

Megatrend univerzitet Beograd

Fakultet za menadžment Zaječar

doc. dr Dalibor Miletić

E K O N O M I J A

skripta

Zaječar, 2013.

SADRŽAJ

| | |
|--|-----------|
| PREDGOVOR | 3 |
| 1. NASTANAK I RAZVOJ EKONOMIJE | 4 |
| 2. PREDMET IZUČAVANJA EKONOMIJE | 7 |
| 3. OSNOVNI PRINCIPI EKONOMIJE | 7 |
| 4. POJAM MAKRO I MIKROEKONOMIJE | 11 |
| 5. NAUČNI PRISTUP I METODE IZUČAVANJA EKONOMIJE | 14 |
| 6. KLASIČNA EKONOMSKA MISAO | 17 |
| 7. KEJNSIJANSKA EKONOMSKA TEORIJA | 18 |
| 8. OSNOVE MONETARISTIČKOG PRAVCA | 19 |
| 9. TEORIJA RACIONALNIH OČEKIVANJA (NOVA KLASIČNA EKONOMIJA) | 20 |
| 10. TEORIJA EKONOMIJE PONUDE | 21 |
| 11. NOVI PRAVCI KEJNSIJANIZMA | 23 |
| 12. OSNOVNE EKONOMSKE KATEGORIJE | 25 |
| 13. PONAŠANJE I IZBOR POTROŠAČA | 29 |
| 14. PONAŠANJE PROIZVOĐAČA – RACIONALAN IZBOR I ODLUKE PROIZVOĐAČA | 30 |
| 15. OPŠTE KARAKTERISTIKE SISTEMA NACIONALNIH RAČUNA | 31 |
| 16. MERENJE BRUTO DOMAĆEG PROIZVODA | 34 |
| 17. BRUTO NACIONALNI DOHODAK, NETO NACIONALNI DOHODAK I RASPOLOŽIVI DOHODAK | 36 |
| 18. NOMINALNE I REALNE EKONOMSKE VELIČINE | 37 |
| 19. DEFINISANJE PRIVREDNOG SISTEMA | 38 |
| 20. OSNOVE PRIVREDNOG SISTEMA | 39 |
| 21. KLJUČNI ELEMENTI PRIVREDNOG SISTEMA | 41 |
| 22. TIPOLOGIJA PRIVREDNIH SISTEMA | 44 |
| 23. PRIVREDNI SISTEM I TRANZICIJA | 46 |
| 24. TRŽIŠTE, VRSTE I FUNKCIJE TRŽIŠTA | 48 |
| 25. KLASIFIKACIJA I MORFOLOGIJA TRŽIŠTA | 50 |
| 26. OSNOVNA OBELEŽJA SAVRŠENE TRŽIŠNE KONKURENCIJE | 52 |
| 27. NEPOTPUNA TRŽIŠNA KONKURENCIJA | 53 |
| 28. OSNOVNA OBELEŽJA PONUDE NA TRŽIŠTU | 56 |
| 29. ELASTIČNOST PONUDE | 58 |
| 30. OSNOVNA OBELEŽJA TRAŽNJE NA TRŽIŠTU | 59 |
| 31. ELASTIČNOST TRAŽNJE | 61 |
| 32. TRŽIŠNA RAVNOTEŽA (URAVNOTEŽENOST PONUDE I TRAŽNJE) | 63 |
| 33. KAPITAL KAO FAKTOR PROIZVODNJE I NJEGOVO TRŽIŠTE | 64 |
| 34. ZEMLJA KAO FAKTOR PROIZVODNJE I NJENO TRŽIŠTE | 65 |
| 35. RAD KAO FAKTOR PROIZVODNJE I NJEGOVO TRŽIŠTE | 66 |
| 36. POJAM, ZNAČAJ I FUNKCIJE CENA | 67 |
| 37. VRSTE CENA | 69 |
| 38. UTVRĐIVANJE CENE KOŠTANJA | 70 |
| 39. KONTROLA CENA | 72 |

| | | |
|-----|---|-----|
| 40. | POJAM PRIVREDNOG RASTA I RAZVOJA | 73 |
| 41. | FAKTORI PRIVREDNOG RASTA I RAZVOJA | 75 |
| 42. | OSNOVNE TEORIJE PRIVREDNOG RASTA I RAZVOJA | 80 |
| 43. | STRATEGIJE PRIVREDNOG RAZVOJA | 82 |
| 44. | CIKLIČNI KARAKTER PRIVREDNOG RAZVOJA | 85 |
| 45. | MONETARNO-KREDITNA POLITIKA (CILJEVI, VRSTE I INSTRUMENTI) | 87 |
| 46. | FISKALNA POLITIKA (CILJEVI I INSTRUMENTI) | 91 |
| 47. | POJAM STRUKTURE PRIVREDE | 93 |
| 48. | SEKTORSKA STRUKTURA | 94 |
| 49. | GRANSKA I REGIONALNA STRUKTURA | 95 |
| 50. | DINAMIKA PRIVREDNE STRUKTURE | 96 |
| 51. | NEZAPOSLENOST – POJAM, MERENJE I VRSTE | 97 |
| 52. | INFLACIJA – POJAM, MERENJE I VRSTE | 102 |
| 53. | MODEL MEĐUZAVISNOSTI INFLACIJE, NEZAPOSLENOSTI I PRIVREDNOG RASTA (FILIPSOVA KRIVA) | 104 |
| 54. | ŠTEDNJA I INVESTICIJE | 106 |
| 55. | OSNOVNE KARAKTERISTIKE INVESTICIJA | 108 |
| 56. | VRSTE I STRUKTURA INVESTICIJA | 110 |
| 57. | PRINCIP AKCELERATORA | 112 |
| 58. | OSNOVNI KONCEPT EKONOMSKE POLITIKE | 113 |
| 59. | NOSIOCI, CILJEVI I INSTRUMENTI EKONOMSKE POLITIKE | 114 |
| 60. | NAJZNAČAJNIJI SEGMENTI EKONOMSKE POLITIKE | 116 |
| 61. | EFIKASNOST EKONOMSKE POLITIKE | 119 |
| 62. | EKONOMSKE FUNKCIJE SAVREMENE DRŽAVE | 120 |
| 63. | ALOKATIVNA FUNKCIJA DRŽAVE | 123 |
| 64. | DISTRIBUTIVNA FUNKCIJA DRŽAVE | 124 |
| 65. | STABILIZACIONA FUNKCIJA DRŽAVE | 125 |
| 66. | GLOBALIZACIJA SVETSKE EKONOMIJE | 126 |
| 67. | SUBJEKTI U SVETSKOJ PRIVREDI | 128 |
| 68. | MEĐUNARODNE EKONOMSKE TRANSAKCIJE | 131 |
| 69. | SISTEM EKONOMSKIH ODNOSA SA INOSTRANSTVOM | 132 |
| 70. | DEVIZNO TRŽIŠTE I DEVIZNI KURS | 135 |
| 71. | TRGOVINSKA POLITIKA U MEĐUNARODNOJ EKONOMIJI | 138 |
| 72. | TEORIJA KOMPARATIVNE PREDNOSTI U MEĐUNARODNOJ EKONOMIJI | 144 |
| | LITERATURA | 150 |

PREDGOVOR

Ekonomija kao nauka postoji i razvija se tek nešto više od dva veka. U svom razvojnem periodu ekonomska teorija kontinuirano se bavila istraživanjem razvojnih procesa. Ipak, može se reći da još uvek postoji značajan broj nedovoljno istraženih ekonomskih pojava.

Mnogo prostora bilo bi potrebno da se objasni izvorište ekonomske misli za sve probleme i pojave koji su kroz istoriju bili prisutni u izučavanju ekonomista. Učinjen je napor da se ukaže samo na neke najznačajnije pojave i kategorije, kao i na najznačajnija pitanja iz oblasti ekonomije.

Skripta je namenjena studentima prve godine Fakulteta za menadžment, Megatrend univerziteta. Namera je bila da se gradivo prilagodi studentima kako bi se na jednostavniji način upoznali sa ekonomskim pojavama i problemima.

Mnogo bi prostora bilo potrebno da se napravi makar izvorište ekonomske misli za sve probleme i pojave koji su kroz istoriju bili prisutni u izučavanju ekonomista. U ovoj knjizi učinjen je napor da se ukaže samo na neke najznačajnije pojave i kategorije, kao i na najznačajnija pitanja iz oblasti ekonomije.

Osnovni motiv pisanja ove skripte je da se početnicima olakša u savladavanju osnovnih pojmova iz ekonomije. Osim toga, autor je imao u vidu i činjenicu da se, u daljem toku studija, studentima prezentira još niz disciplina iz oblasti ekonomije i stoga je nastajao da im ova knjiga bude osnov za lakše učenje svih ostalih ekonomskih disciplina na višim godinama studija.

