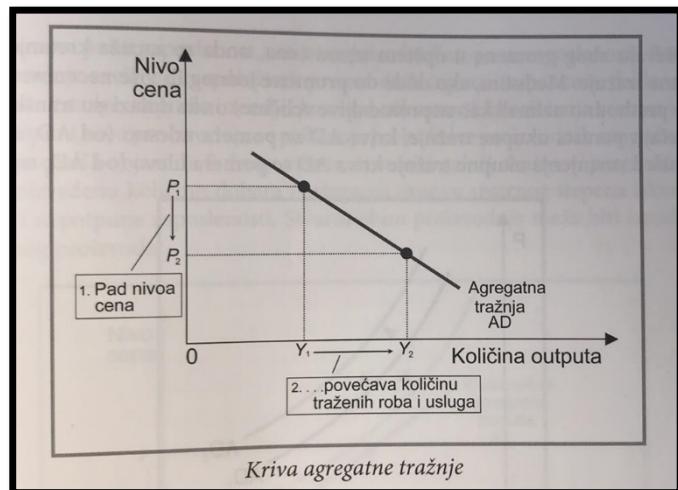
Jedan od centralnih modela makroekonomске ravnoteže je **model agregatne tražnje i agregatne ponude**, odnosno **AD-AS model**, na osnovu kog se objašnjavaju kratkoročne fluktuacije ekonomskih aktivnosti oko njihovog dugoročnog trenda. **Ekonomске fluktuacije** oko dugoročnih trendova podrazumevaju promenu uslova privređivanja, prisutne su u svakoj ekonomiji i nazivaju se privrednim (poslovnim) ciklusom. Ovaj model se kroz poslednjih nekoliko decenija objašnjavao na razne načine, ali je važno to da se sada mnogo veći značaj pridaje krivi agregatne ponude od krive agregatne tražnje.

## *KRIVA I DETERMINANTE AGREGATNE TRAŽNJE*

Komponente **agregatne tražnje (AD)** su **potrošnja (C – domaćinstva kupuju potrošna dobra), investicije (I – firme kupuju investiciona dobra), državna potrošnja (G – države kupuju i jedna i druga) i neto izvoz (X – vrednost izvoza umanjenog za vrednost uvoza)**. U stanju makroekonomске ravnoteže postoji jednakost **agregatne ponude (AS)** i tražnje koja se izražava:

$$Y = C + I + G + X$$

**Kriva agregatne tražnje** pokazuje ukupnu veličinu izdataka pri različitim nivoima cena uz ostale nepromenjene uslove, odnosno količinu dobara i usluga koju domaćinstva, preduzeća i država žele da kupe pri svakom nivou cena. Na **apscisu** se unosi **realni agregatni output (Y)**, a na **ordinatu opšti agregatni nivo cena (P)**. Kriva je **opadajuća** jer sa opadanjem opšteg nivoa cena biće tražen veći obim proizvodnje i obrnuto. **Individualna kriva tražnje (DD)** ima takođe **negativni nagib**, ali zato što kada cena jedne robe poraste, potrošači su u mogućnosti da se opredеле za tražnju druge jeftinije), što kod AD krive nije moguće jer se odnosi na celu ekonomiju. Kod krive tražnje za individualnim dobrima, dohodak i proizvodnja su konstantni.

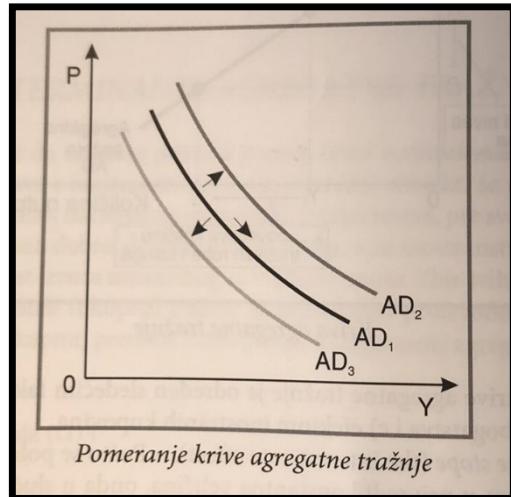


Tri efekta utiču na opadajući tok krive:

1. **Efekat kamatne stope** – tražnja za novcem se uvećava, što dovodi do rasta kamatne stope, a taj rast zatim msanjuje investicije, neto izvoz i potrošnju, odnosno agregatnu tražnju.
2. **Efekat bogatstva** (imovine stanovništva) – opšti rast nivoa cena obara realnu vrednost imovine stanovništva, njihovu kupovnu moć i potrošnju (može biti i obrnuto).

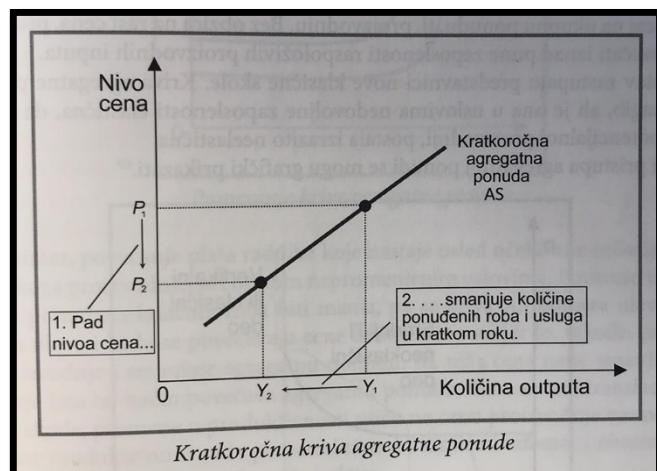
3. **Efekat inostranih kupovina (internacionalni efekat)** – opšti porast domaćih cena pri nepromjenjenim uslovima doveće do porasta uvoza i opadanja izvoza, pa samim tim i neto izvoza, čime će iznos tražnje za domaćom robom rasti.

Promene u obimu agregatne tražnje nasataju kao posledica promena cena i promena necenovnih faktora agregatne tražnje. Na nju utiču raznovrsni faktori kao što su mere ekonomskе politike, ali i egzogene varijable poput očekivanja privrednih subjekata, tehnološke, demografske promene, politički događaji, stopa rasta društvenog proizvoda u drugim zemljama... Kada se promene u ukupnoj tražnji dešavaju zbog promene na opštem nivou cena, dolazi do kretanja duž krive. Ako usled promena necenovnih faktora dođe do porasta ukupne tražnje, kriva se pomera udesno ( $AD_2$ ), a ako dođe do smanjenja ulevo ( $AD_3$ ).



### KRIVA I DETERMINANTE AGREGATNE PONUDE

**Kriva aggregatne (ukupne) tražnje** pokazuje odnos između opštег nivoa cena i aggregatne ponude dobara i usluga nacionalne ekonomije, odnosno ukupnu količinu roba koju su preduzeća jedne privrede spremna da proizvedu i prodaju u datom vremenskom periodu pri različitom nivou cena uz nepromjenjene ostale uslove. Potrebno je uključiti vremensku dimenziju jer robe i usluge imaju rigidne cene u kratkom roku i fleksibilne cene u dugom. Odatle, kriva je na kratak rok **rastuća**, jer povećanje opšteg nivoa cena povećava količinu roba i usluga koje se nude i obrnuto. Ona pored ovoga zavisi i od:

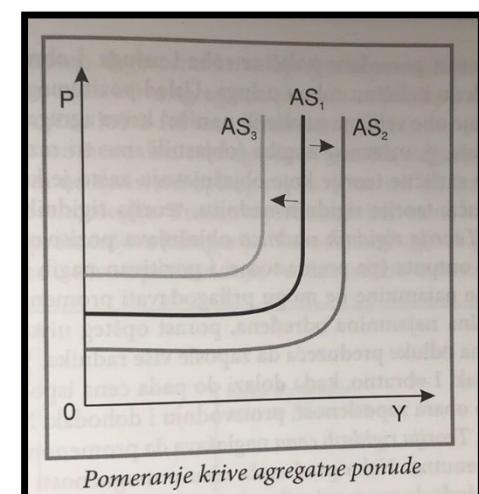
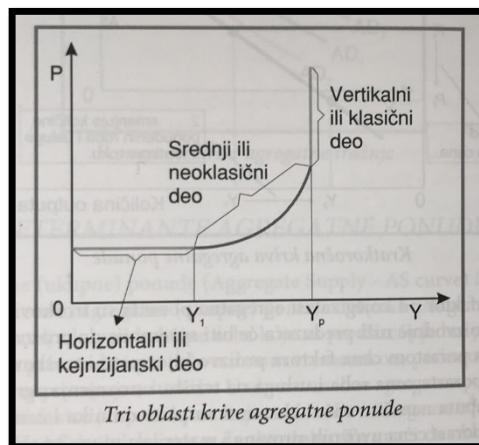


1. **Potencijalne proizvodnje – potencijalni društveni proizvod** je onaj društveni proizvod koji bi se mogao dobiti kada bi faktori proizvodnje bili potpuno iskorišćeni uz stabilne cene. To je nivo proizvodnje kojem ekonomija teži na dugi rok. **Potencijalni output** ne podrazumeva punu zaposlenost, već prirodnu stopu, to jest zavisi od raspoloživih inuta i kapaciteta. **Maksimalni nivo proizvodnje** se prikazuje preko krive proizvodnih mogućnosti. Sa druge strane, **realni društveni proizvod** prikazuje stvarno proizvedenu količinu dobara i usluga na osnovu stvarnog stepena iskorišćenosti kapaciteta i nepotpune zaposlenosti (može biti iznad ili ispod potencijalnog proizvoda).
2. **Nivoa troškova** – porastom cena faktora proizvodnje rastu i troškovi inputa (plate radnika, cene uvoznih inputa posebno važni), pa se povećavaju cene roba i usluga na tržištu, što dovodi do smanjenja aggregatne ponude.

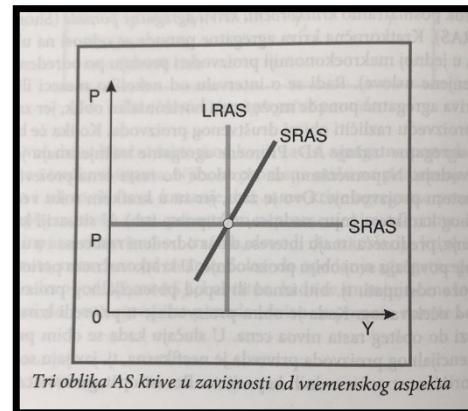
Postoje tri mišljenja o izgledu krive:

1. **Kejnzijacici** – kriva je relativno vodoravna, što pokazuje da na proizvodnju imaju uticaj promene u agregatnoj tražnji bez rasta cena. Oni smatraju da je privreda u stanju nedovoljne zaposlenosti. AD i AS se mogu seći i u tački gde je proizvodnja daleko od potencijalno moguće, pa je neophodna državna intervencija (monterna i fiskalna politika) za smanjenje deflatornog jaza (*gap*). Niska aggregatna tražnja je osnovni uzrok niskog dohotka i visoke nezaposlenosti.
2. **Klasični pristup makroekonomiji** – kriva je skoro vertikalna, što polazi od prepostavke da u privredi postoji mala ili nikakva nezaposlenost, pa promene u agregatnoj tražnji imaju veoma mali uticaj na ukupnu ponudu, odnosno proizvodnju. Bez obzira na rast cena, proizvodnja se ne može povećati iznad pune zaposlenosti raspoloživih inputa.
3. **Nova klasična škola** – kriva ima pozitivan nagib, u uslovima nedovoljne zaposlenosti elastična, a kako se približava potencijalnoj proizvodnji izrazito neelastična.

Kretanje duž krive aggregatne ponude proizilazi iz promene u opštem nivou cena pri ostalim nepromenjenim uslovima. Kada se povećava cena inputa (nezavisno od tražnje) dolazi do opadanja aggregatne ponude, pa se kriva pomera naviše i uлево ( $AS_3$ ), a kada se smanjuje dolazi do rasta, pa se kriva pomera naniže i udesno ( $AS_2$ ). Povećanje plate radnika znači manja količina robe usled povećanih troškova, pa se kriva pomera uлево, a smanjenje cene nafte znači veća količina robe usled smanjenih troškova, pa se kriva pomera udesno. Porast produktivnosti krivu pomera naniže i udesno, a opadanje naviše i uлево.



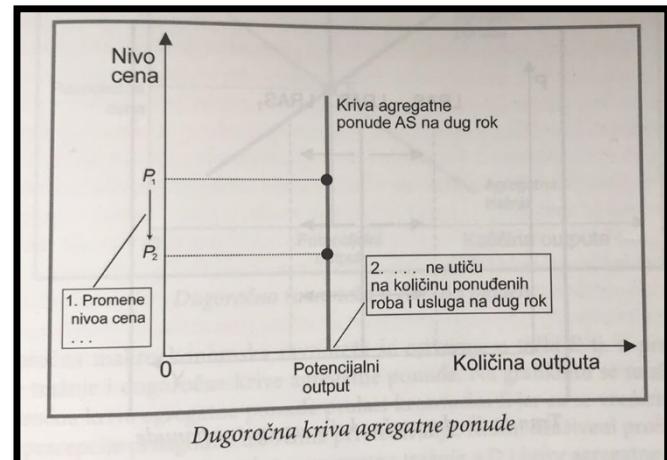
Za kratak rok posmatramo **kratkoročnu krivu aggregatne ponude (SRAS)** koja se odnosi na ukupnu ponudu koju preduzeća u jednoj makroekonomiji proizvode i prodaju po određenim cenama (nekoliko meseci ili jedna godina). Ona može imati **horizontalan** oblik, jer za dati **nivo cena P** mogu da se proizvedu različiti obimi društvenog proizvoda. Ako dođe do rasta cena proizvoda i usluga, to će rezultirati rastom proizvodnje jer je ovde većina troškova fiksног karaktera.



**Stvarni obim proizvodnje** u kratkom roku može odstupati od potencijalnog proizvoda kada nivo cena odstupa od očekivanog. Kada je iznad dolazi do opšteg rasta nivoa cena, a kada je ispod javljaju se nezaposlenost i nedovoljna iskorišćenost privrednih kapaciteta. Usled pozitivnog odnosa između nivoa cena i outputa, kriva je ovde najčešće rastuća. Postoje tri teorije koje ovo objašnjavaju:

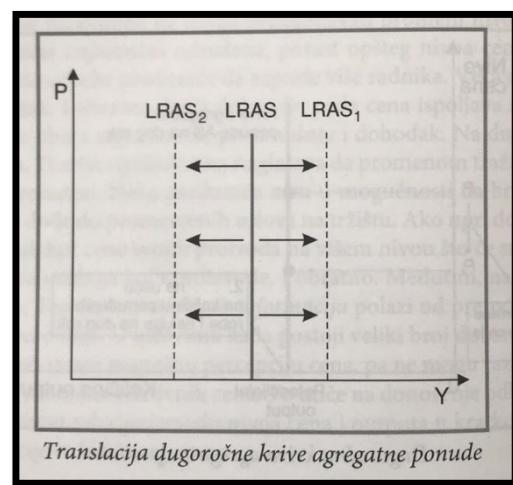
1. **Teorija rigidnih nadnica** – kada je nominalna najamnina određena, porast opšteg nivoa cena snižava realnu najamninu, a to utiče na odluke preduzeća da povećaju zaposlenost, što vodi i do većeg ouputa i dohotka i obrnuto. Na dugi rok će nadnice biti usklađene.
2. **Teorija rigidnih cena** – ako dođe do pada cena, neka preduzeća će cene svojih proizvoda zadržati na višem nivou što će smanjiti prodaju i količinu dobara i usluga koje proizvode i obrnuto. Na dugi rok će cene biti usklađene
3. **Teorija imperfektnih informacija** – polazi od pretpostavke da postoji tržište savršene konkurenциje. U uslovima kada postoji veliki broj dobara na tržištu, proizvođači mogu da ne razlikuju promene opšteg nivoa cena od promena relativnih cena, što utiče na donošenje odluke o ponuđenoj količini i stvara pozitivnu relaciju između nivoa cena i outputa u kratkom roku. Na dugi rok će pogrešne percepcije biti korigovane.

Za dugi rok posmatramo **dugoročnu krivu agregatne ponude (LRAS)**. Ona se poklapa sa veličinom potencijalnog proizvoda i ima **vertikalni položaj** (nikakva promena u ceni ne utiče na promene društvenog prizvoda). Ponuđena količina ovde ne zavisi od opšteg nivoa cena, već od količine rada, kapitala, prirodnih resursa i vrste tehnologije. Troškovi koji su bili fiksna kategorija sada su varijabilna, a porast aggregatne tražnje ne utiče na promenu nivoa proizvodnje, već na rast cena.



Do translacije ove krive dolazi usled:

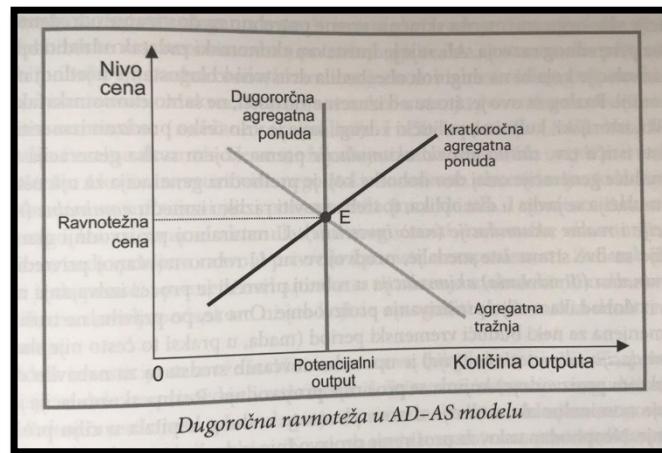
1. **Promene koje nastaju usled radne snage** – pomera se udesno usled porasta imigracije iz inostranstva, a ulevo usled porasta emigracije.
2. **Promene prirodne stope nezaposlenosti** – ako bi se povećala minimalna zarada, povećala bi se i nezaposlenost, pa bi se proizvodila manja količina dobara i usluga, te bi se kriva pomerala ulevo i obrnuto.



3. **Promene vezane za količinu raspoloživog kapitala** (fizičkog i ljudskog) – pomera se ulevo usled povećanja kapitala, pa samim tim i produktivnosti i proizvedene količine dobara i usluga, a udesno usled smanjenja.
4. **Promene vezane za primenu savremenije tehnologije i tehnološkog znanja** – udesno se pomera usled primene savremenije tehnologije, što dovodi do više proizvedenih dobara i usluga i obrnuto.
5. **Promene koje nastaju usled prirodnih resursa** – pomera se na jednu ili drugu stranu u zavisnosti od raspoloživih resursa u jednoj ekonomiji, načina eksploracije, mogućnosti uvoza...

### *RAVNOTEŽA AGREGATNE TRAŽNJE I AGREGATNE PONUDE*

Makroekonomска ravnoteža se nalazi u **preseku krive agregatne tražnje i krive aggregatne ponude**. Na apscisi je prikazan **realni društveni proizvod privrede**, a na ordinati opšti **nivo cena**. Kriva AD je uvek **opadajuća**, kratkoročna kriva AS rastuća, a dugoročna kriva AS **vertikalna** (pokazuje potencijalni output, njeni pomeranje utiče samo na opšti nivo cena, ne na fluktuacije outputa). **Dugoročna ravnoteža** se ostvaruje u tački E, odnosno preseku krive AD i **dugoročne krive AS**. Ovde i kratkoročna prolazi kroz tu tačku jer su se nadnice, cene i percepcije prilagodile uslovima privređivanja. Makroekonomска ravnoteža je takva da predstavlja kombinaciju opšteg nivoa cena i količine proizvoda gde su i kupci i proizvođači zadovoljni i takva da je stvarni output jednak potencijalnom outputu.



### *NOMINALNA I REALNA AKUMULACIJA, BRUTO I NETO INVESTICIJE*

**Akumulacija** (*accumulatio* – nagomilavanje) je proces nagomilavanja kapitala, novčanih sredstava u cilju održanja kontinuiteta proizvodnje ili kao budućih izvora za njeno proširivanje. Ona je neodvojivi čin proizvodnje i predstavlja osnovu privrednog rasta i razvoja. Akumulacija s jedne strane jeste rezultat dostignutog nivoa privrednog rasta ekonomije, a s druge strane jeste značajan indikator za dalji napredak. Svako povećanje stope akumulacije i više nego srazmerno skraćuje vreme za dostizanje određenog nivoa privrednog razvoja. Ekonomisti ističu **zlatno pravilo akumulacije** prema kom svaka generacija treba da štedi za buduće generacije onaj deo dohotka koji je prethodna generacija za nju uštedela.

**Nominalna (novčana) akumulacija** je u robnoj privredi proces izdvajanja novčanih sredstava iz dohodaka u cilju proširenja proizvodnja. Ne troši se odmah, već je namenjena za budući period. Realna akumulacija (neto investicije) je upotreba novčanih sredstava za nabavku dodatnih inputa kojima se proširuje proizvodnje. Ovde se mora ispuniti uslov, odnosno ostvarenje dovoljnog obima novčane akumulacije, koji zavisi od grane proizvodnje, vrste artikala...

Dakle, da bi se novčana akumulacija pretvorila u investicije, neophodno je da se ostvari prag ulaganja (određeni obim novčane akumulacije) bez kog se ne mogu ostvariti planirane promene.

Sa gledišta izvora sredstava, postoje dve vrste. **Bruto investicije** jesu ukupne investicije koje obuhvataju neto investicije koje se formiraju iz akumulacije i neto investicije koje se formiraju iz prikupljenih sredstava amortizacije. **Neto investicije** se zovu i nove investicije. **Investicijama iz amortizacije** obnavljaju se utrošena osnovna sredstva, pa se zato ove investicije drugačije nazivaju obnavljajuće investicije (na njih utiču stopa rasta investicija u osnovne fondove i prosečan vek trajanja osnovnih sredstava). Bitna je sledeća relacija:

$$\mathbf{BI = NI + I_{am}}$$

**BI** = bruto investicije, **NI** = neto investicije, **I<sub>am</sub>** = obnavljajuće investicije

Ako bi bruto investicije bile jednakе obnavljajućim, to bi značilo da se u nacionalnoj ekonomiji ne stvara akumulacija i da ne postoje mogućnosti za dodatna ulaganja u proširivanje proizvodnje.

**Makroekonomija** je u **stanju privredne ravnoteže** ako su **nominalne akumulacije i neto investicije jednake**. Nesklad između nominalne i realne akumulacije se može odigravati u dva smera. Ako se investira više nego što je formirana akumulacija, to deluje inflatorno (inflacioni jaz i inflaciona spirala), a ako se investira manje, to deluje deflatorno (sporiji razvoj privrede i veća nezaposlenost).

Sa gledišta namene, postoje dve vrste:

1. **Privredne investicije** – *robne* (ulaganja u privredne delatnosti kojima se povećava proizvodnja roba i usluga, odnosno ulaganja u sredstva za proizvodnju i potrošnju) i *nerobne* (ulaganja u stvaranje uslova za buduću proizvodnju roba, pa povećavaju zaposlenost i bolje iskorišćavaju resurse).
2. **Neprivredne investicije** – ulaganja u neprivredne delatnosti koja su od izuzetnog značaja za društvo iako ne doprinose proširenu uslovu za buduću proizvodnju (obrazovanje, zdravstvo, kultura, sport...)

Sa gledišta uticaja investicija na obim proizvodnje po stanovniku, postoje dve vrste. **Demografske investicije** su one neto investicije kojim se ostvaruje prirast nacionalnog dohotka prema prirastu stanovništva jedne zemlje tako da se održi veličina nacionalnog dohotka per capita na dostignutom nivou. **Ekonomске investicije** su višak u slučaju da su neto investicije veće od demografskih, pa doprinose prosperitetu zemlje.

### *ODREDNICE NACIONALNOG DOHOTKA*

**Nacionalni dohodak** je ukupni dohodak koji su stanovnici određene zemlje ostvarili od proizvodnje dobara i usluga, a koji se usmerava u proizvodnu i neproizvodnu potrošnju. On se upotrebljava za **potrošnju** ( $P_t$  – plate, penije, dečiji dodaci) i **akumulaciju** ( $A$  – štednja pojedinca, preduzeća, države). Tu se javlja sledeće relacije:

$$\mathbf{ND = Pt + A (\check{S})}$$

$$\mathbf{Pt = ND - A (\check{S})}$$

$$\mathbf{A (\check{S}) = ND - Pt}$$

**Potrošnja i akumulacija** (štедnja) su dva namenska dela dohotka. Povećanje jedne dovodi do smanjenja druge (više za potrošnju znači manje za štednju i obrnuto). Kod vlasnika dohotaka se javljaju dve sklonosti. Sklonost potrošnji pokazuje relativni odnos potrošnje prema dohotku, odnosno koji deo dohotka je usmeren ka potrošnji, a sklonost štednji pokazuje koji deo dohotka je usmeren ka štednji. Što je bogatiji deo stanovništva, to će se više štedeti nego trošiti, a obrnuto za siromašniji deo. Stanovništvo sa većim dohotkom može da i u apsolutnom i u relativnom pogledu odvaja više za štednju, a stanovništvo sa manjim ima toliko nizak dohotak da prelazi u negativnu štednju, odnosno, zadužuje se.

**Granična sklonost potrošnji (MPC)** je iznos dodajne potrošnje nastale kao rezultat dodajne jedinice dohotka. **Granična sklonost štednji (MPS)** je iznos dodajne štednje nastale kao rezultat dodatne jedinice dohotka. Njihov zbir je uvek **jednak jedinici** ( $MPC + MPS = 1$ ). Granučna sklonost potrošnji opada, a štednji raste ukoliko se ide od siromašnjih ka bogatijim slojevima.

**Stopa društvene potrošnje** je odnos društvene potrošnje prema nacionalnom dohotku:

$$Pt' = \frac{Pt * 100}{ND}$$

Ona pokazuje koji deo nacionalnog dohotka se odnosi na potrošnju. Stopa potrošnje je jednaka 100% kada se celokupan dohotak troši. Moguće je ovo, kao i situacije kada se u kriznom periodu troši više od nacionalnog dohotka (zaduživanje u inostranstvu).

**Stopa društvene akumulacije** je odnos društvene akumulacije prema nacionalnom dohotku:

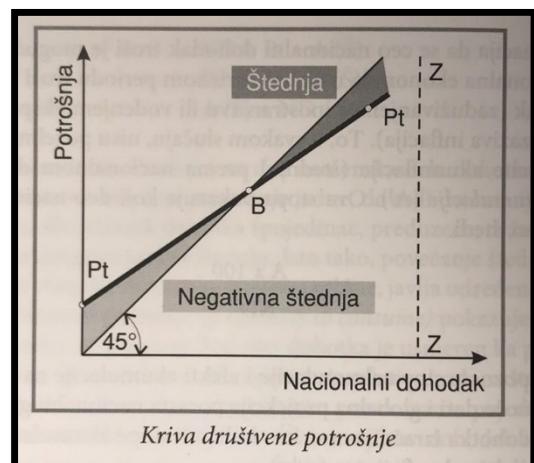
$$A' = \frac{A * 100}{ND}$$

Kada su nam poznate stopa akumulacije i efekat akumulacije na porast nacionalnog dohotka, može se izračunati **stopa porasta nacionalnog dohotka** kao količnik stope akumulacije i graničnog kapitalnog koeficijenta:

$$r_y = \frac{A'}{mkf}$$

Dat je primer kada je stopa akumulacije 12%, a koeficijent 4, što znači da je potrebno 4 jedinice dodatnog kapitala da bi se ostvarila 1 jedinica porasta nacionalnog dohotka. To znači da će određena privreda morati da izdvoji 12% iz nacionalnog dohotka za akumulaciju ( $r_y = \frac{A'}{mkf} = \frac{12\%}{4} = 3\%$ ).

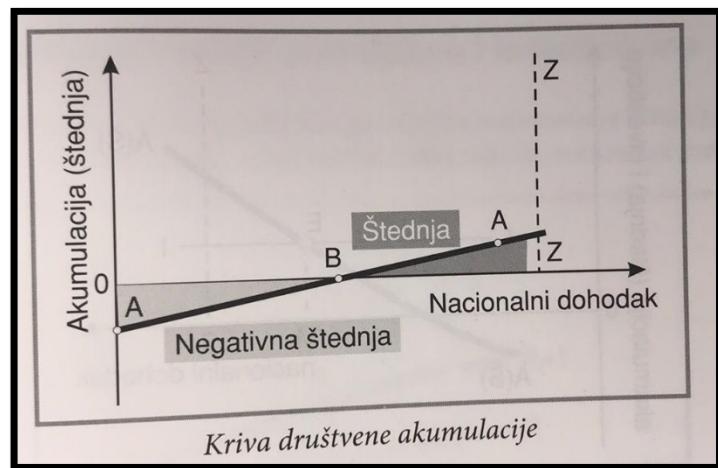
**Kriva društvene potrošnje** je zbir pojedinačnih krivi potrošnje i ona pokazuje koliko će društvo kao celina trošiti pri različitim nivoima raspoloživog nacionalnog dohotka. Na **apscisi** se prikazuju različiti nivoi **nacionalnog dohotka**, a na **ordinati** različiti nivoi **ukupne društvene proizvodnje**. Kriva se dobija tako što se odgovarajući nivoi potrošnje u odnosu na nacionalni dohotak povezuju u krivu liniju ( $PtPt'$ ).



Radi bolje preglednosti, kriva potrošnje se sagledava u odnosu na **liniju  $45^\circ$** , čija je ključna karakteristika to da je na njoj svaka tačka podjednako udaljena od obe ose, to jest na bilo kojoj tački je potrošnja jednaka nacionalnom dohotku, a akumulacija nuli.

U prelomnoj tački **B** postoji jednakost nacionalnog dohotka i potrošnje, odnosno celokupan nacionalni dohodak se troši. Ako je kriva potrošnje iznad linije, postoji **pozitivna štednja** (višak služi kao izvor za investicije, nivo potrošnje je jednak rastojanju između apscise i krive potrošnje), a ako je ispod, postoji **negativna štednja**. Isprekidana linija **ZZ** pokazuje **punu zaposlenost faktora proizvodnje**, to jest **nivo potencijalnog nacionalnog dohotka**. Najveći nacionalni dohodak bi bio u tački gde se seku linija **ZZ**,  $45^\circ$  i kriva potrošnje, što bi značilo punu zaposlenost faktora.

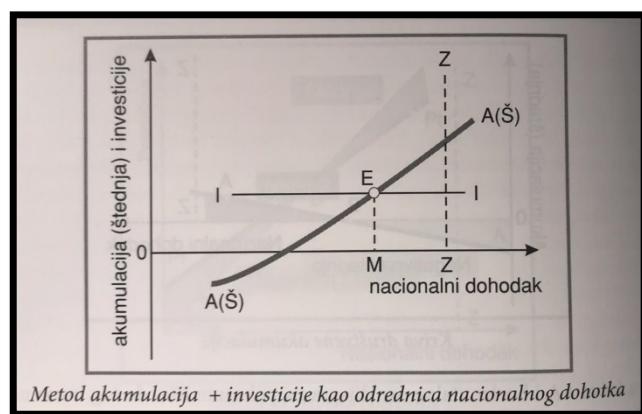
**Kriva društvene štednje** pokazuje kolika će biti ukupna štednja društva na svakom nivou raspoloživog dohotka. Proizilazi iz krive potrošnje i pokazuje kako nacionalna sklonost štednji raste sa porastom nacionalnog dohotka i obrnuto. Na **apscisi** se prikazuju različiti nivoi **nacionalnog dohotka**, a na **ordinati** različiti nivoi **akumulacije**. **Kriva štednje (AA)** je ucrtana u odnosu na veličinu nacionalnog dohotka spajanjem tački preseka. Vertikalno rastojanje od apscise do krive prikazuje **pozitivnu štednju** ako je iznad apscise, odnosno **negativnu** ako je ispod. Isprekidana linija **ZZ** prikazuje **punu zaposlenost inputa**. Tačka **B** prikazuje isto – do tog nivoa nacionalni dohodak se troši, iznad tog se štedi.



Dva su načina za prikazivanje determinanti nacionalnog dohotka: **preko međusobnog delovanja akumulacije i investicija ili preko potrošnje i investicija**.

### Metod akumulacija + investicije

**Novčana akumulacija** je štednja sve dok nije uložena u proces proizvodnje, a tada postaje investicija. Na grafikonu je predstavljena **kriva akumulacije privrednih subjekata** i **linija investicija** (paralelna sa apscisom, autonomne investicije koje ne zavise od nacionalnog dohotka, konstantna veličina, veličina koju su ljudi spremni da investiraju). Isprekidana linija **ZZ** prikazuje **punu zaposlenost faktora proizvodnje**. **Ravnotežni nivo nacionalnog dohotka** se nalazi u preseku u tački **E**, kojoj na apscisi odgovara tačka **M**, pa rastojanje **OM** pokazuje **veličinu nacionalnog dohotka**.



Presek funkcije štednje i funkcije investicija određuje **ravnotežni nivo nacionalnog dohotka** prema kojem teži društvena proizvodnja. Nivo nacionalnog dohotka **OM** je niži od nivoa koji bi odgovarao stanju pune zaposlenosti faktora proizvodnje.

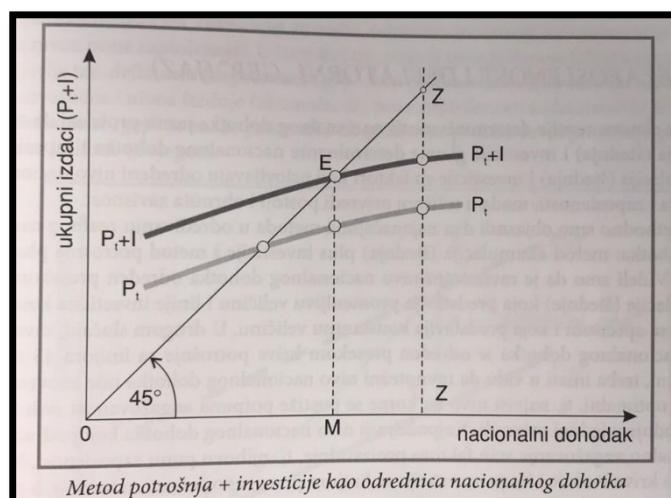
**Maksimalni nivo** bi bio dostignut u tački preseka krive akumulacija, linije investicija i linije pune zaposlenosti, ali se on ne može ostvariti bez državne investicije. Razlikuju se tri slučaja u kojima međusobno delovanje akumulacije i investicija određuju nivo nacionalnog dohotka:

1. **A = I** – ukupna akumulacija privrede jednaka je sumi koju su privredni subjekti spremni da investiraju. Postignut je ravnotežni nivo nacionalnog dohotka, pa se proizvodnja, zaposlenost, dohoci i potrošnja ne menjaju.
2. **A > I** – ukupna akumulacija privrede veća je od sume koju su privredni subjekti spremni da investiraju. Povećanjem akumulacije smanjivaće se potrošnja, a samim tim javlja se manja tražnja za proizvodima, što dovodi do stvaranja zaliha. Proizvodnja i zaposlenost opadaju, a sa njima i dohodak privrednih subjekata. To kao posledicu ima smanjivanje akumulacije do ravnotežnog nivoa.
3. **A < I** – ukupna akumulacija privrede manja je od sume koju su privredni subjekti spremni da investiraju. Smanjenjem akumulacije povećavaće se potrošnja, a samim tim javlja se veća tražnja za proizvodima, što dovodi do realizacije proizvodnje. Proizvodnja i zaposlenost se povećavaju, a sa njima i dohodak privrednih subjekata. To kao posledicu ima povećanje akumulacije do ravnotežnog nivoa.

U sva tri slučaja, u tački **E planirana štednja se poklapa sa planiranim investicijama**, a u slučajevima kada se ne poklapa, preduzeća će prilagoditi zaposlenost i proizvodnju.

### Metod potrošnja + investicije

U grafikon se iznad krive potrošnje unosi **kriva potrošnje + investicije ( $P_t + I$ )** koja se seče sa linijom  $45^\circ$  u tački **E** i koja predstavlja **krivu ukupnih izdataka**. Ona označava ukupnu tražnju, odnosno potrošnju potrošnih i investicionih dobara. Pokazuje nivo planiranih izdataka potrošača i preduzeća za svaki nivo proizvodnje. Ravnoteža tačke **E** određuje **ravnotežni nivo nacionalnog dohotka** obeleženog duži **OM**. U toj tački ekonomija je u ravnoteži zato što su planirani izdaci za potrošnju i investicije jednaki nivou ukupne proizvodnje. To nije optimalni nivo, jer postoje neiskorišćeni faktori proizvodnje, pa se maksimalni dohodak nalazi u preseku krive  $P_t + I$ ,  $45^\circ$  i  $ZZ$ .



Kada se izadci za potrošnim i investicionim dobrima izjednače sa veličinom nacionalnog dohotka, kažemo da je **sistem u ravnoteži**. Ako je ukupna proizvodnja veća od ukupne potrošnje, to je **hiperprodukcija**, a ako je manja, to je **hipoprodukcija**.

## NEZAPOSLENOST I DEFLATORNI JAZ

**Najpoželjniji nivo nacionalnog dohotka** koji podrazumeva punu zaposlenost svih faktora proizvodnje bi bio **u preseku krive štednje i linije investicija sa linijom pune zaposlenosti**, odnosno u preseku krive potrošnje i linije  $45^\circ$  sa linijom pune zaposlenosti.

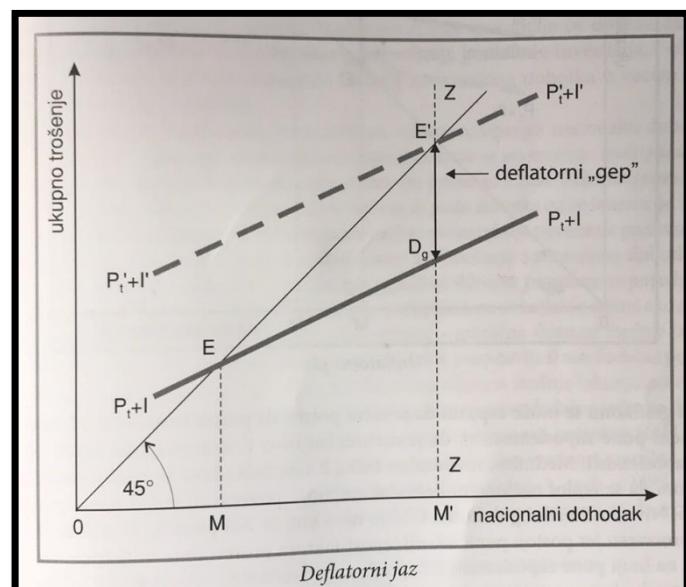
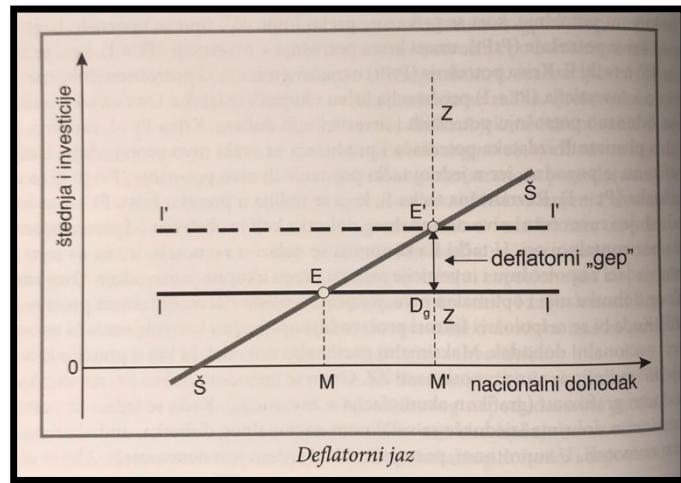
Na prvom grafiku, najpoželjniji nivo ravnotežnog nacionalnog dohotka se dobija pomeranjem linije investicija naviše ( $I'I'$ ) koja bi presecala krivu štednje i liniju zaposlenosti u tački  $E'$ . Rastojanje  $OM'$  na apscisi označava **najpoželjniji nivo nacionalnog dohotka**. Ali, u ravnotežnoj tački  $E$ , gde veličina nacionalnog dohotka iznosi  $OM$ , investicije su dosta niže od štednje na nivou zaoslenosti. U tom slučaju postoji nezaposlenost faktora proizvodnje, pa se javlja **deflatorni gep** (razlika između nivoa postojećih investicija i nivoa štednje pune zaposlenosti) – rastojanje  $D_g E'$ .