Pri obradi celokupne materije, težnja je bila da maksimalno bude zastupljen aspekt aktuelnosti, odnosno način na koji se ova materija izlaže na prestižnim univerzitetima u svetu. Osim toga, u koncipiranju materije, zastupljeni su udžbenici sa većine fakulteta u Srbiji koji imaju ovaj predmet na svojim studijama.

1. NASTANAK I RAZVOJ EKONOMIJE

Reč "ekonomija" grčkog je porekla. Nastala je kombinacijom reči oikos, što znači kuća, odnosno imanje i nomos što znači upravljati. Pod ekonomijom *Ksenofon* je podrazumevao pravila upravljanja gazdinstvom. *Aristotel* je ekonomiju identifikovao sa veštinom pribavljanja dobara potrebnih za život i korisnih za kuću i državu. Proizilazi da reč ekonomija doslovno prevedena na srpski jezik znači upravljati imanjem, gazdinstvom.

Od samog nastanka ljudskog društva čovek je nastojao da limitirane resurse što je moguće racionalnije pretvori u dobra koja će zadovoljavati određene potrebe, potrošne ili proizvodne. Ukratko, u najopštijem smislu reči ekonomija se definiše kao ljudska aktivnost kojom se želi ostvarenje odabranih ciljeva upotrebom ograničenih resursa.

Prvi celoviti sistem ekonomskog razmišljanja nalazimo u delu britanskog klasičnog ekonomiste *Adama Smita (1723-1790)* pod nazivom *"Istraživanje prirode i uzroka bogatstva naroda"*, objavljenom 1776. godine. Premda po mnogim analitičarima Smitovo delo nije predstavljalo otkriće bilo čega što se nije znalo u samoj zbilji ekonomskog života ili što već kao zapažanje ili ekonomsko promišljanje činjenica iz ekonomske stvarnosti nije bilo zabeleženo u pojedinačnim radovima njegovih prethodnika, ono kao sveobuhvatno i takoreći enciklopedijsko sistematizovanje dotadašnjih ekonomskih saznanja, sa jasno opredeljenim uverenjima o prirodi i karakteru ekonomskih zbivanja i sa jasnim preporukama šta treba činiti da bi se ekonomska aktivnost dalje unapređivala, predstavlja prvu veliku inauguraciju ekonomske nauke i njeno svrstavanje u red do tada već afirmisanih i razvijenih nauka iz različitih domena prirode i društva.

Adam Smit, u pomenutom delu je pokazao da sve što se dešava u ekonomskom životu ljudi predstavlja istovremeno i suprotstavljanje njihovih interesa. Kategorije poput, kapitala, rada, zemlje, zarada, profita, itd. predstavljaju ili osnov za prisvajanje ili samo prisvajanje izvedenih dobara, logično, izraženih u odgovarajućem cenovnom izrazu.

Karl Marks (1818-1883) daje ekonomskoj nauci izrazitu ideološku dimenziju. On političku borbu suprotstavljenih klasa tretira osnovnim generatorom privrednog i društvenog razvoja. Međutim, veliki ekonomisti već tokom druge polovine devetnaestog i čitavog dvadesetog veka su nastojali da ekonomiju oslobode ideoloških opterećenja, tako da se u vodećim tržišnim zemljama ustalio naziv ekonomija.

U ovom kontekstu nezaobilazno je ime britanskog ekonomiste *Alfreda Maršala (1842-1924)* i njegovog dela *"Principi ekonomije"*, izdatog 1890. godine. Iako istraživanja temelji na pretpostavkama slobodne konkurencije, maršalijanska ekonomija se ne zalaže za nekritičko vrednovanje tržišnih zakonitosti i apsolutno nemešanje države u privredni život.

Nesumnjivo, centralno mesto u afirmaciji ekonomske nauke pripada *Džonu Majnardu Kejnusu (1883 -1946)* i njegovom delu *"Opšta teorija zaposlenosti, kamate i novca"* iz 1933. godine. Od Kejnusa pa sve do današnjih dana ekonomija se grana u dve velike celine:

mikroekonomiju i makroekonomiju. Mikroekonomija proučava ekonomske aktivnosti pojedinaца, domaćinstava i preduzeća u korišćenju resursa i upotrebi dohodaka. Njen predmet izučavanja je raspodela faktora proizvodnje i proces stvaranja i korišćenja profita individualnih privrednih subjekata u sistemu tržišne ekonomije.

Makroekonomija je jedan od dva osnovna dela ekonomije, koji se bavi izučavanjem ponašanja privrede kao celine. Njena preokupacija je istraživanje načina na koji deluje ljudsko ponašanje na ishode funkcionisanja visoko agregiranih tržišta kao što su tržište rada, tržište kapitala ili tržište potrošnih dobara. Ukratko, makroekonomija proučava funkcionisanje i razvoj privrede kao celine.

U procesu izučavanja savremene ekonomije neophodno je utvrditi opšte ekonomske zavisnosti, svojstva, načine i činioce društvene proizvodnje. "Svaka ekonomija je strukturisana i dinamička razvojna kategorija, proces i sistem, sa određenim konstantama kao prirodnim zakonima: ekonomija rada, proizvodnja nove vrednosti, podela rada, itd., ali i promenljivim veličinama: u raznovrsnosti proizvodnje, subjektima prisvajanja, akumulaciji, nameni društvenog proizvoda itd. Naučno-tehničke inovacije neprekidno, neposredno i sveobuhvatno presecaju i prožimaju savremenu ekonomiju, koja sve više postaje ekonomija tehnoloških promena."

Jedan broj ekonomskih teoretičara pravi razliku između ekonomske teorije i ekonomske analize. Svaka pojedinačna ekonomska pojava ili ekonomski proces ima svoje specifičnosti. Te specifičnosti uočavamo čim ekonomske pojave nastanu. Po njima se ekonomske pojave i razlikuju. Međutim, određene ekonomske pojave imaju i neke zajedničke osobine. Uočavanje tih zajedničkih karakteristika svih ekonomskih pojava određene vrste i njihovo proučavanje omogućuje da se utvrde ekonomske zakonitosti u kretanju ekonomskih pojava i procesa. To je zadatak ekonomske teorije. Prema tome, ekonomska teorija uopštavanjem zajedničkih karakteristika određenih ekonomskih pojava i procesa utvrđuje zakonitosti u njihovom kretanju

Utvrdjivanje zakonitosti u nekom užem skupu ekonomskih pojava i/ili procesa radi rešavanja nekog ekonomskog problema predmet je ekonomske analize. Ekonomska analiza je, dakle, primena ekonomske teorije u rešavanju određenih ekonomskih problema u određenoj situaciji. To znači da ekonomska analiza nastoji objasniti određeni ekonomski problem kao posebni slučaj ekonomske teorije.

Pažnju zavređuje mišljenje R. Lipsija da savremena ekonomija proučava: a) alokaciju društvenih resursa na alternativne upotrebe i raspodelu društvenog proizvoda na grupe i pojedince; b) promene proizvodnje i raspodele u vremenu; c) efikasnost, odnosno neefikasnost privrednih sistema.

Osnovna odlika ekonomskih resursa je ograničenost. *Resursima* nazivamo sve raspoložive, kako materijalne tako i nematerijalne izvore stvaranja materijalnog bogatstva i ekonomskog blagostanja. S druge strane, potrebe ljudi su praktično neograničene, što znači da je nemoguće

u potpunosti ih zadovoljiti. Potrebe se vremenom menjaju, po pravilu uvećavaju kao posledica intenzivnih tehnoloških usavršavanja i novih zahteva potrošača.

Okolnost da su ekonomski resursi limitirani, a da su potrebe praktično neograničene implicira neophodnost njihove maksimalno racionalne upotrebe u cilju dobijanja optimalne količine robe i usluga, odnosno dobijanja optimalne količine dobara. U tom smislu može se zaključiti da su ljudi primorani da tokom celog svog života donose najrazličitije odluke bilo kao pojedinci, ili kao članovi pojedinih grupa, od domaćinstva do nivoa cele privrede.

Nezavisno od toga da li to oni čine kao pojedinci odlučujući, na primer, koje će proizvode kupovati, članovi domaćinstva kada je u pitanju raspodela i trošenje kućnog budžeta ili to oni rade na nivou privrede, bitno je zapaziti da rešavanje najrazličitijih ekonomskih problema može biti efikasnije ukoliko se savladaju elementarna ekonomska znanja.