Na drugom grafiku, gep se očitava na liniji pune zaposlenosti  $ZZ$  i označen je istim rastojanjem. Reč je o vertikalnom rastojanju između tačke preseka stare krive potrošnje plus investicije  $P_t + I$  sa **linijom pune zaposlenosti** i tačke preseka nove linije  $P_t' + I'$  sa **linijom  $45^\circ$**  i **linijom pune zaposlenosti**. Deflatorni jaz dovodi do multiplikatorskog efekta, što znači da dolazi do većeg pada proizvodnje i zaposlenosti nego što je obim deflatornog jaza.

## PUNA ZAPOSLENOST I INFLATORNI JAZ

**Inflatorni jaz** se javlja kada investicije pokazuju tendenciju da budu veće nego štednja na nivou pune zaposlenosti. U takvoj situaciji se u dатој privredi traži više roba nego što se može proizvesti, što za posledicu ima rast cena.

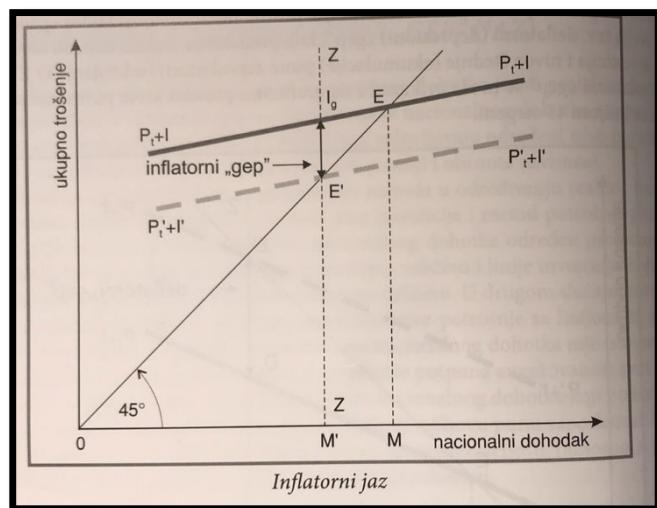
Na grafiku je kriva potrošnja plus investicije  $P_t + I$  iznad linije  $45^\circ$ , to jest ravnotežni nivo  $E$  je lociran iznad kritičnog nivoa pune zaposlenosti. Međutim, ona nije stanje koje se realno može postići, kao i nivo nacionalnog dohotka  $OM$ , jer postoji puna zaposlenost faktora proizvodnje.



Inflatorni jaz predstavlja vertikalno rastojanje između tačke stare linije  $P_t + I$  sa **linijom pune zaposlenosti** i tačke preseka nove linije  $P_t' + I'$  sa **linijom  $45^\circ$**  i **linijom pune zaposlenosti**. Sve dok postoji inflatorni jaz, cene će rasti.

### INVESTICIONI MULTIPLIKATOR

**Kejnzijska makroekonomска анализа** na pitanje kako i koliko promene u obimu investicija utiču na veličinu načonalnog dohotka stavlja **model investicionog multiplikatora**. To znači da povećanje investicija dovodi do povećanja načonalnog dohotka u većem obimu nego što je povećanje investicija i obrnuto.



**Investicioni multiplikator** je broj koji pokazuje koliko će se puta povećati ili smanjiti načunalni dohodak sa svakim povećanjem ili smanjenjem investicija. To je broj kojim treba pomnožiti promene u investicijama da bi se dobila veličina porasta ili pada dohotka od te investicije. Ako se investicije povećaju za 100 milina, a to prouzrokuje povećanje proizvodnje za 300 miliona, multiplikator će biti 3. Granična sklonost potrošnje se pojavljuje kao faktor od kog zavisi veličina multiplikatora, dok granična sklonost štednje (njen antipod) pokazuje iznost dodajne štednje koja nastaje kao rezultat dodajne jedinice dohoda. **Multiplikator investicija** je **recipročna vrednost granične sklonosti štednje** ( $M = \frac{1}{MPS}$ ). Formula multiplikatora je:

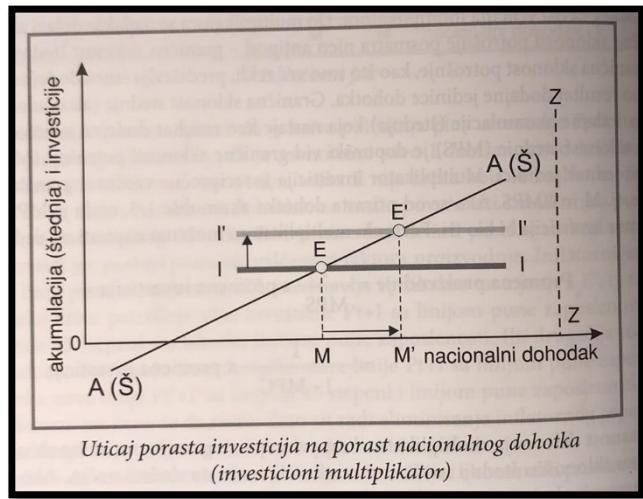
$$\text{Promena proizvodnje} = \frac{1}{MPS} * \text{promena investicija} = \frac{1}{1-MPC} * \text{promena investicija}$$

Povezanost između **M**, **MPS** i **MPC** se može objasniti na sledeći način – ako određena investicija prouzrokuje veće zapošljavanje u privredi, onda je i investicioni multiplikator veći. Svaka investicija predstavlja novčani izdatak, ali se on pojavljuje kao dohodak proizvodala različitih dobara neophodnih za realizaciju početne investicije. Za njih je to dodatni novčani dohodak koji jednim delom troše, a drugim delom štede. Deo dohotka koji se troši se pojavljuje kao dohodak proizvođača, pa oni jedan deo troše, a drugi deo štede. Proces se nastavlja i tu primarna potrošnja pokreće beskonačan lanac izvedene potrošnje, pri čemu izadci vremenom opadaju. Ukupna potrošnja jednaka je zbiru svih nivoa potrošnje. Ona se dobija formulom sume beskonačne geometrijske progresije:

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

To znači da se granična sklonost potrošnji pojavljuje kao faktor od kojeg zavisi veličina multiplikatora, pa se u tom smislu multiplikator može izraziti i graničnom sklonosću štednji.

Na grafiku akumulacije i investicija kao odrednice načunalnog dohotka dočrtamo liniju koja pokazuje viši nivo investicija ( $I'I'$ ), uočava se i da se načunalni dohodak povećava sa **OM** na **OM'**. Nova ravnotežna tačka **E'** se formira u preseku **krive akumulacije (AA)** i **linije višeg nivoa investicija**. **Povećanje načunalnog dohotka (MM')** je veće od povećanja u obimu investicija ( $II'$ ). Optimalan nivo načunalnog dohotka bi bio u tački preseka AA, II i ZZ.

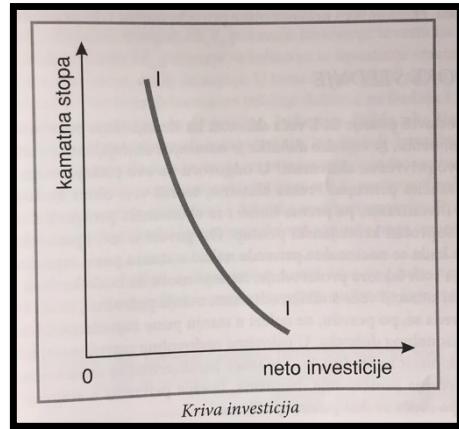


## DETERMINANTE INVESTICIJA

Ključne determinante su **realna kamatna stopa, očekivana profitabilnost investicija i tehnološke promene.**

**Kamatna stopa** je cena upotrebe novca koja se određuje na tržištu novca, odnosno cena koja se plaća za novac uzet na zajam. **Realna kamatna stopa** je nominalna kamatna stopa korigovana za stopu opšteg porasta cene i izračunava se kao razlika između nominalne kamatne stope inflacije.

**Investicije** su negativna funkcija kamatne stope. Rast kamatne stope smanjuje nivo investicija zbog povećanih troškova investiranja, a pad povećava. Zato je kriva investicija **negativnog nagiba**. **Apscisa** su **neto investicije**, a **ordinata kamatna stopa**. Ima **opadajući tok**, što znači da svakom višem nivou kamatne stope odgovara niži nivo neto investicija i obrnuto. Smanjenje kamatne stope treba da dovede do povećanja investicija, što bi uticalo na multiplikovano povećanje nivoa nacionalnog dohotka i obrnuto.



**Očekivana profitabilnost investiranja** se odnosi na to da svaki investitor očekuje prihod od investiranja. Taj prihod mora biti veći od kamatnog prihoda, jer u suprotnom neće doći do investiranja. Investitor ima u vidu oportunitetni trošak investiranja koji se smanjuje opadanjem kamatne stope I obrnuto. Ako je očekivani profit od investicija na višem nivou od visine kamatne stope, investicije će se realizovati, a ako je obrnuto investitoru se više isplati da uloži u štednju. Svi faktori koji utiču na porast očekivane profitabilnosti pomeraju krivu udesno, a svi koji deluju na smanjenje ulevо.

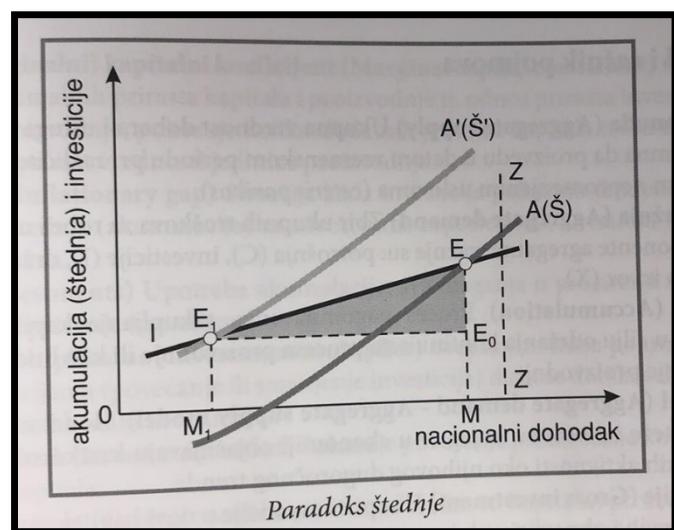
**Tehnološke promene** imaju ogroman zunačaj za profilisanje investicija i na mikro i na makro planu i predstavljaju osnovni uzrok nestabilnosti investicija.

Na translaciju krive investicione tražnje (koje su nestabilne i promenljive) utiču i drugi faktori kao što su političke prilike, poreska politika, iskorišćenost proizvodnih kapaciteta, tehnološke inovacije...

Na pitanje da li veća sklonost ka štednji ima pozitivne ili negativne efekte na privrednu postoje dva odgovora:

1. **Klasična teorija** – veću obim štednje otvara i nove mogućnosti za investiranje, pa i za ekonomski prosperitet.
2. **Kejnzijski pristup** – govori o paradoksu štedljivosti. Samo u slučaju kada se nacionalna privreda nalazi u stanju pune zaposlenosti štednja može da bude od koristi i za pojedinca i za društvo. U toj situaciji veća štednja, odnsono manja potrošnja, znači veće investicije. Ali, kako je obično realna situacija, u uslovima nedovoljne zaposlenosti faktora, povećana sklonost ka štednji neće dovesti do povećanja proizvodnje, već će uvesti privredu u stagnaciju.

Na apscisi je **nacionalni dohodak** (proizvodnja), a na ordinati **štednja** (investicije). Tačka ravnoteže **E** se nalazi u preseku krive štednje i investicije. Ona se ne nalazi na liniji pune zaposlenosti, što znači da svi faktori nisu iskorišćeni. Linija investicija nije paralelna sa apscisom, jer je reč o proizvodnim investicijama (rastu u zavisnosti od povećanja dohotka). Porast štednje se prikazuje pomeranjem linije štednje naviše, čime se dobija nova tačka ravnoteže **E<sub>1</sub>** u preseku te linije i linije investicija i koja obezbeđuje novi nivo proizvodnje



**OM<sub>1</sub>**. Osenčeni trougao **EE<sub>1</sub>E<sub>0</sub>** je **smanjenje investicija**, a linija **EE<sub>0</sub>** pokazuje za koliko su se one smanjile. Rast štednje, umesto da povećava investicije, smanjuje ih, što je zapravo paradoks štednje.

Dve komplementarne veličine dohotka su **štednja i potrošnja**. Povećanje jedne dovodi do smanjenja druge i obrnuto. Porast štednje dovodi do opadanja potrošnje, što znači manju tražnju i javljanje zaliha. Proizvođači zato treba da otpuste radnike i smanje korišćenje kapaciteta. Porast štednje zapravo dovodi do opadanja privredne aktivnosti i dohotka makroekonomije. Pri tome dolazi do multiplikovanog smanjenja dohotka (smanjenje dohotka je veće od smanjenja investicija).

# IX / EKONOMSKI RAZVOJ I STRANE DIREKTNE INVESTICIJE

## *POJAM, ZNAČAJ I CILJEVI EKONOMSKOG RASTA I RAZVOJA*

**Privreda** je jedan od najznačajnijih podsistema društvenog sistema, pa se privredni razvoj ne može posmatrati van konteksta celokupnog društvenog razvoja, zato što čine celinu i zato što su ekonomske dimenzije razvoja u toj meri isprepletane sa društvenim, političkim, istorijskim, geografskim i drugim oblastima neekonomskog razvoja.

Privredni rast i razvoj predstavljaju dva tesno povezana, ali različita procesa. **Privredni razvoj** je širi i kompleksniji proces od privrednog rasta. **Privredni rast** označava svako povećanje ukupne proizvodnje u određenom vremenskom periodu (prema jednim) ili povećanje proizvodnje koje je veće od porasta stanovništva (prema drugim). Kvantitativno se može izraziti preko pokazatelja stope rasta i kretanja GDP-a, nacionalnog dohotka (per capita)... Postoje **dva načina za postizanje privrednog rasta**:

1. Povećana upotreba inputa u cilju povećanja outputa
2. Optimalno korišćenje proizvodnih kapaciteta gde se rast ostvaruje putem porasta efikasnosti, a ne inputa

**Privredni razvoj** je pokazatelj međusobnih odnosa makroekonomskih agregata kao što su društveni proizvod, nacionalni dohodak, zaposlenost, akumulacija, potrošnja... On je multidimenzionalan proces, jer se ne ograničava samo na rast GDP-a i nacionalnog dohotka, već se izražava i kroz čitav skup strukturnih i funkcionalnih promena u okviru ekonomije i kroz razne druge ekonomske i neekonomske elemente. Promena ukupne društvene strukture jedna je od osnovnih komponenti privrednog razvoja i zajedno sa privrednim rasom obezbeđuje rast GDP-a i nacionalnog dohotka. Kao **normativan i koherentan proces**, usmeren je ka realizaciji određenih ciljeva i njihovoj međusobnoj povezanosti. Oni se svode na dva najvažnija: **razvoj proizvodnih potencijala zemlje i podizanje životnog standarda stanovništva**. Ovde je dosta važno voditi računa o ekonomskoj razvijenosti i veličini zemlje, kako bi se izabrali prioritetni ciljevi i rešavala konfliktnost ciljeva (dinamiziranje privrednog rasta i poštovanje ekoloških standarda). Važno je voditi računa i o vremenskom periodu, gde neki kratkoročni ciljevi ne moraju biti i najvažniji dugoročni.

Osnovne karakteristike privrednog razvoja		
Multidimenzionalan proces (obuhvata različite aspekte društva i života ljudi)	Normativan proces (usmeren ka realizaciji određenih ciljeva)	Koherentan proces (međusobna povezanost različitih ciljeva)
Karakteristike privrednog razvoja		

Značaj privrednog rasta je izuzetno naglašen za sve nerazvijene zemlje, jer je za njih od izuzetnog značaja praćenje pokazatelja privrednog razvoja. Bez ubrzanog privrednog razvoja, povećanja ukupnog obima proizvodnje i GDP-a per capita i suštinske promene strukture privrede nije moguće za njih oslobođanje od ekonomske zavisnosti i neokolonijalnih odnosa. Bez strukturnih promena ne može se ostvariti rast, a one same se ne vrše u zemljama čiji GDP i nacionalnih dohodak ne rastu.

Karakteristika privrednog rasta je **sporost i dugotrajnost**, iako mnoge nerazvijene zemlje uz mere aktivne ekonomske politike gledaju da to ubrzaju kako bi se izvukle iz ekonomske zaostalosti. U makroekonomskoj teoriji je poznato **pravilo 72**, prema kom je potrebno ukupno 72 godine da bi se vrednost GDP-a per capita udvostručila pri prosečnom privrednom rastu od 1% godišnje. Ako želimo da izračunamo koliko je godina potrebno da bi se udvostručila vrednost GDP-a, potrebno je da broj 72 podelimo sa godišnjom stopom rasta.

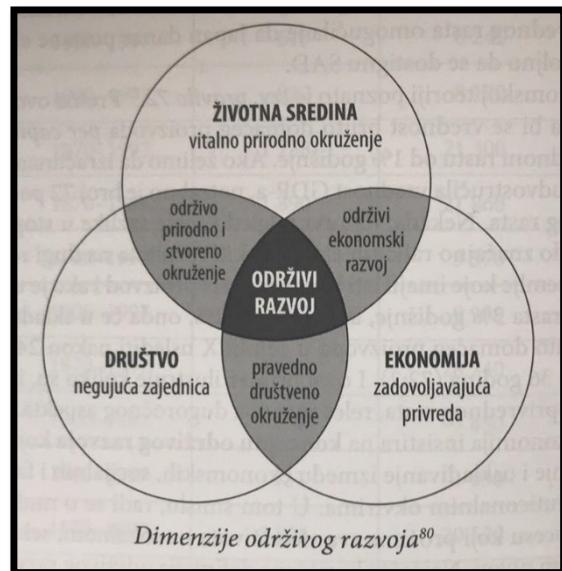
Savremena ekonomija insistira na **koncepciju održivog razvoja** koji podrazumeva balansiranje i usklađivanje između ekonomskih, socijalnih i faktora zaštite životne sredine u institucionalnim okvirima. U izveštaju **Bruntland komisije**, održivi razvoj je onaj koji zadovoljava potrebe sadašnjih generacija, ali bez ugrožavanja mogućnosti budućih generacija da zadovolje sopstvene potrebe. Naglašava neophodnost odgovornog ponašanja sadašnjih generacija prema budućim i stavlja akcenat na probleme kao što su siromaštvo, jaz između bogatih i siromašnih slojeva, nezaposlenost, distributivna pravda... Može se definisati kao i **ciljnoorientisan, dugoročan, neprekidan, sveobuhvatan i sinergetski proces koji utiče na sve aspekte života na svim nivoima**.

Normativna strana predviđa **četiri cilja dobrog društva**, što su privredni prosperitet, društvena uključenost i kohezija, ekološka održivost, dobro upravljanje od strane društvenih aktera. Koncept održivog razvoja podrazumeva **održivost sa tri aspekta**, što je model tri stuba:

1. Adekvatno funkcionisanje ekosistema
2. Adekvatno funkcionisanje društva
3. Dugoročno stabilna ekonomija

**Napredak** u okviru jedne od ovih dimenzija je uslovjen za napredak u drugim dimenzijama, što se predstavlja pomoću **tri I-održivosti**:

1. **Integrисано** – tri dimenzije održivosti se ne smeju odvajati.
2. **Интензивно** – odluke vezane za održivost ne smeju biti ograničene i kratkotrajne, a posledice komprompisa između ovih dimenzija se moraju stalno ocenjivati.
3. **Inklузивно** – upravljanje mora da obuhvata sve zainteresovane strane.



**Održivi ekonomski razvoj** mora biti usklađen sa poštovanjem ekoloških principa i interesima zaštite životne sredine. **Džonaton Porit** je rekao da ekologija podrazumeva radikalne promene u okviru političkog, ekonomskeg i društvenog života u cilju prevazilaženja ekonomskih problema, dok se problemi zaštite životne sredine mogu eliminisati bez fundamentalnih promena u načinu proizvodnje i potrošnje. Dugo vremena se smatralo da postoji dihotomija privrednog razvoja i ekologije, kao i nespojivosti ekološke racionalnosti sa tržišnim principima poslovanja. Danas je neophodno inkorporirati zahteve ekologije u ciljeve nacionalne politike, ali i u globalnu razvojnu politiku. Ne može se racionalno upravljanje privrednim resursima i adekvatna politika zaštite životne sredine voditi bez razvoja, gde bi ekonomski razvoj bio ugrožen bez uvažanja principa očuvanja i zaštite čovekove okoline.

## FAKTORI PRIVREDNOG RAZVOJA

Faktori, pre svega, ne deluju pojedinačno, već u skupu, tako da njihovi efekti zavise od uzajamnog delovanja. Neki pojedinačno mogu imati mali značaj sami po sebi, ali ogroman u kombinaciji sa drugim. Značaj se zato može odrediti samo u konkretnoj situaciji. Postoje četiri vrste:

1. **Prirodni resursi** – prirodno bogatstvo se deli na tri dela:
  - a) Sunčeva energija
  - b) Minerali
  - c) Izvori biosfere (zemlja, voda, vazduh, flora, fauna)
2. **Rad** – trošenje čovekove radne snage (proizvodnog ili neproizvodnog karaktera)
3. **Kapital** – proizvodna sredstva koja učestvuju u procesu proizvodnje
4. **Preduzetništvo** – organizatorski, rukovodeći, upravljački i nadzornički procesi

Angažovanjem svakog od ovih faktora ostvaruje se i određena zarada (redom zemljišna renta, plata, kamata, preduzetnička dobit). Mnogobrojni su faktori privrednog rasta i razvoja neke zemlje ili regiona:

1. **Prirodni uslovi** (veličina zemlje, geografski položaj, klima, prirodno bogatstvo)
2. **Stanovništvo** (demografske karakteristike, broj i struktura stanovnika, zaposlenost)
3. **Kadrovi i nauka** (kvalitet ljudskih resursa, ustanova za obrazovanje, potencijal stručnih kadrova, nivo korišćenja informacionih tehnologija)
4. **Proizvodnja, tehnika i tehnološke promene i inovacije** (proizvodna struktura, tehnološke promene i inovacije, proizvodni potencijal, razvijenost infrastrukture)
5. **Poljoprivredna proizvodnja** (agrarni odnosi, procesi promena u agraru)
6. **Društveno-politički faktori** (kulturno i istorijsko nasleđe, politički sistem, tradicije, društveno upravljanje, stepen demokratije)
7. **Međunarodno okruženje** (ekonomsko okruženje, podela rada, integracije, savezi)

Sledeći kriterijumi utiču na podelu faktora sa gledišta izbora strategije razvoja:

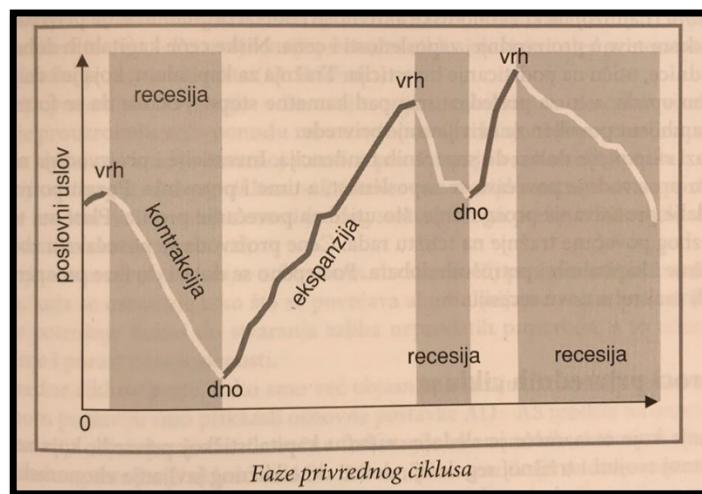
1. **Teritorijalno poreklo** (endogeni, egzogeni)
2. **Vrste delatnosti** (ekonomski, neekonomski)
3. **Materija** (materijalni)
4. **Neposrednost efekta** (primarni, sekundarni, tercijarni...)
5. **Stepen promenljivosti** (snažno, srednje i slabo promenljivi, nepromenljivi)
6. **Stepen merljivosti** (merljivi, nemerljivi)
7. **Korisnost** (pozitivni, negativni)
8. **Značaj** (relevantni, irrelevantni)
9. **Prioritetnost** (nižeg, višeg stepena prioritetnosti)
10. **Aktuelnost** (istorijski, savremeni)

**Prioritet** faktora se ne može dati *a priori*, već veći stepen imaju oni faktori koji imaju širi opseg delovanja, deluju na duži rok, nisu toliko skloni promenama, a imaju veliki uticaj.

## PRIVREDNI CIKLUSI

Godine privrednog rasta se smenjuju **krizama i recesijama**. Početak cikličnog razvoja kapitalizma i prva kriza hiperproducije javila se širenjem industrijske revolucije u zemljama Zapadne Evrope **1825. godine**. Od tad se periodično pojavljivala nova kriza, kao **Velika ekonomska kriza (1929–1933)** ili **velike strukturne krize** izazvane energetskom krizom (naftnim šokom) **(1973–1975)**. I **svetska finansijska kriza 2008. godine** se iz SAD prenela na ceo svet.

**Privredni ciklusi** jesu kolebanja ukupne društvene proizvodnje, dohotka i zaposlenosti koja su obeležena velikom ekspanzijom ili kontrakcijom u većini sektora makroekonomije i obično traju dve do deset godina. Njih karakteriše cikličnost. Oni predstavljaju povremena odstupanja od trenda koji je rezultat dejstva dugoročnih faktora rasata. Faktori koji utiču na privredne cikluse skoro da nemaju dejstva na formiranje dugoročnog trenda privrede. Dve faze ciklusa su **ekspanzija** (faza rasta i faza prosperiteta) i **kontrakcija** (faza pada i najniža tačka privredne aktivnosti). Tačke obrta su **vrhovi** (najviše tačke – bum) i **dna** (najniže tačke – uvala). **Dužina ciklusa** se određuje protekom vremena od početka bilo koje faze do početka te iste faze u narednom periodu.



Faza privrednog ciklusa koja započinje na vrhu, a završava se na dnu privredne aktivnosti naziva se **recesija** (izuzetno jaka – depresija). Nju obeležava nagli pad proizvodnje zbog otežane prodaje velikih količina roba na zalihamama, koje smanjuju investicije. Nezaposlenost i kamatne stope, plate radnika i profiti preduzeća padaju. Cene opadaju, pa se usporava inflacija. Plaćanje se više ne vrši preko kredita, već gotovinom, pa nastaje nestošica novca, on se sporo obrće, te dolazi do porasta kamatnih stopa (poskupljuje novac koje banke daju). Ekonomski slabija preduzeća bankrotiraju, a cene akcija ovih preduzeća opadaju na njihovu nominalnu vrednost i u odnosu na akcije preduzeća kojima bolje ide i koja mogu da prebrode krizu. Ta preduzeća koja mogu da prebrode krizu često mogu da prispoje sebi kapitale onih preduzeća koja napadaju, što čine kupovinom akcija po niskoj ceni. To stanje je kriza hiperprodukcije.

Na dnu dolazi do stabilizacije privrede na niskom nivou proizvodnje, zaposlenosti i cena, pa zatim oni utiču na podsticanje investicija. Tražnja za kapitalom opada, a to za posledicu ima pad kamatne stope. Javljuju se uslovi za oživljavanje privrede.

Faza **ekspanzije** ima suprotne tendencije. Investicije i proizvodnja rastu, povećavaju se zaposlenost i potrošnja. To povećava proizvodnju, a i profite. Plate su zbog povećanja tražnje veće, a isto tako i cene. Dolazi do faze prosperiteta, iza kog sledi zaokret u novu recesiju.

Postoji više teorija ciklusa koje objašnjavaju zašto dolazi do cikličnog javljanja kriza. Dele se na one koje traže uzroke van ekonomskog sistema i na one koje traže uzroke u njemu.

**Psihološka teorija** (*Artur Pigu*) kaže da do privrednih ciklusa dolazi zbog psiholoških razloga zato što su u određenim fazama razvoja privrede poslovni svet i stanovništvo podložni pesimističkim ili optimističkim očekivanjima i raspoloženjima.

**Teorija sunčanih pega** (*Stanli Dževons*) kaže da do njih dolazi zbog periodičnosti sunčenih pega u razmaku od 11 do 13 godina, zato što sunčeva radijacija utiče na prinose u poljoprivredi, što se odražava na nivo privredne aktivnosti.

**Politička teorija** (*Kalecki, Nordhaus* su pristalice) kaže da do njih dolazi zbog poteza političara u sferi monterne i fiskalne politike u cilju sakupljanja političkih poena.

**Inovaciona tehnika** (*Jozef Šumpeter*) kaže da do njih dolazi zbog cikličnosti u otkrivanju i primeni tehničkih pronađazaka, zato što se inovacije dešavaju skokovito. One su glavni faktor svih ciklusa, a preduzetnici su oni koji ih uvode u privredu.

**Monetarna teorija** (*Fridman*) kaže da do njih dolazi zbog preterane ekspanzije ili kontrakcije novca i kredita.

**Teorija preteranih investicija** kaže da do kriza dolazi zbog nerealno visokih investicija koje prouzrokuju veću ponudu roba u odnosu na tražnju. Mogućnosti za preterane investicije javljaju se i na monetarnoj strani u povećavanju bankarskih kredita.

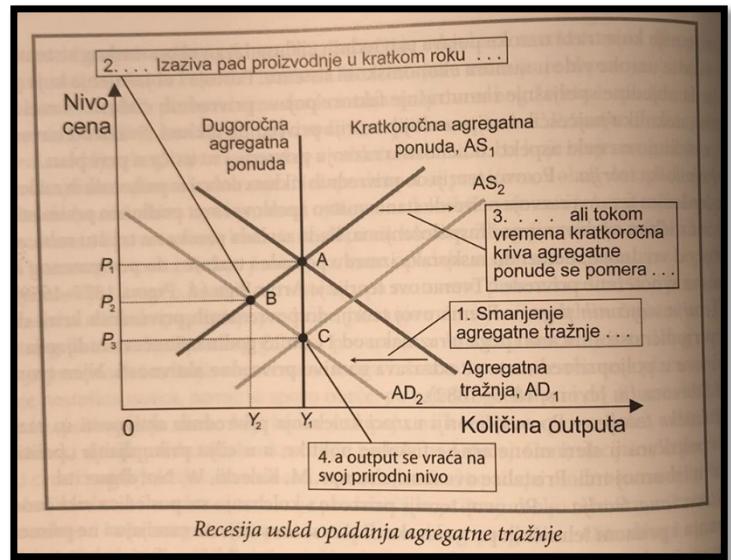
**Teorija realnog poslovnog ciklusa** kaže da se pozitivne ili negativne tendencije u produktivnosti jednog sektora mogu preneti i na ostale sektore i tako izazvati privredna kolebanja.

**Teorija nedovoljne potrošnje** kaže da je cilj proizvodnje maksimizacija profita, što se ostvaruje kada se povećava akumulacija na račun potrošnje. Zbog smanjene potrošnje dolazi do stvaranja zaliha neprodatih proizvoda, a to utiče na pad proizvodnje i porast nezaposlenosti.

Privredne cikluse prate značajna **kolebanja proizvodnje**. U skladu sa AD-AS modelom razlikuju se dva osnovna uzroka ekonomskih fluktuacija: **promene u nivou agregatne tražnje i promene u nivou agregatne ponude**.

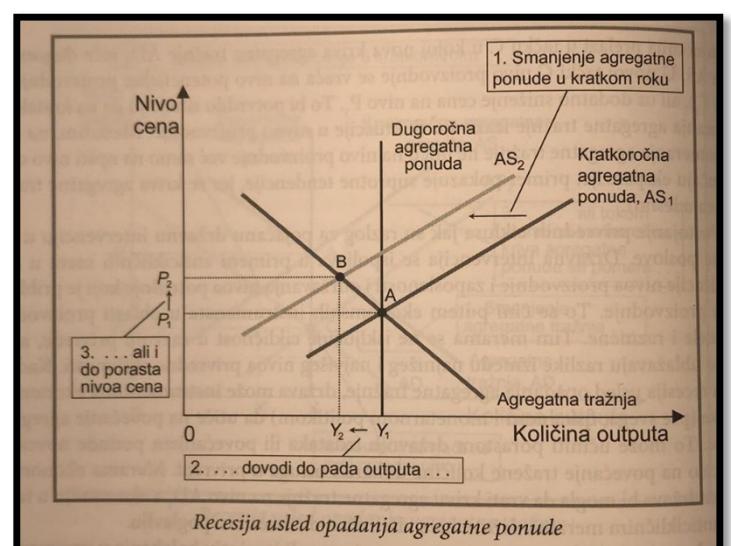
Na grafiku prepostavljamo da se privreda nalazi u stanju dugoročne ravnoteže gde se ravnotežni output i ravnotežni nivo cena određuje prosekom opadajuće krive agregatne tražnje i vertikalne dugoročne krive agregatne ponude. Stvarni output je jednak **potencijalnom outputu** ( $A$ ). Kroz tu tačku prolazi i **kratkoročna kriva AS** jer su se svi faktori relevantni za kratki rok prilagodili dugoročnoj ravnoteži. Kada dođe do poremećaja ili šokova u privredi, to znači da će za dati nivo cenadomaćinstva i poslovni sektor kupovati manju količinu dobara i usluga. Zato se kriva agregatne tražnje pomera uлево i naniže na nivo  $AD_2$ . Na kratak rok ekonomija se pomera iz tačke  $A$  u tačku  $B$  gde nova kriva  $AD_2$  seče krivu  $AS_1$ . Na ovoj tački se ostvaruje niži nivo outputa (pad proizvodnje sa  $Y_1$  na  $Y_2$ ) i cene opadaju sa  $P_1$  na  $P_2$ .

Privreda iz ove recesije može da izade spontano ili uz intervenciju države. Vremenom se kriva aggregatne ponude pomera udesno i naniže na nivo  $AS_2$  (jer se nadnice, cene i percepcije prilagođavaju), pa se ekonomija pomera u tačku **C** gde nova kriva  $AD_2$  seče krivu  $AS$ . Na ovoj tački proizvodnja se vraća na nivo potencijalne proizvodnje (sa  $Y_2$  na  $Y_1$ ) uz dodatni pad cene na  $P_3$ . Na kratak rok pomeranja aggregatne tražnje izazivaju fluktuacije u proizvodnji, ali na dugi rok ne utiču na nju, već na opšti nivo cena).



**Državne intervencije** ne mogu da isključe cikličnost, ali mogu da ublaže razlike. Za cilj imaju stabilizaciju nivoa proizvodnje i održavanja približnog nivoa između istih. Na primer, kada se pojavi recesija, država može da porastom državnih izdataka ili povećanjem ponude novca da utiče na povećanje aggregatne tražnje količine dobara i usluga.

Ređe se dešava da promene u aggregatnoj ponudi izazivaju kolebanja u proizvodnji (ali se desilo sedamdesetih zbog naglog skoka cene nafte). Ekonomija se ovde isto nalazi u stanju dugoročne ravnoteže. Zbog porasta cena nafte, prvobitna kratkoročna kriva aggregatne ponude  $AS_1$  se pomera uлево i naniže na nivo  $AS_2$  i sa krivom aggregatne tražnje  $AD$  fomira tačku **B** (proizvodnja opada sa  $Y_1$  na  $Y_2$ , cene rastu sa  $P_1$  na  $P_2$ ). Pojava u ekonomiji u kojoj dolazi do pada proizvodnje i proasta cena je stagflacija. Nju prate i porast nezaposlenosti, visoke realne kamatne stope, budžetski deficit...



Vremenom se **kriva aggregatne ponude  $AS_2$**  pomera udesno i naniže na stari nivo  $AS_1$  (jer se nadnice, cene i percepcije prilagođavaju), pa se ekonomija vraća u tačku **A**. U uslovima niske proizvodnje i zaposlenosti, plate radnika opadaju, što stimuliše proizvođače da povećaju output. U tački **A** se proizvodnja približava potencijalnom nivou, a cene opadaju.

Država instrumentima ekonomske politike pomera krivu  $AD_1$  na nivo  $AD_2$ . Ekonomija prelazi iz tačke **A** u tačku **C**, gde se proizvodnja vraća na nivo potencijalnog outputa, ali se cene povećavaju sa  $P_1$  na  $P_3$ . Ona u uslovima stagflacije ne može da putem intervencije na strani aggregatne tražnje ublaži posledice pomeranja aggregatne ponude.

## EKONOMSKI RAZVOJ I INFLACIJA

Postoje različita mišljena o uticaju inflacije na privredu. Jasno je da nema dileme o uticaju galopirajuće inflacije, jer je njeno dejstvo uvek razdorno. **Kejnz** smatra da je blaga inflacija manje zlo od nezaposlenosti da cene uvek treba da se penju za 10% ispred nadnica. Ali i pristalice puzajuće inflacije kažu da je ne treba podsticati, već joj se prilagoditi. **Pol Samjuelson** smatra da inflacija pogoršava dugoročnu stopu privrednog rasta, pogoršava recesiju, nanosi štete primaocima fiksnih dohodaka i vodi galopirajućoj inflaciji, tako da je treba izbegavati, pošto se ne zna kada će prestatи pozitivno, a početi negativno dejstvo. Postoje i mišljenja da ne postoji nikakva korelacija između inflacije i dugoročnog privrednog rasta.

**Pozitivno ili negativno dejstvo inflacije** na privredu je svakako povezano sa već postignutim stepenom ekonomskog razvoja. U razvijenim zemljama stopa od 3-5% godišnje je već alarm za preduzimanje antiinflacionih mera, dok je porasat cena od 10% kritična tačka. Zemlje u razvoju često beleže trocifrene stope inflacije, ali ipak ostvaruju značajne stope privrednog rasta, jer je koriste za ostvarivanje strategije ubrzanog privrednog razvoja. Ako za finansiranje nije dovoljna domaća akumulacija i ukoliko se ne želi/može obezbediti inostrana, traži se izlaz u sproveđenju ekspanzivne monetarne politike. Preterana ekspanzija formira inflacioni jaz i pokreće inflacionu spiralu.

**Inflatorno finansiranje investicija** koje označava težnju da se investira više nego što su stvarne akumulativne mogućnosti jedne zemlje predstavlja opasan način sproveđenja politike ubrzanog razvoja, jer stvara mnoge probleme u privredi zemlje, kao što su disproporcije u privrednoj strukturi.

## STRANE DIREKTNE INVESTICIJE

Osnovna prepostavka bržeg ekonomskog razvoja je otpočinjanje novog investicionog ciklusa, za šta je potrebno povećanje akumulacije. Akumulacija za njeno pokretanje se može obezbediti iz različitih izvora, bilo domaćih ili inostranih izvora finansiranja rasta i razvoja. Najvažniji su:

1. **Strane direktne investicije (SDI)**
2. **Portfolio investicije**
3. **Bankarski krediti**

## Međunarodno kretanje kapitala

**Kretanje kapitala** jeste najvažniji oblik međunarodnog kretanja faktora proizvodnje. Slobodan promet kapitala treba da usmeri kapital prema onim geografskim oblastima koje pružaju mogućnost ostvarivanja najvećeg profitai najrentabilnije proizvode. Postoje dva oblika izvoza:

1. **Investicioni oblik izvoza kapitala** – neposredno učešće u privrednim aktivnostima drugih zemalja kroz:
  - a) *Osnivanje samostalnih preduzeća*
  - b) *Kupovinu već postojećih*
  - c) *Kupovinu i prodaju akcija i obveznica*
2. **Kamatonošni oblik izvoza kapitala** – kreditiranje stranih preduzeća ili država, pri čemu investitor dobija fiksne kamate.

Kretanje zajmovnog kapitala je dugo predstavljao dominantan oblik kretanja, ali sada njegovo učešće pada. Investicioni oblik je povoljniji od kamatonosno jer omogućava ostvarenje većih profita (ali je rizik ulaganja veći).

### Tokovi kapitala mogu biti:

1. **Autonomno kretanje kapitala** – posledica ekonomskih interesa pojedinaca, preduzeća ili poslovnih banki, to jest neposrednih učesnika transakcija. Ovaj oblik kretanja se odvija nezavisno od platnobilansne situacije zemlje.
2. **Kompenzatorno kretanje kapitala** – angažovanje države i državnih organa na obezbeđivanju investicija u zemlju u cilju uravnoveženja platnog bilansa.