Slika 1. Usklađivanje ograničenih resursa sa neograničenim potrebama



Ako zaključimo da ekonomija proučava ljudsko ponašanje kao odnos između ciljeva i oskudnih sredstava koja imaju alternativnu upotrebu, onda je ona pre svega nauka o racionalnom ekonomskom izboru. Drugim rečima, ekonomija kao naučna disciplina ima za cilj otkrivanje pravila kojima ljudi treba da se rukovode u vlastitom ekonomskom ponašanju, a koja zavise od stvarnog istorijskog i društvenog okruženja u kome se ljudi kreću i donose svoje odluke. Ako je ekonomija nauka koja proučava ljudsko ponašanje kao odnos između ciljeva i oskudnih sredstava koja imaju alternativnu upotrebu, onda je ona pre svega nauka o racionalnom ekonomskom izboru.

Ona nastoji da otkrije pravila kojima ljudi treba da se rukovode u svom racionalnom ekonomskom ponašanju, a koja zavise od stvarnog istorijskog i društvenog okruženja u kome se ljudi kreću i donose svoje odluke. ***Ekonomija je pozitivna nauka koja iz svojih teorija i zakona isključuje svaki ideološki ili vrednosni sud.*** Istovremeno ona nastoji da odredi kriterijume na osnovu kojih je moguće zaključiti da li je jedan ekonomski sistem superiorniji od drugog.

2. PREDMET IZUČAVANJA EKONOMIJE

Ekonomija kao društvena nauka proučava brojne oblasti i probleme razvijajući teorije ljudskog ponašanja u donošenju ključnih odluka u korišćenju ograničenih resursa radi proizvodnje i raspodele vrednih materijalnih dobara i usluga među ljudima. U okviru istraživanja osnovnih ekonomskih zakonitosti i pojava ukupnu ekonomsku nauku možemo klasifikovati kao pozitivnu i normativnu ekonomiju.

Pozitivna ekonomija proučava ciljeve i naučno objašnjenje kako privreda funkcioniše. Cilj pozitivne ekonomije je da prouči kako društvo donosi odluke o potrošnji, proizvodnji, raspodeli i razmeni dobara i usluga. Istovremeno pozitivna ekonomija objašnjava i zašto privreda radi tako kako radi, a dopušta i predviđanje o tome kako će privreda reagovati na promene.

Pozitivna ekonomija proučava kako privreda radi bez obzira na naše političke naklonosti ili naše moralne kodekse, dakle nema mogućnosti za ličnu promociju rasuđivanja i donošenja odluka. U ovom osvrtnu pozitivna ekonomija je slična prirodnim naukama kao što je fizika, geologija ili astronomija.

Normativna ekonomija nudi preporuke u funkcionisanju privrede, zasnovane na ličnom proračunu mišljenja. Na primer, kada vlada nameće porez na vredna materijalna dobra, cena tih dobara se povećava. Tada se postavlja pitanje normativa, da li je povećanje cena poželjno sa ekonomske tačke gledišta. Prema tome, normativna ekonomija je zasnovana na ličnoj proceni, a ne na bazi istraživanja za svaku objektivnu istinu.

Odnos pozitivne i normativne ekonomije ilustrovaćemo sledećim primerom: Starije osobe imaju visoke troškove za lekove i lečenje i vlada bi trebala da dotira njihove troškove. Prvi deo je „tvrdnja” u pozitivnoj ekonomiji, tj. kako svet stvamo funkcioniše, i to je uopšteno govoreći tačno. Drugi deo tvrdnje, tj. saveti, šta vlada treba da radi, predstavlja ličnu procenu mišljenja, zasnovanu na ličnim znanjima i osećanjima.

3. OSNOVNI PRINCIPI EKONOMIJE

Posto je različite teorije i klasifikacije o osnovnim principima ekonomije. Od savremenih ekonomista najprihvatljivija je ona klasifikacija koju u svom autorskom delu ***Principi ekonomije*** navodi Gregori Mankju sa Harvardskog Univerziteta. Može se reći da je neophodno navesti suštinu deset principa ekonomije koje navodi Mankju, da bi se bolje razumela problematika kojom se bavi ekonomija kao nauka. Evo tih principa:

Princip broj 1: Ljudi se suočavaju sa izborom. Mankju navodi izreku “Ne postoji besplatan ručak”. Da bismo dobili nešto što nam se dopada, obično moramo da se odrekemo nečeg drugog što nam se, takođe, dopada. Odlučivanje zahteva odmeravanje vrednosti jednog cilja u odnosu na drugi.”

Mankju navodi primer roditelja koji odlučuju kako da potroše dohodak. Mogu da kupe hranu, odeću, ili da odu na porodični odmor, ili mogu da uštede jedan deo svojih primanja za dane

kad budu u penziji ili za fakultetsko obrazovanje svo je dece. Kad odluče da potroše dodatni dolar na neko od ovih dobara, imaju dolar manje koji mogu da potroše na neko drugo dobro ...

Još jedan izbor s kojim se suočava društvo je izbor između efikasnosti i pravičnosti. **Efikasnost** znači da društvo dobija maksimum od svojih oskudnih resursa. **Pravičnost** znači da se koristi od tih resursa pravedno raspoređuju na sve članove društva. Drugim rečima, efikasnost se odnosi na veličinu ekonomskog kolača, a pravičnost na način raspodele tog kolača. Kad vlade kreiraju svoju politiku, često se dešava da se ova dva cilja sukobljavaju . . .

Princip broj 2: Trošak nečega jeste ono čega se odričete da biste to dobili. U ovom principu, Mankju, pored ostalog, navodi: Razmotri mo, na primer, odluku da li da se upišete na fakultet. Koristi je u intelektualnom obogaćenju i životu sa boljim mogućnostima za zaposlenje. Ali, šta je trošak?

Da biste odgovorili na ovo pitanje, možete doći u iskušenje da saberete sav novac koji trošite na školarinu, knjige, sobu i hranu. Ipak, ovaj ukupni iznos ne predstavlja na pravi način ono čega se odričete da biste proveli jednu godinu na fakultetu.

Prvi problem koji se javlja u vezi s ovim odgovorom jeste da on uključuje neke stavke koje, u stvari, ne predstavljaju troškove pohađanja fakulteta . . . Drugi problem sa ovakvim proračunom troškova jeste da izostavlja najveći trošak odlaska na fakultet - vaše vreme . . .

Oportunitetni trošak neke stvari jeste ono čega se odričete da biste tu stvar dobili . . . Sportisti stasali za fakultet, koji mogu da zarade milione ako napuste školovanje i profesionalno se bave sportom, u potpunosti su svesni da je njihov oportunitetni trošak studiranja na fakultetu veoma visok. Ne iznenađu je njihov zaključak da korist od studiranja nije vredna troška.

Princip broj 3: Racionalni ljudi razmišljaju o tzv. graničnim slučajevima. Ovaj princip Mankju ilustruje sa više primera, navešćemo neke od njih.

Za vreme ispitnog roka, vaša odluka nije da li ćete potpuno zanemariti ispite ili ćete učiti 24 sata dnevno, nego da li ćete provesti još jedan sat pregledajući beleške umesto da gledate televiziju. Ekonomisti koriste termin **granične (marginalne) promene** da bi opisali stalna sitna prilagođavanja postojećeg plana delovanja . . .

Kao drugi primer razmotrite avio-kompaniju koja odlučuje koliko da naplati kartu putnici ma "na čekanju". Pretpostavimo da let aviona sa 200 sedišta unutar zemlje avio-kompaniju košta 100.000 dolara. U ovom slučaju prosečni trošak svakog sedišta iznosi 500 dolara. Mogli biste doći u iskušenje da zaključite kako avionska kompanija nikad ne bi trebalo da prodaje kartu ispod 500 dolara. Međutim avio-kompanija može da poveća svoj profit ako razmišlja o graničnim slučajevima. Zamislite da avion treba da poleti sa deset praznih sedišta, a da se putnik na čekanju nalazi na ulazu, spreman da plati 300 dolara za sedišta. Treba li avio-kompanija da mu proda mesto? Naravno da treba. Ako avion ima prazna sedišta, trošak dodavanja još jednog putnika je zanemarljiv. Mada **prosečni trošak** putnika izno si 500 dolara, **marginalni trošak** je samo kesica kikirikija i konzerve osvežavajućeg pića koje će

konzumirati dodatni putnik. Sve dok na “čekanju” putnik plaća više nego što izno si marginalni trošak, isplati se da mu se karta proda . . .

Princip broj 4: Ljudi reaguju na podsticaje. Pošto ljudi donose odluke poređenjem troškova i koristi, njihovo ponašanje može da se promeni ni kad se promene troškovi i koristi. To jest ljudi reaguju na podsticaje. Mankju nabraja nekoliko primera.

Porez na benzin, na primer, podstiče ljude da voze manja kola koja troše manje benzina. Taj porez podstiče ljude i da se voze javnim prevozom . . .

Na koji način sigurnosni pojas utiče na bezbednost u vožnji? Direktni uticaj je očigledan: kad osoba vezuje sigurnosni pojas, raste verovatnoća da će preživeti tešku saobraćaj nu nesreću.