Politička i ekomska nestabilnost mogu da uspore, pa čak i zaustave kretanje kapitala. Takođe mogu da budu i uzrok njegovog neadekvatnog prometa. Monetarne promene, promene u oporezivanju i regulisanju profita i dividendi, opasnost od nacionalizacije, državna intervencija i mnogi drugi ekonomski, politički i društveni faktori mogu uticati na smanjenu mobilnost kapitala. Oni su i uzroci pojave **vrućeg novca** (*hot money*) kao specifičnog oblika kretanja kapitala u likvidnom obliku, ali bez vezivanja u investicionu delatnost. On ima posledice na zemlju u koju ulazi i na zemlju iz koje izlazi, što se ogleda u neadekvatnom kretanju kurseva u odnosu na paritete kupovnih snaga valuta.

### Portfolio i direktne investicije

**Investicioni oblik** izvoza kapitala koji služi za obavljanje različitih privrednih delatnosti u inostranstvu se ispoljava na dva osnovna načina.

**Portfolio investicije** podrazumevaju ulaganje slobodnog kapitala u kupovinu hartija od vrednosti od strane nerezidenata, bez namere da se tim utiče na poslovnu politiku preduzeća. Ulaganje mogu biti u vidu **vlasničkih hartija od vrednosti** (*HOV* (akcije)) ili **dužničkih hartija od vrednosti** (npr. obveznice). Investitor nema ni prava ni interesa da organizuje i kontroliše upotrebu kapitala. Radi se o indirektnom obliku investiranja koji podrazumeva transfer domaćeg kapitala u inostranstvo, čime se stiče potraživanje, ali se ne zasniva svojina. Osnovni motiv jeste sticanje dohotka u obliku kamata i dividendi. Za njih se sve više odlučuju institucionalni investitori koji se javljaju kao značajni subjekti na domaćim i međunarodnim tržištima kapitala, gde su spremni da investiraju na dugi rok bez preteranog rizika.

**Direktne investicije** (rizičnije, ali veći profiti) podrazumevaju proširenje postojećih i osnivanje novih privrednih organizacija od strane matičnog preduzeća. Radi se o dugoročnom ulaganju korporativnog kapitala u inostranstvu. Ne izbozi se samo kapital, već i tehničko-tehnološki procesi, organizacija rada... Izvoznik kapitala organizuje i kontroliše upotrebu kapitala. Ove investicije sadrže tri komponente:

1. **Osnovni iznos kapitala koji se unosi u jednu zemlju u vidu direktnih ulaganja**
2. **Reinvestirane profite**
3. **Intrakompanijske zajmove** (u vidu jednog preduzeća)

Po načinu realizacije direktnih investicija u inostranstvu postoji nekoliko oblika ulaganja kapitala:

1. **Greenfield investicije** – kompletna izgradnja proizvodnih pogona u drugim zemljama. Imaju visoke troškove i veliki rizik, ali doprinose povećanju proizvodnih kapaciteta zemlje i zapošljavanju novih radnika.
2. **Merdžeri** – spajanje dve ili više odvojenih i nezavisnih međunarodnih kompanija u novi poslovni entitet. Ne dolazi do povećanja obima proizvodnje i zaposlenosti (u početku može doći i do pada), ali mogu uticati na povećanje ukupnih investicija u narednim periodima i na privredni rast.
3. **Akvizicije** – pripajanje preduzeća u inostranstvu njegovom kupovinom, čime ono dobija novog vlasnika i nov menadžment. Važi isto što i za merdžere.
4. **Brownfield investicije** – osposobljavanje objekata i lokacija na kojim već postoji prateća infrastruktura (nekorišćena zemljišta koja postaju ekološki, društveni i estetski problem grada).
5. **Greyfield investicije** – ulaganje u lokacije i objekte koji nisu propali, ali su prevaziđeni u tehničkom i ekonomskom smislu.

Investitori mogu da ulažu kapital i u formi **međunarodnih zajedničkih ulaganja** (takođe direktne investicije). Ona podrazumevaju dugoročne poduhvate partnera iz različitih zemalja koji zajednički ulažu sredstva, organizuju proizvodnju, snose rizik i deleprofit. Partneri su ravноправni i ulažu iz motiva koji su isprepletani: obezbeđenje potrebnih resursa, širenje i osvajanje novih tržišta, transfer i razmena tehnologija i menadžmenta, poboljšanja konkurentske pozicije... Prednosti su u manje investiranom kapitalu, manjem riziku i većoj tržišnoj sigurnosti, a mana je postojanje velike poslovne zavisnosti od partnera. Zajednička ulaganja prestaju najčešće kada strani partner ili otkupi ideo lokalnog partnera ili mu ga proda.

U zavisnosti od izvora iz kojih potiču sredstva, razlikuju se dve vrste kapitala. **Javni kapital** su sredstva koja dolaze iz državnih institucija, centralnih banki, međunarodnih organizacija (IMF), a **privatni kapital** je kapital pojedinca, privatnih preduzeća, akcionarskih društava...

**Javno-privatno partnerstvo (JPP)** jeste dugoročna saradnja između javnog i privatnog partnera čija je svrha finansiranje, izgradnja, rekonstrukcija, upravljanje ili održavanje infrastrukturnih i drugih objekata od javnog značaja, ali i pružanje takvih usluga. On je pogodan model finansiranja kapitalnih proizvoda od javnog značaja (aerodromi, auto-putevi, železnice, bolnice) korišćenjem privatnog kapitala. **Javna infrastruktura** se ovde može deliti na **privrednu** (neophodna za svakodnevne privredne aktivnosti) i **društvenu** (škole, bolnice, biblioteke...). Bez obzira o kojoj se radi, postoje **teške** (građevine i drugi fizički objekti) i **meke** (obrazovanje i društvene usluge). Partneri duružuju sredstva, resurse i stručna znanja, a dele rizik, odgovornost i dobit.

**Koncesije i B.O.T. poslovi** su najrasprostranjeniji vid JPP-a i posebni oblici SDI. **Koncesija** je ustupanje prava stranom investitoru za korišćenje privrednog bogatstva ili dobra u opštoj upotrebi na određen vremenski period uz određenu naknadu u skladu sa zakonom. **B.O.T. poslovi** (*build – operate – transfer*) je najopštiji model koncesije, odnosno poslovi kojima se stranom investitoru odobrava izgradnja, korišćenje i transfer određenih objekata, s tim što strani investitor ima obavezu prenosa vlasništva na državu nakon isteka ugovora. Postoje i drugi JPP modeli kao što su **BOO** (*build, own, operate*), **BOOT** (*build, own, operate, transfer*), **BBO** (*buy, build, operate*)...

Prema delatnosti u koju se ulaže, **strane direktne investicije** mogu biti:

1. **Horizontalne** – ulaganje investitora u stranoj zemlji (ili više zemalja) u istu onu delatnost kojom se bavi u matičnoj državi.
2. **Vertikalne** – kompanije dislociraju operacije iz procesa proizvodnje ili marketinga u filijalama različitih zemalja.  
Mogu se javiti u dva oblika: unazad (inostrano preduzeće obezbeđuje inpute za proces proizvodnje domaćeg preduzeća) i unapred (inostrano preduzeće prodaje gotove proizvode koji su nastali kao rezultat proizvodne aktivnosti domaćeg preduzeća),
3. **Kongolomeratske** – kompanija širi delatnost tako što ulazi u nove grane i oblasti sa kojim nije imala dodirnih tačaka. Najčešće su u finansijskom sektoru i za cilj imaju diverzifikaciju proizvoda.

Ovim oblicima odgovaraju i određeni tipovi transnacionalnih kompanija (TNK) koji su nosioci ulaganja: *horizontalno integrisane TNK*, *vertikalno integrisane TNK* i *konglomeratske TNK*.

Što se tiče motiva investiranje, Svetska banka je izvršila klasifikaciju:

1. Investicije koje traže **resurse** (rude, sirovine, jeftinija radna snaga)
2. Investicije koje traže **tržište** (ona tržišta odakle je uvoz određenih proizvoda visok)
3. Investicije koje traže **povećanje** produktivnosti proizvodnje
4. Investicije koje traže **već postojeće** kapacitete kako bi sačuvale dugoročne ciljeve svoje kompanije (okrenute privatizaciji i akviziciji)

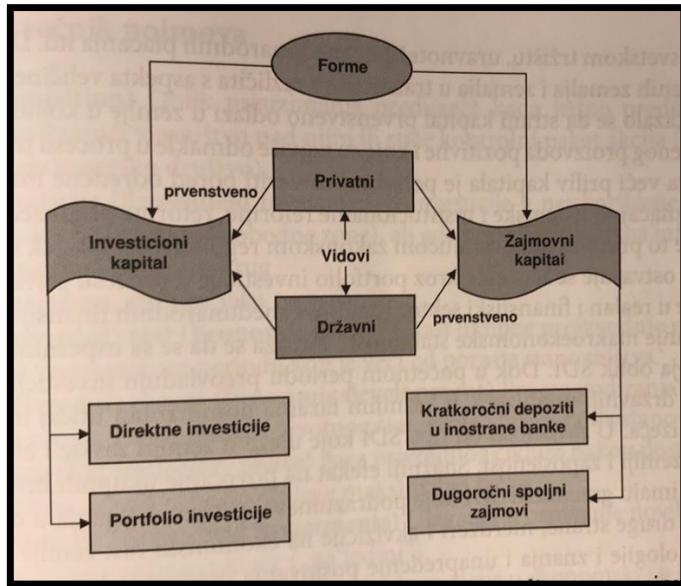
#### **Pozitivni efekti stranih direktnih investicija:**

1. Pozitivno utiču na problem obezbeđenja potrebne mase akumulacije neophodne za proces oživljavanja investicija i bržeg privrednog rasta.
2. Obezbeđuju akumulaciju iz inostranstva u svojinskom obliku što znači da ima pozitivne kratkoročne efekte sa platnobilasnog stanovištva.
3. Mogućnost finansiranja novih investicija utiče na porast zaposlenosti, dohotka, povećanje tehničkog sastava proizvodnih činilaca i tehničke opremljenosti rada.
4. Angažovanjem inostranog kapitala obezbeđuje se transfer nove tehnologije i znanja bez kupovine licenci.
5. Smanjuju se troškovi proizvodnje, čime se povećava konkurentnost.
6. Omogućuje se supstitucija uvoznih proizvoda i olakšava uvoz.
7. Uvozom kapitala povećavaju se i budžetski prihodi kroz porast poreskih prihoda.

#### **Negativni efekti direktnih stranih investicija:**

1. Dugoročno njihovo dejstvo može biti negativno za platni bilans zemlje domaćina (jedna investicija sa malim uticajem na platni bilans u prvim godinama će se kroz reinvestiranje u kompaniju koja će slati znatne dividende u inostranstvo).
2. Dolazi do odlivanja značajnog dela akumulacije kroz transfer profita i kamata u inostranstvo.
3. Realna opasnost je i u jednostranom razvitu prirode, neadekvatnom rasporedu domaće akumulacije i tehnološkoj i ekonomskoj zavisnosti u odnosu na zemlju vlasnika investicija.
4. Ekomska zavisnost prema zemlji izvozniku kapitala često dovodi do gubitka političke savezenosti i ugrožavanja nacionalnog suvereniteta.

**Inostrani kapital** ima ključnu ulogu u razvoju jedne nacionalne privrede. Kada su u pitanju zemlje izvoznice, izvoz omogućava povećano korišćenje kapaciteta, proširivanje tržišta i tehnološki razvoj, a svodi se na povećanje profita. Kada su u pitanju zemlje uvoznice, uvoz omogućava dodatnu akumulaciju, veći izvor, porast zaposlenosti, dohotka, povećanje budžetskih prihoda...



Osnovne determinante koje određuju prliv SDI u zemlju domaćina su određene ekonomske i političke okolnosti koje utiču na ukupnu investicionu klimu. **Investiciona klima** se može analizirati pomoću elemenata kao što su struktura i funkcionisanje tržišta, kvalitet infrastrukture, državna intervencija, fiskalna i monetarna politika vlade, stepen korupcije....

Poslednjih godina oko 75% SDI potiče iz razvijenih zemalja, a 50% ide u zemlje u razvoju. Zemlje primaoci od njih očekuju da dovedu do porasta zaposlenosti, poboljšanja obima i kvaliteta proizvodnje, porasta trgovine, smanjenja troškova proizvodnje, adekvatnijeg uključivanja u svetske privredne tokove i lakši pristup svetskom tržištu... Strani kapital prvenstveno odlazi u zemlje u kojima je stopa GDP-a pozitivna i koje su najviše odmakle u razvoju. Za veći prлив капитала је потребно пored макроекономске стабилности остварити и системске и институцијалне реформе и реформе привреде и финансијског сектора, што је праћено законском регулативом. Улазак страног капитала се најчешће спроводи кроз портфолио инвестиције у процесу приватизације, директне инвестиције у рејлан и финансијски сектор и затим међународних финансијских организација. Снажнији ефекат на повећање укупних инвестиција и пораст зaposлености имају greenfield SDI, јер утичу на оснивање нових привреда. А са друге стране, мениџери и аквизиције на економски раст више утичу кроз трансфер технологије и знања. Развој ових земаља у великој мери зависи од прлива економског капитала.

# X / NOVAC I TRŽIŠTE NOVCA

## ROBNI NOVAC

**Novac** je bilo koja stvar koja služi kao opšte prihvaćeno sredstvo razmene ili način plaćanja. On se kroz razvoj društva menjao svoj oblik, od robe do digitalnog novca. Razmena se u početku, na niskom stepenu društvenog razveja, obavljala neposredno, to jest robe jedne upotrebe vrednosti su se zamjenjivale za druge upotrebe vrednosti. To je bila **trampa** i prikazivala se relacijom roba – roba. Nije bilo organizovanog tržišta, već bi došlo do trampe ukoliko bi se učesnici susreli sa viškovima proizvoda različitih upotrebnih vrednosti i ukoliko bi postojala obostrana potreba za njima.

Na višem nivou društvenog stepena razvoja izdvaja se **samo jedna roba** koja dobija svojstvo novca. Vlasnici robe menjaju svoje proizvode za tu određenu robu, ali ne sa ciljem da im posluži kao upotrebljiva vrednost u njihovom životu. Na primer, ovca nije potrebna zbog vune, mesa ili mleka, već zbog toga što će njenim posedovanjem ljudi moći da kupe robu koja im je potrebna. Kod Homera se spominje **stoka**, kod Starih Slovена je to bilo **platno**, u Virdžiniji **duvan**, na obalama Afrike **školjke**...

Značajna prekretnica je bila ta kada robni novac postaje **zlato**. Njegove tehničke osobine zbog kojih je postao robni novac su:

1. **Postojanost** – otporno je na delovanje prirodnih sila, ne korodira.
2. **Deljivost** – pruža mogćnost da se lako rastavlja na manje delove i sastavlja u veće.
3. **Homogenost** – kvalitativno je jednak bez obzira na mesto i uslove proizvodnje.

Što se tiče društvenih osobina, ima veliku vrednost jer je potrebno uložiti puno napornog rada kako bi se došlo do njega, a i ima veliku upotrebljivu vrednost u tehnici, proizvodnji nakita... Zato za novac možemo da kažemo da je jedna **specifična vrsta robe**, odnosno **roba sui generis**. Novac ima svoju upotrebljivu vrednost i vrednost. **Upotrebljiva vrednost** se ispoljava u funkcijama: novac kao sredstvo razmene, kao obračunska jedinica, kao sredstvo akumulacije kapitala. **Vrednost** zavisi od odnosa mase robe i usluga u jednoj zemlji prema količini novca koju emituje centralna banka. Bitno je napomenuti da je novac oskudna roba, njegova ponuda je ograničena.

## EVOLUCIJA NOVCA

Postoje četiri osnovna oblika novca: *kovani, papirni, žiralni i digitalni*.

**Kovani novac** može biti:

1. **Novac pune vrednosti** – kuje se od zlata i srebra. Kovani novac koji ima svoje ime, oblik, težinu i finoću zove se moneta. Država propisuje ove elemente. Ime je najpre nastalo od jedinice za merenje težine (funta je označavala jednu funtu srebra), pa se kasnije menjalo. Oblik je različit, najčešće ovalan. Težina zavisi od kovničke stope (broj koji pokazuje koliko se moneta može iskovati od težinske jedinice zlata). Finoća je procenat zlata sadržan u leguri. Države propisuju težinu i finoću metalnog novca, ali i dopušteno odstupanje od normale koje se zove remedijum.

Ovaj novac ima osobinu da se njegova nominalna vrednost (označena na njemu) poklapa sa vrednošću materijala od kog je sačinjen. Ima neograničenu liberatornu moć, to jest da se svaki može njime isplatiti. Više nije u upotrebi ni u jednoj zemlji.

2. **Novac nepotpune vrednosti** se pravi od metala manje vrednosti (cink, bakar, nikl ili legure). To je po pravilu sitan novac koji služi za isplatu robe manje vrednosti ili vraćanje kusura. Nominalna vrednost je veća od vrednosti kojom je ograničen. Ima ograničenu liberatornu moć, pa je ograničena i vrednost duga koju može izmiriti.

**Papirni novac** je nastao iz prometa kada je praksa pokazala da se promet može obaviti i bez prisustva zlata. Tako je došlo do pojave **banknota**. U **XVII veku** bankari u londonu su primali zlato na čuvanje i izdavali potvrde da su ga primili. One su počele da cirkulišu kao i zlatan novac, ali su bile i pogodnije i lakše su se prenosile. Bankari su uvideli da mogu da izdaju banknote iako nisu primili zlato na čuvanje, pa su im te transakcije donosile kamate na pozajmljene sume kredita, što je dovelo do obezvređivanja banknota kojih je bilo mnogo, a za koje nije bilo dovoljno pokrića zlatom. Zbog nemogućnosti da građanima daju zlato koje je bilo njihovo, banke u pale pod stečaj. Građani su ostali bez zlata sa bezvrednim banknotama, pa su države donele zakone kojima se ovlašćuje samo jedna centralna banka da emituje papirne novčanice. One su i dalje bile konvertibilne za novac, ali je centralna banka morala da vodi računa da li ima dovoljno zlatnog pokrića. S ekonomskog aspekta je bila surogat novca, a sa pravnog obveznica centralne banke.

**Papirni nekonvertibilni novac** nastaje ukidanjem konvertibilnosti bankneda i upotrebe zlatnog novca. On je čist papirni novac koji nastaje **tridesetih godina XX veka**. Napuštena je obaveza banaka da imaju zlatno pokriće za emitovane banknote. Izuzetak je bio američki dolar koji se do **1968.** mogao menjati za zlato. Pod pojmom **konvertibilnosti** u savremenim uslovima se podrazumeva zamena novca jedne zemlje za novac drugih zemalja po važećem kursu i bez pravnih smetnji.

**Žiralni novac** su ukupna potraživanja na tekućim računima poslovnih banaka preko kojih se obavljuju plaćanja. Nastaje ulaganjem gotovog novca na račun, odobravanjem kredita u korist tog računa i prenošenjem sa jednog tekućeg računa na drugi. Plaćanjem ovim novcem je brzo, sigurno i jeftino i ostvaruje se, a da novac nije prošao ni kroz ruke kupca ni kroz ruke prodavca, već su za njih to učinile poslovne banke kod kojih su otvoreni tekući računi. Sredstvo plaćanja je **ček**, odnosno **hartija od vrednosti** koja se u propisanoj formi dobija od banke i kojom se banchi daje nalog da prenese naznačeni iznos sredstava na čeku sa tekućeg računa potpisnika na račun primaoca, pri čemu on mora imati pokrića na računu. Korišćenjem ovog načina plaćanja smanjuju se troškovi oko kovanja, štampanja, brojanja, transporta i osiguranja novca.

Postoji dosta slučajeva kada se roba ne prodaje za gotov novac, već kupuje na **kredit**. Ne koristi se novac, već kupac saznaće koliko je dužan i kada treba da isplati količinu novca, pa to čini kada dospe rok. **Prodavac postaje poverilac, a kupac dužnik**. To je preuzimanje robe sa odloženim plaćanjem. Što je robni promet razvijeniji, to je lanac kupoprodaje na kredit sve veći. Povećanjem ovog lanca povećava se i mogućnost njegovog prekidanja, što može za posledicu imati nelikvidnost privrednih subjekata. U nemogućnosti da naplati prodatu robu, lice X nije u stanju da licu Y plati dug, tako da lice Y ne može da namiri obavezu prema licu Z... Prekidanjem lanca ovih transakcija dolazi do krize kreditnog novca, koja vodi zahtevima da se svaka isporuka robe plati u gotovom novcu, jer se gubi poverenje u kreditni sistem.

U periodima privredne nestabilnosti koju prati nestabilnost cena, poverilac ili dužnik dolaze u nepovoljni položaj prodajom, to jest kupovinom robe na kredit. Prodavac je na gubitku ukoliko je posle došlo do skoka cena, a on je prodao po ugovorenoj nižoj. Kupac je na gubitku ukoliko je posle došlo do pada cena, a on je kupio po ugovorenoj višoj.

**Kreditni novac** ima više oblika. **Menica** je obligaciono-pravna hartija od vrednosti koja se izdaje u strogo zakonski propisanoj formi (oblik, sadržaj, prenos, način ostvarivanja). Njen sadržaj je novčano potraživanje. Razlikuju se dva tipa:

1. **Sopstvena menica** – hartija od vrednosti kojom se njen izdavalac (trasant) obavezuje da će u vreme dospelosti platiti određenu sumu novca koja je zapisana na menici licu koje je naznačeno na menici (remitentu).
2. **Vučena menica** – hartija od vrednosti kojom njen izdavalac (trasant) daje bezuslovni pismeni nalog drugom licu (trasatu) da u vreme dospelosti menice i na određenom mestu plati naznačenu sumu novca licu koje je označeno na menici (remitentu), obavezujući se i sam da je isplati, ukoliko to ne učini lice kome je nalog upućen. U ovom slučaju postoji akceptiranje menice, to jest zjava lica kome se daje nalog da plati menicu da ono potvrđuje da prihvata obavezu iz menice.

Menica optiče tako što se može prenositi (indosirati) sa jednog lica na drugo. Njom se namiruje obaveza tako što dužnik umesto gotovine poveriocu daje menicu.

**Digitalni (elektronski) novac** danas preuzima primat. Platne kartice se masovno koriste i predstavljaju mali komad plastike koji sadrži sredstvo za identifikaciju, što omogućava osobi na koju kartica glasi da kupuje robu ili usluge na teret svog računa koji se zadužuje trenutno ili periodično. Kod **debitnih kartica** račun se zadužuje u istom trenutku kada se vrši plaćanje ili podizanje gotovine. Sredstva se mogu koristiti samo do iznosa kojim se raspolaže na računu. One ne omogućavaju odloženo plaćanje. **Kreditne kartice** nisu metod plaćanja, već metod odlaganja plaćanja. Mogu se koristiti sredstva kojima se trenutno ne raspolaže, ali za čije korišćenje postoji ugovoren kreditni limit. Zaduženje se refundira jednom mesečno gotovinom ili čekom. Prve kreditne kartice su nastale **dvadesetih godina XX veka** u **SAD**, a prva univerzalna platna kartica se pojavila **1950. godine (Diner's Club)**. Danas se teži da se sva komunikacija i celi proces kupoprodaje obavlja na internetu (što je počelo devedesetih). Prednosti elektronskog plaćanja su ušteda vremena i novca, niske cene usluga, dostupnost informacija... Smatra se da je u razvijenim evropskim zemljama proces učešća elektronskog bankarstva u prometu 80%. Nedostatak je narušavanje sigurnosti transakcija i zaštita od zloupotreba.

U poslednjih nekoliko godina se dosta govori o **blockchain tehnologiji i kriptovalutama**. Od blockchain tehnologije se očekuje da omogući prelazak sa internet informacija na internet digitalnih vrednosti. Internet je promenio način na koji se razmenjuju informacije, a blockchain tehnologija treba da promeni način na koji se razmenjuju vrednosti. Korišćenje te tehnologije treba da omogući brze, direktne transakcije među ljudima bez posredovanja formalnih institucija uz niske troškove i veliku sigurnost i pouzdanost. Za nju se vezuju anonimnost aktera u transakcijama i decentralizovan sistem kontrole. Može imati primenu u trgovini, bankama (međubankarske transakcije), državnoj upotrebi (matične i zemljišne knjige), obrazovanju (skladištenje diploma i sertifikata), zdravstvu (čuvanje kartona)...

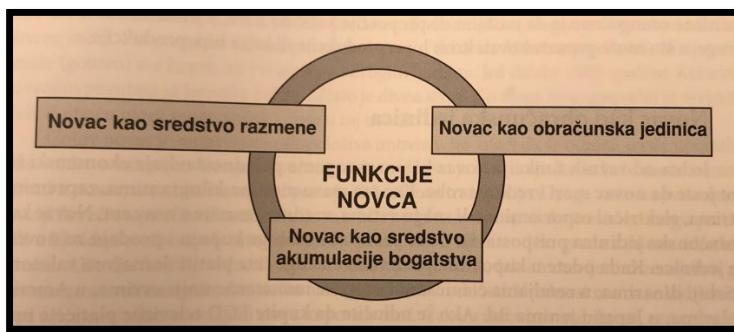
Jedna od implementacija blockchaina jesu **kriptovalute**. Najpoznatija je **Bitcoin** koja je nastala **2009. godine**. On je zamišljen kao *peer to peer* (P2P) elektronski novac. Nastaje procesom rudarenja, što znači da računari rešavanjem komplikovane algoritamske jednačine dobijaju određeni deo jedinice Bitcoina. Posle rudarenja se valuta smešta u digitalni novčanik korisnika koji putem kriptovanih poruka komunicira sa novčanicima drugih korisnika. Proces razmene direktno iz jednog u drugi novčanik bez posrednika je anoniman, kontrola je decentralizovana, a trag o plaćanju ostaje zabeležen i dostupan je javnosti.

Dvostruko plaćanje je onemogućeno jer cela mreža biva informisana o izvršenju transakcije tokom plaćanja. Za bitcoin je previdjena konačna novčana masa od **21 000 000 virtuelnih jedinica**, pri čemu je iskopano oko 80% do sada. Ograničena količina znači da će njegova cena tokom vremena rasti, ali je za sve kriptovalute karakteristična cenovna volatilnost, odnosno oscilovanje u kratkom vremenskom periodu.

Neke od drugih poznatijih su **Ethereum**, nastao **2015. godine**. *JP Morgan, Microsoft i Intel* su formirale **Enterprise Ethereum Alliance (EEA)** kao mrežu za povezivanje korporacija koje rade sa ovom valutom. Ona je važna zbog pametnih ugovora, odnosno računarskih algoritama koji omogućavaju da se bez posrednika izvršavaju nakon što se ispune ugovorni uslovi. **Ripple** je nastao kako bi olakšao transakcije između finansijskih korporacija. **Bitcoin** keš, nastao razdvajanjem od bitcoina **2017. godine**, je jedna od najnovijih valuta, ali koja nije kompatibilna sa bitcoinom.

Pravni položaj bitcoina nije rešen, već se razlikuje od države do države (u Japanu je zvanično sredstvo plaćanja). Većina iako nije regulisala, nije ga ni proglašila ilegalnim. Ključni problemi su nezavisnost kriptovaluta od bankarskog sistema i centralne banke koja predstavlja monetarnu vlast države i utiče na ekonomski tokove. Problem je i u okviru fiskalne (poreske) politike, odnosno u nemogućnosti oporezivanja učesnika u transakcijama. Takođe, anonimnost i decentralizovan sistem kontrole otvaraju prostor za mnoge ilegalne poslove.

## FUNKCIJE NOVACA



### Novac kao sredstvo razmene

Osnovna i najvažnija **funkcija koju novac obavlja u prometu** (robno-novčanu razmenu). Novac je sredstvo pomoću kog se promet obavlja. Robe se prodaju za novac, a onda se pomoću novca kupuje druga roba. Razmena se može ostvariti samo ako je novac prisutan na tržištu.

Novac se javlja kao uslov rezultat prodaje i uslov kupovine. Da bi bio uslov on mora biti prethodno rezultat. Ako se proizvod ne pretvorи u novac, on ostaje samo proizvod privatnog rada i ne dovija društvena svojstva robe.

Znatno je teže prodati robu nego je kupiti, pa je pretvaranje robe u novac najteži i najvažniji čin u robno-novčanoj zameni. Ako se on ne ostvari, dolazi do prekida normalnog toka proizvodnje materijalnih dobara. Akt kupovine i prodaje se ne moraju poklapati, već se mogu odvojiti po kriterijumu mesta i vremena. Ako se potencijalni kupci na neko vreme suzdrže od kupovine na neko vreme zbog štednje i ako to postane masovna pojava, može doći do nemogućnosti realizacije robe i ekonomske krize. Ili, ako se u mestu gde je izvršena realizacija robe novac ne upotrebi za nabavku druge, već se odnese u okolna mesta da se u njima kupi neka roba, nastupće otežana prodaja robe, što može dovesti do privredne krize (ako je to masovna pojava).

Odvajanjem čina kupovine od čina prodaje u procesu razmene moguće je da dođe do disproporcije količine roba i novca, što može dovesti do krize hiperprodukcije ili krize hipoprodukcije.

### **Novac kao obračunska jedinica**

Novac meri vrednost robe. Novac kao obračunska jedinica pretpostavlja da se proizvodi i usluge kupuju i prodaju za novčane jedinice. Cena je novčani izraz vrednosti robe, odnosno vrednost robe izražena u novcu. Cena zavisi od vrednosti robe i vrednosti novca. Ukoliko je vrednost robe veća, veća je i cena i obrnuto. Ukoliko je vrednost novca veća, cena je manja i obrnuto. Cena zavisi i od ponude i tražnje. Kada je ponuda veća od tražnje, cene opadaju, kada je tražnja veća od ponude, cene rasatu, a kada su izjednačene, cena robe zavisi samo od njene vrednosti i naziva se vrednosna cena.

### **Novac kao sredstvo akumulacije bogatstva**

Ovu funkciju treba shvatiti kao **predmetnu vrednost pomoću koje ljudi teže da sadašnju kupovnu moć prenesu u budući vremenski period**. Novac po pravilu stalno kruži, pretvara robu u novac, a novac u robu. Ali može i da zaustavi svoje kretanje i postane nepokretno dobro. Realno bogatstvo se sastoji od nepokretnosti i trajnih potrošnih dobara (kuće, automobili, placevi), a finansijsko bogatstvo od količine novca, akcija, obveznica... Posedovanje novca je jedan od načina držanja i uvećavanja bogatstva. Ko poseduje novac, poseduje moć u društvu.

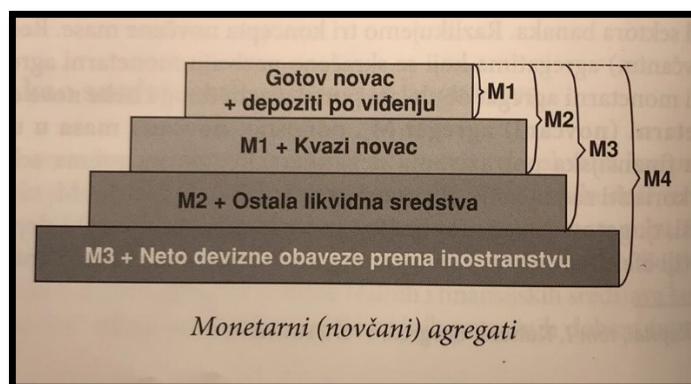
**Gotov novac** je najlikvidnija raspoloživa imovina, što znači da se može odmah upotrebiti kao sredstvo razmene. Neko sredstvo je likvidnije što se može brže konvertovati u novac u smislu vremena i postojećih troškova transakcije. Treba imati u vidu da čak i u razvijenim zemljama gotov novac ne vrši na optimalan način funkciju čuvara vrednosti, jer se njegova vrednost lako menja, pa pod uticajem inflacije on gubi svoju kupovnu moć.

**Teorija portfolia odgovara** na pitanje da li je novac najbolji način akumulacije bogatstva i očuvanja vrednosti i pokazuje kako rasporediti bogatstvo uz što manji rizik. Svaki pojedinac želi da ostvari visoke dobitke na imovinu uz vrlo nizak stepen ulaganja, što su suprotstavljene stvari. Zato treba izvršiti diversifikaciju plasmana, odnosno kombinaciju dva ili više instrumenata čiji se prinosi kreću u različitom smeru. Što se u portfolio nalazi manji broj finansijskih instrumenata, to je rizik veći. Smatra se da bi optimalan portfolio trebalo da sadrži određenu kombinaciju niskorizičnih i visokorizičnih ulaganja.

## MONETARNI AGREGATI

**Novčanu masu** sačinjavaju likvidna potraživanja nebankarskih sektora (stanovništvo, privredna preduzeća, vanprivredne ustanove, država, inostranstvo) kod bankarskih sektora. Razlikuju se tri koncepta:

1. **Monetarni agregat M<sub>1</sub>** (novčana masa u užem smislu) – obuhvata ona finansijska potraživanja nebankarskih sektora prema bankarskom sektoru koja se mogu koristiti za plaćanje obaveza bez odlaganja. U njega ulazi novac koji se odmah troši (gotovi novac u opticaju) i depozitni novac. Zbir ova dva novca predstavlja transakcijski novac. Gotov novac je perfektno likvidan, što znači da se neposredno može upotrebiliti kao sredstvo plaćanja. Ta prednost je kompenzovana činjenicom da on ne donosi nikakvu kamatu, što deluje na one koji ga poseduju da ga zadržavaju u što manjem iznosu, to jest za podmirenje tekućih obaveza. Depoziti se odlikuju velikom likvidnošću, jer se radi o sredstvima koja se mogu brzo bez velikih troškova prebaciti u gotovinu. To su depoziti na bankovnim računima kojima deponenti mogu da pristupe po zahtevu ispisivanjem čeka ili naloga. On se najvećim delom sastoji iz:
  - a) Novca na tekućim i žiro računima građana i drugih nebankarskih subjekata kod banaka
  - b) Izdvojenih sredstava na posebnim računima lokalne samouprave za investicije, stambenu izgradnju...
2. **Monetarni agregat M<sub>2</sub>** (novčana masa u širem smislu) – obuhvata zbir agregata M<sub>1</sub> i kvazi novca. Kvazi novac su likvidna sredstva nebankarskih sektora, ali koji nisu sredstva plaćanja. Ipak, ona mogu relativno brzo i lako da se pretvore u novčana sredstva plaćanja (sredstva pod kamatom se ne mogu povući ili preneti na drugi račun, ali se uz određenu proceduru mogu pretvoriti u novčana sredstva pošto su nadomak ruke). U njega ulaze:
  - a) Ostali depoziti po viđenju u domaćoj valuti (sredstva na štednim računima)
  - b) Kratkoročno oročeni dinarski depoziti
  - c) Dugoročno oročeni dinarski depoziti
3. **Monetarni agregat M<sub>3</sub>** – obuhvata zbir agregata M<sub>2</sub> i kratkoročnih i dugoročnih deviznih obaveza bankarskog sektora prema domaćim nebankarskim subjektima.
4. **Neto domaća aktiva** – obuhvata zbir agregata M<sub>3</sub> i neto deviznih kratkoročnih i dugoročnih obaveza bankarskog sektora prema inostranstvu.



## KVANTITATIVNA JEDNAČINA NOVCA

Što je veća količina robe koja se razmenjuje, što je veći broj i vrednost tržišnih transakcija, to je potrebna i veća količina novca. **Veza izmeđuprivrednih transakcija i novca u opticaju** se prikazuje kvantitativnom jednačinom novca:

$$M * V = P * T$$

**M** = količina novca u opticaju

**V** = brzina obrta novca u određenom vremenskom periodu (godinu dana)

**P** = tržišna cena izražena u dinarima (pokazuje vrednost svake transakcije)

**T** = broj razmene roba i usluga između privrednih subjekata u određenom vremenskom periodu

**Leva strana** je proizvod M i V. Brzina opticaja novca pokazuje koliko puta je svaka novčana jedinica učestvovala u transakcionim tokovima. Ona pokazuje **koliki je obim novčane mase potreban da bi se obavio određen obim transakcija**. **Desna strana** je proizvod P i T i pokazuje **ukupnu vrednost razmenjenih roba izraženoj u odgovarajućoj sumi novca**.

Istim novčanim jedinicama koje su u prometu u određenom vremenu može se obaviti više uzastopnih plaćanja, zato što se prenošenjem iz ruke u ruku iste novčane jedinice koriste više puta kao sredstvo razmene. Ukoliko je prosečan broj obrta istih novčanih jedinica veći, utoliko je i količina novca potrebnog za promet manja. Manjom količinom koja se brže okreće moguće je izvršiti veći obim kupoprodaje.

**Uslov za povećanje** obrta je da se **novac stalno koristi**. Povećavanje broja obrta novca u određenom vremenu ima isti rezultat kao i povećavanje njegove količine. U slučaju povećanja broja obrta, novac se efikasnije koristi – obavlja se isti broj kupoprodaja sa manje papira, pa su troškovi štampanja novca niži.

U praksi se često koristi izmenjena kvantitativna jednačina, gde se **broj transakcija (T)** zamjenjuje **ukupnim dohotkom nacionalne ekonomije (Y)** koji predstavlja najbolju aproksimaciju ukupnih tržišnih transakcija:

$$M * V = P * Y$$

**Desna strana** predstavlja **ukupan dohodak jednog društva**. Brzina opticaja novca se u ovoj relaciji naziva dohodavna brzina opticaja novca i pokazuje koliko će novac u opticaju biti obrnut u odnosu na dohodak određenog perioda.

## CENTRALNA BANKA I BANKARSKO POSLOVANJE

**Bankarski sistem** jedne zemlje čine **centralna banka** i **veliki broj poslovnih banaka** različitog profila. **Centralna banka** je institucija koja predstavlja državu u monetarnoj oblasti, pa prema tome vrši funkciju monetarne vlasti. Može se nazivati i narodnom, emisionom, državnom, rezervnom bankom...

Centralna banka ima ključnu ulogu u organizovanju, usmeravanju i regulisanju monetarnih tokova jedne nacionalne ekonomije, odnosno ulogu u obezbeđenju monetarne i finansijske stabilnosti zemlje, što čini sprovođenjem monetarne politike.

**Monetarna stabilnost** podrazumeva nisku i predvidivu stopu inflacije i poverenje u domaću valutu, a finansijska zdrav sistem u kome poslovne banke i druge finansijske organizacije adekvatno obavljaju svoje aktivnosti. **Osnovne funkcije centralne banke** su:

1. Emisiona funkcija
2. Regulisanje količine novca u opticaju
3. Obezbeđenje normalnog funkcionisanja bankarskog i finansijskog sistema
4. Pružanje usluga poslovnim bankama
5. Sprovođenje kontrole bankarskog poslovanja
6. Poslovi obavljanja platnog prometa u zemlji i sa inostranstvom
7. Upravljanje deviznim rezervama i spoljnim dugom zemlje
8. Osiguranje stabilnosti nacionalne valute
9. Obavljanje bankarskih poslova za državu

**Banke** su specijalizovane ekonomске ustanove koje imaju dozvolu za rad centralne banke i koje pružaju depozitne, kreditne i druge usluge pojedincima, preduzećima i državi. Osnovne smernice su im definisane od strane centralne banke. One su poslovna preduzeća koja imaju pravni status i koja svoju delatnost obavljaju radi ostvarenja profita. Postoje **specifičnosti poslovanje banaka**:

1. Posluju na osnovu principa rentabilnosti i ekonomičnosti
2. Moraju poštovati načelo likvidnosti (moraju biti uvek sposobne da izmire svoje obaveze prema svojim dužnicima)
3. Pridržavaju se načela sigurnosti i efikasnosti ulaganja (daju kredite samo komitentima koji pružaju garanciju da će kredite moći da vrate u roku)

**Bankarski poslovi** su:

1. **Pasivni bankarski poslovi** – banke vrše mobilizaciju slobodnih novčanih sredstava koja u obliku kapitala stavljaju na raspolaganje privredi za proizvodne ili druge poterebe. Prikupljanjem slobodnih novčanih sredstava privrede, one se javljaju kao dužnici, jer na taj način dolaze do sredstava. U ovu grupu spadaju depozitni poslovi (ulaganja po tekućim računima), krediti banke (krediti od centralne ili kod ostalih banaka), emisija akcija i drugih hartija od vrednosti... Banke stimulišu građane da drže slobodna sredstva na računima i da ih oročavaju na određeno vreme u onom obimu u kom ne planiraju da ih koriste za svoje potrebe (sredstva amortizacije, akumulacije, rezervi...). One to čine davanjem određene kamate, s tim što je ona veća ukoliko su sredstva oročena.
2. **Aktivni bankarski poslovi** – banke svojom delatnošću omogućavaju da se potencijalni kapital pretvori u realno funkcionalni kapital. Ovde se banke javljaju kao poverioci koji daju kredite ili pozajmljuju raspoloživa sredstva uz odgovarajuću kamatu. Omogućavaju i pojedinstinju funkcionisanje kreditnih odnosa.
3. **Neutralni bankarski poslovi** – oni kod kojih banka nije ni dužnik ni poverilac, već posrednik u dogovaranju i izvršenju određenih poslova. One obavljaju sve tehničke poslove iz platnog prometa. Platni promet su sva plaćanja izražena u novcu bez obzira na to ko ih vrši, na koji način i u koju svrhu. Za te usluge one naplaćuju odgovarajuću cenu u obliku tarife, provizije ili marže.
4. **Sopstveni bankarski poslovi** – obavljaju ih u svoje ime i za svoj račun i time mogu uticati na visinu ostvarenog profita banke.

Banke raspolažu najboljim informacijama sa novčanog tržišta, pa njihove usluge koriste svi privredni subjekti. One trguju akcijama, državnim obveznicama i drugim HOV, mogu emitovati vrednosne papire i imaju sopstvene izvore kapitala.

Važan je **odnos banaka i proizvodnih preduzeća**. Banke ustupaju novčana sredstva proizvodnim preduzećima na privremeno korišćenje kako bi se obezbedio kontinuirani tok proizvodnje i prometa. **Bankarski krediti** su veoma značajn izbor za proširivanje i modernizaciju preduzeća. Ovo ustupanje i primanje se obavlja obostranim identičnim ekonomskim interesom. Ekonomski interes preduzeća je da uz sopstvenu akumulaciju bude podržano tuđim sredstvima uz određenu nadoknadu u cilju maksimizacije profita, a interes banke je da ustupanjem raspoloživih novčanih sredstava onima koji ne raspolažu u dovoljnoj meri sopstvenom akumulacijom takođe maksimizira profit.

Proizvodno preduzeće raspoloživim inputima proizvodi i prodaje robe, a na osnovu razlike između ukupnih prihoda i ukupnih troškova ostvaruje profit. Banka ustupa novac kao upotrebnu vrednost onima koja je ta vrednost potrebna i za to naplaćuje cenu. Ta cena se zove **kamata**, odnosno to je cena upotrebe vrednosti novca. Izražava se u **kamatnoj stopi**, to jest u procentima izražena naknada (cena) koju dužnik plaća poveriocu za privremeno korišćenje tuđih sredstava. Obično se računa na period od godinu dana. **Kamatna stopa ( $k'$ )** je odnos između veličine **godišnje kamate ( $k$ )** i **pozajmljene sume novca ( $n$ )** izražen u procentu:

$$k' = \frac{k * 100}{n}$$

**Krediti** su bažan instrument obezbeđenja i podsticanja privredne aktivnosti svake zemlje. Oni su dužničko-poverilački odnos u kome poverilac ustupa izvesnu novčanu vrednost dužniku koji je u obavezi da je vrati uz dogovorenu kamatu. Banka odobrava kredite na osnovu analize kreditnog rizika, gde gleda da on bude što manji.

S aspekta ročnosti, krediti mogu biti **kratkoročni** (do jedne godine), **srednjeročni** (do tri) ili **dugoročni** (preko pet). S aspekta namene, mogu biti **proizvođački** (obrtna sredstva) i **potrošački** (potrošna dobra). S aspekta načina obezbeđenja, mogu biti **neobezbeđeni** i **obezbeđeni** (putem jemstva, hipoteke...).

**Bankarski poslovi donose određenu zaradu:**

1. Kod aktivnih bankarskih poslova naplaćuje se **aktivna kamata** (na sredstva koja pozajmljuje).
2. Kod pasivnih bankarskih poslova ona plaća **pasivnu kamatu** (na sredstva koja joj se poveravaju).
3. Kod neutralnih bankarskih poslova ostvaruje **prihod u vidu provizije**.

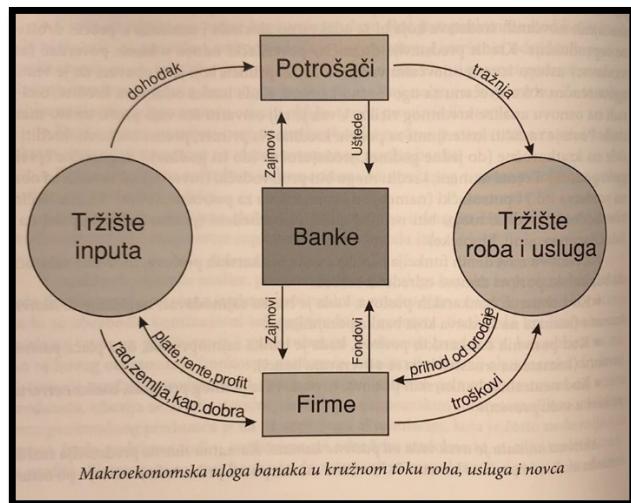
Aktivna kamata je uvek veća od pasivne. **Kamatna marža** je razlika između ove dve. Iz kamatne marže se nadoknađuju troškovi u bankarstvu i obrazuje se profit. **Troškovi** su izdaci koji su potrebni za obavljanje poslova oko prikupljanja, čuvanja i davanja informacija korsnicima. Kamatna stopa zavisi od profitne stope i ponude i tražnje za novcem:

$$pf' > k' > 0$$

Kamatna stopa mora biti ispod profitne, jer bi u suprotnom preduzeće koje koristi bankarski kapital ostalo bez zarade. Mora biti iznad nule, jer bi u suprotnom banka ostala bez zarade na pozajmljeni kapital.

Na kom će se nivou obrazovati zaivi od odnosa ponude i tražnje za bankarskim kapitalom. Obim ponude je u obrnutoj srazmeri, a obim tražnje u upravnoj srazmeri. Na kretanje kamatne stope utiču i faktori koji nekada mogu biti presudni: zakonski propisi, trenutna politička i ekonomska situacija, stanje dugova, da li je privreda u recesiji ili prosperitetu...

**Makroekonomski uloga banaka** je izuzetno važna. Pozajmljujući raspoloživa novčana sredstva svojim klijentima, banke utiču na povećanje novčane mase, ali i na sveukupnu tražnju za robama i uslugama.



Iz slike se vidi kako banke prikupljaju slobodna novčana sredstva od sektora stanovništva i sektora preduzeća, što im omogućava da ta sredstva pozajmljuju onima koji su spremni na veću potrošnju. Štednjom kod banaka je omogućeno njihovo davanje kredita.

Banke raspolažu većim kapitalom nego što je njihov kapital, što je posledica toga da mnoga preduzeća drže fondove u bankama, kao i građani ušteđevine. Ovo uvećava raspoloživi kapital, ali profit banka računa samo na sopstveni.

**Profit bankarskog preduzeća** se izračunava tako što se od ukupnog prihoda banke oduzmu troškovi banke i isplaćene pasivne kamate. **Ukupni prihod** čine neplaćene aktivne kamate i prihod od usluga platnog prometa. U **troškove banke** ulaze amortizacija zgrade i opreme, izdaci za hartiju, električnu energiju i slično i troškovi plata zaposlenih u banci.

Sopstveni kapital banke	15 000 000
Deponovani kapital preduzeća, ustanova i građana	60 000 000
<hr/>	
Ukupan raspoloživi kapital	75 000 000
1. Kapital dat na zajam	70 000 000
2. Naplaćena aktivna kamata (6% na 70 mil. evra)	4 200 000
3. Prihod banke od usluga platnog prometa	1 500 000
4. Isplaćena pasivna kamata (4% na 60 mil. evra)	2 400 000
5. Ukupan prihod banke (2+3-4)	3 300 000
6. Troškovi banke	1 050 000
7. Dobit banke (5-6)	2 250 000
Profittna stopa na sopstveni kapital banke je:	
$pf' = \frac{2 250 000 \times 100}{15 000 000} = 15\%$	



Poslovanje banaka se zasniva na **ravnoteži između priliva i odliva sredstava**. U savremenoj privredi, one se specijalizuju za određene poslove, pa tako postoje komercijalne, razvojne, agrarne...

# XI / INFLACIJA I NEZAPOSLENOST

## INFLACIJA

**Inflacija** potiče od latinske reči **inflatio** što znači naduvavanje. Prvi put je upotrebljena za vreme **građanskog rata u Americi (1861–1865)** i označavala nagli skok cena i novčanog opticaja na tržištu. Do Drugog svetskog rata je bila vezana za ratove, imala je epizodni karakter i javljala se kao posledica prevelike tražnje. Posle Drugog svetskog rata, inflacioni proces se nastavlja, postaje svetski problem, a njegovi uzroci sve složeniji.

**Inflacija** je disproporcija novčanih i robnih fondova u jednoj privredi, odnosno, njenih rashoda i prihoda, pri čemu su novčani fondovi veći od robnih, odnosno, rashodi od prihoda. Te disproporcije se usklađuju rastom cena. Ona je **monetarna pojava** kod koje se pokriće većih rashoda vrši iz emisije novca, što izaziva porast novčane tražnje koja je bez robnog pokrića, pri čemu najčešće dolazi do porasta cena (ali ne mora).

Treba se napomenuti da svako povećanje cena ne znači inflaciju, već je to jedan vid normalnog funkcionalisanja tržišne privrede. Takođe se treba napomenuti da pri inflaciji ne mora uvek doći do naglog porasta cena, gde je u pitanju **latentna inflacija**, čiji vidljivi znaci predstavljaju redove pred prodavnicama i uzimanja maha sive ekonomije fde se prodaja roba vrši na crnoj berzi po znatno višim cenama. Do rasta cena ne dolazi zbog državne kontrole cena. Vidovi neposredne kontrole cena mogu biti raznovrsni: zamrzavanje, blokiranje, plafoniranje... Iako inflacija najčešće znači vidljivi rast opštег nivoa cena (**open inflation**), ona se može javiti i u uslovima stabilnih i opadajućih cena, gde država preduzima mere u cilju suzbijanja inflacije (**repressed inflation**).

### Indikatori inflacije

**Najvažniji indikatori** koji se koriste su:

1. **Indeks cena na malo** (potrošačkih cena) – stopa rasta cena na malo daje uvid u tempo inflacije po godinama, a indeks predstavlja vrstu indeksa cena na malo roba i usluga lične potrošnje. Indeks svakog meseca obračunava statistički zavod koristeći tržišnu korpu koju svakog meseca konzumira, to jest kupuje tipično domaćinstvo. Struktura ove korpe se vremenom menja zbog zamene skupljih dobara jeftinijim. Porast indeksa je pouzdan indikator razvoja inflacije, jer sa rastom cena iuražena je tendencija rasta ličnih dohodaka u cilju zaštite životno standarda stanovništva, što dalje inicira ponovni skok cena preko porasta troškova rada po jedinici proizvoda. Često se dešava da indeks potrošačkih cena (o kome se do sad govorilo) veći od **indeksa cena na malo**, pa se tu vidi da je porast cena roba i usluga koje ulaze u obračun troškova života veći od porasta ukupnih cena na malo. Indeks potrošačkih cena ne uzima u obzir: mogućnost supstitucije proizvoda i usluga čije cene rastu, pojavi novih proizvoda, promenu kvaliteta određenih proizvoda.
2. **Indeks proizvodačkih cena** – izražava nivo cena veleprodaje i koristi se jer preduzeća svoje troškove prenose na potrošače u vidu većih cena u maloprodaji.
3. **Deflator bruto domaćeg proizvoda** – dobija se kao količnik između nominalog i realnog GDP-a pomnožen sa 100 i odražava šta se dešava na opštem nivou cena u privredi. On meri promene troškova (cena) dobara i usluga proizvedenih u jednoj zemlji koji se koriste za sve vidove finalne potrošnje.

4. **Indeks izvoznih cena** – uz indeks uvoznih cena predstavlja dopunski indikator koji pokazuje stepen izvoza inflacije jedne privrede u inostrane ekonomije, odnosno, stepen uvoza inflacije te privrede sa svetskog tržišta. Glavni nedostatak je što može biti nerealan pokazatelj inflatornog procesa, što je prouzrokovano određenim merama državne ekonomske politike kojim se izvozne cene održavaju veštačkim putem na niskom nivou zbog potrebe forsiranja razvoja izvoznih sektora, a što za posledicu ima prelivanje dohotka određene zemlje u inostranstvo i prelivanje dohotka od neizvoznih u izvozne sektore. **Uvezena inflacija** je poskupljenje uvoznih proizvoda merena svetskim cenama u otvorenim privredama.

**Stopa inflacije** se izračunava kao stopa promena nivoa cena:

$$\text{Stopa inflacije} = \frac{\text{nivo cena (god. } t) - \text{nivo cena (god. } t-1)}{\text{nivo cena (god. } t-1)} * 100$$

Na primer, ako je opšti nivo cena za ovu godinu 110, a za prošlu 100, to znači da je stopa inflacije 10%. Kada je porast indeksa cena na malo od 2% ili 3%, u pitanju je **blaga (puzajuća) inflacija**. Kada je porast indeksa između 3% i 20%, u pitanju je **umerena (srednja) inflacija**. **Galopirajuća i/ili hiperinflacija** su ređe pojave koje obično nastaju usled velikih strukturnih poremećaja u privredi. Cene se ne menjaju samo svakog meseca, već i svakog dana, što je u istoriji bilo vezano sa ratnim periodima. Papirni novic tada gubi skoro svaku vrednost, a monetarni sistem zemlje biva narušen.

U SR Jugoslaviji hiperinflacija je trajala od **januara 1992.** do **januara 1994.** Imala je klasičan karakter za razliku od hiperinflacija **Latinske Amerike** koje u snastale zbog dugova. Ovo se dogodilo zbog raspada **SFRJ 1991. godine**, početkom ratnih sukoba u regionu i uvođenjem sankcija novoj državi SRJ. U **decembru 1993.** je izdata najveća novčanica od **500 milijardi dinara** sa likom pesnika Jovana Jovanovića Zmaja. Antiinflacioni i stabilizacioni program je započet **24. januara 1994. godine**, kada je dinar bio **1:1** vezan za **nemačku marku**.

### Vrste inflacije

Mnogi ekonomisti su pokušali da objasne nastanak inflacije, njeno održavanje i multiplikovanje, pri čemu su polazili od različitih prepostavki i faktora, pa su tako nastale različite teorije.

**Teorija inflacije** tražnje kaže da svaki rast cena počinje kao inflacija tražnje koja predstavlja fundamentalni oblik inflacije. Ona se ispoljava preko **disproporcije novčanih i robnih fondova** u smislu da efektivna novčana tražnja preovlađuje nad količinom roba i usluga koje se nude u javnoj privredi, to jest kupovna moć je veća u odnosu na kupovne fondove. Poremećaji na strani agregatne tražnje, to jest njen brži rast od rasta društvenog proizvoda imaju više uzroka koji se mogu naći u izdacima za investicije, podmirivanju državnih obaveza i dugova i rashodima za potrošnju.

**Inicijalne inflacione impulse** daju **monetarno-kreditni tokovi**. **Inflatornu privredu** karakteriše visoka stopa rasta novčane mase koju kreira bankarski sistem i to putem bankarskih kredita, na osnovu zaduživanja države kod centralne banke, na osnovu deviznih transakcija sa inostranstvom... Osnovni i najvažniji kanali za kreiranje novčane mase su **bankarski krediti**. Dugotrajan proces daleko bržeg rasta novčane mase od rasata realnog društvenog proizvoda stvara uslove za produbljivanje inflacionog procesa. Stopa mase ne bi smela da bude veća od proizvoda. Razlikuju se dva oblika finansija tražnje: **finansijska i kreditna**.

**Finansijska inflacija tražnje** nastaje kada država nije u stanju da sve svoje potrebe podmiri iz svojih redovnih državnih prihoda, pa to čini preko centralne banke izdavanjem veće sume novca nego što je normalno (štampanje novca). To su najčešće izdaci za povećane troškove državne administracije, javnih službi, za intervencije u privredi... Kada država prikuplja prihode štampanjem novca, ona time uvodi inflacioni porez. Time što štampa novca, povećava se količina novca u opticaju koja je bez robnog pokrića, pa dolazi do povećanja cena i smanjenja vrednosti domaće valute. **Inflacioni porez** je porez koji plaćaju svi koji drže novac. Jedan od načina da se do izvesne mere izbegne plaćanje ovog poreza jeste da se smanji količina novca koja se drži u gotovini, a potreba za njim prestaje kada država merama fiskalne politike odluči da utiče na smanjenje državne potrošnje.

**Kreditna inflacija tražnje** nastaje kada banke odobravaju veću sumu kredita nego što su formirane uštede. U takvim slučajevima veličina odobrenih kredita prelazi granicu na kojoj su izjednačene društvena ponuda i društvena tražnja. Ovakva politika podstiče razvoj pojedinih sektora, ali dovodi do proasta cena, jer nivo investicija nije praćen odgovarajućom akumulacijom.

**Inflacija troškova** (*inflacija ponude*) je nagli i opšti skok cena koji se objašnjava porastom troškova proizvodnje. Jedan od najznačajnijih faktora jesu plate koje ulaze u cenu proizvoda i koje svojim promenama utiču na njenu visinu. Jedna od karakteristike plata je da su neelastične nadole, tako da pri smanjivanju stope privrednog rast aone postaju značajni uzročnici inflacije. Opšti rast plata počinje njihovim autonomnim porastom u pojedinim sektorima. Nastale razlike u ličnim dohocima se nastoje izjednačiti, ili se pak, povećani lični dohoci u nekim oblastima pojavljuju kao povećani troškovi proizvodnje u drugim, uzrokujući na taj način brži rast ličnih dohodaka od produktivnosti rada.

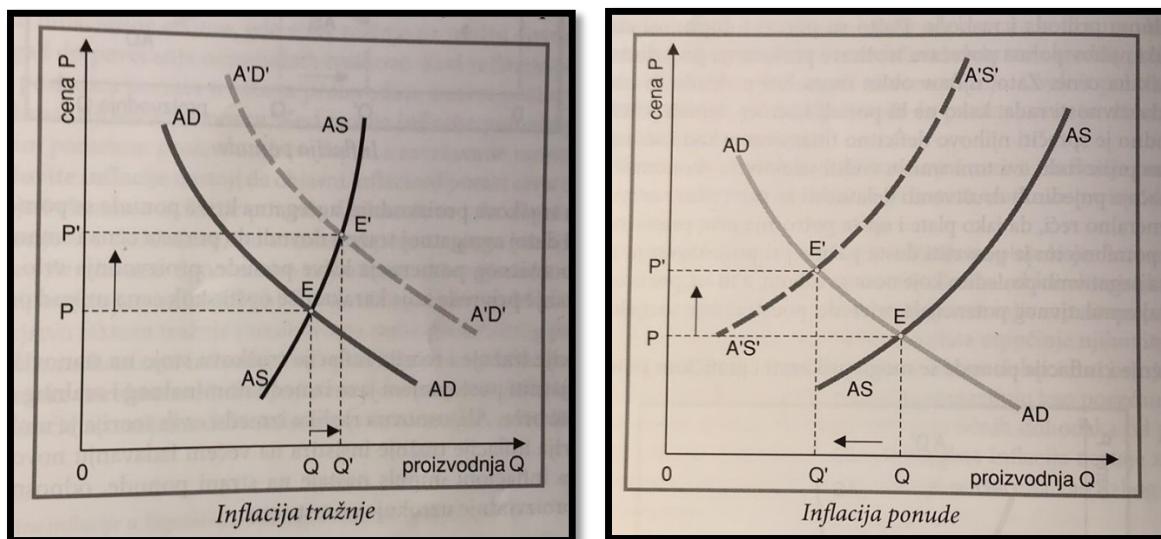
Ako bi do inicijalnog porasta plata došlo u granama koje proizvode poluproizvode, onda bi rast njihovih cena izazvao i rast cena u drugim sektorima sa kojima su povezane u procesu reprodukcije. Ali, ako bi došlo do autonomnog porasta plata u granama koje proizvode sredstva za široku potrošnju, onda bi došlo i do porasta troškova života, a samim tim i porastom plata kako bi se izjednačile sa njima. Sa porastom plata povećava se i tražnja na tržištu, koja uzrokuje povećanje cena. Inflacija tražnje u uslovima privrednog uspona stvara uslove za inflaciju troškova i obrnuto. Predstavnici teorije inflacije plata **nastanak inflacije** objašnjavaju **bržim rastom plata od cena**. Smatra se da plate moraju biti u skladu sa kretanjem produktivnosti rada. I od strane države se sprovode adekvatne mere u cilju sprečavanja većeg porasta plata nego što iznosi prosečan porast produktivnosti rada u privredi.

Predstavnici inflacije profita **osnovni uzrok rasta cena** vide u **pritisku profita na troškove proizvodnje**. Reč je o **monopolskim cenama** koje se formiraju nezavisno od odnosa ponude i tražnje, cenama koje diktiraju krupne korporacije i koje su, po pravilu, više od onih koje bi se formirale u uslovima čiste konkurenциje.

Neki ekonomisti ističu i da **materijalni troškovi proizvodnje** mogu uzrokovati inflacioni proces. Ukažu na činjenicu da su elementi inflacije troškova cne goriva, repromaterijala i potrošnih dobara. Rast cena sirovina može inicirati porast inflacije jer uzrokuje rast troškova. Rast cena poljoprivrednih proizvoda uzrokuje rast troškova života, ali i rast proizvodnih troškova ukoliko se koriste kao sirovine u industriji.

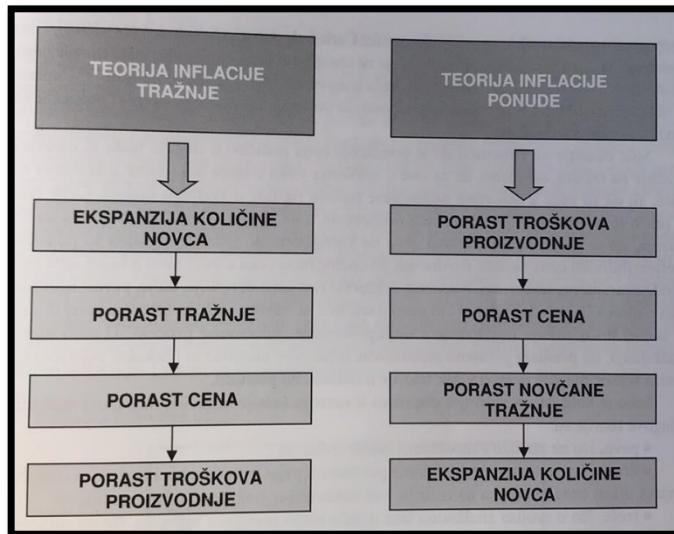
I **opšta i zajednička potrošnja** mogu biti značajan faktor inflacije, što se izražava preko odnosa prihoda i rashoda. Pošto su porezi i doprinosi elementi troškova proizvodnje, svaki njihov porast povećava troškove poslovanja po jedinici proizvoda koji dalje vrše pritisak na cene. Zato, njihov obim mora biti u skladu sa nivoom privredne aktivnosti i produktivnosti rada, kako ne bi postali kočnica daljem privrednom razvoju. Takođe, neophodno je sprečiti deficitno finansiranje i smanjiti njegovo učešće u društvenom proizvodu,

Inflacija tražnje i inflacija ponude se mogu prikazati i grafičkim putem. **Kriva agregatne tražnje** je obeležena sa **AD**, a **kriva agregatne ponude** sa **AS**. Za **početno ravnotežno stanje** privrede, označeno tačkom **E**, koje se dobija presekom ove dve krive, karakteristična je cena **OP** i proizvodnja **OQ**. U slučaju porasta aggregatne tražnje, njena kriva se pomera naviše i udesno (**A'D'**), a time dolazi i do uspostavljanja **nove tačke ravnoteže E'** u kojoj **proizvodnja** iznosi **OQ'**, a cena **OP'**. Pomeranje krive tražnje naviše znači da se ista količina proizvoda **OQ** prodaje po višoj ceni, a udesno da se po istoj ceni **OP** može prodati veća količina proizvoda. Koliko će proizvodnja porasti zavisi od stepena elastičnosti ponude, a što se prikazuje u grafikonu odgovarajućim oblikom aggregatne ponude. U primeru je **kriva ponude izrazito strma**, što znači da je ponuda neelastična i da se porast tražnje pretvara najvećim delom u porast cena.



Zbog porasta troškova proizvodnje, aggregatna kriva ponude se pomera naniže i uлево. To pomeranje dovodi do porasta cena i smanjivanja proizvodnje. Ako dođe do znatnog pomeranja krive ponude, proizvodnja vrlo oštros opada. **Stagflacija** je stanje privrede koje karakteriše opšti skok cena uz pad proizvodnje.

Osnovna razlika između teorije inflacije tražnje i teorije inflacije troškova je što **prva insistira na većem izdanju novca, a druga ističe da autonomni porast troškova proizvodnje uzrokuje porast cena**. Kod inflacije tražnje monetarni faktor se nalazi na početku inflacionog ciklusa, gde višak tražnje na tržištu dovodi do porasta nivoa cena, pa i do povećanja nominalnih troškova. Kod inflacije ponude proces inflacije počinje inicijalnim porastom proizvodnih troškova, a završava se monetarnim faktorom.



**Teorija mešovite inflacije** nastoji da objasni inflacioni porast cena spajajući elemente inflacije tražnje i elemente inflacije ponude. U okviru ove teorije se razvilo više pravaca od kojih su najvažniji teorija sektorske inflacije i teorija Filipsove krive.

**Teorija sektorske (strukturne) inflacije** se najpre javila u razvijenim kapitalističkim zemljama, pa kasnije i u zemljama u razvoju. Njen glavni predstavnik je **Čarls Šulc** koji dokazuje da na formiranje inflacije ne deluje samo postojanje agregatnog viška tražnje, već i postojanje sektorskog viška tražnje onda kada je prvi eliminisan. On ukazuje na činjenicu da su cene u uslovima viška tražnje fleksibilne u kretanju naviše, ali da su u uslovima nedostatka tražnje rigidne u kretanju nadole. Cene rastu u onim sektorima gde je tražnja veća od ponude, a ne opadaju gde je tražnja manja. Ovakva kretanja su posledica nefleksibilnosti cena naniže, što dovodi do opštег rasta cena u onoj meri u kojoj cene rastu u odgovarajućim sektorima, pa onda taj rast dovodi do rasta ličnih dohodaka, i to prvo u sektoru sa viškom tražnje, pa onda i u ostalim. U cilju njenog suzbijanja, on predlaže primenu restriktivne monetarne i fiskalne politike u onim sektorima gde postoji višak tražnje u odnosu na ponudu. **Nedostaci** Šulcove teorije su:

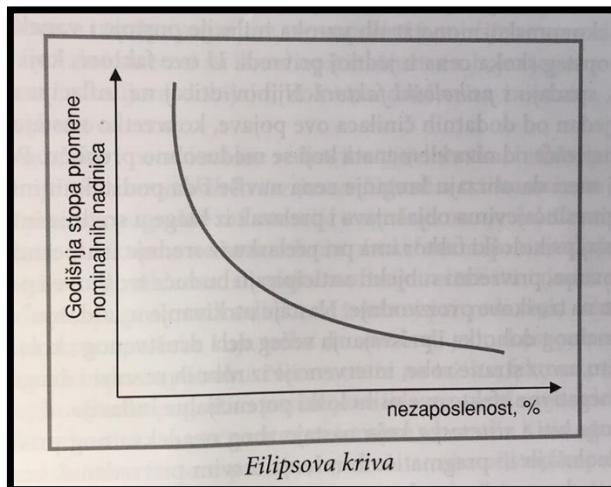
1. Ne analizira monetarni faktor inflacije.
2. Zanemaruje postojanje povratne sprege između cena i tražnje, pa objašnjava samo uticaj tražnje na cene i nadnice.
3. U svojim analizama ima u vidu samo puzajuću inflaciju.

**Strukturalisti** analiziraju inflatorna kretanja u zemljama u razvoju koje imaju specifičnu strukturu proizvodnje i međunarodne trgovine. Karakteriše ih oskudica u proizvodnim kapacitetima, obilje radne snage, velika uvozna zavisnost... **Osnovni uzroci inflacije** su strukturni poremećaji privrede, odnosno nesrazmere između proizvodnje i potrošnje. Strukturne disproporcije se mogu izraziti na razne načine: kroz brži razvoj industrije u odnosu na poljoprivrednu, dupliranje proizvodnih kapaciteta, zaostajanje bazičnih grana u odnosu na prerađivačke... Suzbijanje negativnih posledica ne može se izvršiti smo monetarnom politikom, već promenama privredne strukture i vođenjem adekvatne politike strukturnog razvoja.

## Filipsova kriva

**Alban Filips** je **1958. godine** objavio studiju o odnosu između stope nezaposlenosti i stope promene plata u Engleskoj u periodu 1826–1957. i došao do zaključka o **inverznom odnosu između stope nezaposlenosti i stope promene plata**. Ona izražava konfliktnost ciljeva, odnosno trade-off između stope inflacije i nezaposlenosti. Daje različite opcije za odnose ove dve stope, što je ključno za vođenje adekvatne ekonomske politike. Povećanjem agregatne tražnje, kreatori politike mogu birati tačku na Filipsovom krivi sa visokom inflacijom i niskom zaposlenošću, a smanjenjem mogu birati tačku sa niskom inflacijom i visokom zaposlenošću.

Grafički je na **apscisi procentualni iznos nezaposlenosti**, a na **ordinati godišnja stopa promena nadnica**, odnosno cena. Kriva pokazuje **inverzan odnos**, što znači veća nezaposlenost – manja inflacija i obrnuta. Ima **oblik opadajuće nelinearne krive**. U slučaju niske zaposlenosti (velike tražnje za radnom snagom) stopa rasta nadnica (cena) brzo raste, a u slučaju niske zaposlenosti (male tražnje) stopa rasta nadnica (cena) sporije opada, zbog nefleksibilnosti cena niže. Kada se nezaposlenost približava nuli, inflacija teži beskonačnosti (vertikalni položaj krive), a kada se nezaposlenost povećava, stopa deflacijske teži konstantoj veličini (horizontalni položaj krive).



Filipsova kriva

Neki ljudi nisu prihvatali Filipsov model jer su tvrdili i dokazivali da ne važi na dugi rok, a sedamdesetih godina se osporava i empirijski u uslovima stagflacije. U savremenim uslovima, više se ne može žrtvovati jedan cilj radi ostvarenja drugog, već je potreno da se konfliktnost ciljeva svede na minimum, što će zavisiti od konkretnih uslova u privredi. Drugi su ga prihvatali, ali i ukazivali na potrebu dubljih analiza odnosa između nezaposlenosti, nadnica, cene, produktivnosti rada i rasta. Posebno je značajna **modifikovana kriva koja u obzir uzima inflaciona očekivanja**.

**Psihološki faktori** su takođe važan za skok cena u jednoj privredi. U nestabilnim uslovima, privredni subjekti anticipiraju buduće troškove i podižu cene znatno više u odnosu na troškove proizvodnje. Utrkuju se u zidanju cena u cilju preraspodele nacionalnog dohotka i prisvajanja većeg dela kolača. Ekonomski pritisci na tržištu, uvoz strane robe, intervencije iz robnih rezervi i drugi poznati metodi mogu poništiti ove negativne efekte ovih faktora.

Inflacija može biti i **sistemská**, kada nastaje zbog **neadekvatnog privrednog sistema**. Pod uticajem ideoloških ili pragmatičnih rešenja u svim privredama mogu nastati okolnosti koje stvaraju stalne generatore inflacije. Jedino rešenje za izlaz je **radikalna promena privrednog sistema**, što zahteva stvaranje povoljnijih uslova za celokupne promene u društvu.

## Efekti visoke inflacije

**Negativni ekonomski efekti** inflacije se najpre ogledaju u procesu redistribucije dohotka i imovine. Svi se orijentišu na kratkoročne ciljeve i interesu i da se ili zaštite od gubitaka ili prisvoje višak koji nisu zaradili.

Težeći da u primarnoj raspodeli ostvare što povoljniji položaj, zaposleni sve svoje potencijale usmeravaju umesto na proizvodnju, na proces raspodele i kretanje cena, što dovodi do opadanja produktivnosti rada i efikasnosti privređivanja. Neminovno dolazi do prelivanja dohotka između pojedinih proizvođača. Ono što jedni gube drugi dobijaju. U najgorem položaju su proizvođači čije su cene pod kontrolom, a u najboljem monopolisti i oni čije se cene slobodno formiraju na tržištu.

Inflatorni procesi utiču i na **zamagljivanje opštih ekonomskih kriterijuma**. Signali sa tržišta umesto pravog stanja i sigurnih procena pružaju pogrešne informacije o situaciji na njemu. **Strukturne neravnoteže na nivou faktora** proizvodnje, koje uzrokuju i ravnoteže na nivou robnih cena, stvaraju konfuziju na tržištu i doprinose pogrešnom donošenju odluka. Ova neravnoteža na tržištu faktora proizvodnje podrazumeva da su njihove cene potrešno postavljene i da ne odražavaju adekvatno obilje ili retkost, što utiče na neracionalnu upotrebu. Strukturne neravnoteže na nivou faktora proizvodnje automatski se prenose i na nivo robnih cena (pošto su ove cene povezane) što doprinosi produžavanju ekstenzivnog privređivanja.

Inflacija dovodi i do **poremećaja trgovinskih i platnobilansnih tokova**. Inflatorni skok cena bitno utiče na platni bilans preko stimulisanja uvoza i destimulisanja izvoza. Vrednost ukupnog izvoza se smanjuje zbog postojanja disproporcija novčanih i robnih fondova na štetu robnih, tako da se na planu izvoza osećaju negativne posledice nedovoljne proizvodnje i nezadovoljavajuće raspoložive količine robe namenjene tržištu. Takođe, visoke cene roba čine da domaći proizvodi nisu konkurentni na svetskom tržištu, pa stopa izvoza pada. Proces destimulisanja izvoza je posebno naglašen ako u inostranstvu ne postoje inflatorni pritisci ili ako cene rastu po nižoj stopi nego u domaćoj privredi. Devalvacija se često sprovodi kako bi se popravila platno-bilansna situacija zemlje narušena visokom inflacijom.

Jedna od najtežih deformacija u inflatornoj privredi se ispoljava na planu **formiranja i prelivanja akumulacije**. U stanju inflacije realna kamatna stopa je obično negativna. Međutim, nivo kamatne stope ne bi smeо da bude niži od stope inflacije. U uslovima negativnih kamatnih stopa preduzeća ne bi bila motivisana za formiranje dovoljnog obima akumulacije, jer bi im zbog niske cene kapitala bila isplativija orijentacija na bankarske kredite. Umesto da se preduzeća podstiču na postizanje što veće akumulativnosti, najveće koristi bi imala ona preduzeća koja se najviše zadužuju. Umesto ekonomski zdravih kolektiva podsticali bi se neuspeli koji bi putem kredita pokrivali neracionalnosti u poslovanju. Praćanje rasta cena od strane kamatne stope postaje generator inflacije i vrši pritisak na celu privedu. Visoke kamate povećavaju troškove proizvodnje, a onda se ti povećani troškovi ugrađuju u cenu proizvoda i usluga što podstiče inflatornu spiralu. Visina inflacije povratno deluje na povećanje kamatnih stopa, pa se javlja krug inflacija – kamata – inflacija, koji se uvek zatvara na višem nivou. Ujednačavanje kamatnih stopa i stopa inflacije ovde treba vršiti u obrnutom smeru, to jest da se putem obaranja inflacije stope rasta cena približavaju kamatnim stopama.

**Nominalna kamatna** stopa je ona koja se objavljuje bez korekcija u pogledu kretanja cena, a realna je ona korigovana za efekte inflacije.

Odatle slede relacije:

**Nominalna kamatna stopa = realna kamatna stopa + stopa inflacije**

**Realna kamatna stopa = nominalna kamatna stopa – stopa inflacije**

Javljuju se i **socijalni problemi**. Životni standard ljudi opada, realna primanja se smanjuju. Najveći broj ljudi je doveden do ivice egzistencije. Javljuju se **negativne socijalne tenzije u društvu**, svaki pojedinac gleda da zaštiti lične interese. Bogati su u povlašćenom položaju jer se lakše brane od inflacije. Na gubitku su poverioci, štedište i primaoci fiksnih prihoda, a na dobitku dužnici i vlasnici nekretnina. Dolazi do špekulativnog ponašanja i proizvođača i potrošača, gde gledaju da se nezakonitim putem zaštite od gubitka ili da ostvare nezasluženu dobit.

Teške su i **političke implikacije**. Stalno obezvređivanje domaće valute i ugroženi unutrašnji valutni integritet dovode u pitanje mogućnosti funkcionisanja čitavog privrednog i društvenog sistema.

### *ANTIINFLACIONA POLITIKA*

Kada privedu karakteriše stanje visoke inflacije, izuzetno je teško oprediliti se za optimalnu **strategiju razvoja i antiinflacionu politiku**. U državama u kojima je ovo slučaj, problem izbora između alternativnih ciljeva gotovo i da se ne postavlja. Obaranje visoke inflacije je neophodan uslov za postizanje boljih performansi privrede i društva. Visoka inflacija i ekonomski prosperitet su dva nepomirljiva pojma. Jedan od najvažnijih uslova da antiinflaciona politika bude uspešna jeste i **saglasnost o uzrocima inflacije**, gde je i još teže postići saglasnost oko toga kako ostvariti njeno obuzdavanje. Tu postoje tri opcije:

1. **Gradualistička strategija** – zalaganje za postepeno suzbijanje inflacije putem dugoročne politike privrednog razvoja uz insistiranje na potrebi podsticanja i oživljavanja proizvodnje, čiji obim postepeno može doći u sklad sa novčanim fondovima. Zagovornici ovog koncepta su protivnici restriktivne monetarne politike, kontrakcije kredita i emisije novca, naglašavajući da bi drastične restrikcije robne tražnje prouzrokovale pad proizvodnje i pogoršanje nezaposlenosti. Po ovoj strategiji, rešenja ne treba tražiti na strani tražnje, već na strani ponude putem oživljavanja proizvodnje, što bi imalo razvojni i antiinflacioni efekat.
2. **Šok-terapija** – mera ili kombinacija mera koje bilo svojim pravcem delovanja ili intenzitetom radikalno odstupaju od ranije prakse. Ovo se najčešće vrši putem zamrzavanja cena (roba i usluga, faktora proizvodnje, deviznog kursa), mada za razvijene tržišne zemlje ona podrazumeva i primenu manje radikalnih mera (npr. devalvacija narodne valute). Zamrzavanje cena može imati pozitivne efekte, ali i otvara čitav niz drugih problema. Svaka hiperinflacija sadrži u sebi psihološku komponentu, gde izostaje racionalno ponašanje tržišnih subjekata koji povećavaju cene svojih proizvoda i usluga. Šok-terapija tu može da odigra pozitivnu ulogu u sprečavanju anticipiranja rasta cena. Zamrzavanje cena otvara zemlji mogućnost za predah, konsolidaciju i pronalaženje pravih mera ekonomске politike u buućnosti. U praksi se pokazalo da je posle šok-terapije dolazilo često do još veće eksplozije cena i do zapadanja u još težu krizu. OštRNA šok-terapije i rizik njene primene su u direktnoj srazmeri, pa se to treba uzeti u obzir prilikom donošenja odluka. Najveći problem je u tome što zamrzavanje cena ne deluje na glavne uzročnike inflacije.