Razmotrimo kako zakon o korišćenju sigurnosnih pojaseva menja vozačev obračun troškova i koristi. Sigurnosni pojasevi čine da saobraćajne nesreće manje koštaju, jer smanjuju verovatnoću da će doći do povrede i smrti. Drugim rečima, sigurnosni pojasevi svode koristi na sporu i opreznju vožnju . . .

Nikog ne iznenađuje što ljudi voze manje automobile u Evropi, gde su porezi na benzin visoki, nego u SAD, gde su porezi na benzin niski.

Princip broj 5: Trgovina može svakog dovesti u bolji položaj. Verovatno ste na vestima čuli da su Japanci konkurenti SAD na nivou svetske ekonomije. Na neki način, to je istina, jer američka i japanska preduzeća zaista proizvode mnogo istih dobara. Ford i Tojota konkurišu za iste kupce na tržištu automobila. Kompak i Tošiba konkurišu za iste kupce na tržištu personalnih računara.

Ipak, lako je doći do pogrešnog zaključka kad se razmišlja o konkurenciji među zemljama. Trgovi na između SAD i Japana nije poput sportskog takmičenja, u kojem jedna strana dobija, a druga gubi. U stvari, tačno je suprotno: trgovina između dve zemlje dovodi obe zemlje u bolji položaj.

Da biste videli zašto, razmotrite kako trgovi na utiče na vašu porodicu. Kad jedan član vaše porodice traži posao, on ili ona konkuriše članovi ma drugih porodica koji traže posao. Porodice postaju međusobni konkurenti kad idu u kupovinu, jer svaka porodica želi da kupi najbolju robu po najnižim cenama.

U izvesnom smislu, dakle, svaka porodica u privredi konkuriše svim ostalim porodicama. Uprkos ovoj konkurenciji, vaša porodica neće biti u boljem položaju ako se izoluje od drugih porodica. Ukoliko bi se to desilo, vaša porodica bi morala da proizvodi hranu i odeću za sebe, izgradi sam svoj dom . . . Trgovina omogućava svakom da se specijalizuje za aktivnosti koje najbolje obavlja.

Princip broj 6: Tržišta su obično dobar način da se organizuju ekonomske aktivnosti. Danas je veći na zemalja koje su nekad imale centralno planske privrede napustila ovaj sistem i pokušava da razvije tržišnu privredu.

U **tržišnoj privredi**, odluke centralnog planera zamenjene su odlukama miliona preduzeća i domaćinstava. Preduzeća odlučuju koga će zaposliti i šta će proizvoditi. Domaćinstva odlučuju za koja preduzeća će da rade i šta će kupiti za svoje dohotke. Ova preduzeća i domaćinstva zajedno deluju na tržištu, gde cene i lični interes rukovode njihovim odlukama . .

Princip broj 7: Vlade su ponekad u stanju da poboljšaju tržišne ishode. Mankju navodi: Ako je nevidljiva ruka toliko moćna, zašto nam je potrebna vlada? Jedan odgovor glasi da je nevidljivoj ruci potrebna vlada da je štiti. Tržišta funkcionišu samo ako su zakonom zaštićena vlasnička prava. Poljoprivrednik neće uzgajati hranu ukoliko očekuje da će mu neko prigrabiti žetvu, restoran neće služiti obroke ako nije siguran da će ga gosti platiti pre odlaska. Svi se oslanjamo na policiju i sudove koje obezbeđuje vlada kako bi zakonski zaštitila naša prava na ono što proiz vodimo . . .

Dva su glavna razloga za vladinu intervenciju u ekonomiji - unapređenje efikasnosti i pravičnosti. Većina politika ima za cilj da uveća ekonomski kolač ili da promeni način na koji se kolač deli. Mada nevidljiva ruka obično vodi tržišta ka alokaciji resursa, to nije uvek slučaj. Ekonomisti koriste termin **tržišni neuspeh** za situaciju u kojoj sâmo tržište ne uspeva da postigne efikasnu alokaciju resursa. Jedan od mogućih uzroka tržišnog neuspeha jesu **eksternalije**, odnosno uticaj postupka jedne osobe na dobrobit neke druge osobe. Na primer, klasični primer eksternog efekta je zagađenje. Još jedan mogući uzrok tržišnog neuspeha jeste **tržišna moć**, koja se odnosi na sposobnost jedne osobe (ili manje grupe) da vrši nesrazmeran uticaj na tržišne cene. Na primer, ako je svima u gradu potrebna voda, a postoji samo jedan bunar, vlasnik bunara ne podleže rigoroznoj konkurenciji uz čiju pomoć nevidljiva ruka bi uspevala da zauzda lične interese. U prisustvu tržišne moći, dobro kreirana javna politika može da poveća ekonomsku efikasnost . . .

Princip broj 8: Životni standard zemlje zavisi od njene sposobnosti da proizvede dobra i usluge. Razlike u životnom standardu u različitim delovima sveta sve su izraženije. Prosečni Amerikanac je 2000. godine imao dohodak u iznosu od 34.100 dolara. Iste godine, prosečni Meksikanac je zarađivao 8.790 dolara, a prosečni Nigerijac 800. Nije iznenađenje da ove velike razlike između prosečnih dohodaka odslikavaju razlike u kva li te tu živo ta. Stanovnici zemalja s visokim dohotkom imaju više televizora, više automobila, bolju hranu, bolju zdravstvenu zaštitu i duži životni vek nego stanovnici zemalja sa niskim dohotkom . . .

Šta objašnjava ove velike razlike u životnom standardu između zemalja i tokom vremena? Odgovor je iznenađujuće jednostavan. Skoro sve promene životnog standarda mogu da se pripišu razlikama u **produktivnosti** zemalja - odnosno, količini dobara i usluga koju radnik proizvede za sat vremena. U zemljama u kojima su radnici u stanju da proizvode veliku količinu dobara i usluga po jedinici vremena, većina ljudi ima viši životni standard; tako gde su radnici manje produktivni, veći na ljudi mora da se zadovolji lošijim standardom.

Slično tome, stopa rasta produktivnosti jedne zemlje određuje stopu rasta prosečnog dohotka. Fundamentalni odnos između produktivnosti i životnog standar da jeste jednostavan, ali su posledice dalekosežne . . .

Da bi povećali životni standard, kreatori ekonomske politike moraju da povećaju produktivnost tako što će obezbediti da radnici budu obrazovani, da imaju sredstva koja su im potrebna za proizvodnju dobara i usluga i pristup najboljoj raspoloživoj tehnologiji.

Princip broj 9: Cene rastu kad država štampa previše novca. Januara 1921. godine u Nemačkoj su dnevne novine koštale 0,30 maraka. Manje od dve godine kasnije, novembra 1922. godine iste novine su koštale 70.000.000 maraka. Sve ostale cene u toj privredi porasle su za sličan iznos. Ova epizoda predstavlja jedan od najspektakularnijih istorijskih primera **inflacije**, porasta opšteg nivoa cena u ekonomiji . . .

Šta je uzrok inflacije? U skoro svim slučajevima visoke inflacije, krivac je, izgleda, isti - porast količine novca. Kad vlada emituje velike količine novca u zemlji, njegova vrednost opada . . .

Princip broj 10: Društvo se na kratak rok suočava s izborom između inflacije i nezaposlenosti. Kad vlada poveća količinu novca u ekonomiji, jedan od rezultata je inflacija. Drugi rezultat, barem na kratak rok, jeste niži nivo nezaposlenosti. Kriva koja ilustruje ovaj kratkoročni izbor između inflacije i nezaposlenosti je naziva se **Filipsova kriva**, po ekonomisti koji je prvi istraživao njihov međusobni odnos . . .

Izbor između inflacije i nezaposlenosti samo je privremenog karaktera, ali može da potraje i nekoliko godina. Filipsova kriva je zato ključna za razumevanje mnogih kretanja u ekonomiji. Konkretno, ona je važna za razumevanje **poslovnog ciklusa** - nepravilnih i uglavnom nepredvidljivih fluktuacija ekonomske aktivnosti, izraženih brojem zaposlenih ili proizvodnjom dobara i usluga.

Kreatori ekonomske politike mogu da iskoriste ovaj izbor između inflacije i nezaposlenosti primenom različitih instrumenata politike. Menjanjem obima troškova vlade, iznosi koje ona oporezuje i količine novca koji štampa, kreatori ekonomske politike mogu da utiču na kombinaciju inflacije i nezaposlenosti koja će se ostvariti u privredi. Pošto su ovi instrumenti monetarne i fiskalne politike potencijalno toliko moćni, pitanje kako kreatori ekonomske politike treba da ih iskoriste da bi kontrolisali ekonomiju i da li uopšte treba da ih koriste, predmet je stalne rasprave.