Rast cena je rezultat poremećaja u strukturi, a njihovo zamrzavanje konzervira zatečeno stanje, zaledjuje nasleđene disparitete i pojačava ekonomske i političke tenzije u društvu. Disproporcije između ponude i tražnje se povećavaju zbog težnje proizvođača da prodaju svojih proizvoda odlože za period kada će se cene slobodno formirati, kao i težnje kupaca da svoje interese zaštite kupovinom proizvoda po nižim zamrznutim cenama. Za uspeh ove terapije je izuzetno važno da se pre zamrzavanja obezbedi formiranje odnosa cena koje bi trebalo da što više odgovaraju ravnotežnim cenama, a da se nakon odmrzavanja ti odnosi cena održavaju na osnovu ekonomskih faktora koji su do njih i doveli.

3. **Sprovodenje mera antiinflacione politike koje najviše odgovaraju specifičnim uslovima zemlje i koje donekle ublažuju konfliktnost razvojnih i stabilizacionih ciljeva** - pri projektovanju takve politike, neophodno je izvršiti pažljiv izbor mera i vreme njihovog delovanja kako ne bi prouzrokovale kontra-efekte. Celovita antiinflaciona politika sadrži više elemenata od kojih su neki: potreba društvene kontrole cena, poreska reforma, restrikcija svih budžeta, suzbijanje monopolskog i oligopolskog ponašanja, reforma u raspodeli dohotka, brižljivo dozirane monetarno kreditne mere...

Veoma je važno **doziranje mera montarno-kreditne politike**. Pojačana ekspanzija i novca može delovati pozitivno na kratak rok, ali isto tako izazvati i nestabilnost na tržištu. Osnov i prava mera za monetarnu ekspanziju treba da budu objektivna kretanja u privredi. Ako novca nema dovoljno u prometnim kanalima, prati opasnost od recesije, a ako ga ima više nego dovoljno, opasnost od inflacije, pa tako monetarna neravnoteža nikad nije poželjna. Inflatorni proces se, po pravilu, prigušava restriktivnom monetarnom politikom, ali ona mora biti propraćena dodatnim instrumentima koji bi osigurali da restrikcije ne dovedu do obaranja proizvodnje i povećanja nezaposlenosti.

**Preterana liberalizacija** cena može biti značajan faktor inflacije, ali **preuranjena liberalizacija**, koja se sprovodi kada postoje različite defektnosti sistema, može imati kontraproduktivne efekte. Zato je, dok se ne stvore odgovarajući uslvi, potrebna društvena kontrola cena, neposredna i posredna, sa razrađenim mehanizmom. Prepostavke za ispoljavanje pozitivnih i eliminisanje negativnih efekta ove kontrole je da ona bude adekvatno inkorporirana u antiinflacionom i stabilizacionom programu i da se ostvari njen optimalni stepen učešća u okviru ostalih mera ekonomske politike.

Nijedna mera ekonomske politike, bez obzira na to da li je usmerena na ostvarivanje kratkoročnog ili dugoročnog cilja, ne može da deluje trenutno. **Vremenska dimenzija** se mora uvažavati, a ona obuhvata tri vrste kašnjenja (*time-lag*):

1. **Identifikaciono kašnjenje** – vreme potrebno da se problem ispolji i identifikuje.
2. **Administrativno kašnjenje** – vreme potrebno da se na osnovu izvršenih analiza odree optimalne mere ekonomske politike.
3. **Operativno kašnjenje** – vreme potrebno da preduzete mere daju određene rezultate.

## INFLACIJA I NEZAPOSLENOST

### Nezaposlenost

**Relativna zaposlenost** je pouzdan indikator za ocenu stepena razvijenosti privrede. Svaka zemlja koja postigne punu zaposlenost stanovništva postaje privredno razvijena, stiče punu ekonomsku rezlost i sposobnost da se razvija na sopstvenim akumulativnim mogućnostima. Svi građani se, prema zaposlenosti mogu svrstati u **zaposlene, nezaposlene i izvan radne snage**.

Stopa pune zaposlenosti odgovara iznosu:  $\frac{\text{broj aktivnog stanovništva}}{\text{broj potencijalnog aktivnog stanovništva}} = 1$

**Procenat zaposlenih u ukupnom stanovništvu** se dobija kada se u odnos stave ukupan broj zaposlenih i ukupno stanovništvo.

**Stopa zaposlenosti** se izračunava kao odnos zaposlenog stanovništva i ukupnog stanovništva radnog izraza (15+ godina), a izražava se u procentima. Stopa nezaposlenosti se izračunava kao odnos broja nezaposlenih prema ukupnom broju nezaposlenih i zaposlenih pomnoženo sa 100. Zbir zaposlenih i nezaposlenih se definiše kao radna snaga. **Zaposleni i nezaposleni predstavljaju meru agregatne ponude rada, a lica koja ne pripadaju tim kategorijama ne predstavljaju radnu snagu** (deca, domaćice, penzioneri, invalidi...). **Stopa nezaposlenosti** je broj nezaposlenih podeljen ukupnom radnom snagu.

**Tolerantna stopa** zaposlenosti je na nivou od 4% do 6%, a sve dalje pokazuje da problem nezaposlenosti postoji u manjoj ili većoj meri. Reč je o **prirodnjoj stopi nezaposlensoti**, odnosno onoj stopi prema kojoj ekonomija gravitira u dugom roku i oko koje fluktuirala stvarna stopa nezaposlenosti. S aspekta inflacije, radi se o takvoj stopi nezaposlenosti koja nije generator inflacije, a s aspekta oblika nezaposlenosti, stopa podrazumeva da u privredi postoji strukturna i frikciona nezaposlenost, ali ne i ciklična. Treba imati u vidu da prirodna stopa nezaposlenosti ne znači da je to ona stopa koja je poželjna.

**Problem nezaposlenosti** je jedan od najznačajnijih ekonomskih, socijalnih i političkih problema. Nezaposleni su deo radno sposobnog stanovništva koji nema posao, ali ga aktivno traži ili čeka povratak na posao. Oni, učestvujući u raspodeli nacionalnog dohotka, ali ne i u njegovom povećanju, zapravo smanjuje dohodak per capita, pa samim tim i životni standard stanovništva, što prati i nezaposlenost ostalih faktora proizvodnje. Višak kradne snage deluje u pravcu ekstenzivnog poslovanja što povećava troškove proizvodnje i smanjuje konkurentnost preduzeća i čitave privrede.

Često se smatra da je **osnovni uzrok** nezaposlenosti **tehnički progres** koji se izražava **pozitivnim promenama u odnosima osnovnih činilaca procesa proizvodnje**. Između tehničkog progresa i obima i strukture zaposlenosti postoji tesna veza.

Jedni smatraju da tehnički progres razrešava kapitalistički sistem od problema ekonomskih kriza hiperprodukcija i masovne nezaposlenosti i da nastupa etapa klasnog mira i oslobođenje od bede i siromaštva svih slojeva stanovništva. Drugi, pristalice jačanja državne intervencije, zalažu se za državu blagostanja koja može da reši sve ekonomski probleme, pa i da obezbedi punu zaposlenost. Prema tim shvatanjima, država podstiče tehnički progres, automatizaciju i kibernetizaciju u društvu ostvarujući harmonizaciju interesa rada i kapitala.

Nezaposlenost može nastati i usled **cikličnosti u kretanju privrede** kada se u periodu krize i depresije pokaže da je ukupna tražnja za radnim snagom manja od ukupne ponude. Kada se smanjuju proizvodnja i potrošnja, nezaposlenost se povećava. Može nastati i usled nedovoljne razvijene privrede, strukturnih promena u proizvodnji, vsokog priraštaja stanovništva pri nedovoljnoj stopi akumulacije... Različiti uzroci utiču na pojavu različitih oblika nezaposlenosti.

**Voljna nezaposlenost** je dobrovoljno neprihvatanje posla za platu koja je rezultat delovanja ponude i tražnje na tržištu rada. **Nevoljna zaposlenost** pokazuje da postoji nedovoljan broj radnih mesta zbog velike ponude radne snage koja je spremna da radi za plate koje su rezultat odnosa ponude i tražnje na tržištu rada.

### Oblici nezaposlenosti

**Struktorna nezaposlenost** nastaje zbog strukturnog nepodudaranja ponude i tražnje za radnom snagom u okvirima makroekonomije i ima dugoročnije trajnje. Ovo strukturno nepodudaranje potiče iz nemogućnosti da se radnici u kraćem roku profesionalno i teritorijalno prilagode promenama u strukturi privrede (jedni sektori rastu, dok se drugi smanjuju). Slobodna radna mesta postoje, ali nezaposleni radnici po obrazovanju, stručnosti, godinama starosti i sl. ne odgovaraju tražnji na tržištu rada, niti se njemu mogu u kratkom roku prilagoditi. Ovaj oblik se javlja i u vidu **tehnološke nezaposlenosti** kada promene u tehnici i tehnologiji proizvodnje pokažu manje potrebe za radnom snagom određene stručnosti. Ovaj oblik se rešava postepenim prilagođavanjem permanentnog obrazovanja radnika za poslove koji se u datom vremenu više traže.

**Ciklična nezaposlenost** se odnosi na cikličnost u razvoju privrede. Tražnja za radnom snagom i cena radne snage različito se kreću u različitim fazama privrednog razvoja. Nezaposlenost je najveća u periodu privredne kontrakcije, a najmanja u fazi prosperiteta. Glavni uzrok je nedovoljna agregatna tražnja u privredi. Čim cena radne snage počne da opada, tražnja za njom se povećava. Tražnja, koju prati porast plata, naglašena je u periodima uspona privrede i u vremenu promene privredne strukture. Uspon privrede stimuliše robne proizvođače da napuštaju određene delatnosti koje pružaju slabe izglede za zaradu. Ovaj proces traje do tačke na kojoj privreda počinje da pokazuje znake stagnacija ili opadanja. Tada se obim akumulacije smanjuje, pa sa njim i profit vlasnika kapitala. Smanjuje se broj zaposlenih, što je praćeno i smanjivanjem plata. Rešava se porastom agregatne tražnje u privredi koji nastaje oživljavanjem privrede. Tome danas pomažu mere državne intervencije u privredne poslove.

**Frikciona nezaposlenost** je pojava uzrokovana vremenom potrebnim da radnici pronađu posao. Ona nastaje kao posledica kratkoročnih promena na strani tražnje za radnom snagom. Te su promene odlika dinamične privrede u kojoj je prisutan stalni proces prilagođavanja radnika stručnoj i prostornoj pokretljivosti. Jedan od glavnih uzroka je traženje posla, odnosno proces za koji je potrebno vreme i u kom radnici pronalaze poslove koji njima odgovaraju u pogledu stručnosti i želja. Postoji i čekanje na posao, gde se misli na primer na povratak na staro mesto, čekanje na novi posao usled promene mesta boravka... Ovde ulazi i **sezonska nezaposlenost** karakteristična za delatnosti u kojima obim proizvodnje zavisi od godišnjeg doba i vremenskih prilika (poljoprivreda, građevinarstvo, turizam).

**Prikrivena nezaposlenost** je drugo ime za prividnu zaposlenost u kojoj radnici imaju određeno zaposlenje, ali su njegove koristi znatno ispod proseka.

Ovaj oblik nezaposlenosti nastaje kada su radnici zaposleni na poslovima za čijim se proizvodima tražnja kontinuirano smanjuje ili rade u delatnostima u kojima je angažovano više ljudi nego što je potrebno prema obimu proizvodnje.

## TRŽIŠTE RADA I PLATE

### Tražnja za radom, ponuda rada i ravnoteža na agregatnom tržištu rada

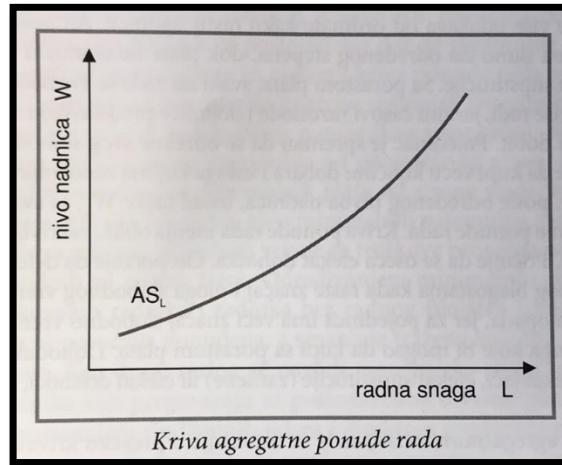
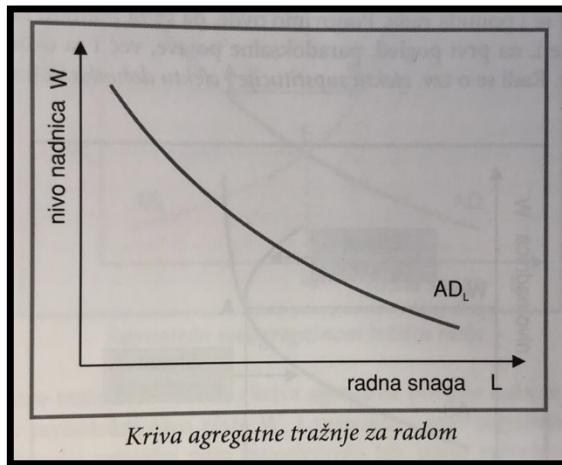
**Tržište rada** obuhvata:

1. Aktivnosti zapošljavanja i obezbeđivanja radne snage za obavljanje određene vrste poslova
2. Proces određivanja visine zarada za obavljanje tih poslova
3. Način na koji se zarade menjaju
4. Kretanje radnika između različitih poslova i poslodavaca

Ako pođemo od pretpostavke da postoje uslovi savršene konkurenциje, onda cenu rada određuje zakon ponude i tražnje. **Tražnja za radom** je količina rada koju su preduzeća spremna da angažuju po različitim platama u određenom periodu. Kao **subjekti tražnje**, na strani tražnje na tržištu rada, javljaju se firme i država. Koliko će radnika angažovati preduzetnik zavisi od realnih plata i vrednosti graničnog proizvoda rada izražene u novcu. Ako je vrednost marginalnog proizvoda veća od plate, dodatni radnik donosi profit preduzetniku i zato će ga on zaposliti, ali čim bi bila manja, on ne bi donosio profit, pa ga preduzetnik ne bi zaposlio.

**Ponuda rada** je broj sati koje stanovništvo želi da odvoji za rad u poslovnim aktivnostima koje donose zaradu. Kao **subjekti ponude**, na strani ponude na tržištu rada, javljaju se članovi domaćinstva. Glavna odrednica ponude rada je brojnost radno sposobnog stanovništva koja zavisi od nataliteta, mortaliteta, emigracije i imigracije. Takođe, ponudu rada određuje i način na koji stanovništvo želi da raspolaže svojim vremenom. Ko više radi, imaće i veću dobit od rada, pa će moći da obezbedi veću količinu materijalnih dobara i usluga, ali mu ostaje manje vremena za razonodu. To znači da je oportunitetni trošak manja količina slobodnog vremena.

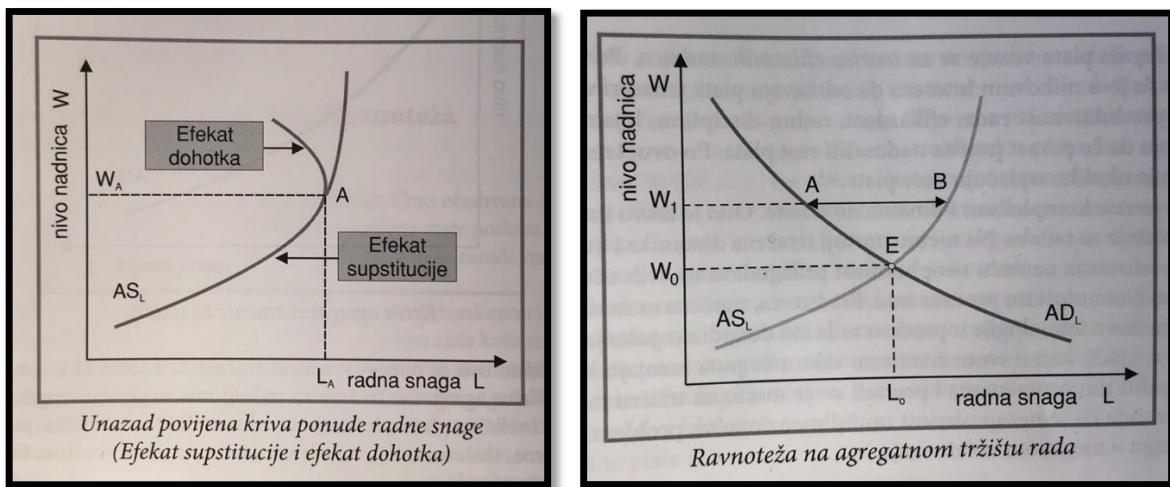
**Kriva aggregatne tražnje za radom** se dobija kao agregatna funkcija pojedničanih tražnji za radom. Na apscisi se nalazi vrednost **tražnje za radom ( $L$ )**, a na ordinati **nivo platnog rada ( $W$ )**. Kriva ima **negativan nagib**, što znači da su tražnja za radom i veličina plata u inverznom odnosu. Kada plate rastu, tražena količina rada na tržištu opada i obrnuto.



**Kriva agregatne ponude rada** se dobija kao agregatna funkcija ponude rada pojedinačnih radnika. Kriva ima **rastući oblik**, gde porastom nivoa plate raste i pouda rada. Za ponudu rada se javljaju dve na prvi pogled paradoksalne, ali i relevantne pojave, a to su **efekat supstitucije** i **efekat dohotka**.

Oni ne važe za agregatna, već samo za pojedinačna tržišta rada. Porastom plata raste i ponuda rada. Kriva ponude rada ima rastući oblik i sve se više udaljava od ordinate kako rastu nadnice. Ali, ponuda rada raste sa većim nivoom plata samo do određenog stepena, dok plate ne dostignu  $W_A$ . Do tog nivoa deluje efekat supstitucije. Sa porastom plata, svaki sat rada se bolje plaća. Radnik je zainteresovan da više radi, jer mu slobodni časovi predstavljaju oportunitetni trošak, a i zato što će moći da nabavi više dobara i usluga za potrebe. Iznad tačke  $W_A$ , sa svakim povećanjem plate dolazi do manje ponude rada.

Kriva ponude rada menja oblik i zakriviljuje se ka ordinati. Počinje da se oseća efekat dohotka. Iako plate rastu, ponuda rada opada, jer za pojedinca veći značaj ima slobodno vreme nego povećana količina roba i usluga koju bi mogao da kupi sa porastom plata. Koji je efekat od ova dva jači zavisi od afiniteta svakog pojedinca.



**Ravnoteža na agregatnom tržištu rada** se ostvaruje u **preseku krive agregatne tražnje za radom  $AD_L$  i krive agregatne ponude rada  $AS_L$**  u tački E. U njoj se postiže **ravnotežni nivo plata  $W_0$  i ravnotežni nivo zaposlenosti  $L_0$** . Ovaj nivo predstavlja **punu zaposlenost**, a ravnoteža na tržištu rada podrazumeva da sva preduzeća mogu angažovati onoliko koliko žele i koliko im treba radnika po ravnotežnoj plati. Isto tako, svako ko želi da radi za ravnotežnu platu može da nađe posao na tržištu rada.

**Nezaposlenost** se javlja kada su nadnici **iznad ravnotežnog nivoa ( $W_1$ )**. Ona se označava odstojanjem između rada koji se traži i rada koji se nudi (AB). Ona vrši pritisak na smanjenje najamnina i to sve dok se ne spušte na ravnotežni nivo  $W_0$ . Međutim, najamnine kao cene radne snage su nefleksibilne naniže (kao i sve cene). Najčešće se navode tri moguća razloga za odstupanje najamnina od ravnotežnog nivoa, što rezultira u nezaposlenosti:

1. Određivanje minimalnih plata od strane jedne države, gde on zavisi od razvijenosti zemlje. Njihova veličina se uglavnom vezuje za troškove prosečne porodice po osnovu sredstava neophodnih za njihov život.

Određivanjem ovih plata povećavaju se zarade nekvalifikovanih radnika i radnika bez radnog iskustva iznad ravnotežnog nivoa, pa se na taj način povećava ponuđena, a smanjuje tražna količina rada, što prouzrokuje nezaposlenost.

2. **Monopolska snaga sindikata**, gde su sindikati udruženja radnika koji pregovaraju sa poslodavcima o visini plata i uslovima rada. Kolektivnim dogovaranjem sindikalnih lidera i direktora preduzeća plate se povećavaju iznad ravnotežnog nivoa, što za preduzeća predstavlja porast troškova proizvodnje, te se ona odlučuju da smanje tražnju na tržištu rada što dovodi do nezaposlenosti.
3. **Teorija efikasnih nadnica**, po kojoj preduzeća smatraju da je u njihovom interesu da održavaju plate iznad ravnotežnog nivoa, jer to povećava produktivnost, efektivnost, efikasnost, lojalnost... Preduzeća očekuju da će porast profita nadmašiti porast plata.

### Plate

**Plata radnika** je sa gledišta preduzeća **trošak proizvodnje**, gde svako preduzeće teži da ovaj trošak svede na nužnu meru. Sa gledišta radnika, ona je **dohodak kao izvor egzistencije**, gde svaki radnik teži da ovaj dohodak maksimizira.

Savremeno tržište rada se sve više institucionalizuje, mada ono zadržava svoje osnovne karakteristike da se tražnja i ponuda rada i visina nadnica ponašaju u skladu sa tržnim zakonitostima. Na tržištu rada danas, u uslovima ograničene konkurencije, postoji više subjekata koji se mnogim sredstvima bore za ostvarivanje svojih prava i zaštitu interesa. Pojavljuju se radnici, okupljeni oko sindikata, poslodavci koji se organizuju u svoja odruženja, a i država koja preko svoje politike zapošljavanja utiče na ponudu i tražnju za radom.

### Nominalna i realna plata

**Nominalna plata** je ukupna suma novca koju radnik primi kao cenu za svoju radnu snagu koju angažuje u preduzeću. Nije bitno da li se ova suma isplaćuje prema vremenom provedenom na radu ili prema jedinicama roba i usluga koje radnik proizvede ili izvrši. Ova plata ne znači ništa ako pri tome nemamo u vidu kupovnu moć novca. Zato se sa kretanjem plata u nominalnom iznosu u savremenim statistikama prati i kretanje cena ključnih proizvoda i usluga da bi se utvrdilo kakva realna sadržina stoji iza novčanog iznosa plate.

**Realna plata** je ukupna količina proizvoda i usluga koju radnik može da kupi za ostvarenu nominalnu platu. Ovakva plata pokazuje pravo stanje stvari u kretnaju plate, jer se prava veličina plate sastoji u količini dobara i usluga koje radnik može da kupi, a ne u sumi novca. Veličine realne plate zavisi od: nominalne plate i cene roba i usluga koje radnici normalno troše.

Ako sa porastom ili opadanjem nominalne plate rastu ili opadaju cene roba i usluga u istoj srazmeri, onda se realna plata ne menja, iako nominalna da. Ali, ukoliko porast ili pad nominalne plate prati veći ili manji porast cena roba i usluga, onda realna plata pokazuje smanjivanje ili povećanje.

Savremene privrede se karakterišu stalnim povećanjem cena, što je praćeno rastom nominalnih plata, pa je tako porast tih plata posledica porasta cene roba i usluga. Ali, ovo se može posmatrati i obrnuto, pa se može kazati da je porast tih plata uzrok porasta cene roba i usluga, što polazi od logike da nijedno društvo ne može trošiti više nego što proizvodi.

Ako se nominalne plate povećavaju više nego što iznosi porast produktivnosti rada, to dovodi do inflacije. Prema većoj sumi nominalnih plata stoji proizvedena količina roba i usluga, a pošto je suma novca na strani tražnje veća od količina roba koju privreda može da ponudi, te se porast cena javlja kao jedino moguće rešenje za uravnoteženje poremećenog odnosa ponude i tražnje.

## *DEFLACIJA*

**Deflacija** je monetarna pojava suprotna inflaciji i ispoljava se kao disproporcija novčanih i robnih fondova, gde su novčani fondovi manji od robnih, odnosno, gde su rashodi manji od prihoda. To je proces koji dovodi do porasta vrednosti novca preko smanjivanja njegove količine u proemtu. Količina roba i usluga premašuje količinu novca u opticaju, što dovodi do smanjivanja cena roba i usluga.

**Endogeni uzroci** su kretanja u toku konjunkturnog ciklusa, pa se deflacija javlja kao direktna posledica krize hiperproduckcije. **Egzogeni uzroci** potiču od deflaorne ekonomске politike države koja izrazito restriktivnim merama (smanjivanje ili ukidanje kredita, povećanje kamatnih stopa...) prouzrokuje stanje krize.

**Posledice deflacji** su ogroman porast zaliha i nezaposlenosti, pad proizvodnje i cena, smanjenje profita i plata... Dovodi i do redistribucije dohotka i imovine, gde dok jedni prisvajaju materijalnu korist (primaoci fiksnih prihoda), drugi su oštećeni (radnici, preduzetnici, vlasnici akcija i obveznica). Smanjenje privredne aktivnosti utiče na pad zaposlenosti, a povećana konkurenca za radna mesta dovodi do pada najamnina, čiji je pad i brži od pada cena.

**Antideflacione mere** su smanjenje kamatnih stopa, smanjenje poreza, podsticanje izvoza... Izlazak iz deflacijske zadeve zove **reflacija**. **Dezinflacija** je pojava kada država primenjuje deflacione mere za usporavanje rasta količine novca u opticaju, a u cilju sputavanja inflacije.

# XII INSTRUMENTI MAKROEKONOMSKE POLITIKE

## *STABILIZACIONA I RAZVOJNA EKONOMSKA POLITIKA*

Aktuelni ekonomski problemi svake privrede su porast proizvodnje i zaposlenosti i tržišno-monetarna stabilnost. Adekvatan privredni sistem treba da efikasno otkloni sve uzroke koji mogu dovesti do recesije, nezaposlenosti i galopirajuće inflacije.

**Antiinflaciona i antirecesiona** (sinonimi za podnaslov) **politika**, kako bi rešile ove probleme, moraju biti međusobno povezane i pravilno iskorišćene. Problemi nezaposlenosti se ne mogu rešiti nezavisno od tržišno-monetaryne stabilnosti i obrnuto. Država ne može žrtvovati jedan cilj zarad drugog, već je potrebno da ispravnim merama konfliktnost ciljeva svede na minimum. Dugo se smatralo da se inflacija javlja samo u uslovima pune zaposlenosti (povećanje tražnje ne bi moglo biti kompenzovano većom proizvodnjom), ali se pokazalo da postoji i pojava kada se inflacija javlja u uslovima nedovoljnog stepena zaposlenosti faktora proizvodnje.

Ne može se *a priori* odrediti koji od ova dva cilja je važniji, već to zavisi od različitih faktora od kojih su najbitniji: **dostignuti nivo privrednog razvoja i stepen upućenosti privrede na međunarodnu razmenu**. Osnovni zadatak stabilizacione i razvojne politike jeste definisanje optimalne kombinacije mera za postizanje pune zaposlenosti bez inflacije. Postoje dva osnovna vida ove politike:

### 1. Monetarno-kreditna politika:

- Antirecesiona* se ostvaruje putem ekspanzivne monetarno-kreditne politike (jeftin novac, niske kamatne stope).
- Antiinflaciona* se ostvaruje putem restriktivne monetarno-kreditne politike (skup novac, visoke kamatne stope).

Podizanje kamatne stope u uslovima inflatornog rasta daje dobre rezultate, a obaranje kamatnih stopa u stanju depresije se pokazuje kao neefikasno sredstvo sa obzirom na nepovoljnu tržišnu situaciju.

### 2. Fiskalna politika:

- Antirecesiona* (ekspanzivna fiskalna) podrazumeva povećanje državnih rashoda i smanjenje poreza, što dovodi do povećanja nacionalnog dohotka, proizvodnje i zaposlenosti.
- Antiinflaciona* (restriktivna fiskalna) podrazumeva smanjenje državnih rashoda i povećanje poreza, što dovodi do suprotnih rezultata.

Instrumenti monetarne politike (određivanje kamatnih stopa i količine ponude novca) i fiskalne politike (određivanje visine poreskih stopa i nivoa javne potrošnje) ovde imaju ogromnu ulogu.

Razlikuju se tri situacije od kojih će zavisiti kako i koje mere primenjujemo:

- Situacija kada figurira klasičan vid inflacije (puna zaposlenost)** – mere ka postizanju zaposlenosti neće biti u direktnom sukobu sa merama ka postizanju stabilnosti cena. Mere antiinflacione politike obuhvataju: restriktivnu monetarno-kreditnu politiku, oštru poresku politiku i restriktivnu politiku opšte i zajedničke potrošnje.

2. **Situacija kada postoji nezaposlenost uz stabilnost cena** – mere ekonomske politike ovde obuhvataju: ekspanzivnu monetarno-kreditnu politiku, blagu poresku politiku i ekspanzivnu politiku opšte i zajedničke potrošnje.
3. **Situacija kada nedovoljnu privrednu aktivnost i nezaposlenost prati inflacija multifaktorskog karaktera** – ekonomska politika mora da bude selektivna i diferencirana. Monetarno-kreditna politika treba da bude selektivno-ekspanzivna, poreska politika selektivno-blaga i politika opštih i zajedničkih potrošnji selektivno-ekspanzivna, dok su sve usmerene ka onim sektorima i granama koji predstavljaju usku gredicu proizvodnje. Potrebno je voditi i antimonopolsku politiku radi otklanjanja monopolističkih uslova privredivanja, selektivnu razvojnu politiku za deficitarne grane i beneficiranu ekonomsku politiku sa inostranstvom radi otklanjanja strukturalnih disproporcija i uvozne zavisnosti privrede.

## BUDŽET I FISKALNA POLITIKA

**Fiskalna politika** obuhvata politiku državnih rashoda i poresku politiku. Njen glavni cilj je brz ekonomski rast sa velikom zaposlenošću i stabilnim cenama. Njena stabilizaciona i razvojna funkcija je u velikoj meri određena budžetom.

**Budžet** je novčani predračun države kojim se određuju prihodi i rashodi državnih organa prema unapred utvrđenim namenama. On je **finansijski plan države** za godinu dana. Usvajaju ga skupštine (parlamenti) u obliku zakona, pa tako on odražava politiku i prioritete jedne zemlje. On je **zakon sui generis** i čvrste je povezan sa drugim zakonima, poput poreskih. On je **javni akt** i njegovo sastavljanje, donošenje i izvršenje je dostupno javnosti. Kontrolu izvršenja vrši Parlament preko završnog računa budžeta i Državne revizorske institucije. On je i **planski akt**, jer predviđa prihode i rashode države za određeni period. Predviđeni izdaci za određene namene se ne smeju prekoraciti bez rebalansa budžeta (promena budžeta po istoj proceduri po kojoj je donet). **Uravnotežen budžet** je onaj kod kog su budžetski prihodi jednaki budžetskim rashodima. **Neravnoteža** se ogleda u postojanju budžetskog suficita (prihodi veći od rashoda) i budžetskog deficita (rashodi veći od prihoda).

**Stvarni (realni) budžet** registruje stvarne prihode i rashode države u određenom periodu. **Strukturni budžet** daje kalkulaciju kakvi bi bili prihodi i rashodi kada bi ekonomija funkcionisala na nivou privredne stope nezaposlenosti. **Ciklični budžet** izražava promene državnih prihoda i rashoda koje nastaju kada privreda funkcioniše u fazi recesije ili konjunkture.

Budžet ima tri funkcije:

1. **Alokativnu** – putem poreza i rashoda utiče na sektorskiju i regionalnu alokaciju resursa u privredi.
2. **Distributivnu** – putem poreza i javne potrošnje vrši preraspodelu dohotka između ekonomskih subjekata.
3. **Stabilizacionu** – putem poreske politike i politike državnih rashoda obezbeđuje ekonomski rast i razvoj uz stabilnost cena i visoke stope zaposlenosti.

**Novčana sredstva za svoje rashode** država prikuplja:

1. Preko poreza, taksi i doprinosa
2. Putem profita državnih firmi i korporacija koje prodaju dobra i usluge

3. Zaduživanjem kod preduzeća i građana
4. Pozajmljivanjem od domaćih i stranih banaka

Najvažniji izvor prihoda jesu **porezi**. Oni su prinudno novčano davanje poreskog obveznika uz odsustvo neposredne protivnaknade, odnosno, bez neposredne protivusluge. Oni su takođe izvedeni mehanizam sekundarne rapsodele, a nisu rezultat ekonomske aktivnosti. Ako poreski obveznik ne podmiri svoju poresku obavezu, država raspolaže mehanizmima prinudne naplate.

**Ciljevi oporezivanja** mogu biti **makroekonomski** i **mikroekonomski**, odnosno poreskom politikom se može uticati na ponašanje privrednih subjekata (preduzeća, potrošača), ali i na kretanje i odnose ključnih makroekonomskih agregata. Restriktivnom poreskom politikom (povećanje poreskog opterećenja) utiče se na smanjenje agregatne tražnje, a ekspanzivnom (smanjenje) utiče se na povećanje. Kada je privreda u poletu, država povećava poreze, što smanjuje dohodak stanovništva, pa time i potrošnju. Država prihod ne troši u celini, već ga čuva kao budžetski suficit za period kada privreda pokazuje znake pada. Kada je privreda u padu, država smanjuje poreze, što povećava dohodak stanovništva, pa time i potrošnju.

Porezi mogu biti **direktni (neposredni)** (odnose se na lica i preduzeća) i **indirektni (posredni)** (odnose se na robe i usluge). Prvi preovlađuju u razvijenim privredama, a drugi u ne tako razvijenim. Mogu se podeliti i na: **poreze na dohodak privatnih lica i firmi, poreze na potrošnju i poreze na imovinu**.

**Direktni porezi** su:

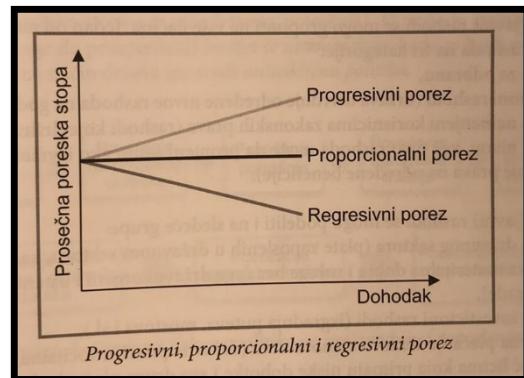
1. Porez na dohodak fizičkih lica
2. Porez na dobit preduzeća
3. Porez na kapitalnu dobit (plaća se kada se vrši prodaja aktive po višoj ceni nego što je ranije kupljena)
4. Porez na nasledstvo i poklon
5. Porez na finansijske transakcije

**Indirektni porezi** su:

1. Porez na dodatu vrednost (*PDV*)
2. Akcize (specifičan porez koji se plaća za određene vrste proizvoda (duvan, alkohol))
3. Carine (dažbine koje se plaćaju na robu koja se uvozi)

**Tri osnovna poreska sistema** su:

1. **Proporcionalan poreski sistem** – svi poreski obveznici, bez obzira na visinu dohotka, plaćaju isti udio iz dohotka. Prosečna poreska stopa je konstantna.
2. **Regresivan poreski sistem** – poreski obveznici sa visokim dohotkom plaćaju manji udio iz svog dohotka u odnosu na one sa niskim. Prosečna poreska stopa se smanjuje sa povećanjem dohotka.
3. **Progresivan poreski sistem** – poreski obveznici sa visokim dohotkom plaćaju veći udio iz svog dohotka u odnosu na one sa niskim. Prosečna poreska stopa se povećava sa povećanjem dohotka.



**Prosečna poreska stopa** se izračunava kao odnos između ukupno plaćenog poreza i ukupnog dohotka (pomnoženo sa 100). **Marginalna poreska stopa** se određuje kao dodatni porez koji se plaća na svaku dodatnu jedinicu dohotka (ako se na svakih 100 jedinica dodatog dohotka plaća 20 jedinica dodatnog poreza, onda je marginalna poreska stopa 20%).

Važno je da poreski sistem bude efikasan i pravičan. **Efikasan poreski sistem** podrazumeva da je razumljiv, pristupačan poreskim obveznicima, onemogućava izbegavanje plaćanja poreza i da ne stvara visoke administrativne troškove. **Pravičan poreski sistem** podrazumeva da poreski obveznici plaćaju porez na osnovu koristi koju stiču od javnih usluga, kao i na osnovu platežne sposobnosti da se podnese poreski teret.

**Državni rashodi** podrazumevaju rashode države i državnih organa koji su namenjeni finansiranju javnih potreba i javne potrošnje. **Prva podela je administrativna** (po državnim institucijama kao nosiocima rashoda), a **druga po ekonomskim funkcijama** (plate i socijalna davanja, materijalni troškovi, investicije, subvencije...).

Državni rashodi mogu biti:

1. **Rashodi za odbranu**
2. **Diskrecioni rashodi** (država utvrđuje određene nivoe rashoda na godišnjem nivou)
3. **Rashodi namenjeni korisnicima zakonskih prava** (država ne kontroliše na godišnjem nivou)

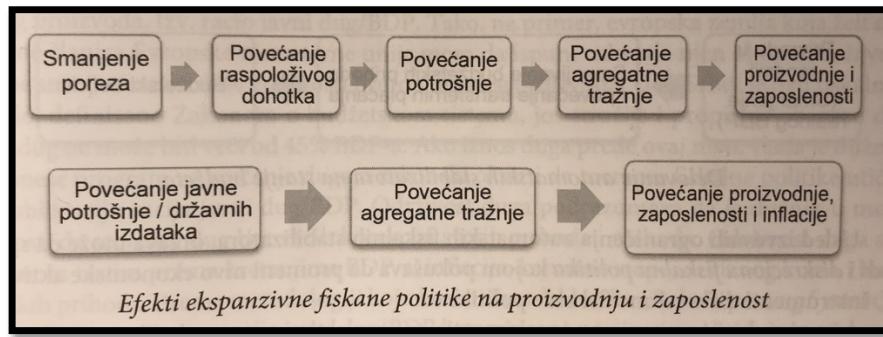
Državni rashodi mogu biti podeljeni i kao:

1. **Rashodi državnost sektora** (plate zaposlenih u državnom sektoru, sva plaćanja ovog sektora za dobra i usluge bez kojih ne bi mogao da funkcioniše)
2. **Državni investicioni rashodi** (izgradnja puteva, mostova...)
3. **Transferna plaćanja sektoru stanovništva** (državne penzije, dečiji dodaci, socijalna davanja)
4. **Kamate na državne dugove**

Državni rashodi mogu biti podeljeni i kao:

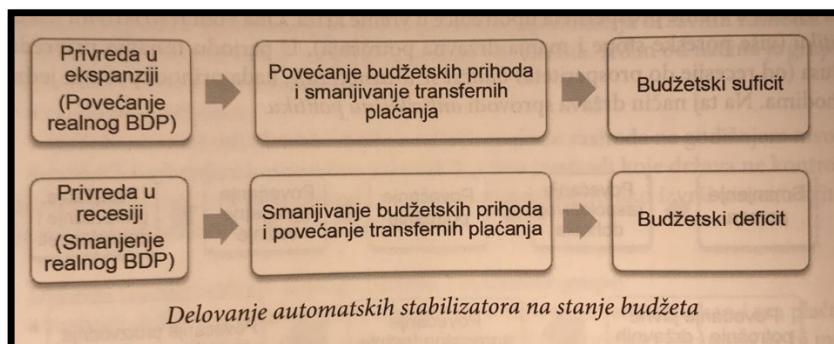
1. **Tekući rashodi** (gore navedeno bez drugog)
2. **Investicioni rashodi**

Politika budžetskog deficitia ili suficita se zove **politika državnih izdataka**. Kada je u privredi smanjen obim aktivnosti i kada se ona nalazi u recesiji, država povećava izdatke iz svog budžeta. Ona time povećava ukupne investicije i povećava mogućnosti za zapošljavanje. Ulazi u **budžetski deficit**, jer povećava budžetske rashode u odnosu na budžetske prihode. Vodi **ekspanzivnu fiskalnu politiku** i deficit koji ostvaruje u recesiji nadoknadiće u fazi prosperiteta. U periodu kada su privreni tokovi pozitivni, ona ulazi u **budžetski suficit** koji će upotrebiti u vreme kriza i vodi restriktivnu fiskalnu politiku. U periodu trajanja privrednog ciklusa budžet se uravnotežuje, kada prihodi postaju jednaki rashodima. Na taj način država sprovodi **anticikličnu politiku**.



Mogućnosti za ovakvu fiskalnu politiku potiču iz **sistema automatskih fiskalnih stabilizatora**, odnosno promena fiskalne politike koje utiču na nivo agregatne tražnje i koje se prilagođavaju u zavisnosti od promena u stanju privrede, od faze ciklusa u kojoj se privreda nalazi, a bez posebno preduzetih mera od strane države. Kada je privreda u ekspanziji, dolazi do formiranja budžetskog suficita, a iznos koji država prikuplja od poreza raste. Pošto dohoci stanovništva i profiti preduzeća rastu, rastu i poreski prihodi države. Ovo automatsko povećanje poreza i smanjivanje državnih izdataka na transferna plaćanja smanjuje aggregatnu tražnju baš kada je ona previsoka. Obrnuto se dešava u recesiji. Najznačajniji **automatski stabilizatori** su:

1. Progresivno oporezivanje dohodaka stanovništva i profita preduzeća
2. Naknade u slučaju nezaposlenosti, socijalna pomoć i ostala transferna plaćanja



Država može da sproveđe i **diskrecionu fiskalnu politiku**, čiji su instrumenti:

1. **Javni radovi** (javni investicioni projekti na osnovu kojih se obezbeđuju uslovi za angažovanje jednog dela nezaposlenog stanovništva)
2. **Projekti javnog zapošljavanja** (zapošljavanje radnika na jednu ili više godina, a ne dobijanje redovnog zapošljenja)
3. **Promene poreskih stopa** (stimulacija ili destimulacija određenih poreskih aktivnosti)

Glavni nedostatak ove politike je što je **neophodan duži vremenski period** da bi ove mere dale određene rezultate, pa se zato koristi kombinacija ovih mera i ekonomskih stabilizatora.

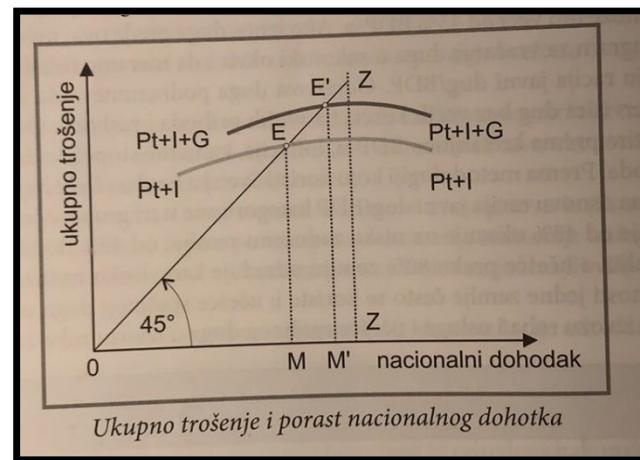
Kao **instrument fiskalne politike**, pored prihoda i rashoda, javlja se i **javni dug** koji pokazuje stepen zaduženosti jedne zemlje. On podrazumeva ukupne zajmove koje je emotiovala određena država radi postizanja budžetskih ciljeva (sva dugovanja u domaćoj i stranoj valuti).

Javni dug posebno dobija na značaju razvojem finansijskog tržišta na kojem država putem operacija na otvorenom tržištu može da vodi anticikličnu politiku. Ovim aktivnostima i uzimanjem i vraćanjem javnog duga država obavlja monetarnu kontrolu.

**Kratkročni dugovi** se emituju sa rokom otplate do 5 godina, **srednjoročni** od 5 do 15, a **dugoročni** sa rokom otplate dužim od 15 godina. Kratkoročni se koriste za pokriće budžetskog deficita, a dugoročni za stimulisanje ekonomskog razvoja. **Unutrašnji dugovi** podrazumevaju dugove koje država duguje svom stanovništvu i koji se zaključuju na domaćem tržištu i u domaćoj valuti, a **spoljni dugovi** podrazumevaju dugove koje država duguje prema inostranstvu i koji se zaključuju na stranom tržištu i u stranoj valuti.

Dosta je važna analiza odnosa javnog duga i bruto domaćeg proizvoda, odnosno **racio javni dug/BDP**. Uslov za ulazak u EU je da ukupan državni dug ne sme premašiti 60% vrednosti BDP-a, dok je u Srbiji još strože sa 45%. Ako iznos duga pređe ovaj nivo, vlada mora da donese program za vraćanje duga i stabilizaciju ovog odnosa. **Održivost duga** podrazumeva da je dužnik u mogućnosti da servisira dug bez većih korekcija svojih prihoda i rashoda, a obično se testira prema kretanjima BDP-a, inflacije, kamatne stope, deviznog kursa i budžetskih prihoda. Prema metodologiji koju koristi Svetska banka, postoje tri kategorije: **nisko zadužene zemlje** sa manje od 48% učešća javnog duga u BDP-u, od 48% do 80% su **umereno zadužene zemlje**, a preko 80% **visoko zadužene zemlje**.

U savremenim privredama javni dug ima tendenciju rasta, pa se povećava i njegovo učešće u BDP-u. Zaduživanje javnog sektora u određenoj meri može da bude korisno sa razvojnog aspekta, jer se zajmovi koriste za investicione projekte koji povećavaju proizvodnju, pa onda i output i poreske prihode, što omogućava nesmetano otplaćivanje duga. Problem se javlja kada je **dug prevelik**, pa kada privredu optereće kamate na njega. Tada država pribegava **povećanju poreskih stopa** (ukoliko može) što dovodi do destimulacije proizvodnje i zaposlenosti ili **ekspanzivnom monetarnom politikom**, to jest **štampanjem novca** (ukoliko ne može da poveća poreske stope) što dovodi do problema vezanih za inflaciju.



Uloga državnih izdataka na uravnoteženje privrede i nivo nacionalnog dohotka se može prikazati grafičkim putem. **Komponente agregatne tražnje (AD)** su **potrošačka tražnja (Pt)**, **investiciona tražnja (I)**, **državna tražnja dobara i usluga (G)** i **neto izvoz (X)**. U ovom slučaju nema spoljnotrgovinske razmene sa inostranstvom. **Nacionalni dohotak** na apscisi obuhvata ukupno trošenje (potrošnju stanovništva, investicije privrednih subjekata iz fondova akumulacije, državne izdatke iz budžeta). Na ordinati se nalaze **ukupni izdaci** koji sada obuhvataju i državne. Na grafikonu se nova **tačka ravnoteže E'** formira u **preseku krive Pt + I + G sa linijom 45°**, što na apscisi pokazuje veći **obim nacionalnog dohotka OM'**.

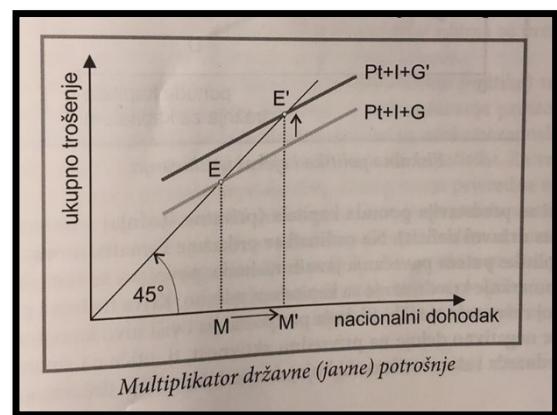
Ravnotežna tačka pokazuje da se ne troši više nego što se proizvede, ali i da se potroši sve što se proizvede.

Kada su proizvodnja i potrošnja u raskoraku, država može intervenisati svojom fiskalnom politikom. Ako postoji manjak na strani tražnje, država vodi politiku budžetskog deficit-a, a ako postoji višak na strani tražnje, država vodi politiku budžetskog suficita.

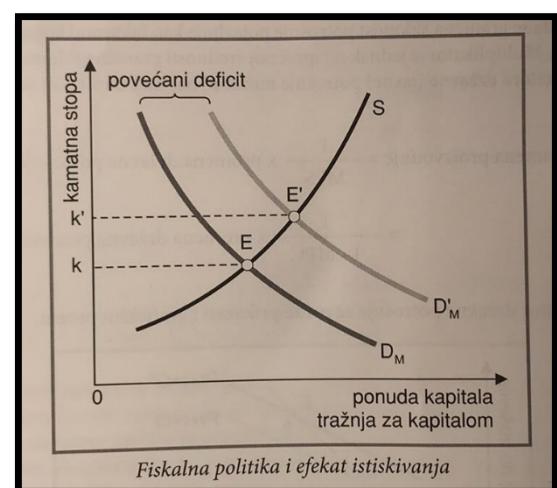
Rast državne potrošnje dovodi do multipliciranog uvećanja nacionalnog dohotka, a pad dovodi do smanjenja. To znači da deluje **multiplikator državne potrošnje**, odnosno broj kojim treba pomnožiti promene u državnoj potrošnji da bi se dobila novonastala promena u veličini nacionalnog dohotka. Ona je veličina jednaka investicionom multiplikatoru, pa se ova nazivaju multiplikatorima izdataka. Kupovina dobara i usluga od strane države pokreće lanac izvedene potrošnje, čime se stvaraju dodatni dohoci koji će dalje biti trošeni u zavisnosti od granične sklonosti potrošnje. Multiplikator je jednak recipročnoj vrednosti granične sklonosti štednji. Formula multiplikatora se može napisati kao:

$$\text{Promena proizvodnje} = \frac{1}{MPS} * \text{promena državne potrošnje} = \frac{1}{1-MPC} * \text{promena državne potrošnje}$$

Multiplikator se može prikazati i grafičkim putem. Određen porast državne potrošnje sa  $G$  na  $G'$  uslovjava pomeranje ravnotežne tačke  $E$  na  $E'$  i multiplikovano uvećanje nacionalnog dohotka. Odnosno, relativno malo pomeranje krive ukupne potrošnje nastalo rastom budžetskih rashoda prouzrokuje srazmerno veći porast nacionalnog dohotka sa  $M$  na  $M'$ . Ceo koncept pokazuje kako mala početna promena potrošnje, investicija, državnih izdataka ili neto izvoza može da izazove značajan efekat na agregatnu tražnju, pa i na ukupnu proizvodnju.



Veza između privrednog rasta i budžetskog deficit-a se može izraziti i preko efektivnog istiskivanja. Ako država u cilju povećanja nivoa privredne aktivnosti vodi politiku budžetskog deficit-a, to znači da dolazi do većeg zaduživanja od strane države. Kada država pozajmljuje više novca, to utiče na rast kamatne stope, što deluju destimulativno na preduzeća da investiraju jer se povećavaju troškovi investiranja. Takođe, domaćinstva će smanjiti potrošnju onih dobara koja su osjetljiva na visoke kamatne stope. Zato se kaže da zaduživanje od strane države utiče na smanjenje privatne potrošnje usled povećanja kamatne stope i da istiskuje privatne investicije.



Na apscisi su predstavljene **ponuda kapitala** i **tražnja za kapitalom**, a na ordinati **kamatna stopa**. Usled povećanja javnih rashoda, povećava se tražnja za kapitalom, što utiče na pomeranje krive tražnje za kapitalom udesno. Kriva tražnje i ponude kapitala se seku u novoj ravnotežnoj tački  $E'$  koja prepostavlja i viši nivo kamatne stope  $k'$ .

Rast kamatne stope smanjuje privatne investicije preduzeća i stanovništva. Efekat istiskivanja ovde umanjuje značaj uticaja fiskalne politike na agregatnu tražnju, pa i na proizvodnju i zaposlenost. Ekspanzivna fiskalna politika može povećati ili smanjiti aggregatnu tražnju u zavisnosti od jačine multiplikativnog efekta i efekta istiskivanja. Ako je prvi veći od drugog, ekspanzivna fiskalna politika povećava aggregatnu tražnju, a u suprotnom je smanjuje.

## MONETARNA POLITIKA

**Monetarna politika** je sastavni deo ekonomске politike koju država sprovodi preko svoje centralne banke. Njen cilj je postizanje najbolje kombinacije niske inflacije, niske nezaposlenosti, brzog rasta GDP-a i uređenih finansijskih tržišta.

### Instrumenti monetarne politike

Merama monetarne politike centralna banka upravlja novcem i kamatnim stopama. Ona može povećavati ili smanjivati ponudu novca ili kredita, pošto su za njih vezane ostale banke i finansijske organizacije u zemlji. Mere monetarne politike treba da deluju obrnuto od tokova radi sužavanja prostora za ciklično kretanje privrede.

U fazi recesije, velike nezaposlenosti postojanja deflacionog jaza, sprovodi se **ekspanzivna monetarna politika**. Za vreme depresije, kapital je skup, jer je mala ponuda kapitala zbog niske privredne aktivnosti. Nedovoljna količina novca i skupi krediti utiču destimulativno na ukupne investicije. Neiskorišćenost proizvodnih kapaciteta je velika, a visok je i nivo zaliha. Vodi se **politika jeftinog novca** koja ide u pravcu povećavanja ponude novca i pojedinjenja kredita.

U periodu inflatornih kretanja, sprovodi se **restriktivna monetarna politika**. U cilju uklanjanja inflacionog jaza i obezbeđenja pune zaposlenosti bez inflacije, država smanjuje obim novca i kredita, što deluje destimulativno na potrošnju. U fazi prosperiteta, vodi se **politika skupog novca** u pravcu poskupljenja kredita.

Postoje **tri osnovna instrumenta monetarne politike**:

1. Politiku obaveznih rezervi poslovnih banaka kod centralne banke
2. Politiku diskontne stope
3. Politiku otvorenog tržišta (prodaja i kupovina državnih hartija od vrednosti)

### Sistem obaveznih rezervi banaka

Poslovne banke imaju zakonsku obavezu da određeni procenat svojih novčanih sredstava u odnosu na depozite drže kao rezervu kod centralne banke. **Stopa obaveznih rezervi** podrazumeva minimalnu količinu gotovinskih rezervi koju banke moraju da drže u odnosu na depozite. Banke moraju držati rezerve koje su veće od zakonskog minimuma, a taj višak rezervi bankama predstavlja veću garanciju da neće ostati bez gotovog novca. Obavezne rezerve i višak rezervi su **ukupne rezerve banke**. Banke nastoje da što manji iznos drže u rezervama, jer je i njima osnovni cilj maksimizacija profita, pa zbog toga treba imati u vidu da rezerve banaka ne donose kamatu. Što je manji iznos rezervi, to banka ima više sredstava za plasman u vidu kredita ili kupovinu hartija od vrednosti, što joj donosi profite. Stopa obaveznih vrednosti nije ista za sve depozite, pa će se tako veća stopa primenjivati na transakcione nego na štedne i oročene. U nekim zemljama, stopa će zavisiti i od veličine poslovne banke.

**Rezerve poslovnih banaka** predstavljaju depozite koje su banke primile, ali ih nisu dale na pozajmicu. Jedan deo drže kao rezerve, a veći deo koriste za davanje kredita i kupovinu hartija od vrednosti. Ako bi pretpostavili da je neophodno da se svi deponenti u istom vremenskom trenutku isplate u iznosu njihovih ukupnih depozita, onda bi rezerve banaka morale biti jednake ukupnim depozitima, ali se to u realnosti ne događa.

**Udeo rezervi**, koji se izračunava kao odnos **rezervi banaka ( $R$ )** prema **depozitima banaka ( $D$ )** određuje se poslovnom politikom banaka i državnim propisima. Dva faktora utiču na izbor poslovne banke u izboru nivoa stope rezervi prema depozitima:

1. **Visina diskontne stope** – u slučaju da poslovna banka ne raspolaže dovoljnim iznosom rezervi koji joj obezbeđuje održavanje likvidnosti, ona može sredstva pozajmiti od centralne banke i na ta sredstva platiti kamatu po određenoj stopi koja se naziva diskontna stopa, što znači da će imati određene troškove.
2. **Tržišna kamatna stopa** – ukoliko je viša, opredeljuje poslovnu banku na držanje manjeg iznosa rezervi, jer bi u suprotnom to predstavljalo gubitak za banku. Ukupna ponuda novca zavisi od monetarnog multiplikatora ( $m$ ), odnosno recipročne vrednosti udela rezervi banke. On pokazuje iznos novca koji bankarski sektor stvara od svake jedinice rezervi. Ako je udeo rezervi veći, onda je udeo depozita koje banka daje na pozajmicu manji, a time je manji i monetarni multiplikator. Ako bi udeo rezervi iznostio  $1/25$  (4%), onda bi poslovne banke imale 25 puta više sredstava u depozitima nego u rezervama, a monetarni multiplikator bi bio 25. U tom slučaju, svaki na primer dinar rezervi stvara 25 dinara novca.

Povećanjem obaveznih rezervi smanjuju se mogućnosti poslovnih banka da kreditiraju nove investicije, pa se tako smanjuju monetarni multiplikator, depozitni novac i ukupna ponuda novca, dok kamatna stopa raste. Na taj način država sprovodi restriktivnu monetarnu politiku. Sprovodiće ekspanzivnu kada smanjuje obavezne rezerve, što znači da one imaju više mogućnosti da povećavaju investicionu aktivnost, jer im ostaje više sredstava na raspolaganju. Dolazi do suprotnih efekata što se tiče multiplikatora, depozitnog novca, ukupne ponude novca i kamatne stope.

### Politika diskontne stope

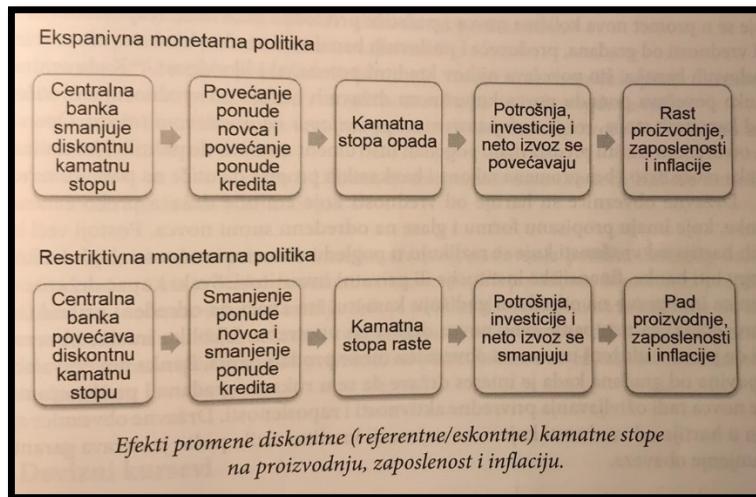
**Diskontna stopa** je kamatna stopa po kojoj centralna banka odobrava kredite poslovnim bankama i obavlja eskont menica i drugih hartija od vrednosti. **Eskont menice** je prodaja nedospelog potraživanja uz odbitak kamate od dana eskontovanja do dana dospelosti potraživanja. Ako menica od 2 000 dinara dospeva za naplatu kroz 4 meseca, a eksontna stopa iznosi 0,5% mesečno, onda će se ovo potraživanje prodati za 1 960 dinara.

Poslovne banke mogu koristiti ove kredite da bi obezbedile sredstva za kreditiranje. Takođe, uzimaju pozajmice kada su im rezerve na suviše niskom nivou u odnosu na obavezni nivo, što se dešava kada daju previše kredita ili kada dođe do povlačenja većeg iznosa depozita. Racionalno ekonomsko ponašanje banke je da uporedi uslove pod kojima dobija kredite od centralne banke sa uslovima pod kojima može dobiti dodatna sredstva iz alternativnih izvora. Ali, centralna banka danas najčešće banke kreditira putem **repo operacija** – transakcije u kojoj centralna banka repo kupuje hartije od vrednosti, pri čemu je druga strana u transakciji obavezna da te hartije otkupi na dogovoren datum. Na datum kupovine centralna banka plaća kupovnu cenu za njih, a na datum reotkupa naplaćuje reotkupnu cenu (kupovna sa kamatom).

**Restriktivna monetarna politika** se odnosi na situaciju kada dolazi do opasnosti od inflacije, pa se onda diskontna stopa povećava, što utiče na smanjenje tražnje za novcem od strane banaka, čime se smajuje i količina raspoloživih sredstava banaka i ponuda novca.

**Ekspanzivna monetarna politika** se odnosi na situaciju kada dolazi do opasnosti od recesije, pa se onda diskontna stopa smanjuje, što utiče na povećanje tražnje za novcem od strane banaka, čime se povećava i količina raspoloživih sredstava banaka i ponuda novca.

**Diskontna stopa** definiše osnove za kretanje kamatnih stope na kredite, pa je njen povećavanje ili smanjivanje znak za poslovne banke da povećavaju i smanjuju kamatne stope na kredite koje odobravaju privredi. One to ne moraju činiti, ali čine jer bi u suprotnom bile na šteti, pošto će kapital otići tamo gde uslovi povoljniji. Efekti promene diskontne stope su:



### Operacije na otvorenom tržištu

**Operacije na otvorenom tržištu** su osnovni metod regulisanja kreditnog potencijala i aktivnosti banaka, nivoa likvidnosti bankarskog sistema i visine kamatne stope, čime se utiče na ukupnu privrednu aktivnost. One podrazumevaju **kupovinu državnih hartija od vrednosti** (državnih obveznica, trezorskih zapisa...) od strane centralne banke. Kupovinom ovih hartija, država preko centralne banke utiče na obim novca u privredi, a preko agregatne ponude novca i na nivo privredne aktivnosti. Prodajom se sužava privredna aktivnost. Kupci državnih obveznica njih plaćaju gotovinom ili bankarskim depozitima kojima raspolažu, čime se smanjuje količina novca u opticaju.

Kada centralna banka smanjuje ponudu novca prodajom hartija od vrednosti, što utiče na rast kamatne stope, reč je o **restriktivnim operacijama na otvorenom tržištu**. Obrnuto, kupovinom hartija od građana, preduzeća i poslovnih banaka, centralna banka uvećava rezerve poslovnih banaka, što povećava njihov kreditni potencijal i likvidnost. Kada centralna banka povećava ponudu novca prodajom hartija, što utiče na pad kamatnih stope, reč je o **ekspanzivnim operacijama**.

**Državne obveznice** su hartije od vrednosti koje emituje država preko centralne banke, koje imaju propisanu formu i koje glase na određenu sumu novca. Postoji veći broj ovih hartija koji se razlikuju u pogledu namene i ročnosti. Njihovi kupci mogu biti banke, finansijske institucije ili privatni investitori.

Svaki kupac ima pravo na određenu godišnju kamatu za ustupanje svog novca državi na upotrebu. Ukoliko imalac obveznice želi da povrati uloženi inovac, on obveznicu može prodati banci. Banka povećava obim kupovina od građana kada je interes države da se u rukama građana i preduzeća nade više novca radi oživljavanja privredne aktivnosti i zaposlenosti.

## POLITIKA DEVIZNOG KURSA

Savremena ekonomija nameće otvorenost prema svetu. **Autarkične privrede**, odnosno one koje nemaju nikakvih ekonomskih odnosa sa drugim zemljama, već sve potrebe svojih stanovnika zadovoljavaju svojom proizvodnjom, gotovo da nemaju šanse za opstanak. To je pre svega zbog robnog karaktera privrede, gde se proizvodnja obavlja u cilju razmene i maksimizacije profita. Ako jedna zemlja ne može da proda svu svoju robu na svom nacionalnom tržištu ili može, ali ne ostvaruje zadovoljavajući profit, ona pokušava da je plasira u inostranstvu. Drugi razlog je struktura društvenog proizvoda jedne zemlje koja se ne poklapa sa strukturom potreba stanovništva zbog različitih prirodnih uslova i različitog stepena ekonomskog razvoja.

**Otvorena privreda** podrazumeva tri aspekta:

1. **Otvorenost na tržištu proizvodnih faktora** – mogućnost vlasnika kapitala da izabere gde će organizovati proizvodnju i mogućnost radnika da izaberu gde će raditi.
2. **Otvorenost na tržištu dobara** – mogućnost proizvođača i potrošača da izaberu između domaćih i uvoznih dobara.
3. **Otvorenost na finansijskim tržištima** – mogućnost investitora da izaberu između domaće i inostrane finansijske imovine.

Politika deviznog kursa je čvrsto povezana sa monetarnom politikom, gde se **monetarna fokusira na vrednost valute u zemlji, a politika deviznog kursa na eksternu vrednost valute**.

## Devizni kursevi

Svaka nacionalna privreda je sa svetskom povezana **trgovinskim tokovima** (razmena roba i usluga) i **finansijskim tokovima** (novac i kapital). Međunarodna razmena obuhvata, između ostalog, **izvoz** (proizvodi i usluge koji se proizvode u zemlji, a prodaju u inostranstvu) i **uvoz** (proizvodi i usluge koji se proizvode u inostranstvu, a prodaju u zemlji) **roba i usluga**. Razlika između vrednosti izvoza i uvoza jedne zemlje zove se **neto izvoz** (*spoljnotrgovinski bilans*).

**Nacionalna valuta** uspešno obavlja svoje funkcije u unutrašnjem prometu država. Ali na svetskom tržištu, koristi se ili **zlato** (danас retko) ili neka **valuta u kojoj se po tradiciji sklapaju međunarodni ugovori**. Da bi se obavila kupovina robe u inostranstvu, kupac mora raspolagati valutom te zemlje, a do tog novca dolazi zamenom plemenitog metala ili domaćeg novca. Ovde se ređe kao subjekti robnog prometa javljaju države ili njihovi privredni predstavnici, pa se u tom slučaju javlja zlato. To posebno dolazi do izražaja u nestabilnim političkim prilikama kada važi pravilo *cash and carry* (plati, pa nosi).

**Valuta** je novčana jedinica neke zemlje, odnosno efektivan novac koji može biti u vidu papirnih novčanica ili kovanog metalnog novca. Sa aspekta konvertibilnosti razlikujemo:

1. **Konvertibilne** (mogu se menjati u svim zemljama za sve valute)
2. **Ograničeno konvertibilne** (mogu se menjati u određenim područjima za određene valute)

### 3. Nekonvertibilne (mogu se koristiti samo u određenoj nacionalnoj ekonomiji)

Česta je podela i na:

1. **Čvrste** (mnogo se traže i imaju visok stepen konvertibilnosti)
2. **Meke** (slabo se traže i nedovoljno su razmenljive za druge)

U ekonomijama gde su valute nekonvertibile, često se javljaju pored zvaničnog deviznog kursa i **kursevi na crnom tržištu**.

**Devizni kurs** je međusobni odnos vrednosti domaće i strane valute, odnosno cena strane valute izražena u domaćem novcu (1 evro = 118 dinara). Devizni kurs se razlikuje od **deviznog pariteta**, što je vrednost nacionalnog novca koja je zvanično utvrđena i izražena u nekom opšte prihvaćenom imenitelju (zlato, stabilna valuta). Na odnos između valuta ne utiče samo njihov devizni paritet, već i odnos ponude i tražnje. Nekada će se jedna valuta tražiti više od druge, pa se tako njihov devizni kurs neće poklapati sa njihovim paritetom. Ali, u normalnim uslovima, kurs se kreće oko njega.

**Nominalni devizni kurs** je broj jedinica domaće valute koji je potreban za kupovinu jedinice strane valute (devizni kurs evra je 118 RSD/€). Ovo se može izraziti i kao 0,0085 evra za jedan dinar (€/RSD). Ova dva pristupa se zovu direktno i indirektno notiranje. Ovaj kurs se zove i **bilaterlani**, jer se uspostavlja kao odnos jedne valute prema drugoj u nominalnom izrazu.

Devizni kursevi zavise od ponude i tražnje deviza na deviznom tržištu, a one zavise od kamatne stope, uvozne i izvozne tražnje, stope inflacije... pa tako jedna valuta može postati jeftinija ili skuplja u odnosu na drugu. **Nominalna depresijacija domaće valute** predstavlja smanjenje cene domaće valute izražene u stranoj valuti, što odgovara rastu nominalnog deviznog kursa. Kada ona depresira, kaže se da je oslabila, jer se za nju može kupiti manje strane valute. Depresijacija povećava izvoz, a smanjuje uvoz. **Nominalna apresijacija** predstavlja povećanje cene domaće valute izražene u stranoj valuti, što odgovara padu nominalnog deviznog kursa. Kada ona apresira, kaže se da je ojačala, jer se za nju može kupiti više strane valute. Apresijacija smanjuje izvoz, a povećava uvoz. Depresijacija dinara znači da cena dinara izražena u evrima otpada, a apresijacija da raste.

**Realni devizni kurs** je relativna cena proizvoda i usluga dveju zemalja, odnosno relativna cena dobara iz različitih zemalja kada se iskaže u zajedničkoj valuti. **Relativne cene** su odnosi vrednosti u razmeni među robama i uslugama, gde se u robnoj privredi iskazuju putem novčanih cena. Preko realnog kursa se može sagledati konkurentnost jedne zemlje na međunarodnoj razmeni, pošto on izražava odnose razmene (odnose izvoznih i uvoznih cena). Poboljšanje ovih odnosa postoji kada su izvozne cene porasle u odnosu na uvozne i obrnuto. **Realna depresijacija** je smanjenje relativne cene domaćih dobara izražene u terminima inostranih dobara. Ona odgovara porastu realnog deviznog kursa, što znači da inostrana dobra postaju skuplja u odnosu na domaća, pa će potrošači u zemlji i inostranstvu svoju potrošnju preusmeriti ka onim proizvedenim u zemlji. **Realna apresijacija** je povećanje relativne cene domaćih dobara izražene u terminima inostranih dobara. Ona odgovara padu realnog deviznog kursa, što znači da inostrana dobra postaju jeftinija u odnosu na domaća, pa će potrošači u zemlji i inostranstvu svoju potrošnju preusmeriti ka onim proizvedenim van zemlje.

Oba kursa izražavamo jedinicama stranog proizvoda u odnosu na jedinicu domaćeg, ali je razlika što je taj proizvod kod nominalnog valuta, a kod realnog dobro.

Realni dvezini kurs zavisi od nominalnog deviznog kursa i od cena proizvoda u dve zemlje izraženih u nacionalnim valutama. Međusobno su povezani. Realni devizni kurs se može preko nominalnog prikazati kao:

$$\text{Realni devizni kurs} = \frac{\text{nominalni devizni kurs} * \text{domaća cena}}{\text{inostrana cena}}$$

Zahvaljujući deviznom kursu, cene domaćih proizvoda i usluga se mogu izražavati u stranoj valuti i obrnuto. U makroekonomiji se akcenat stavlja ne na cene pojedinih proizvoda, već na ukupne cene, pa se prilikom izračunavanja realnog deviznog kursa koriste indeksi cena na malo koji iskazuju cenu korpe proizvoda i usluga. Prema tome, opšti realni devizni kurs između Srbije i ostalih zemalja možemo izračunati kao:

$$E_R = \frac{(E_N \times P)}{P'}$$

$E_N$  = nominalni devizni kurs dinara u odnosu na strane valute,  
 $P$  = cenovni indeks korpe dobara i usluga u zemlji,  
 $P'$  = cenovni indeks korpe dobara i usluga u inostranstvu.

U dugom roku, devizni krusevi se kreću u skladu sa promenama relativnih cena različitih zemalja, što dovodi do raširene teorije deviznog kursa pod nazivom **paritet kupovne moći** (PPP). Na osnovu teorije pariteta, trebalo bi da je moguće da se za jednu jedinicu bilo koje valute može kupiti ista količina dobara u svim zemljama. Bilo koja valuta treba da ima istu kupovnu moć u svim zemljama. Teorija se zasniva na **zakonu jednake cene**, po kom se na konkurentnim tržištima jedna roba mora prodavati po istim cenama. Proces koji obezbeđuje da zakon deluje jeste arbitraža. Ako je proizvod skuplji u Srbiji nego u Crnoj Gori, postoji mogućnost da se ostvari profit tako što bi preduzetnik kupio po jeftinijoj ceni proizvod u Crnoj Gori i skuplje ga prodao u Srbiji, što izaziva kretanje cena u obema zemljama. Tražnja za određenim proizvodom u Crnoj Gori raste, pa raste i cena, a ponuda u Srbiji raste, pa cena opada. Te aktivnosti će se nastaviti sve dok se cena proizvoda ne izjednači i u Srbiji i u Crnoj Gori. Ova kretanja utiču i na devizni kurs. Niže cene u Crnoj Gori privlače srpska preduzeća i potrošače da kupuju po njihovim nižim cenama, što utiče na veći izvoz iz Crne Gore i veću tražnju za crnogorskog valutom, odnosno, evrom u Srbiji. U tom slučaju će se devizni kurs evra povećati u odnosu na dinar.

Na osnovu ove teorije, određivanje deviznog kursa se zasniva na pretpostavci da nominalni devizni kurs između valuta dve zemlje treba da odražava razlike u nivoima cena te dve zemlje. Shodno tome, ako neka zemlja ima višu stopu inflacije od druge zemlje, onda njen devizni kurs treba da depresira, a ako ima relativnu nisku, onda treba da apresira.

**Teorija pariteta kupovne moći** važi pod strogim uslovima:

1. Nema prirodnih prepreka za trgovinu (transportni troškovi)
2. Nema veštačkih prepreka za trgovinu (carine, kvote)
3. Sva dobra su međusobno razmenljiva
4. Indeksi domaćih i inostranih cena se zasnivaju na istim proizvodima i sa istim ponderima

**U srednjem roku**, postoji povezanost između ekonomske aktivnosti privreda i deviznih kurseva. Kada je privreda u fazi prosperiteta, povećavaju se rashodi za uvozna dobra, a kada je u fazi stagnacije, uvoz robe se smanjuje. Ako se srpska privreda nalazi u prosperitetu, uvoz će se povećati, pa samim tim i tražnja za evro, što vodi ka apresijaciji evra, odnosno, depresijaciji dinara. Ako agregatna tražnja jedne ekonomije raste brže u odnosu na druge privrede, njena valuta će depresirati, pošto njen uvoz raste brže od izvoza.

**U kratkom roku**, razlike u kamatnim stopama imaju ključnu ulogu u određivanju deviznog kursa. U globalizovanoj ekonomiji postoji znatna količina **vrućeg novca** (*hot money*) koju poseduju ekstremno bogati ljudi, banke, multinacionalne korporacije i koji vrlo brzo uzlazi i izlazi iz države u državu, zavisno od visine kamatne stope. Visoke privlače investitore i kapital, a niske ih obijaju. Na primer, viša kamatna stopa u inostranstvu nego u zemlji utiče da se fondovi u domaćoj valuti pretvore u devize, čime se ostvaruje veći prihod. Ovo dovodi do porasta tražnje za devizama, rasta deviznog kursa i odliva finansijskih sredstava u inostranstvo. Bekstvo kapitala u inostranstvo će izazvati povećanje kamatne stope u zemlji, što uspostavlja paritet kamatnih stopa. Porast kamatnih stopa dovodi do apresijacije nacionalne valute, a pad to depresijacije. Priliv vrućeg novca je privremen, pa su vlade koje kreiraju ekonomsku politiku vrlo oprezne u slučaju jačanja deviznog kursa i poboljšanja platnog bilansa usled njega.

**Devizni kursevi** mogu biti **fiksni** ili **fleksibilni**. **Fiksni** su oni koji su utvrđeni od strane centralne banke, koji se ne menjaju na duži vremenski period, ili se eventualno menjaju u malim granicama. Država utiče na devizni kurs tako što kupuje i prodaje sopstvenu valutu da bi održala devizni kurs na unapred utvrđenom nivou. **Fleksibilni** su oni koji se često menjaju, jer su prepušteni slobodnoj igri tržišnih snaga ponude i tražnje. Ako centralna banka ne vrši nikakve intervencije na deviznom tržištu (retko), onda je reč o **čistom fluktuiranju**, a ako preduzima određene operacije koje smatra neophodnim, onda je reč o prljavom fluktuiranju, to jest **delimično fleksibilnom deviznom kursu**.

Prednosti fiksnog su to što smanjuje rizik u ekonomskim transakcijama sa inostranstvom, što štiti nacionalnu ekonomiju od kratkoročnih poremećaja na svetskom tržištu... Nedostaci su što slabi efekti monetarne politike zemlje, ne obezbeđuje uravnoteženje platnog bilansa... Nedostaci jednog su prednosti drugog.

**Devizni kurs** može biti **jedinstveni** (devizni kurs je isti za sve grane, i za uvoznike i za izvoznike) i **višestruki** (primenjuje se više deviznih kurseva). Nestabilnost deviznih kurseva može da dovede do poremećaja u međunarodnom monetarnom sistemu, negativno utiče na svetsku proizvodnju i otežava međunarodnu razmenu roba i usluga i tokove kapitala.

**Deviza** je svako kratkoročno novčano potraživanje prema inostranstvu bez obzira na osnov po kome nastaje, a koje glasi na stranu valutu. Pre su se pod njima podrazumevale samo menice i čekovi (glase na stranu valutu, plativi u inostranstvu), a sada se pod njima podrazumevaju potraživanja po viđenju u stranoj vlatui kod stranih banaka. **Devizni račun domaćih lica u domaćim bankama** se ne smatraju devizom. Osnov po kome nastaje potraživanje prema inostranstvu je najčešće izvoz roba i obnavljanje nerobnih usluga kao što su turizam, saobraćaj itd., zajmovi, pokloni, ratna odšteta... Ova potraživanja daju državi, to jest preduzećima i građanima pravo na određeni deo novca strane zemlje koji će služiti za plaćanje uvezene robe, plaćanje usluga...

## Devalvacija i revalvacija

Za razliku od inflacije i deflacijske predstavljaju monetarne pojave i čije se posledice odražavaju na domaću ekonomiju, devalvacija i revalvacija su monetarne mere države koje imaju implikacije na svetsko tržište i međunarodne ekonomske i trgovinske odnose između zemalja.

**Devalvacija** predstavlja odluku države u okviru fiksnog deviznog kursa da domaća valuta postane jeftinija u odnosu na stranu.

Ona treba da doprinese stimulisanju izvoza i destimulisanju uvoza preko promena izvoznih i uvoznih cena, tako što **domaća roba postaje jeftinija na stranom tržištu, a strana roba skuplja na domaćem**. Da ona ne bi imala samo kratkoročne pozitivne efekte, mora se spriječiti dalji inflatorni proces i postići stabilnost cene. U suprotnom, ne samo da će efekti nestati, već će ona dati novi impuls rastu cene. Usled devalvacije se menjaju cene roba koje se izvoze i uvoze, i to tako što eksportne cene izražene u stranoj valuti opadaju, a importne cene izražene u domaćoj valuti rastu. Posle prvog tala promene ovih cena započinje i porast domaćih cena. Nekoliko faktora utiče na taj porast:

1. Povećana tražnja za domaćim proizvodima u inostranstvu utiče na povećanje proizvodnje za izvoz, a to nije moguće bez dodatnih troškova i porasta domaćih cena izvoznih proizvoda.
2. Usled poskupljenja uvoznih proizvoda mnogi domaći proizvođači koriste svoj monopolistički položaj na unutrašnjem tržištu i uz povećanu zaštitu domaće proizvodnje u mogućnosti su da značajno podižu svoje cene.
3. Povećana tražnja uvoznih supstituta utiče i na rast njihovih cena. Zbog povećanih troškova proizvodnje rastu i cene onih roba za čiju su proizvodnju neophodne uvozne sirovine.
4. Pozitivne tendencije povećanja ukupnog deviznog priliva mogu da podstiču dalju inflaciju putem povećanog pretvaranja strane valute u domaći novac, a što doprinosi još većem porastu novčane mase koja je i onako velika u poremećenim inflatornim kretanjima.

Da bi devalvacija zaista uticala na poboljšanje platnog bilansa, mora se ograničiti potrošnja i sprovesti stroga kontrola nad njom. **Poboljšanje platnog bilansa** nastaje u uslovima pozitivne razlike između promena u agregatnom dohotku i agregatoj potrošnji koje izaziva devalvacija:

$$\Delta B = \Delta Y - \Delta P, \Delta B = \text{promena platnog bilansa}, \Delta Y = \text{promena agregatnog dohotka}, \Delta P = \text{promena agregatne potrošnje}$$

**Pozitivni efekti devalvacije valute** na platni bilans se brzo anuliraju ako sinhronizovano ne deluju i druge mere ekonomske politike sumerene na otklanjanje ključnih uzroka inflacije i strukturnih poremećaja privrede. U suprotnom, efekti devalvacije bi trajali sve dok domaće cene ne porastu za procenat izvršene devalvacije domaće valute. Bez politike realnog deviznog kursa ne može se ostvariti normalno funkcionisanje privrede i ekonomskog sistema, a depresijacija kursa domaće valute treba da bude jednaka rasponu između domaće i svetske stope inflacije.