Na kraju, Mankju navodi da čak i najkomplikovanija ekonomska analiza koristi navedenih deset principa.

4. POJAM MAKRO I MIKROEKONOMIJE

Do velike ekonomske krize kojom su tridesetih godina XX veka bile zahvaćene privrede najrazvijenijih kapitalističkih zemalja i uopšte zemalja sa tržišnim načinom privređivanja, ekonomska nauka se nije delila na mikroekonomiju i makroekonomiju, odnosno ti nazivi za sadržaje koji se njima pokrivaju nisu bili u upotrebi. *Veliki norveški ekonomista Kangar Frisch prvi dobitnik Nobelove nagrade (1969) za svoje rezultate u oblasti ekonomskih nauka (koju je inače delio sa holandskim ekonomistom Jan Timbergenom), u svojim radovima prvi*

upotrebljava termine „micro-dinamics” i „macro-dinamics” i njima obeležava sadržaje za koje se kasnije uglavnom koriste nazivi mikroekonomija i makroekonomija.

Makroekonomija potiče od grčkih reči: macros - veliki i oiekonomija - privreda, što znači da proučava ekonomske agregatne veličine. Drugim rečima, bavi se proučavanjem privrede, gde se varijable svode na mali broj globalnih veličina, tj. kompleksnih agregatnih veličina. U tom smislu makroekonomija se bavi izučavanjem pojava, procesa i problema kao što su: bruto domaći proizvod, potrošnja, štednja, investicije, ekonomski rast, spoljnotrgovinska razmena, društvena reprodukcija, platni bilans, ciklična kretanja privrede, budžet, fiskalna i monetarna politika, agregatna tražnja i ponuda, zaposlenost, inflacija itd. Prema tome, makroekonomija proučava funkcionisanje i upravljanje ekonomijom u celini.

Makroekonomija dobija na značaju posle velike ekonomske krize (1929-1933), kada su obelodanjeni ekonomski problemi sa nesagledivim posledicama koji se nisu mogli razrešiti putem mehanizma Smitove „nevidljive ruke”. Među ekonomistima to je najbolje uočio Džon Majnard Kejn, te se nastanak navedene makroekonomske teorije i politike vezuje za njegovo ime.

Drugim rečima, *makroekonomija naglašava međusobni odnos u privredi kao celini.* Tako, makroekonomisti retko brinu o podeli potrošnih dobara na automobile, televizore, bicikle i sl. Sva ta dobra tretiraju kao „potrošna dobra”. Oni proučavaju međusobni odnos između kupovine domaćinstava potrošnih dobara i preduzeća koja kupuju mašine, sirovine, zgrade i sl.

U davanju odgovora na ta i druga pitanja makroekonomija objašnjava ekonomsku stvarnost procesom simplifikacije. To drugim rečima znači da se ignorišu detaljne razlike među milionima individualnih osoba, domaćinstava, firmi i proizvoda, odnosno da se ukazuje na ono što je ključno i reprezentativno za celinu.

Prema Saksu makroekonomska analiza se sastoji iz tri etape. U prvoj etapi makroekonomske analize se postavlja opšti teoretski okvir za najznačajnija makroekonomska pitanja kako bi se razumeo proces donošenja odluka pojedinačnih preduzeća ili domaćinstava, modelirajući ponašanje izabranog, tzv. reprezentativnog preduzeća ili domaćinstva na osnovu teoretski definisanih ekonomskih instrumentarija.

U drugoj etapi, posredstvom agregiranja vrši se sagledavanje pojedinačnih odluka individualnih domaćinstava i preduzeća i kroz tu prizmu se sagledavaju opšte ekonomske tendencije i ukupno ponašanje privrede.

Na osnovu dobijenih informacija u drugoj etapi, *u trećoj etapi se objašnjavaju tekuća ili predviđaju buduća kretanja čime se dobija odgovor da li je postavljeni teorijski okvir realan i ima li smisla.* Istovremeno se opštetijski okvir obogaćuje nalazima empirijske analize.

Jedno od važnih područja istraživanja u makroekonomiji jeste uticaj politike države, posebno fiskalne i monetarne, na ukupna kretanja u privredi. Napor makroekonomije treba da ide u pravcu traženja optimalne uloge države kako se ne bi gušila inicijativa pojedinih firmi, odnosno kako bi se stvorile racionalne veze između privrede i ekonomske politike (jer su one

nepredvidive i nestabilne) čime bi se stvorila zdrava osnova za upravljanje privredom. U odnosima privrede i ekonomske politike makroekonomija treba da pomogne kreatorima ekonomske politike da ocene potencijalne efekte alternativnih politika, čime se omogućava poboljšanje ekonomske politike odnosno i samo funkcionisanje privrede.

Mikroekonomija potiče od grčke reči mikros - mali i oikonomija - privreda, što bi u prevodu značilo izučavanje pojedinačnih ekonomskih pojava, veličina i odnosa vezanih za pojedinca i preduzeća. Prema tome, mikroekonomija proučava privredne subjekte (domaćinstva i preduzeća) sa stanovišta troškova proizvodnje, formiranja i raspodele akumulacije i dobiti, formiranja cena, proizvodnje i distribucije roba i usluga, pojedinačna tržišta, individualnu štednju i akumulaciju, životni standard i ličnu potrošnju itd. Proističe, da su domaćinstva i preduzeća osnovni privredni subjekti u poslovanju i potrošnji u svim oblicima privređivanja.

Pre nego što detaljnije objasnimo ulogu i značaj tržišta, dovoljno je reći da pod tržištem podrazumevamo oblik razmene u kome na osnovu cena domaćinstva donose odluku o potrošnji različitih vrsta roba, a preduzeća odlučuju šta, kako i koliko proizvesti, a radnici za koga i koliko da rade. Tako se i usaglašava odnos ponude i tražnje na pojedinačnim (segmentiranim) tržištima.

Mikroekonomija izučava donošenje odluka o upotrebi određenih sirovina. Na primer, zašto pojedinci više vole automobile od bicikla i kako proizvođači odlučuju da li da proizvode automobile ili bicikle. U ovom slučaju analizira se ponašanje svih domaćinstava i svih preduzeća u pogledu zbira kupovine automobila i zbira proizvodnje automobila. Tako se istražuje tržište automobila i upoređuje sa tržištem bicikla i dobija odgovor o relativnom odnosu cena automobila i bicikla u odnosu na utrošene resurse. Dakle, mikroekonomija proučava tržište za svaku robu i pruža šansu za razumevanje celokupnog ciklusa, proizvodnje, raspodele, razmene i potrošnje, u celoj privredi u datom trenutku vremena.

Ova vrsta analize je veoma komplikovana i veoma lako se može zagubiti trag fenomena za koji smo bili zainteresovani. U ekonomskoj analizi to zahteva elemente umešnosti u razlučivanju teorijske analize i iskrivljene realnosti. Mikroekonomisti teže ponuditi detaljan tretman jednog stanovišta ekonomskog ponašanja, ali ignorišu međusobni odnos sa ostatkom privrede. Ovde mikroekonomisti i makroekonomisti nastavljaju različite puteve ekonomske analize.

Pri svemu tome treba istaći da ne postoji nikakav konflikt niti protivurečnost između makro i mikroekonomije. Radi se o sagledavanju istih problema ali o različitom fokusiranju određenih problema. Mikroekonomija proučava ponašanje individualnih domaćinstava i formi praveći jednostavne pretpostavke da agregati (kao nacionalni dohodak i stopa nezaposlenosti, na primer) ostaju konstantni. Suprotno tome, makroekonomija proučava ponašanje navedenih agregata (nacionalni dohodak i stopa nezaposlenosti) ignorišući razlike među individualnim domaćinstvima.

5. NAUČNI PRISTUP I METODE IZUČAVANJA EKONOMIJE

Ekonomska nauka koristi širok spektar metoda naučnog saznanja. Pomoću metoda apstrakcije formulišu se naučne kategorije koje izražavaju bitne aspekte istraživanih objekata i konstruišu se ekonomski modeli. ***Ekonomski modeli ili ekonomska teorija može biti izražena verbalno, matematički i grafički. Nezavisno od oblika, ekonomski model mora sadržati sledeće komponente: a) definicije; b) pretpostavke; c) jednu ili više hipoteza i d) jedno ili više predviđanja.***

Poslednjih godina u ekonomskim istraživanjima svojim značajem sve više skreću pažnju ekonometrijski modeli. Ekonometrijski modeli u svojoj osnovi mogu biti: makromodeli i mikromodeli. Svi ekonomski modeli mogu biti statičkog i dinamičkog karaktera.

Ekonomija kao nauka nalazi se u stalnom razvoju primenjujući neprekidno nove postupke i metode istraživanja. U najelementarnijem smislu metode naučnog istraživanja u ekonomskoj nauci možemo podeliti na opšte i posebne. Opšte se koriste u gotovo svim naučnim istraživanjima, a kao najvažnije možemo pomenuti: analizu i sintezu, dijalektičko-logički metod, apstrakciju, deskripciju, indukciju i dedukciju, empirijski metod itd. Od posebnih naučnih metoda možemo pomenuti: istorijski metod, opservaciju, empirijski metod, ekonomsku analizu itd.

U istraživanju određenih ekonomskih fenomena u ovom udžbeniku veoma često ćemo koristiti klauzulu „pod ostalim nepromenjenim uslovima”. Najkraće, ova klauzula se koristi u ekonomskoj nauci kada usled velikog broja međuzavisnosti koje postoje među ključnim ekonomskim veličinama u nacionalnoj ekonomiji nije moguće istovremeno ih obuhvatiti ekonomskom analizom. Pomoću ove klauzule moguće je skoncentrisati se na najvažnije, a sve ostale zanemariti. Zato i rezultati ekonomske analize koji se dobijaju korišćenjem ove klauzule vrede samo približno, odnosno samo u proseku.

Ekonomisti nemaju nikakav monopol na istinu o važnim temama svakodnevnog života. Mnogi fenomeni u ekonomiji se slabo razumeju i mnogo su kontraverzni. Upravo zbog toga su ekonomisti razvili, naučno-tehničke pristupe koji im daju najbolju moguću startnu poziciju u razotkrivanju i razumevanju komplikovanih snaga koje utiču na ekonomski rast, cene i nadnice, plate, raspodelu dohotka i spoljnu i unutrašnju trgovinu. ***U tom smislu analiziramo: posmatranje, ekonomsku analizu, statističku analizu i eksperiment, odnos delova i celine, subjektivnost i zakon oskudnosti.***

a) Posmatranje je veoma važno za analizu ekonomskih događaja posebno kada je reč o ekonomskim događajima iz prošlosti. Primer: uzmite inflaciju, izraz koji znači opšti rast cena. Bankari, građani, političke vođe, vlade često brinu o inflaciji i preduzimaju korake, smanjujući proizvodnju i povećavajući nezaposlenost da bi onemogućili, sprečili, usporili nadolazeću inflaciju. Kako ćemo razumeti štetu koju bi mogla prouzrokovati inflacija? Jedan od načina je da proučimo inflaciju iz ranijeg perioda. Na primer, u Nemačkoj inflacija 1920-ih uslovlila je rast cena od 1.000.000.000.000% u dve godine. Inflacija najviše uništava srednju klasu i

uslovljava socijalne nemire. Ispitujući uticaje inflacije u raznim zemljama i našoj zemlji može se steći uvid u puno umerenije inflacije 1970-ih, 1980-ih godina, ali i u onu iz 1993. godine koja je bila slična onoj u Nemačkoj.

b) Ekonomska analiza uzima u obzir činjenice i istoriju. Tu su bitni elementi za empirijsku analizu u ekonomiji, ali same činjenice ne mogu ispričati svoju vlastitu priču. Zapisanim činjenicama mora se pridodati ekonomska analiza, jer samo razvijanjem i testiranjem ekonomskih teorija mogu se pojednostaviti ekonomski tokovi i dobiti slika realnosti. Ekonomska analiza je pristup koji počinje skupom pretpostavki i tada logički izvodi određena predviđanja o ekonomskom ponašanju ljudi, preduzeća i ukupne privrede. Na primer, uzmimo u obzir ograničavanje uvoza stranih dobara da bi se zaštitili domaći radnici i preduzeća od strane konkurencije. Ili „jeftini strani rad” uništava radna mesta radnika gde su plate više. Oni koji trpe negativne posledice predlažu ograničavanje uvoza idustrijskih proizvoda kako bi sprečili nezaposlenost svojih kapaciteta. U tom smislu koriste se fiksne kvote u uvozu pojedinih roba. Ljudi o tome mogu beskrajno raspravljati, a ekonomisti više vole koristiti analizu ponude i tražnje da bi utvrdili ograničenja uvoza robe. Analiza će pokazati da će ograničavanje uvoza povećati broj zaposlenih u domaćoj proizvodnji, ali će istovremeno povećati cene robe proizvoda kojim se nedozvoljava slobodan uvoz, smanjiće se i nacionalni dohodak itd. Ekonomska analiza će pokazati na svakom konkretnom primeru ispravnost donošenja odluke i predviđanja. Kroz analizu ponude i tražnje, troškova, državnih regulativa i slično, dolazi se do odgovora na kontraverzna pitanja prošlosti, sadašnjosti i budućnosti.

c) Statistička analiza daje potpunije razumevanje ekonomskih aktivnosti. Analiza se zasniva na korišćenju ekonomskih podataka. Preduzeća i vlade objavljuju veliki broj podataka koji nam mogu pomoći u analiziranju ekonomskog ponašanja na kvantitativni način. Stvama primena takvih informacija zahteva znanje iz teorije verovatnoće i ekonometrije, a razumevanje rezultata zahteva samo pažljivo čitanje i zdrav razum.

d) Eksperimenti u ekonomiji imaju specijalno mesto. Naime, ekonomski svet je zakomplikovan sa milionima domaćinstava, milionima roba i cena. Zbog toga se ekonomisti okreću ka kontrolisanom eksperimentu. Naučnici vrše kontrolisani eksperiment deleći populaciju na dve ili više grupa, od kojih se sa svakim postupa na isti način osim u jednom činiocu. Naučnik meri uticaj tog činioca koji proučava držeći sve ostale uslove nepromenjene. Dakle, mnogo je teže vršiti eksperiment u ekonomiji nego u tipično eksperimentalnim naukama. Ekonomisti ne mogu meriti promenljive veličine sa preciznošću sa kojom fizičari mogu postići mereći masu, brzinu i udaljenost. Osim toga, teško je oponašati stvamu privredu u laboratoriji.

e) Celina je uvek nešto više od prostog zbira svojih sastavnih delova. To svakako važi i za privredu kao veliki ekonomski sistem gde delovi u celini mogu imati samo relativnu samostalnost, ali ne i apsolutnu samostalnost jer bi time ugrozilo postojanje celine.

f) Subjektivnost. Možda je najveća prepreka u izučavanju ekonomije subjektivnost koju unosimo u proučavanje sveta oko nas. Cesto verujemo da je naša obaveza u istraživanju

ekonomskih tokova i zakonitosti da otkrijemo objektivnu stvarnost. No, učenje nije tako jednostavno. Možda na prvi pogled dok profesor predaje, izgleda jednostavno, a kasnije s vremenom sve više i više se umnožavaju problemi i istraživanja. Dok smo mladi, um (pamet) je stalno otvoren novim idejama. S vremenom kad sazrevamo učimo od prijatelja, profesora, porodice itd. Ali onog trenutka kada shvatimo naš svet, postajemo zarobljenici sopstvenog znanja. Zbog toga nauka pripada mladima, dok stariji “znaju previše stvari koje su neistinite”, ali ih nikako ne mogu zaboraviti. Zato ljudi koji žive na istom podneblju mogu imati bitno različita ekonomska shvatanja. Neki su za tržišni koncept privređivanja, a drugi za dirigovani sistem privređivanja. Otuda je taj problem subjektivnosti, koji nas upozorava da moramo biti parlamentarni i otvoreni prema mišljenjima koja se razlikuju od naših sopstvenih mišljenja.

g) Zakon oskudnosti. U samoj srži ekonomije vlada Zakon oskudnosti. Ekonomisti proučavaju način proizvodnje i razmene, raspodele i potrošnje roba, zato što ljudi po prirodi žele trošiti više nego što privreda može proizvesti. Kad bi se kojim slučajem moglo proizvesti koliko se može potrošiti, ljudi ne bi brinuli o efikasnosti korišćenja oskudnih resursa. Preduzeća ne bi trebalo da brinu o efikasnom korišćenju rada i materijala, a država ne bi trebalo da se bori za poreze ili potrošnju. Tako bi svako imao onoliko koliko mu treba, niko ne bi brinuo oko raspodele dohotka među različitim ljudima ili klasama.

Samim tim, ne bi bilo ekonomskih dobara, dobra koja su oskudna ili imaju ograničenu ponudu. Ne bi bilo potrebe za ekonomiziranjem potrošnje i ekonomija ne bi bila vitalna nauka. Sva dobra bi bila besplatna poput peska u pustinji ili vode na obalama reka ili mora.

Nema društva gde su dobra neograničena. Materijalna dobra su ograničena, a želje su neograničene. Nema te zemlje na Svetu koja može proizvesti toliko dobara da bi se svačija želja ispunila. Ljudi u životu žele uredan život, odnosno čist vazduh i vodu, zdravu hranu, uredno stanovanje, upotrebu kompjutera, automobile, centralno grejanje, leti hlađenje, rekreaciju, sport, zabavu, turistička putovanja i odmor itd. Ako se spoje sve eventualne želje uviđamo da nema dovoljno dobara ili usluga da bi se zadovoljio manji deo potreba.