**Revalvacija** predstavlja odluku države u okviru fiksnog sistema deviznog kursa da domaća valuta postane skuplja u odnosu na stranu.

Ona treba da donese stimulisanju uvoza i destimulisanju izvoza preko promena izvoznih i uvoznih cena, tako što će domaća roba postati skuplja na stranom tržištu, a strana roba jeftinija na domaćem. Neophodna je kada postoji visok suficit platnog bilansa, što postaje smetnja za dalje normalno razvijanje međunarodne trgovine.

**Devalvacija i revalvacija** se upotrebljavaju kada zemlja ima **fiksni devizni kurs**, a **depresijacija i apresijacija** kada je u pitanju **sistem fluktuirajućih deviznih kurseva**.

### **Platni bilans**

**Platni bilans** je sumarni statistički prikaz svih ekonomskih transakcija koje obavljaju rezidenti jedne zemlje u datom vremenskom periodu (obično godinu dana) sa rezidentima druge zemlje. Pokazuje odnos svih potraživanja i dugovanja jedne zemlje prema inostranstvu u određenom periodu vremena.

**Iskazivanje platnog bilansa** se vrši tako što svaka ekomska transakcija koja povećava prihode iz inostranstva predstavlja prihodnu stavku, a svaka transakcija koja smanjuje strana sredstva plaćanja predstavlja odlivnu stavku u platnom bilansu. Platni bilans se sastoji iz dva glavna podbilansa: **bilansa tekućih transakcija i bilansa kapitalnih transakcija**.

**Bilans tekućih transakcija** obuhvata tokove roba i usluga i transferna plaćanja. Kretanje roba sačinjava trgovinski bilans, odnosno odnos vrednosti ukupnog izvoza i uvoza robe jedne zemlje za određeno vreme (godinu dana). Svaki izvoz predstavlja potraživanje, jer se na osnovu njega zarađuje inostrana valuta, a svaki uvoz dugovanje, jer zahteva trošenje inostrane valute. **Uravnoteženi trgovinski bilans** se javlja onda kada je vrednost izvoza jednaka vrednosti uvoza svih roba u datom vremenu, ali je ovo dosta teško ostvariti. On je obično **pozitivan** (izvoz po vrednosti ukupne robe veći od uvoza) ili **negativan** (vrednost uvoza premašuje vrednost izvoza).

**Kretanje usluga** podrazumeva pružanje i davanje u sluga u bankarstvu, turizmu, saobraćaju itd., ali i dohotke od investicija i slično. Kretanje usluga se nekada naziva i **nevidljivim balansom**. **Transferna plaćanja** su pojam koji podrazumeva privatne i državne transfere, doznake, reparacije, ekonomski pomoći... **Bilans tekućih transakcija** može biti u **suficitu** (prihodi ostvareni putem trgovine robama, usluga i transfera premašuju plaćanja po istim osnovama) ili **deficitu** (plaćanja veća od prihoda).

**Bilans kapitalnih transakcija** registruje kretanje kratkoročnog i dugoročnog kapitala, jednostranih (stvaraju) i dvostranih kapitalnih transakcija (stvaraju dužničko-poverilački odnos), kao i kretanje monetarnog zlata i deviznih rezervi. U okviru njega se beleži kupovina i prodaja aktive, kao što su akcije, obveznice... Može biti u **suficitu** (prihodi od prodaje akcija, obveznica i druge aktive su veći od izdataka za kupovinu stare imovine) ili **deficitu** (obrnutu).

**Bilans tekućih transakcija** odražava komercijalne transakcije, a bilans kapitalnih transakcija odražava finansijske transakcije sa svetom. Po računovodstvenim principima platnog bilansa, zbir svih stavki mora biti jednak nuli. Svaki suficit po osnovu bilansa tekućih transakcija znači odliv finansijskog kapitala prema inostranstvu, odnosno svaki deficit koji nastaje po istom osnovu se finansira suficitom bilansa kapitalnih transakcija. **Rast deviznih rezervi** jednak je suficitu platnog bilansa:

$$\text{Rast deviznih rezervi} = \text{suficit platnog bilansa} = \text{suficit bilansa kapitalnih transakcija} - \text{deficit bilansa tekućih transakcija}$$

Leva strana mora biti jednaka desnoj, odnosno kredit i debit se moraju izravnati. Na **levoj** strani su **primanja**: izvoz robe i usluga, prihodi od investicija, priliv transfernih plaćanja i kapitala i povećanje monetarnih rezervi; na **desnoj su davanja**: uvoz robe i usluga, rashodi od investicija, odliv transfernih plaćanja i kapitala i smanjenje monetarnih rezervi.

Pod **neravnotežom platnog bilansa** se podrazumeva postojanje deficit ili suficita. Neravnoteža se utvrđuje horizontalnim presecanjem platnog bilansa, ali se postavlja pitanje kako to učiniti. **Deficit platnog bilansa** može biti samo privremen, i to na račun smanjenja monetarnih rezervi ili smanjenja potraživanja, odnosno povećanja dugovanja. **Finansiranje deficit-a platnog bilansa** se vrši, prema tome, smanjivanjem deviznih rezervi ili zaduživanjem u inostranstvu. **Devizne rezerve** čine inostrane hartije od vrednosti, depoziti na računima u inostranstvu, efektivni strani novac i specijalna prava vučenja. Devizne rezerve poslovnih banaka predstavljaju dopunska rezervu likvidnosti za potrebe usklađivanja međunarodnih plaćanja.

**Monetarne rezerve** omogućavaju nesmetano obavljanje plaćanja sa inostranstvom i u uslovima kada je tekući priliv deviza manji od prispevki obaveza prema inostranstvu. Od nivoa ovih rezervi zavisi i stepen autonomije jedne zemlje u vođenju ekonomske politike. Najčešće se sreće stav da one treba da budu na nivou od oko 40% tekućih plaćanja prema inostranstvu u toku jedne godine. Držanje ovih rezervi podrazumeva određeni nivo oportunitetnih troškova, jer su to sredstva koja se ne mogu upotrebiti u proizvodnom procesu i koja donose niske prihode. Ipak, monetarne rezerve ne mogu pokrivati veći i trajniji deficit u platnom bilansu. Kada se istrepe i kada zaduženja prema inostranstvu pređu tolerantnu granicu, neophodno je preduzeti meru za uspostavljanje narušene ravnoteže.

Postoji i još jedna podela bilansa na:

1. **Platni bilans** – beleži vrednost svih spoljnotrgovinskih transakcija, bez obzira da li su naplaćene i ne, i pokazuje ukupnu robnu razmenu, nerobni promet i sve druge nerobne prihode i rashode.
2. **Devizni bilans** – beleži sva plaćanja i pokazuje devizni priliv i odliv jedne nacionalne ekonomije. Na dugi rok postoji visoki stepen podudaranja platnog i deviznog bilansa.
3. **Obračunski bilans** – pokazuje sve neisplaćene obaveze jedne zemlje prema inostranstvu i sva nenaplaćena potraživanja od inostranstva otkad zemlja postoji, pa čak i ranije, jer su neke obaveze i potraživanja nasleđena. On sadrži sve što jedna zemlja duguje svetu i sve što potražuje od sveta, a nije naplaćeno.

## SISTEM I POLITIKA CENA

Reč **sistem** označava sastav, celinu, skup, a reč **politika** označava nauku i veštinsu upravljanja državom. Oba potiču iz grčkog jezika. **Cena** kao osnovna ekonomska kategorija, definiše se kao novčani izraz vrednosti robe.

**Sistem cena** je najznačajniji i najsloženiji podsistem celokupnog privrednog sistema kojim se određuju osnovna pravila i metodi obrazovanja cena. Povezan je sa sistemom raspodele, sistemom proširene reprodukcije, novčano-kreditnim i spoljnotrgovinskim sistemom. Sve eventualne defektnosti koje se mogu javiti u ovim područjima neminovno se ispoljavaju i kroz cene. Složenost nije samo u njegovoj povezanosti sa ovim oblastima i isprepletanosti efekata njegovih instrumenata u oblasti ponude i tražnje, odnosno, proizvodnje i potrošnje, već i u neophodnosti pronalaženja optimalne kombinacije tržišnog i planskog uticaja na cene. Postoje

dva sistema formiranja cena: **sistem tržišnih cena i sistem planskih cena**, zavisno od toga da li dominantnu ulogu ima tržišni mehanizam i odnos ponude i tražnje ili plan. Efikasnost samog sistema cena će zavisiti od toga da li je primenjena optimalna kombinacija ova dve sistema.

**Sistem primarne raspodele** je širi pojam od sistema cena, a uži od sistema raspodele i podrazumeva raspoređivanje stvorenog nacionalnog dohotka na proizvođače roba i usluga posredstvom tržišta i cena. Rezultati su značajni za funkcionisanje ukupne privrede, jer od njih zavisi ekonomski položaj svakog robnog proizvođača, grupe i grupacije u raspodeli nacionalnog dohotka.

**Režim cena** je uži pojam od sistema cena i podrazumeva uspostavljanje relativnih odnosa cena u privredi, ne putem tržišnog mehanizma, već putem administrativne regulative i državne intervencije, razlikujući pritom mere čiji je cilj obezbeđenje funkcionisanja normalnog toka proizvodnje od mera čiji je cilj uspostavljanje narušene ekonomske ravnoteže.

**Politika cena** je skup organizovanih aktivnosti države i privrednih subjekata kojima se odgovarajućim instrumentima utiče na opšti nivo cena i relativne odnose cena između proizvoda i usluga i mora se sprovoditi u okviru datog sistema cena. Ona se obično tretira kao sastavni deo ekonomske politike i tesno je povezana sa nosiocima političke vlasti. Ekonomskom politikom se određuju ekonomski ciljevi i zadaci, utvrđuju se sredstva i subjekti koji će ih izvršiti, kao i rokovi za ostvarenje.

Kada se radi o razvijenim tržišnim privredama, **politika cena** se u velikoj meri ispoljava kao **sinonim kontrole cena**. Kontrolu cena čine neposredne i posredne mere. Do neposredne koontrole cena dolazi kada država obustavlja njihovo slobodno tržišno formiranje i uglavnom ih administrativno određuje. **Glavne skupine mera neposredne kontrole cena** su:

1. **Određivanje minimalnih cena** – vrši se u cilju zaštite proizvođača određenih roba. **Minimalne cene** su najniže cene ispod kojih se odgovarajući proizvodi ne mogu prodavati, odnosno, kupovati. Propisuju se za one proizvode koji imaju izuzetan značaj za ukupnu društvenu proizvodnju, obično u sektoru privrede. Pored minimalnih postoji i **garantovana cena**, odnosno cena po kojoj su državni organi obavezni da izvrše otkup poljoprivrednih proizvoda. Svrha njihove primene je u zaštiti dohotka poljoprivrednih proizvođača u slučaju visoke ponude i u stabilizaciji tržišta.
2. **Određivanje maksimalnih cena** – vrši se u cilju zaštite potrošača, a posebno onih sa niskim dohocima. **Maksimalne cene** su najviše cene iznad kojih se odgovarajući proizvodi ne mogu prodavati, odnosno, kupovati. Propisuju se za one proizvode koji imaju izuzetan značaj za životni standard stanovništva i funkcionisanje privrede kao celine. Gornja granica se najčešće određuje na nižem nivou od one koja bi figurirala pri slobodnom formiranju cene. Duža primena maksimalnih cena utiče na destimulaciju proizvodnje i na druge negativne efekte.
3. **Određivanje fiksnih cena** – one su tačno određene, ne mogu se menjati ni naviše ni naniže. Kada su one u pitanju, obično se radi o robama za koje država procenjuje da je potrebno eliminisati fluktuaciju cena (elektroprivreda, proizvodnja i prerada nafte...).
4. **Obaveza prijavljivanja promene cena** – za povećanje cena je obavezno dobijanje prethodne saglasnosti nadležne državne institucije. Za neke grupe proizvoda nije neophodna saglasnost, ali preduzeća imaju prava da povećaju cene tek posle isteka određenog vremenskog perioda nakon prijavljivanja promene, kako bi država, ukoliko je potrebno, mogla da preduzme mере koje bi sprečile ili umanjile negativne efekte.

Politika cena obuhvata i posredne **mere državne regulacije privrednih tokova**, što se vrši putem mera monetarno-kreditne, budžetske, spoljno-trgovinske i drugih politika.

Posebno je važna intervencija države u oblasti formiranja visine i strukture relativnih cena, pošto one imaju veliki značaj za ukupan privredni rast i razvoj. Kod **kontrole relativnih cena**, reč je o potrebi da one budu na nekom nižem ili višem nivou od cena koje bi se formirale slobodnim delovanjem ponude ili tražnje. **Sniženje cena** se ostvaruje rastom ponude, smanjenjem tražnje i istovremenim rastom ponude i smanjenjem tražnje, a porast cena obrnutim.

**Promene na strani ponude** (povećanje ili smanjenje) se mogu vršiti na sledeći način:

1. Stimulisanjem uvoza ako se želi postići povećanje ponude na domaćem tržištu ili stimulisanjem izvoza ako se želi postići plasman domaćih proizvoda na inostranom tržištu. Ovo se vrši carinama, premijama, zabranama...
2. Državnom intervencijom iz robnih rezervi, odnosno povećanjem zaliha (rezervi) roba koje država ima u slučaju kada zbog visoke ponude cene proizvoda opadaju, kao i smanjenjem zaliha kada zbog niske ponude cene proizvoda rastu.

## *EKONOMSKA POLITIKA U OBLASTI MEĐUNARODNE TRGOVINSKE RAZMENE*

### **Liberalizam i protekcionizam**

Od formiranja svetske privrede i tržišta početkom XIX veka ispoljile su se tri vrste ekonomskih teorija i politike: **liberalizam, protekcionizam i intervencionizam**. **Liberalizam** se zasniva na koncepcijama **Adama Smita i Davida Rikarda**. Osnivači i teoretičari klasne ekonomskih škola zalagali su se za slobodnu trgovinu i neograničenu konkurenčiju na svetskom tržištu, a time praktično za uklanjanje državnih granica kao elemenata međunarodne razmene. Liberalizam ima prednosti u vidu bržeg ukupnog ekonomskog razvoja svetske privrede što povećava produktivnost putem specijalizacije proizvodnje. Jača se konkurentska borba, što utiče na uvođenje nove tehnike. Tržište se širi, smanjuju se troškovi proizvodnje, a sve to utiče na povećanje životnog standarda stanovništva onih zemalja koje koriste prednosti međunarodne podele rada i sistem slobodne trgovine. Liberalističke koncepcije ne odgovaraju privredama koje su usko specijalizovane u proizvodnji jednog ili nekoliko dobara, jer ne mogu da izdrže konkurenčiju jačih nacionalnih privreda.

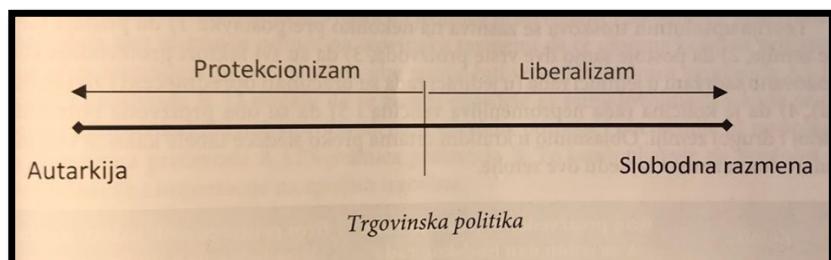
**Protekcionizam** je ekonomski politički pristup koji se sastoji od niza državnih mera koje imaju za cilj zaštitu domaće proizvodnje od inostrane konkurenčije, a da bi se očuvala ili stekla privredna samostalnost. Pristalice su se zalagale za uvođenje zaštitnih carina na uvoz industrijske opreme i gotovih proizvoda, a kasnije i za primenu drugih instrumenata u oblasti spoljne trgovine kao što su robni kontingenti, devizne kvote, dozvole za uvoz i izvoz... **Aleksandar Hamilton**, prvi sekretar finansija SAD, u XVIII veku je zastupao gledište da za ekonomsko osamostaljenje od bivše metropole treba podsticati razvoj industrije putem državne politike intervencije. U oblasti poljoprivrede se zalagao za davanje državnih subvencija radi ekspanzije izvoza agrarnih proizvoda. **Fridrik List**, nemački ekonomista, u svom delu *Nacionalni sistem političke ekonomije (1840)* kaže da protekcionizam za cilj ima zaštitu nacionalnih ekonomija u velikom broju nemačkih državica od industrijski razvijene Velike Britanije. Čak je naglašavao da je Engleska u fazi industrijske revolucije i razvoja koristila protekcionističke mere.

On je smatrao da nerazvijene zemlje imaju pravo da koriste ove mere sve dok ne dostignu svoj puni razvoj, kako bi mogle da ravnopravno sudeluju na međunarodnom tržištu roba, usluga i kapitala. Mislio je da zaštitne carine ne bi trebalo da budu veće od 25% vrednosti, niti da se koriste duže od 30 godina. Njegovo shvatanje se nije odnosilo na poljoprivrednu, već na industriju, jer je u njoj video težište razvoja.

U savremenoj spoljnotrgovinskoj politici, naročito razvijene zemlje, primenjuju mnogobrojna sredstva protekcionizma kao što su: *carinski protekcionizam, kvantitativna ograničenja prilikom uvoza inostrane robe* i druge administrativne prepreke koje ograničavaju međunarodnu trgovinu. Prednosti protekcionizma su to što se domaća privreda može lakše razvijati bez štete koju joj može naneti slobodna konkurenca stranih partnera, a država tako učvršćuje svoju ekonomsku i političku samostalnost. Mana je to što, ako se sprovodi dugoročno, može destimulativno da utiče na proizvođače da brže usavršavaju svoje proizvodne procese i povećavaju produktivnost.

Intervencionizam pored klasičnih instrumenata protekcionizma (carine, kvote, kontigenti) primenjuje oštire mere kao što su *zabrana uvoza ili izvoza, devizna kontrola, damping cene, devalvacija domaće valute...* Ovo negativno utiče na produktivnost i efikasnost svetske privrede.

Danas **autarkične privrede** (ekstremni oblik protekcionizma) nisu moguće, jer savremene privrede ne mogu sopstvenim proizvodnim kapacitetima u potpunosti zadovoljiti potrebe svog stanovništva. Međunarodna razmena posebno dobija na značaju u uslovima globalizacije. Ključnu ulogu u njoj, pored bilateralnih odnosa, imaju i **Svetska trgovinska organizacija (STO)**, **Međunarodni monetarni fond (MMF)**, **Svetska banka (SB)** i **Ujedinjene nacije (UN)**. Za svaku ekonomiju je od ključnog interesa uključivanje u svetske i regionalne ekonomske institucije. Danas se sve zemlje zalažu za liberalizam, ali u praksi, i razvijene i nerazvijene zemlje koriste brojne protekcionističke i intervencionističke mere kojih se teško odriču.



### Teorija apsolutnih troškova

**Teorija apsolutnih troškova** se vezuje za učenje **Adama Smita** i njegovo delo *Istraživanja o prirodi i uzrocima bogatstva naroda* (1776), gde on daje analizu trgovine i ekonomske međuzavisnosti. On je detaljno pokazao kako se podelom rada povećava spretnost radnika, ukupna proizvodnja i produktivnost, akako se proizvođači povezuju na lokalnom, nacionalnom i međunarodnom nivou, što utiče na porast društvenog bogatstva. On razvija ideje o slobodnoj razmeni ne samo na unutrašnjem tržištu, već i na spoljašnjem.

On se zalaže za **liberalizam** i smatra da svaka zemlja treba da se specijalizuje u onoj vrsti proizvodnje za koju ima najpovoljnije geografske, klimatske i druge prirodne uslove.

On zastupa principe **geografskog determinizma**. Sve viškove zemlja prodaje na svetskom tržištu, a na njemu kupuje onu robu za koju ima manje povoljne uslove za proizvodnju.

Ova teorija se zasniva na nekoliko pretpostavki:

1. Postoje samo dve zemlje
2. Postoje samo dve vrste proizvoda
3. Svi faktori proizvodnje su kondeznovano sadržani u jedinici rada
4. Količina rada je nepromenljiva veličina
5. Oba proizvoda su potrebna i jednoj i drugoj zemlji

Zemlja	Broj proizvedenih jedinica robe A za jedan dan i ljudskog rada	Broj proizvedenih jedinica robe B za jedan dan i ljudskog rada
X	100	50
Y	50	100

Zemlja X može da za jedan dan proizvede ili 100 jedinica proizvoda A ili 50 jedinica proizvoda B, a zemlja Y može da proizvede obrnutu količinu. I jednoj i drugoj su neophodna oba proizvoda, ali se nijednoj ne isplati da proizvodi oba. Zemlja X mnogo brže (u istom vremenskom periodu) i jeftinije proizvodi proizvod A, zemlja Y proizvod B. Zato svaka zemlja treba da se specijalizuje za proizvodnju onog proizvoda za koji ima absolutnu prednost u odnosu na drugu zemlju, odnosno za proizvodnju onog proizvoda gde ostvaruje veću produktivnost rada. Odatle, zemlja X će se specijalizovati za proizvodnju proizvoda A, a od zemlje Y će trgovinskom razmenom nabavljati proizvod B i obrnuto. Obe su specijalizovane za proizvodnju onih proizvoda za koje ustvaraju niže troškove usled povoljnijih uslova, što dovodi do koncentracije proizvodnje određenog proizvoda na osnovu podele rada. Uslov za međunarodnu razmenu je da postoji absolutna prednost jedne zemlje u proizvodnji jednog i absolutna prednost druge zemlje u proizvodnji drugog (**XA > XB, XB < XA**).

Zemlje bi mogle da se odluče i za samodovoljnost, odnosno da im nije potrebna trgovinska razmena i da mogu proizvoditi oba proizvoda. U tom slučaju, moraju orijentisati pola faktora proizvodnje (rada) na proizvodnju jednog i proizvodnju drugog. Onda bi proizvodile po 50 i 25 jedinica proizvoda A i B (zavisno koja). U slučaju razmene, obe zemlje bi raspolagale sa 100 jedinica proizvoda A i 100 jedinica proizvoda B, a u slučaju samodovoljnosti sa po 75 jedinica, što pokazuje da prednost ima orijentacija na spoljnu trgovinu.

Do razmene ne bi došlo ako bi jedna zemlja imala absolutno preim秉stvo u proizvodnji oba proizvoda, ali se ovo u praksi ne dešava. Nerazvijene zemlje relativno često proizvode sve proizvode sa više utrošaka rada nego druge zemlje, pa nemaju nikakvog interesa u međunarodnoj trgovini.

### Teorija komparativnih troškova

**David Rikardo**, nakon Smita, izlaže teoriju komparativnih troškova u *delu Principi političke ekonomije i oporezivanja (1817)*. Polazi od **teorije radne vrednosti** i posmatra komparativne razlike u cenama koštanja određenih proizvoda koji se razmenjuju u spoljnoj trgovini. Ovde postoje određene pretpostavke:

1. Potpuna mobilnost faktora (rad, kapital) proizvodnje u jednoj zemlji
2. Potpuna nemobilnost faktora proizvodnje između zemalja
3. Novac je samo sredstvo razmene
4. Troškovi su određeni sumom uloženog rada
5. Proizvodnja se odvija po stalnim troškovima po jedinici robe
6. Tehnološko znanje se ne menja
7. Ostvarena je puna zaposlenost
8. Vlada perfektna konkurenca
9. Ne postoje transportni troškovi
10. Ne postoje carine

Rikardo je dao primer **trgovine između Portugalije i Engleske**, gde obe proizvode vino i sukno (platno). U Portugaliji jedan radnik proizvede određenu količinu vina za 80 dana, a sukna za 90, dok je u Engleskoj to 120 i 100 dana.

Zemlja	Broj radnih dana potrebnih za proizvodnju vina (roba A)	Broj radnih dana potrebnih za proizvodnju sukna (roba B)
Portugalija (X)	80	90
Engleska (Y)	120	100

Iz tabele se vidi da je apsolutna prednost na strani Portugalije, jer ona isti obim proizvodnje ostvaruje za manji broj dana. Prema Smitu, do razmene ne bi došlo jer Engleska nema apsolutnu prednost ni u proizvodnji vina, ni u proizvodnji sukna, već bi se ona opredelila za princip samodovoljnosti.

Ali, po Rikardu, između ove dve zemlje se može razviti spoljnotrgovinska razmena na bazi specijalizacije za proizvodnju samo jednog proizvoda. Svaka zemlja će naći interes u razmeni ako se specijalizuje u proizvodnji onog proizvoda u kojoj ima komparativnu prednost. Suština zakona o komparativnim troškovima se svodi na to da je poželjna specijalizacija u proizvodnji onog proizvoda koji omogućava zemlji da ostvari maksimalan dohodak i minimalan gubitak. Portugalija će se specijalizovati za proizvodnju vina, jer je razlika u troškovima relativno veća nego u slučaju proizvodnje sukna (80:120 je manje od 90:100), pa će ga izvoziti, a Engleska za proizvodnju sukna, pa će ona njega (umesto da troši 120 dana, trošiće 100). Interes za razmenu nasataje jer:

$$\frac{XA}{YA} < \frac{XB}{YB}, \text{ to jest } \frac{80}{120} < \frac{90}{100}$$

Ovaj odnos se može posmatrati i po zemljama:

$$\frac{XA}{XB} < \frac{YA}{YB}, \text{ to jest } \frac{80}{120} < \frac{90}{100}$$

Ovde se ne porede same cene, to jest troškovi, već odnosi među troškovima. Važno je da su ovi odnosi različite veličine, jer će samo tada obe zemlje biti spremne za specijalizaciju proizvodnje jednog proizvoda. Ova razmena nije, naravno, ekvivalentna, ali je korisna za obe zemlje. Portugalija štedi 10 dana proizvodeći vino, a ne sukno, koje će putem razmene vina dobiti, a Engleska štedi 20 dana za obrnuto.

Smitova i Rikardova teorija su davale **prioritet prirodnim uslovima i faktorima proizvodnje**, ali su zanemarile ostale faktore koji se stiču tokom ekonomskog razvoja. Primena teorije komparativnih troškova na duži rok hipertrofira pojedine privredne grane na račun ostalih.

Ove dve teorije su želele da pokažu kako kapitalistički način proizvodnje može harmonično da funkcioniše putem ekonomskog liberalizma i u međunarodnoj razmeni dobara, što je najviše odgovaralo Velikoj Britaniji u tom periodu.

U skladu sa društvenim i ekonomskim promenama koje su se vremenomjavljale, nastale su brojne teorije međunarodne trgovine. Dalju razradu Smitove i Rikardove teorije dao je **Džon Stjuart Mil**, koji u analizu prvi unosi koncepciju koja se danas podrazumeva pod **odnosima razmene**. Vodeći teoretičari protekcionizma su *Fridrih List, Aleksandar Hamilton, Henri Keri...* Polazeći od drugih pretpostavki u odnosu na Smita i Rikarda, kao od mobilnosti roba i faktora proizvodnje, teorije korisnosti, uključivanja transportnih troškova u analizu, značaja inovacija itd., nastao je veliki broj **teorija spoljne trgovine**: *gravitacijski model Jana Tinbergena, Kravisova teorija spoljne trgovine, dijamant nacionalne konkurentnosti Majкла Portera, Krugmanov model međunarodne trgovine...*

### Trgovinska politika – oblici zaštite

**Trgovinska politika** obuhvata skup pravila i mera kojima jedna zemlja ostvaruje ciljeve i upravlja svojom spoljnom trgovinom i plaćanjima po toj osnovi. Nivo privredne trgovinske saradnje jedne zemlje i njihove uspešnost bitno utiču na proizvodnju, zaposlenost, investicije, opšti nivo cena, devizni kurs i platni bilans. U okviru mera državne politike u oblasti međunarodne robne razmene razlikuju se **zaštitna politika na uvoznoj i izvoznoj strani**.

**Zaštita politike na uvoznoj strani** je pasivna zaštita. Osnovni instrument su carine, odnosno dažbine koje se naplaćuju na stranu robu koja se uvozi u zemlju. Ona je sa jedne strane državni prihod koji naplaćuje država, a sa druge trošak uvoznika.

Prema svom ekonomsko-političkom dejstvu, postoje **fiskalne carine** (cilj je da se obezbedi državni prihod) i **zaštitne carine** (cilj je da se domaća industrija zaštiti od konkurenčije strane robe). Ako se carinom želi postići što veći prihod, onda njena stopa ne sme biti visoka da ne bi destimulativno uticala na trgovinu. Fiskalne carine su niže i uvode se uglavnom na robe namenjene širokoj i/ili luksuznoj potrošnji. Državi se više isplati da odredi nižu carinsku stopu, čime se postiže masovni uvoz robe. Zaštitnim carinama pribegavaju uglavnom slabije razvijene zemlje čija proizvodnja ne bi mogla da izdrži stranu konkurenčiju.

**Prohibitivne carine** su one carine koje su toliko visoke da se sprečava svaki uvoz robe i da se njihov efekat praktično izjednačava sa administrativnom zabranom uvoza. One izazivaju reakciju oštećene države na uvođenje kontramera u vidu retrozivnih carina, odnosno borbenih carina koje za cilj imaju otklanjanje prohibitivnih cena. Država koja uvodi kontramere mora da bude obazdriva da štete od njih po domaću privredu i proizvođače ne budu veće od štete koje donose prohibitivne carine.

**Preferencijalne carine** su one carine koje se primenjuju u cilju pružanja olakšica pri uvozu nekih roba iz određenih zemalja davanjem nižih carinskih stopa ili njihovim ukidanjem. Cena uvozne robe je onda na domaćem tržištu jeftinija za iznos smanjenih dažvinna.

One se primenjuju na osnovu međudržavnih sporazuma o trgovini između zemalja koji se ratifikuju od strane parlamenta. **Diferencijalne carine** su one carine koje se primenjuju u cilju da se robe iz određene zemlje dovedu u nepovoljniji položaj u odnosu na robe iz drugih zemalja. Ako su previše visoke, mogu imati prohibitivan karakter, ali i retrozivan kao osvetničke carine.

**Kompenzatorne carine** su one carine koje se primenjuju na uvoz one robe za koju se u zemlji izvoznici daju subvencije ili premije da bi njihova cena bila niža, pa je cilj tih carina da se neutrališu efekti pomenutih subvencija ili premija. **Antidampinške carine** su odgovor na damping cene i damping aranžmane. **Damping** jeste prodaja robe na svetskom tržištu po daleko nižim cenama od cena na domaćem tržištu i od svetskih cena. Osnovni ciljevi koji se time postižu su:

1. Da se prodre kroz carinske zidove drugih zemalja
2. Da se u tim zemljama uspori razvitak pojedinih proizvodnih grana
3. Da se sa tržišta tih zemalja uklone potencijalni treći konkurenti

**Ekonomsko opravdanje** primene dampinga se sastoji u tome što **omogućava ostvarenje veće mase profita**. Ako se damping ne primeni, smanjuje se obim proizvodnje, odnosno procenat korišćenja kapaciteta. Time se povećava cena koštanja po jedinici proizvoda, a prodajom robe po najvišoj mogućoj ceni, smanjila bi se masa profita. Ako se damping primeni, povećava se obim proizvodnje, odnosno procenat korišćenja kapaciteta. Time se smanjuju cene koštanja po jedinici proizvoda i troškovi, a prodajom robe po najvišoj mogućoj ceni, povećala bi se masa profita. Cilj antidampinških carina je da se neutrališe efekat dampinga i da se uvozna cena inostrane robe dovede na nivo domaćih cena.

**Sezonske carine** se vezuju za poljoprivredne proizvoode i njenu zaštitu, a uvode se u situaciji kada uvoz strane robe može da utiče na nestabilnost domaće proizvodnje i domaćeg tržišta.

**Prema načinu obračuna i naplate**, carine mogu biti:

1. **Carine od vrednosti (ad valorem)** – najčešće se koriste u praksi. Iznos carine zavisi od vrednosti robe koja je predmet carinjenja, odnosno, od realne cene na svetskom tržištu. Kao osnova za carinu se uglavnom uzima fakturisana vrednost. Proporcionalno se i automatski pomera u zavisnosti od kretanja cena robe, što je značajno jer zadržava svoje mesto u strukturi troškova uveznika. U uslovima stabilnih cena na svetskom tržištu, ova carina ostvaruje zaštitnu funkciju. Ako cene opadaju, dolazi u pitanje njen zaštitni karakter. Ako cene rastu, ostvaruje se viši stepen carinske zaštite, što može domaće proizvođače dovesti u privilegovane uslove privređivanja. Najčešće se kao osnovica uzima **cena robe sa klauzulom (CIF)** (cena sa osiguranjem i vozarinom), ali se koriste i **cena sa vozarinom (C&F)**, **franko wagon (FOR)**, **franko brod (FOB)**...
2. **Specifične carine** – obračun se vrši na osnovu jedinice mere proizvoda koji se uvozi (kilogram, litar, komad). Iznos carine se određuje u paušalnom iznosu od jedinice mere. Položaj uvoznika određene robe se menja u zavisnosti od kretanja te robe na svetskom tržištu. Ako cena proizvoda koji se uvozi opada na svetskom tržištu, udeo carinskog opterećenja se relativno povećava, jer postoji unapred fiksiran znos carinske dažbine.
3. **Kombinovane carine** – kombinacija prethodne dve koja se može vršiti na više načina:
  - a) Carina se određuje po vrednosti, ali iznos po jedinici mere ne može da bude veći od određenog nivoa.

- b) Carina se određuje delom po vrednosti i delom po jedinici mere, a ukupan iznos se dobija sabiranjem dva iznosa.
- c) Carina se određuje po jedinici mere, ali uz ograničenje da dobijeni iznos ne može da bude manji od određenog procenta od vrednosti uvezene robe.

**Prema načinu utvrđivanja carinskih stopa,** razlikuju se:

1. **Jedinstvene carine** – jedinstvena carinska tarifa na proizvode bez obzira iz koje zemlje se oni uvoze.
2. **Minimalne carine** – primenjuju se prema zemljama sa kojima se održavaju dobri i redovni trgovinski odnosi.
3. **Maksimalne carine** – primenjuju se prema zemljama koje ne primenjuju kaluzulu najpovlašćenije nacije (olakšice, date jednoj članici moraju automatski da budu odobrene i svim drugim članicama STO).

**Prema načinu potpisivanja,** razlikuju se:

1. **Autonomne carine** – država ih samostalno određuje, pa se mogu menjati nezavisno od drugih zemalja.
2. **Ugovorne carine** – utvrđuju se na osnovu sporazuma sa drugim državama ili u okviru STO, pa se ne mogu menjati nezavisno od drugih zemalja.

**Prema pravcu kretanja robe,** razlikuju se:

1. **Uvozne carine** – naplaćuju se na robu koja se uvozi u određeno carinsko područje. Pod kontrolom su određenih svetskih institucija kao što je STO. Imaju značajne efekte na obim i strukturu domaće proizvodnje, opšti nivo cena, devizni kurs, platni bilans...
2. **Izvozne carine** – odnose se na domaću robu prilikom izvoza. Primjenjuju se kada postoji ekonomski interes jedne zemlje da ograniči ili zabrani izvoz određenih proizvoda.
3. **Provozne carine** – naplaćuju se prilikom tranzita proizvoda preko carinskog područja jedne zemlje. Ukinute su Barselonskom konvencijom 1921. godine.

**Carinsko opterećenje** je procenat carine koju domaći uvoznik plaća u nacionalnoj valuti. Može se izračunati kao odnos između ukupne vrednosti plaćene carine i ukupne vrednosti izvoza (pomnoženo sa 100).

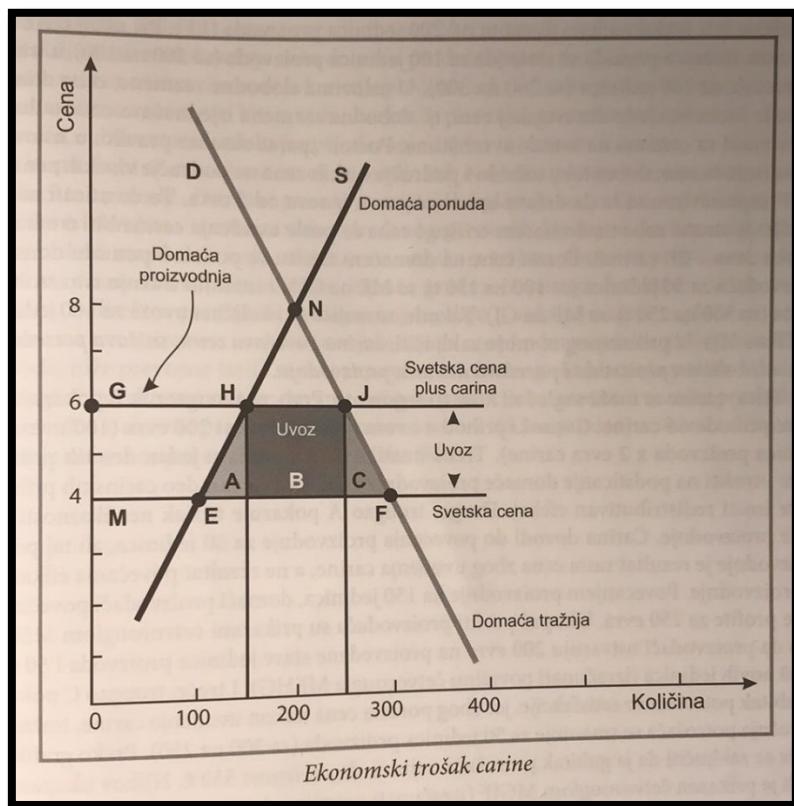
Postoje mnogi instrumenti vancarinske zaštite. **Kontigenti** su ograničenja količine ili vrednosti određene robe koju je moguće uvesti u jednu zemlju tokom određene godine. **Kvote** su im slične, ali se razlikuju po tome što kada se popune, može se i dalje vršiti uvoz, ali uz plaćanje veće carine sa ciljem zaštite domaće proizvodnje. One mogu biti **uvozne** i **izvozne**. **Dobrovoljna izvozna ograničenja** su poseban vid kvoza koji predstavljaju situaciju kada zemlja uvoznica navede zemlju izvoznicu da dobrovoljno ograniči izvoz određenog proizvoda, jer taj izvoz ugrožava domaću industriju. **Dozvole** su instrument koji omogućava uvoz proizvoda uz saglasnost nadležnog ministarstva. **Dažbine** za izravnjanje poreskog opterećenja imaju za cilj izjednačenje strane robesa domaćom, s obzirom na to da se na domaću robu plaća PDV. **Tehnički, administrativni, sanitarni, ekološki i drugi propisi** takođe mogu ograničiti međunarodnu trgovinu. Vrlo rašireni diskriminatorski postupak postoji i u mehanizmu **državnih porudžbina nacionalnim kompanijama**.

Javlja se više u industriji nego u poljoprivredi i to kada država daje prvenstvo velikim domaćim kompanijama (u na primer investicijama), što stvara diskriminacionu necarinsku barijeru prilikom uvoza strane robe, pošto je stranim firmama otežan pristup na tržište određene zemlje.

**Prelevman** je francuski izraz koji znači **avans**, uzimanje unapred. **Prevalmani** su promenljive carine čija je svrha da se obezbedi poželjni nivo unutrašnjih cena i da se minimizira uticaj svetskih cena na unutrašnje cene zemlje.

To se postiže poreskim opterećenjem uvoznika na određeni poljoprivredni proizvod u slučaju da je uvozna cena niža od željene domaće cene. Što su niže uvozne cene u odnosu na domaće, carinsko opterećenje je veće i obrnuto. Visina prevalmana odgovara razlici između viših domaćih i nižih inostranih cena. Koristili su se još **dvadesetih godina XIX veka u Engleskoj**, zatim tokom **Velike svetske ekonomске krize**, a i posle **Drugog svetskog rata** u mnogim državama. Tek je u EEZ-u došlo do kompleksnije upotrebe ovog mehanizma koji je institucionalizovan i široko primenjivan, počev od **1. jula 1962**, kada je uspostavljen prvi **jedinstveni tržišni režim**. Prevalmani su postali najznačajniji instrument agrarnog protekcionizma u okviru **Zajednčke poljoprivredne politike (ZPP)**.

Dejstvo carina na javne prihode, domaću proizvodnju, cene, potrošnju i uvoz se može prikazati grafički.