U svakoj razvijenijoj zemlji nacionalni dohodak bi morao biti mnogo veći da bi prosečni stanovnik mogao živeti na nivou prosečnog lekara, stomatologa, pravnika, ekonomiste, inženjera itd. Nasuprot tome, u Africi i Aziji stotine miliona ljudi umire od gladi ili materijalnog siromaštva, dok razvijene zemlje troše milijarde dolara za oružje (neproduktivna proizvodnja) namenjeno ubijanju ljudi i razara se ono što su generacije i generacije stvarale.

Dakle u svakoj sadržini ekonomije nalazi se istina koja nam govori da su dobra oskudna zato što nema dovoljno resursa da se proizvedu sva dobra koja ljudi žele trošiti. Otuda ekonomija uči kako od oskudnih odabrati moguća dobra i usluge, kako ta dobra vrednovati, racionalno trošiti i što potpunije zadovoljiti sveukupne potrebe.

6. KLASIČNA EKONOMSKA MISAO

Glavni predstavnici klasične škole su Adam Smit i David Rikardo. Ova škola naziva se još i ortodoksna liberalistička škola ili škola ekonomskog liberalizma. Traje od XVII do XIX veka. Polazeći do empirijskih fenomena, cilj ovog pravca bio je otkrivanje unutrašnje međuzavisnosti i zakonitosti funkcionisanja privrede kao celine. Pri tom, klasičari polaze od principa „nevidljive ruke tržišta”. Ovaj princip je formulisao najznačajniji predstavnik klasične ekonomske škole Adam Smit.

Svaki pojedinac nastoji što je najviše moguće da uposli svoj kapital na dobrobit domaće proizvodnje; svaki pojedinac radi neminovno što je više moguće kako bi proizvod društva bio veći. Opredeljujući se za podršku domaćoj, a ne stranoj proizvodnji i usmeravajući je tako da njen proizvod bude što veće vrednosti, on ima u vidu samo svoj interes i vođen je nevidljivom rukom u ispunjavanju i onih ciljeva o kojima nije mislio.

Ovoj teoriji zasnovanoj na proizvoljnim polaznim pretpostavkama daleko od stvarnosti, svojstvena je analogija kapitalizma, eklektičan i nepragmatičan karakter. Normalno da je sve prepušteno ”nevidljivoj ruci” i tržištu koji će da dovedu do optimalnog razvoja, bez ikakve potrebe mešanja države u privredni život.

Klasična ekonomska škola kao tri najznačajnija tržišta izdvaja: 1) tržište robe; 2) tržište rada i 3) tržište kapitala. Na svakom od tih tržišta ključni instrument pomoću koga se uspostavlja ravnoteža na njemu je nivo cena, realna zarada i kamatna stopa. Stalna ravnoteža se odražava njihovim promenama na pomenutim tržištima. To je proces stvaranja hipotetičke opšte ravnoteže u privredi u jednom perfektnom privrednom sistemu.

Nedostatak ove teorije je u tome što svaki od tih promenljivih faktora posmatra izolovano na svom tržištu, a ne istražuje njihovo uzajamno delovanje, kao i delovanje na različitim tržištima. Zapostavlja se delovanje jednog tržišta na druga, koje može da pojačava neravnotežu ili da ubrzava uspostavljanje već narušene ravnoteže.

Kamen temeljac klasične škole je stav francuskog ekonomiste Seja po kome svaka ponuda robe automatski izaziva vlastitu tražnju. Jednom rečju, ova teorija u osnovi polazi od pretpostavke automatskog uspostavljanja privredne ravnoteže na nivou pune zaposlenosti faktora proizvodnje (zemlje, rada i kapitala). Logično je da ovakav način ekonomskog rezonovanja može da proistekne isključivo u uslovima potpunog ekonomskog liberalizma.

Ekonomska sloboda i nemešanje države u ekonomsku aktivnost je ujedno, po klasičarima, ključna pretpostavka potpune angažovanosti proizvodnih faktora i s tim povezanog ekonomskog prosperiteta nacije.

Klasičari tvrde da u privredi postoji stalna ekonomska ravnoteža. Ukoliko, pak, i dođe do određene neravnoteže radi se po pravilu o neravnoteži koju su izazvali ne ekonomski faktori, i koja je kratkotrajnog karaktera. Po predstavnicima klasične ekonomske teorije u privredi uvek postoji stanje pune zaposlenosti. Oni polaze od tvrđenja da ne postoji tzv. nevoljni oblik

nezaposlenosti, tj. ne postoji nezaposlenost koja nije izraz volje lica koja žele da rade. Ponuda stvara vlastitu tražnju, pa je pri svakom stanju proizvodnje i zaposlenosti vrednost, odnosno cena agregatne proizvodnje jednaka vrednosti, tj. ceni agregatne tražnje. Ukratko po klasičarima u privredi uvek postoje spontane tržišne snage koje vuku privredu u stanje pune zaposlenosti i opšte privredne ravnoteže.

Klasična ekonomska teorija polazi od stava da privatna svojina u potpunosti i uvek iskorišćava svoje faktore proizvodnje. Zato predstavnici klasične ekonomske teorije apostrofiraju ekonomski značaj privatne svojine, slobodnog tržišta, i privatnog preduzetništva. Mešanje države u ekonomsku aktivnost će, po njima, izazvati samo poremećaje, pad proizvodnje i rast nezaposlenosti. Klasična ekonomska teorija predstavlja osnovu na kojoj se kasnije nadovezuje pojava čitavog niza drugih pravaca u ekonomskoj teoriji.

7. KEJNSIJANSKA EKONOMSKA TEORIJA

Ekonomska teorija koju je koncipirao Džon Majnard Kejns tridesetih godina XX veka označila je radikalan zaokret u odnosu na dotadašnju klasičnu ekonomsku misao. U osnovi ona se usredsređuje na proučavanje uloge države u stabilizaciji privrede upravljajući agregatnom tražnjom.

Pripadnici kejsijanskog pravca polaze od stava po kome privreda nije uvek u ravnoteži, zbog čega država mora imati aktivnu ulogu u procesu uspostavljanja ravnoteže. Odbacujući ključni postament svih klasičnih teoretičara koji se odnosi na Sejov zakon tržišta, Kejns ističe da kapitalizmu kao sistemu ni izdaleka nije svojstven samoregulacioni mehanizam kao što su to isticali svi tradicionalni ekonomisti u dotadašnjem razvoju ekonomske misli.

Intervencija države je neophodna ukoliko se želi da stabilizuje ukupna tražnja i izbegne recesija. Po njima, najosetljivija makroekonomska promenljiva su investicije. Na monetarnom planu Kejns odbacuje pretpostavku po kojoj je novac neutralan, tj. stav da njegova emisija ne može uticati na veličinu bruto domaćeg proizvoda, potrošnju i investicije, tj. delovati na realne ekonomske veličine.

Ključno stanovište kejsijanske teorije i politke nalazi se u stavu da u kratkom roku proizvodnju i zaposlenost najvećim delom određuju faktori na strani tražnje. Takođe, po kejsijanskim teoretičarima mere monetarne i fiskalne politike se koriste za obuzdavanje inflacije i podržavanje privrednog rasta i zaposlenosti. Kejns je doveo u pitanje većinu stavova na kojima je počivala klasična ekonomska teorija.

On postavlja pitanja društvene korisnosti privatne i javne štednje, dovodi u pitanje teoriju pune zaposlenosti radne snage i kapitala, kao i neograničenog liberalizma u trgovini i u privredi. ***Kada je u pitanju aktivna državna politika Kejns naročitu pažnju poklanja merama iz sledećih područja: 1) monetarne politike (novac, kamata, kredit, formiranje kapitala); 2) poreske politike; 3) politike javnih rashoda; 4) politike budžetskog deficita i javnog duga.***

Država treba navedenim merama, pojedinačno i kompleksno da deluje na ponašanje privatnog kapitala (investiranje, zaposlenost, cene), da bi se sprečio ulazak kapitalističke privrede u krizu ili depresiju sa padom nacionalnog dohotka i porastom nezaposlenosti.

8. OSNOVE MONETARISTIČKOG PRAVCA

Tokom četrdesetih godina XX veka u ekonomskoj teoriji se pojavljuje pravac pod nazivom **monetarizam**. *Ova škola vezana je za ime američkog ekonomiste Milтона Fridmana*. Ona ističe odlučujući značaj promena u prilivu novca u određivanju ravnotežne proizvodnje, odnosno ravnotežnog bruto domaćeg proizvoda i ravnotežnih cena. Iako nastala tokom četrdesetih godina, monetarizam kao posebna ekonomska škola postaje veoma popularan tokom sedamdesetih godina XX veka.