Tražnja i ponuda za određenim proizvodom na domaćem tržištu su prikazane preko **krive tražnje (DD)** i **krive ponude (SS)**. U situaciji kada ne dolazi do razmene i spoljne trgovine, ravnoteža u domaćoj privredi se postiže u tački **N**, na relativno visokoj ceni od 8 evra. U tački **N** pri toj ceni, domaći proizvođači bi podmirili celokupnu domaću tražnju od 200 jedinica proizvoda. Ponuda i tražnja se poklapaju na ceni od 8 evra. Ako postoje uslovi slovodne razmene, situacija se menja. Pretpostavimo da je svetska cena određenog proizvoda 4 evra i da

domaća privreda ima slabiji položaj u proizvodnji tog proizvoda, pa ne utiče na svetsku cenu. Zato je kriva svetske ponude **savršeno elastična na cenu**, odnosno vodoravna. U uslovima slobodne razmene, domaća privreda će proizvoditi samo 100 jedinica proizvoda (*ME*), a razlika između veće i manje domaće ponude će biti nadoknađena uvozom od 200 jedinica proizvoda (*EF*). Pri nižoj ceni od 4 evra domaća ponuda se smanjila za 100 jedinica (200 na 100), a tražnja povećala za 100 jedinica (200 na 300). U tim uslovima cena domaće privrede mora biti jednak svetskoj ceni.

Prepostavimo sada da država uvede carinu u iznosu od 2 evra. To će uticati na poskupljenje strane robe na domaćem tržištu i cena će posle uvođenja carine biti 6 evra. Porast cene na domaćem tržištu će povećati ponudu domaćih proizvođača za 50 jedinica (100 na 150, *ME* na *GH*) i smanjiti tražnju za 50 jedinica (300 na 250, *MF* na *GJ*). Takođe, smanjiće se I količina uvoza za 100 jedinica (*EF* na *HJ*). Zaključak je da carina povećava cenu i domaću proizvodnju, a snižava potrošenu i uvezenu količinu proizvoda.

**Pravougaonik B** pokazuje državne prihode od carine. Carinski prihod u ovom primeru iznosi 200 evra (100 uvezenih jedinica \* 2 evra carine). **Trougao A** pokazuje trošak neefikasnosti domaće proizvodnje. Carina dovodi do povećanja proizvodnje za 50 jedinica, ali je taj porast proizvodnje rezultat rasta cena zbog uvođenja carina, a ne rezultat povećanja efikasnosti proizvodnje. Povećanjem proizvodnje na 150 jedinica, domaći proizvođači povećavaju svoje profite za 250 evra. Ukupni profiti proizvođača su prikazani **četvorouglo MEHG**, tako da proizvođači ostvaruju 200 evra na proizvedene stare jedinice I 50 evra na 50 novih. **Trougao C** pokazuje gubitak potrošačeve satisfakcije, gde se tražnja, to jest potrošnja potrošača smanjuje za 50 jedinica proizvoda (300 na 250) nakon uvođenja carine. Gubitak potrošača je najveći (550 evra) i prikazuje se **četvorouglo MGJF** i njegovom površinom.

Država je na dobitku 200 evra, proizvođači 250, a potrošači su na gubitku **550**. **Neto društveni trošak** je 100 evra, a to je jednako površinama trougla A i C. Površine A i C su **gubici efikasnosti** zbog neefikasno velike domaće proizvodnje i neefikasno niske potrošnje. Uvođenje carina oštećuje potrošače, a ide na korist proizvođačima i radnicima.

**Zaštitna politika na izvoznoj strani** je aktivna zaštita. Najvažnije mere države za stimulisanje izvoza su izvozne subvencije i premije, kojima se pokriva razlika između viših domaćih i nižih svetskih cena i nadoknađuje niža domaća produktivnost, zbog čega je izlazak na svetsko tržište otežan. **Izvozne subvencije** predstavljaju državnu pomoć domaćim izvoznim preduzećima u vidu direktnih plaćanja, garantovanih poreskih olakšica i izuzeće, subvencionisanih zajmova... **Direktne premije** se najčešće isplaćuju izvozniku iz državnog budžeta prilikom obračuna izvoza u vidu određenog procenta, na osnovu čega on povećava svoj prihod iznad cene koju ostvaruje na svetskom tržištu. **Indirektne premije** su one koje se daju u vidu povraćaja neplaćenih poreza i carina na uvoz sirovina i repromaterijala koji su neophodni za proizvodnju izvoznih proizvoda, niže prevozne tarife za izvoznu robu, oslobođanje od plaćanja poreza...

# XIII / EVROPSKI INTEGRACIONI PROCESI

## *EVROPSKE INTEGRACIJE*

### **Pojam i oblici ekonomske integracije**

Ekonomsku realnost na početku XXI veka predstavljaju globalna ekonomija, globalno tržište i globalna konkurenca. Globalizacija svetske privrede i internacionalizacija privrednog života konstantno povećavaju stepen međuzavisnosti zemalja u okviru tog kompleksnog globalnog tržišta, dovode do procesa integracija svetske ekonomije, prevazilaženja nacionalnih ograda, ekonomskog zbližnjavanja tržišta. A shodno ovim promenama, javljaju se i novi pristupi u okviru međunarodnih aktivnosti.

Od svih integracija koje su se dogodile, a negde ih je oko sto, Evropska unija je otišla najdalje, do čak stvaranja svoje valute. U regionu Zapadne Evrope, mere koje su preduzimali nadnacionalni organi Zajednice za regulisanje integrisane privrede su bili odgovor na zahtev objektivnih ekonomskih procesa nastalih u uslovima integracije svetske privrede. Ove mere su donošene nakon burnih diskusija i njihovih teorija, koje su se kretale od neoliberalističih (tržište je najbolji regulator privrede, a otklanjanje carinskih barijera preduslov privrednog razvoja) do dirižističkih (državna ekonomska politika usmerava promene u privredi).

U makroekonomskoj oblasti, **integracija** označava povezivanje više nacionalnih ekonomija u jedinstveno ekonomsko područje na regionalnoj osnovi. **Jan Tinbergen** kaže da je integracija ostvarenje najpoželjnije strukture međunarodne privrede, uklanjajući veštačke prepreke optimalnom funkcionisanju i smišljeno uvodeći sve željene elemente koordinacije i unifikacije. **Bela Balaša** integraciju kao proces definiše kao sredstvo za ukidanje diskriminaciju između preduzeća iz različitih nacionalnih država, a integraciju kao stanje stvari definiše kao odsustvo raznih oblika diskriminacije između nacionalnih privreda.

Integracija se može predstaviti gradacijski:

1. Trgovinska **integracija** – najniži oblik, proces postepenog ukidanja trgovinskih prepreka. Obuhvata dva vida:
  - a) *Zonu slobodne trgovine* – eliminisane sve carine i druga trgovinska ograničenja između država učesnica, ali zadržane carine prema trećim zemljama.
  - b) *Carinska unija* – pored ovoga su uspostavljene jedinstvene carine i druge mere u spoljoj trgovini prema trećim zemljama.
2. **Faktorska integracija** – ranije poznata kao Zajedničko tržište, liberalizacija kretanja ne samo roba i usloga, već i faktora proizvodnje, radne sile i kapitala. Teorija faktorske integracije ukazuje na značaj izjednačavanja cene radne snage, kapitala i zemljišta.
3. **Integracija politika** – koordinacija i harmonizacija politika u mnogim oblastima (socijalna, monetarna, poreska, trgovinska, transportna, regionalna, industrijska, poljoprivredna...). **Džon Pinder** je definiše kao formiranje i primenu usaglašenih i zajedničkih politika u dovoljnoj meri da se postigne većina ekonomskih ciljeva u podizanju društvenog blagostanja.
4. **Potpuna integracija** – najniži oblik, postoji samo u teoriji za sada, potpuno ujedinjenje zemalja članica u jedinstvenu ekonomsku i političku celinu.

Izvršena je unifikacija nacionalnih politika. Ekonomski i politički aspekt regionalnih integracija čine jedinstvo, oni su dva dela koja su povezana i koja se opunjuju. Politika daje inicijativu za nastajanje procesa integracije i trajno je prisutna u daljem razvitu zajednice.

Obrazovanje Evropske unije je unelo nove bitne elemente u međunarodne ekonomske odnose. Uticaji integracionih procesa u Evropi su imali ogromne posledice ne samo na članice, već i na druge zemlje sa kojima su one imale ekonomske odnose. Ovo se odrazilo na nivo i strukturu proizvodnje, obim, pravac i strukturu izvoza i uvoza roba i usluga, specijalizaciju i kooperaciju proizvodnih procesa, koncentraciju kapitala, nivo produktivnosti...

Mere politike	Zona slobodne trgovine	Carinska unija	Zajedničko tržište	Ekonomска unija	Potpuna integracija
Uklanjanje carinskih tarifa i kvota	DA	DA	DA	DA	DA
Zajednička spoljna tarifa	NE	DA	DA	DA	DA
Mobilnost faktora	NE	NE	DA	DA	DA
Koordinacija i harmonizacija nacionalnih politika	NE	NE	NE	DA	DA
Potpuno udruživanje nacionalnih politika	NE	NE	NE	NE	DA

*Nivoi integracije<sup>166</sup>*

### Ključni datumi Evropske unije

Nakon frauncusko-pruskog rata 1870. godine i Prvog svetskog rata (1914–1918), javila se želja za bliskom saradnjom evropskih zemalja, pa je tako Austrijanac **Kalergi**, po uzoru na SAD, predložio **1923. godine** obrazovanje **Sjedinjenih Evropskih Država**. Nakon njega, **5. septembra 1929. godine**, francuski ministar **Brijan** i nemački ministar **Stresemann** su na zasedanju skupštine Lige naroda u Ženevi predložili stvaranje **Evropske unije**. Ali, ekonomske i počitičke prilike (kao Velika ekonomska kriza i nacionalne tenzije) nisu isle u prilog ovoj ideji i činile su tu saradnju neostvarljivom.

Osnovu evropskog ujedinjenja predstavlja **donošenje Šumanovog plana 9. maja 1950. godine**. Francuski ministar **Robert Šuman** i ekonomista **Žan Mone** iznose plan o osnivanju **Evropske zajednice za ugalj i čelik (ECSC)**, to jest plan o stavljanju celokupne nemačke i francuske proizvodnje ovih dobara pod zajedničku upravu, gde je organizacija bila otvorena i za druge evropske države. Ovaj plan donosi Francuskoj rešenje mnogih problema. Francuska je posle Drugog svetskog rata, kao zemlja pobednica, želela da iskoristi okupaciju Zapadne Nemačke da sebi obezbedi veći uticaj i učešće u evropskim događajima, gde je pored togapretila i ekonomska i politička prevlast Nemačke usled ekspanzivnog razvoja njene privrede, odnosno teške industrije. Rešenje je pronađeno u Šumanovom planu, gde je Francuska pristala da Sar (njena ratna reparacija) bude stavljen pod kontrolu nadnacionalnih organa, dok je Nemačka ovim planom dobila priznanje suverene države.

Šumanov plan koji je u Parizu potpisalo šest zemalja (*Zapadna Nemačka, Francuska, Italija, Belgija, Holandija, Luksemburg*) je kodifikovan **18. aprila 1951.** **Pariski sporazum** kojim je ECSC osnovana stupa na snagu **10. avgusta 1952. godine**, potpisana je na 50 godina, tako da je istekao **23. jula 2002**, kada su dužnosti prešle na Evropsku zajednicu. Na samitu lidera ove zajednice **1985.** doneta je odluka da se **9. maj** slavi kao **Dan Evrope**.

Drugi ključni datum je **25. mart 1957.** Šest zemalja (*iste kao gore, samo je sada cela Nemačka*) je u Rimu potpisalo **Rimske ugovore** o osnivanju **Evropske ekonomske zajednice (EEZ)**, a i zaključen je ugovor o osnivanju **Evropske zajednice za atomsku energiju (Euroatom)**. Ove dve organizacije i ECSC su zajedno činile **Evropsku zajednicu (EZ)**. Euroatom je predviđao:

1. Stvaranje uslova za razvoj nuklearne energije u mirovne svrhe
2. Obezbeđenje sirovina i goriva državama članicama
3. Kontrolu njihovog korišćenja
4. Stvaranje zajedničkih propisa o zaštiti zdravlja i sigurnosti građana

Rimski ugovori, koji su stupili na snagu **1. januara 1958**, određivali su ciljeve EEZ:

1. Usklađivanje i povezivanje naionalnih privreda članica i dalji harmoničan privredni razvoj čitavog područja
2. Stalna privredna ekspanzija prema inostranstvu
3. Stabilizacija i podizanje životnog standarda stanovništva

Zemlje potpisnice ovih ugovora su se obavezale na određene mere:

1. Ostvarivanje carinske unije postepenim snižavanjem ili potpunim ukidanjem carina
2. Postepeno ukidanje kvantitativnih ograničenja u robnom prometu
3. Utvrđivanje zajedničke carinske tarife prema trećim zemljama i vođenje jedinstvene spoljnotrgovinske politike
4. Slobodno kretanje ljudi, roba, usluga i kapitala na integriranom području
5. Stvaranje jedinstvenog poljoprivrednog tržišta
6. Stvaranje zajedničke trgovinske, saobraćajne i socijalne politike
7. Usklađivanje nacionalnih pravnih propisa
8. Pridruživanje Zajednici kolonija i zavisnih područja
9. Osnovanje zajedničke Investicione banke

ECSC, EEZ i Euroatom su imali svoje posebne izvršne organe koji su integrirani tek 1967. Ugovorom o spajanju, pa je tako stvorena organizaciona i administrativna celina, što je omogućilo obrazovanje zajedničkih institucija Evropske zajednice i njeno efikasnije delovanje.

Treći ključni datum je **17. februar 1986. godine** kada je potpisana **Jedinstveni evropski akt**. Italijanski ekonomista **Spineli** je predložio u tom periodu i nacrt **Ugovora o Evropskoj uniji**, kom su podršku dali i šefovi država ili vlada. **Decembra 1985.** su ti šefovi država ili vlada EZ na sastanku u okviru Ekonomskog saveta u Luksemburgu usvojili Jedinstveni evropski akt koji je promovisao projekat **Evropa 92**. Ovaj dokument je potpisana **17. februara 1986**, a stupio je na snagu **1. jula 1978.** i predstavlja dopunu osnivačkih akata EZ u vidu amandmana. Osnovni cilj je osnivanje Evropske unije, ali su drugi ciljevi bili slobodan protok roba, rada i kapitala, posebne mere u monetarnoj oblasti, saradnja država u razvoju tehnologije, zajednička socijalna i regionalna politika, akcije u oblasti ekologije i zaštite potrošača, zajednička spoljna politika, koordinacija u bezbednosti...

Značajan korak na putu ka EU je bio **sastanak Evropskog saveta od 9. do 11. decembra 1991.** u Maastrichtu, Holandiji, kada je 12 država članica donelo **Ugovor o Evropskoj uniji** (potpisana 7. februara 1992) sa zadatkom da se olakša razvitak ekonomske, monetarne i političke unije. Glavni ciljevi EU su bili:

1. Stabilan i uravnotežen ekonomski i socijalni napredak u okviru stvaranja područja bez granica
2. Postizanje ekonomske i monetarne kohezije uključujući jedinstvenu valutu
3. Formulisanje zajedničke spoljne i odbrambene politike
4. Razvoj čvrste saradnje u pravosuđu i unutrašnjim poslovima
5. Očuvanje stečenog zajedništva putem efikasnog delovanja institucija EZ

Utvrđeni su **Kriterijumi ekonomske konvergencije** koje zemlja treba da ispunjava ukoliko želi da postane član **Ekonomske i monetarne unije (EMU)** i da koristi jedinstvenu valutu:

1. Zemlje članice moraju da ostvare stalnu stabilnost cene, pri čemu prosečna stopa inflacije ne sme da bude veća od 1,5% nivoa triju najuspešnijih zemalja članica u smislu stabilnosti cena.
2. Budžetski deficit ne sme biti veći od 3% bruto domaćeg proizvoda.
3. Ukupan državni dug ne sme premašiti 60% vrednosti bruto domaćeg proizvoda.
4. Zemlje članice moraju da poštuju granicu fluktuacije svojih valuta predviđenu mehanizmom deviznih kurseva Evropskog monetarnog sistema i ne mogu da izvrše devalvaciju svojih valuta.
5. Prosečna nominalna kamatna stopa na dugoročni kapital ne sme da bude veća od 2% od nivoa triju najuspešnijih zemalja članica u smislu stabilnosti cena.

**Sporazum iz Maastrichta** stupa na snagu **1. novembra 1993**, kada **Evropska zajednica postaje Evropska unija sa 12 članica**.

Današnji izgled EU je najviše određen **Ugovorom iz Maastrichta** (1. novembar 1993), **Ugovorom iz Amsterdama** (1. maj 1999), **Ugovorom iz Nice** (1. februar 2001) i **Ugovorom iz Lisabona** (1. decembar 2009). Ovo su bazični ugovori i predstavljaju primarne izvore prava u EU. Primarno zakonodavstvo pored njih čine i konvencije između zemalja članica, sporazumi EU sa nečlanicama i sporazumi EU sa međunarodnim organizacijama.

Ugovorom iz Maastrichta je definisano da je Evropska unija ujedinjena pod istim krovom sa tri stuba. **Prvi stub** obuhvataju **EEZ, ECSC i Euroatom**. One imaju nadnacionalni karakter, što znači nezavisnost njenih organa i mogućnost većinskog odlučivanja. **Drugi stub** su **Zajednička spoljna i bezbednosna politika**. **Treći stub** je **Saradnja u oblasti pravosuđa i unutrašnjih poslova**. Ova dva stuba imaju međuvladin karakter, što znači da se temelje na klasičnim oblicima međunarodne saradnje između država. Lisabonskim ugovorom dolazi do spajanja prvog i trećeg stuba sa nadnacionalnim karakterom, a drugi stub zadržava međunarodni karakter, što znači da on ipak postoji na promenjen način, jer se izvestan broj odluka u okviru njega mora doneti jednoglasno, a ne većinski.

**Evropska i ekonomska monetarna unija počiva na četiri elementa**, odnosno slobode:

1. Neograničeno kretanje ljudi, robe, usluga i kapitala između zemalja članica
2. Harmonizacija monetarnih politika zemalja i sprovodođenje zajedničke monetarne politike sa drugim članicama

3. Zajedničke monetarne rezerve, zajednička centralna banka, regulisanje količine novca u opticaju, usvajanje opšteg okvira kreditne politike...
4. Uvođenje jedinstvene valute (evro)

Prva konkretizacija ideje zajedničke valute je bio **Barov plan** (1968, francuski ekonomista *Rejmond Bar*) koji je EEZ prihvatile kao polaznicu za uspostavljanje monetarne ekonomske unije, zato što je dao niz akcija koje je trebalo da se preduzmu. EEZ je prihvatile i **Vernerov plan** (1971, luksemburški ministar *Pier Verner*) po kom je **ekonomska unija trebalo da se ostvari do 1980. u tri etape**. Predviđalo se uvođenje pune konvertibilnosti valuta u Uniji, fiksiranje pariteta valuta i potpuna sloboda kretanja kapitala u Uniji, a kada se steknu uslovi, zamena monetarnih sistema jedinstvenom valutom.

**Godine 1979.** je došlo do stvaranja **Evropskog monetarnog sistema (EMS)** koji je stvorio mehanizam ujednačavanja valutnih kurseva. On je ograničavao fluktuaciju kurseva među većinom zemalja 2,25% nagore i nadole od centralnog kursa (*lira* u Italiji – 6%, *šiling* u Austriji – 15%). U okviru njega je usvojeno da se međunarodni obračuni vrše u zajedničkoj jedinici nazvanoj **eki** (*European Currency Unit – ECU*). Evropski novac se definisao kao korpa valuta koja predstavlja zbir fiksnog iznosa nacionalnih valuta zemalja članica u сразмерi sa veličinom i ekonomskom moći odgovarajuće privrede. Eki je obavljao četiri funkcije:

1. Osnovna mera utvrđivanja centralnih stopa pariteta nacionalnih valuta oko kojih je dozvoljeno tržišno osciliranje
2. Značajna poluga mehanizma ujednačavanja kurseva putem ograničavanja fluktuacije kurseva do 2,25% od ugovorenih srednjih
3. Plaćanje između centralnih banaka
4. Značajan u slučajevima pružanja platnobilansne podrške zemljama članicama sa ekonomskim problemima

Prema projektu **Evropa 92**, određeno je da monetarna unija nastane u tri etape. **Prva** je otpočela **1. jula 1990.** i ostvarena je ukidanjem kontrole kretanja kapitala od strane zemalja članica. **Druga** etapa je otpočela **1. januara 1994.** osnivanjem Evropskog monetarnog instituta, čija je glavna uloga bilo praćenje i insistiranje na strogim kriterijumima postavljenim u Maastrichtu. **Treća** etapa je otpočela **1. januara 1999.** uvođenjem evra, a završila se **1. jula 2002.** kada je evro postao jedino zakonsko sredstvo plaćanja.

Kao datum rođenja evra se uzima **1. januar 1999.** U pola sata do ponoći **31. decembra 1998. godine**, Evropske centralne banke su odredile kurseve svojih nacionalnih valuta prema dolaru, pa je zatim došlo do razmene ovih informacija na osnovu kojih je izračunat kurs ekijske jedinice prema dolaru. Nakon toga, preračunat je kurs svake nacionalne valute prema ekijskoj jedinici, i onda je eki promenjen u evro po kursu 1:1. Od **4. januara** iste godine on je važio kao obračunska jedinica 11 zemalja članice EMU. Evro postaje paralelni novac sa nacionalnim valutama, centralnu monetarnuu vlast preuzima Evropska centralna banka sa sedištem u Frankfurtu, a ona sa centralnim bankama zemalja članica čini Evropski sistem centralnih banaka. Poslednji ključni datum bio je **1. januar 2002**, kada je **evro postao jedino zakonsko sredstvo plaćanja**. Zemlje u kojima je ovo slučaj jasedno se zovu **evrozona ili evrolend**. Imaju 19 članica: *Austrija, Belgija, Finska, Francuska, Holandija, Irska, Italija, Luksemburg, Nemačka, Portugalija, Španija* (sve ove 1999), *Grčka (2001), Slovenija (2007), Malta, Kipar (2008), Slovačka (2009), Estonija (2011), Letonija (2014), Litvanija (2015)*.

Korisnost EMU se ogleda u povećanoj monetarnoj stabilnosti, široj perspektivi za privredni rast, prosperitet, zaposlenost, profitabilnost, produbljenoj integraciji, smanjenju transakcionih troškova....

### Krugovi proširenja Evropske unije

**Prvo proširenje** se dogodilo **1997. godine** kada je pristupanjem **Velike Britanije, Irske i Danske** šestorica (*Francuska, Italija, Nemačka, Beneluks*) postala devetorica. Velika Britanija dugo nije bila spremna da prihvati nadnacionalnosti u međunarodnim odnosima i da se odrekne dela svog suvereniteta. Ona je zastupala ideju o stvaranju slobodne evropske trgovinske zone gde bi carine među zemljama članicama bile ukinite, ali bi svako zadržao potpunu slobodu u odnosima sa trećim zemljama. Ostvarenje ove ideje se dogodilo u januaru 1960. kada je Stokholmskim sporazumom stvoreno **Evropsko udruženje slobodne trgovine (EFTA)** u koje su ušle *Austrija, Britanija, Danska, Norveška, Portugalija, Švajcarska i Švedska*, a u kom je *Finska* imala status pridruženog člana. Ove zemlje po ekonomskoj i političkoj moći nisu mogle da se uporede sa šestoricom. Njih tri zajedno sa **Norveškom** su **avgusta 1964.** podnele molbu za prijem u članstvo EEZ. Savet ministara je odobrio, ali se Francuska usprotivila, što se ponovilo i **maja 1967.** Tek je **22. januara 1972.** potpisani ugovor o pristupanju ovih zemalja Zajednici nakon pregovora o poljoprivredi, finansiranju budžeta i odnosima sa Komonveltom. Ove tri države su **1. januara 1973.** postale punopravni članovi Zajedne, dok Norveška nije pristupila integraciji, jer je na referendumu više od pola birača glasalo protiv. Datum izlaska Velike Britanije, nakon 40 godina u njenom učestvovanju je najavljen za **mart 2019. godine**.

**Drugo proširenje** se dogodilo **1. januara 1981.** kada je pristupanjem **Grčke** ona postala deseterica. Ona je na prijem čekala **pet** godina, ali je za nju to značilo bržu modernizaciju poljoprivrednog i industrijskog sektora, kao i uvođenje demokratskog i parlamentarnog režia nakon vladavine vojne hunte.

**Treće proširenje** se dogodilo **1. januara 1986.** kada su joj pristupile **Španija i Portugalija**, koje su na prijem čekale **osam i po** godina. Problemi su tu bili strukturalno prilagođavanje i njihova pretežna orijentisanost poljoprivredni.

**Četvrto proširenje**, sada već Evropske unije, dogodilo se **1. januara 1995.** kada su joj pristupile **Austrija, Švedska i Finska**. **Norveška** je trebalo da pristupi i da time broj članica bude 16, ali se na referendumu opet većinom glasalo protiv. **Švedska i Finska** su na prijem čekale **tri i po**, odnosno **tri** godine. **Austrija** je čekala duže od **pet** godina, ne zbog ekonomskih razloga. Obema stranama bi značio njen ulazak, i ekonomski i finansijski, ali je postojala prepreka u vidu neutralnosti, kada se **državnim ugovorom u Beču 1955.** ona obavezala na trajnu neutralnost. Ugovor nije bio formalno suspendovan, ali nije bio obavezujući nakon raspada SSSR-a. Četiri ključne razlike i povod za neslaganje Austrije i Unije su bili problemi koji su se odnosili na dvojno prebivalište, tranzit, poljoprivrednu i zaštitu životne sredine.

- Zemlje osnivači: Francuska, Italija, Nemačka i zemlje Beneluksa.
- 1973. god - Danska, Irska i Velika Britanija.
- 1981. god - Grčka.
- 1986. god - Portugalija i Španija.

- 1995. god. - Austrija, Finska, Švedska.
- 2004. god. - Češka, Estonija, Letonija, Litvanija, Madarska, Malta, Poljska, Slovačka, Slovenija i grčki deo Kipra.
- 2007. god. - Bugarska i Rumunija.
- 2013. god - Hrvatska.

Na početku XXI veka Evropa se našla pred izazovom širenja na bivše socijalističke zemlje Centralne i Istočne Evrope i Zapadnog Balkana, odnosno na zemlje koje su još 1989. započele radikalne društvene, ekonomske i političke reforme. Glavni ciljevi tranzicije u bivšim socijalističkim zemljama su bili ekonomske i političke prirode, to jest povećanje ekonomske efikasnosti i postizanje stabilne demokratije i na toj osnovi uključivanje u evropske integrativne procese. Na sastanku **Evropskog saveta u Kopenhagenu 1993. godine**, šefovi država članica EU su se složili da će primiti u Uniju sve države Centralne i Istočne Evrope koje imaju želju za tim. Morale su da ispune određene ekonomske i političke uslove koji su poznati kao **Kriterijumi iz Kopenhagena**:

1. Stabilnost demokratije i njenih institucija (pravna država, višepartijski sistem, ljudska prava, zaštita manjina, pluralizam...)
2. Tržišna privreda koja funkcioniše i koja može da izdrži pritisak konkurenčije na unutrašnjem tržištu
3. Sposobnost preuzimanja prava i obaveza koje proizilaze iz tekovina EU
4. Saglasnost sa ciljevima političke, ekonomske i monetarne unije
5. Formiranje adekvatne administrativne infrastrukture koja će omogućiti doslednu primenu pravnih tekovina EU (dodata u Madridu dve godine kasnije)

Pored niza **bilateralnih sporazuma iz 1988. i 1989. godine** u oblasti trgovine, za proširenje EU su značajni i **multilateralni Evropski sporazumi** koji na novi način regulišu odnose Unije i bivših socijalističkih zemalja. Sporazumi se sklapaju na neodređen period, a glavne sfere koje pokrivaju su politički dijalog, slobodna trgovina i kretanje, ekonomska, finansijska i kulturna kooperacija. Oni stupaju na snagu nakon što ga ratifikuju *zemlje članice EU, Evropski parlament i odgovarajuća institucija zemlje kandidata predviđena Ustavom te zemlje*.

Prva faza procesa pristupanja jeste prijava za članstvo kojim se izražava želja za pristupanje Uniji. Zatim je potrebno mišljenje Komisije o zemlji kandidatu doneto na osnovu preporuka njene delegacije koja je u stalnom kontaktu sa zemljom kandidatom, proces pregovaranja o svim relevantnim integrativnim pitanjima i posebno o rokovima za prihvatanje celokupne regulative Zajednice od strane zemlje kandidata (*acquis communautaire*), saglasnost Evropskog parlamenta nakon izvršenih pregovora, usvojena jednoglasna odluka Saveta o prijemu i proces ratifikacije koji može trajati oko dve godine. **Acquis communautaire** predstavlja pravne tekovine Evropske unije koje sadrže 35 poglavija, te zemlje koje žele da uđu moraju da prihvate ove tekovine preko usklađivanja svojih zakona sa zakonima EU u okviru ovih poglavija (spoljni poslovi, životna sredina, carinska unija, tržišna konkurenčija...)

**Peto proširenje** dogodilo se **1. maja 2004. godine** kada su **Kipar, Mađarska, Malta, Slovenija, Slovačka, Češka, Poljska, Litvanija, Letonija i Estonija** ušle. **Šesto proširenje** se dogodilo **1. januara 2007.** ulaskom **Bugarske i Rumunije**, a **sedmo** se dogodilo **1. jula 2013.** ulaskom **Hrvatske**. Ovi ulasci doprinose ekonomskoj snazi Unije i njenoj međunarodnoj ulozi, ali otežavaju donošenje i sprovodenje odluka, pa se javljaju problemi kao što su preopterećenost institucija, različiti prioriteti, jačanje nacionalizma... Problemi efikasnog ekonomskog i političkog funkcionisanja se verovatno javljaju i zbog toga što nove članove po osnovnim ekonomskim pokazateljima zaostaju za petnaestoricom.

**Osmi krug** se odnosi na **Bosnu i Hercegovinu, Srbiju, Crnu Goru, Makedoniju i Albaniju**. EU je iznela stav da ujedinjenje Evrope neće biti gotovo dok i zemlje Zapadnog Balkana ne postanu njen integralni deo.

Zato je još u **maju 1999.** na predlog Evropske komisije započet **Proces stabilizacije i pridruživanja (PSP)** kao strateški pristup EU balkanskim zemljama. Proces obuhvata:

1. Održavanje sastanaka Konsultativne radne grupe
2. Izradu pozitivne Studije izvodljivosti
3. Početak pregovora
4. Potpisivanje sporazume o stabilizaciji i pridruživanju
5. Stupanje na snagu tog Sporazuma

Proces pristupanja (poslednja faza integracije) obuhvata:

1. Upućivanje zahteva za prijem u EU
2. Dobijanje statusa kandidata
3. Početak pregovora o pristupanju
4. Potpisivanje Sporazuma o pristupanju EU
5. Stupanje na snagu tog Sporazuma i po toj osnovi članstvo u EU

Ključni element Procesa stabilizacije i pridruživanje jesu **Sporazumi o stabilizaciji i pridruživanju** koji se posebno potpisuju sa svakom zemljom i koji obuhvataju fazno uspostavljanje zone slobodne trgovine te zemlje i EU, obavezu zemlje da postepeno usklađuje domaće zakone sa pravom EU, a pored toga i različite oblike podrške EU. Pored toga, EU postavlja i specifične zahteve za rešavanja sukoba iz kraja XX veka i uspostavljanje regionalne saradnje tih zemalja. Ovim sporazumima prethodi izrada **Studije izvodljivosti**, odnosno kompleksni društveni, ekonomski i politički izveštaj Evropske komisije kojim se obaveštava savet ministara EU o spremnosti zemlje kandidata da stupa u odgovarajuće institucionalne veze sa EU. Zemlje moraju da ispune određene političke kriterijume: demokratske institucije, vladavina prava, poštovanje ljudskih prava, zaštita manjina.... Na osnovu zaključaka Studije Savet EU donosi odluku o započinjanju pregovora o zaključenju Sporazuma. Primena određenih delova sporazuma počinje kada zemlja sa kojom se pregovara postigne načelni sporazum sa Evropskom komisijom, dok ga ne ratifikuju sve članice EU. **Sporazum između EU i Srbije** je potpisana **29. aprila 2008.** ali pošto je EU bila nezadovoljna saradnjom Srbije sa međunarodnim sudom u Hagu, odlučila je da ne primenjuje **Prelazni trgovinski sporazum** (deo SSP-a). Srbija je odlučila da ga jednostrano primenjuje **1. januara 2009.** pa je i EU decembra iste godine donela istu odluku.

**Srbija** je **decembra 2009.** podnела kandidaturu za članstvo u EU, da bi **1. marta 2012.** dobila status kandidatske zemlje i počela pregovore **14. januara 2014.**

EU je finansijsku i tehničku pomoć zemljama Zapadnog Balkana pružala kroz **Program za pomoć, obnovu, razvoj i stabilizaciju (CARDS)** kojim je odredila *4,6 milijardi* za period 2000–2006. **Savet ministara** je **jula 2006.** uveo novi instrument pomoći pod nazivom **Instrument za prepristupnu pomoć (IPA)** kojim je odredila *11,4 milijardi* za period 2007–2013. Glavni ciljevi ovog instrumenta su:

1. Jačanje demokratskih institucija i vladavina prava
2. Zaštita ljudskih prava i sloboda i poštovanje manjinskih prava
3. Sprovođenje ekonomskih reformi
4. Sprovođenje reformi državne uprave
5. Unapređenje regionalne i prekogranične saradnje.

Predviđeno je da se **pomoć ostvaruje kroz pet komponenti**, gde su *prve dve komponente namenjene svim državama, a poslednje tri samo državama kandidatima:*

1. Pomoć u tranziciji i izgradnji institucija
2. Prekogranična saradnja
3. Reionalni razvoj
4. Razvoj ljudskih resursa
5. Razvoj ruralnih oblasti

Sredstva u Srbiji su bila alocirana na pravosuđe, unutrašnje poslove, reforme javne uprave, društveni razvoj, razvoj privatnog sektora, transport, zaštitu životne sredine, energiju, poljoprivredu, ruralni razvoj, usklađivanje sa pravnim tekovima EU...

Za finansijsku perspektivu 2014–2020. EU je za realizaciju projekata iz IPA odvojila *14,1 milijardi*. On se zove **IPA II** i unosi novine, gde za projekte sada mogu konkurisati i druge zemlje bez obzira na stupanj priključivanja, a ne samo zemlje kandidati. Ukida se podela na pet komponenti, a uvode se oblasti politika. **Oblasti u kojima EU učestvuje u finansiranju** su:

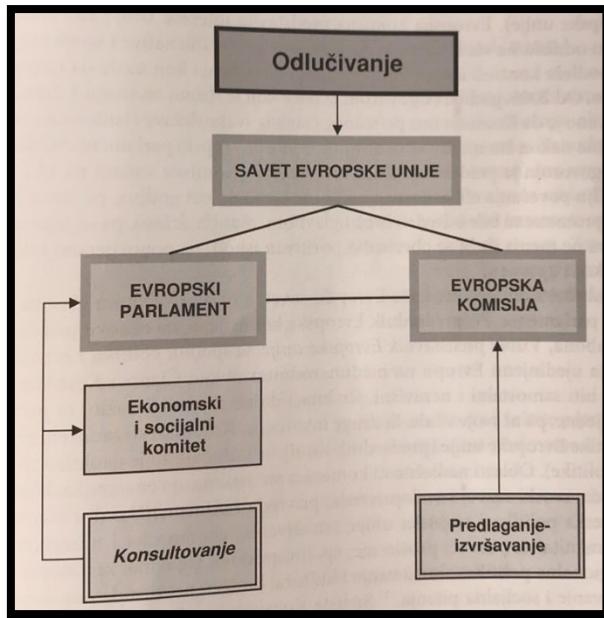
1. Proces tranzicije prema članstvu i izgradnja kapaciteta
2. Regionalni razvoj
3. Zapošljavanje, socijalne politike i razvoj ljudskih resursa
4. Ruralni razvoj i poljoprivreda
5. Regionalna i teritorijalna saradnja

Evropska unija je danas svetska sila po svojoj ekonomskoj, trgovinskoj, političkoj, finansijskoj, tehnološkoj moći. Obuhvata ogroman privredni i geografski prostor (po broju potrošača veća za trećinu od SAD-a, po GDP-u i učešću u svetskoj trgovini prva). Prilikom proširenja (15, 28) se teritorija proširila za **34%**, a stanovništvo za **120 miliona**. Ako neka zemlja u tranziciji želi da ubira koristi od integracije, mora u nju ući, jer će u suprotnom ili izgubiti taj deo tržišta ili će svoju robu morati da učini veštački konkurentnom i da je prodaje po ceni koja preovlađuje u EU. To se može postići samo devalvacijom valute, kojom se gubi deo nacionalnog dohotka. Nijedna zemlja ne može da ostvari optimalan ekonomski i privredni razvoj ako je isključena iz pravila igre savremenog međunarodnog trgovinskog sistema, ali opet, članstvo u EU ne obezbeđuje *a priori* snažan ekonomski rast i razvoj, već svaka zemlja mora da na što bolji način iskoristi svoje potencijale i članstvo.

## *INSTITUCIJE EVROPSKE UNIJE*

Svaki viši oblik integracije prepostavlja koordinaciju i harmonizaciju nacionalnih politika u različitim sferama: socijalne, trgovinske, monterne, poreske, industrijske, poljoprivredne politike... Da bi se ostvario ovako visok nivo integracije, potrebno je postojanje zajedničkih organa vlasti koji će donositi odluke na nivou čitave unije.

Uobičajena podela vlasti na izvršnu, zakonodavnu i sudsку je zamenjena principom institucionalnog balansa, što znači da sve institucije Unije funkcionišu samo u okviru nadležnosti koje su im određene **Ugovorom**, pri čemu ne smeju narušavati nadležnosti drugih institucija EU, o čemu se brine **Sud pravde**. **Zakonodavna vlast** je podeljena između **Saveta i Evropskog parlamenta**, a izvršna između **Saveta i Komisije**. Time što su institucijama data neka zakonska i izvršna ovlašćenja, EU je dobila prava koja se ostvaruju na nacionalnom nivou, što znači da su se članice odrekle dela nacionalnog suvereniteta.



**Lisabonskim ugovorom iz 2009.** su definisane oblasti različitih nadležnosti EU:

1. **Oblast isključive nadležnosti** – carinska unija, pravila konkurenčije, monetarna politika država koje koriste evro, očuvanje bioloških resursa u moru, zajednička trgovinska politika. Unija ima isključivo pravo odlučivanja, što znači da članice o tim pitanjima ne mogu odlučivati čak i kad ih Unija nije rešila.
2. **Oblast podeljene nadležnosti** – unutrašnje tržište, socijalna politika, socijalna, ekonomska i teritorijalna kohezija, poljoprivreda i ribarstvo, zaštita životne sredine i potrošača, saobraćaj, transevropske mreže, energetska politika, područje slobode, sigurnosti i pravde, politika u oblasti javnog zdravlja. Kada Unija uredi neko pitanje, članice ih više ne mogu uređivati.
3. **Oblast dopunske nadležnosti** – zaštita i unapređenje zdravlja, industrijska politika, kultura, turizam, obrazovanje, sport, civilna zaštita, administrativna saradnja. Unija može samo da sprovodi aktivnosti u vidu podrške i koordinacije članica.

**Evropska komisija** sastavlja predloge i inicijative na osnovu kojih **Savet ministara** odlučuje nakon konsultacija sa **Evropskim parlamentom** i **Ekonomskim i socijalnim komitetom**. Rezultat postupka su:

1. **Uredbe (regulative)** – obavezne su i direktno se izvršavaju u zemljama članica.
2. **Uputstva (direktive)** – obavezne su u pogledu rezultata, ali zemlje članice mogu birati način na koji će ih ostvariti.
3. **Odluke** – obavezne su za one kojima su upućene (nacionalna vlada, preduzeće).
4. **Preporuke i mišljenja** – nisu pravno obavezne što se tiče sprovođenja.