Monetaristički model polazi od shvatanja da monetarna politika, delovanjem na promene u investicijama i potrošnji, dolazi do promena u ravnotežnom dohotku i ravnotežnim cenama.

Rast količine novca u opticaju deluje na uvećanje potrošnje, lične i investicione, odnosno deluje na uvećanje agregatne tražnje podižući nivo ravnotežnog dohotka. Monetaristi veruju da promene u monetarnoj, kao uostalom i u fiskalnoj politici imaju samo kratkoročne efekte na realni bruto domaći proizvod. Dugoročno, oni očekuju da veličina bruto proizvoda bude na nivou potencijalno mogućeg, odnosno na nivou koji definiše veličina "prirodne" stope nezaposlenosti. Zbog toga, po njima, dugoročni efekti promena u monetarnoj sferi se ogledaju jedino u delovanju na promene cena.

Za razliku od kejnzijanaca, monetaristi ne veruju da je privreda podložna neravnoteži koju bi morala da neutralise država. ***Verujući da privreda teži ravnoteži na nivou potencijalne proizvodnje, odnosno potencijalnog dohotka, oni zagovaraju minimalnu državnu intervenciju.*** Takođe ističu da periode relativno brzog rasta novca prati inflacija, a da intervale relativno sporog rasta novca prate recesije. Monetaristi apostrofiraju značaj neaktivističke uloge države. Po njima, pokušaj kreatora ekonomske politike da pospeše privrednu dinamiku često pogoršavaju stvari.

Ponuda novca je ključna varijabla u određivanju privredne dinamike u kratkom roku. Ostale promene koje se događaju na planu inflacije, zaposlenosti i nacionalnog dohotka su izvedene iz monetarne komponente. Nepodudaranje ponude novca i novčane tražnje je osnovni uzročnik ekonomskih kriza i cikličnih privrednih kretanja. Monetaristi se pozivaju na visok stepen uzajamne korelativne zavisnosti između ponude novca i bruto domaćeg proizvoda, i kao dokaz za svoja stanovišta da se novac pojavljuje odlučujućim faktorom ekonomske aktivnosti i nivoa cena. Oni pretpostavljaju da je novac „uzrok” a bruto domaći proizvod „posledica”.

Promene stope rasta novca u odlučujućem stepenu deluju na oblikovanje privredne dinamike. Pobornici monetarizma teže stavu po kome rast ponude novca uslovljava pokretanje privredne aktivnosti i inflaciju, dok suprotna pojava, smanjivanje ponude novca dovodi do usporavanja

privredne aktivnosti, odnosno dovodi do recesije. Moneatarizam je isticao da, premda je stopa rasta ponude novca od primarnog značaja za određivanje bruto domaćeg proizvoda, efekti promene stopa rasta ponude novca na kretanje bruto domaćeg proizvoda dolaze u dugim promenljivim kašnjenjima (legovima).

9. TEORIJA RACIONALNIH OČEKIVANJA (NOVA KLASIČNA EKONOMIJA)

Jedna struja monetarizma sebe naziva Školom racionalnih očekivanja. U suštini, *ova škola stoji na stanovištu da se privredni subjekti racionalno ponašaju, da vrlo uspešno procenjuju buduća ekonomska kretanja i prilagođavaju svoju ekonomsku aktivnost, jer za te svrhe koriste sve raspoložive informacije*. Oni zato veruju tržištu u regulisanju ponude i tražnje, a državi osporavaju da na kratak rok može da utiče na zaposlenost i veličinu proizvodnje.

Ovo zbog toga što uvek postoji određena stopa nezaposlenosti i svaki pokušaj da je država smanji ili poveća biće predviđen od strane privrednih subjekata, tj. neutralisan njihovim reakcijama. Zato umesto delovanja monetarne i fiskalne politike na efektivnu tražnju, nju treba usmeriti na agregatnu ponudu i na taj način delovati na makroekonomske agregate (povećanje bruto domaćeg proizvoda, zaposlenosti i tome slično).

Dve ključne pretpostavke racionalnih očekivanja su: 1) ljudi koriste sve dostupne informacije na bazi kojih donose odluke i 2) zarade i cene su promenljive (fleksibilne). U procesima donošenja odluka od najveće važnosti su očekivanja. U zavisnosti od toga kakva su očekivanja, tj. očekivanja da li će investitori ići u nove poduhvate ili će potrošači svoj raspoloživi dohodak usmeriti ka potrošnji, odnosno štednji, oblikuje se odnos nezaposlenosti i inflacije kao centralno makroekonomsko pitanje

Teorija racionalnih očekivanja javlja se kao prefinjena intelektualna reakcija na ekonomski neuspeh sedamdesetih godina XX veka. Stagflacija (istovremeno postojanje nezaposlenosti i inflacije) kao nov fenomen, nije mogla da se objasni niti da se reši postojećim teorijama. Ona je "poništila" kejnzijansku revoluciju u ekonomskoj teoriji i politici. **Robert Lukas**, jedan od osnivača Nove klasične škole, smatra da je ekonomska javnost poslednjih četrdeset godina udobno živela s dve povezane ideje: prve, da tržišne privrede neminovno prolaze kroz fluktuacije, koje se mogu ukloniti jedino pomoću fleksibilne i odlučne vladine politike i druge, da ekonomisti raspolažu naučno proverenim znanjem koje im omogućava da u svako doba odrede koje bi to politike trebalo da budu.

Glavni predstavnici ovog novog pristupa u makroekonomiji su Robert Lukas (Robert Lucas), Tomas Sardžent (Thomas Sargent), Robert Baro (Robert Barro), Edvard Preskot (Edward Prescott), Nil Volis (Neil Wallace) i dr. Ovaj pravac ekonomske misli u literaturi se sreće pod različitim imenima u zavisnosti od toga kojoj se komponenti daje prednost. Najčešće se susreće kao Nova klasična (makro) ekonomija, što ukazuje na njenu povezanost sa principima klasične ekonomske teorije posebno s teorijom opšte privredne ravnoteže.

Imajući u vidu mesto i ulogu očekivanja u ovim shvatanjima, kao i način njihovog formiranja, često je nazivaju Školom racionalnih očekivanja. Grupa autora objedinjuje obe komponente u nazivu racionalna očekivanja - ravnotežni pristup. Na taj način ostvaruju se ciljevi ovih ekonomista da izgrade makroekonomiju na adekvatnoj mikroekonomskoj osnovi, i u kojoj pojedinci maksimiziraju korisnost, preduzeća maksimiziraju profit, a tržišta su u ravnoteži

Na osnovu činjenice da ekonomska kretanja i problemi koji iz tog kretanja proizilaze zavise od ponašanja privrednih subjekata nastala je i druga komponenta Nove klasične ekonomije Hipoteza racionalnih očekivanja. ***Hipoteza racionalnih očekivanja obuhvata:***

(a) koncepciju očekivanja u smislu da ekonomski subjekti gledaju prema budućnosti pri donošenju svojih odluka i (b) koncepciju racionalnosti koja podrazumeva da pri tome ne prave sistemске greške

To znači da hipoteza racionalnih očekivanja podrazumeva da ekonomski subjekti svoje odluke donose na osnovu svih raspoloživih informacija a da pri tom ne prave sistemске greške.

Opšti doprinosi Nove klasične ekonomije, imajući u vidu njene karakteristike, mogu se svesti na sledeće oblasti:

(a) primenu ravnotežnog modela u makroekonomskoj analizi;

(b) pristup makroekonomskoj analizi sa aspekta mikroekonomije, odnosno razumevanju makroekonomskih problema na osnovu ponašanja ekonomskih subjekata;

(c) široke primene hipoteze racionalnih očekivanja u makroekonomiji i

(d) kritičkom procenjivanju tradicionalnog pristupa ekonomskoj politici.

Upravo zbog ovih doprinosa, kao i činjenice da su njena shvatanja ponašanja privrede uopšte i njenih pojedinih subjekata drugačija u odnosu na sve ranije teorije u literaturi, često se o pojavi Nove klasične ekonomije govori kao o revoluciji u makroekonomiji. U svakom slučaju superiornost novog pristupa je nesumljivo procenjen od njegovih pristalica, ali, u isto vreme, mnoga njihova shvatanja i sredstva su trajne vrednosti i ulaze u opšti fond ekonomske nauke.

10. TEORIJA EKONOMIJE PONUDE

Elementama analiza stavova makroekonomske teorije i politike u vremenu koje se proteže od polovine pa sve do osamdesetih godina XX veka u zemljama razvijenog tržišta, može se označiti kao iznalaženje puteva i načina pomoću kojih se ekonomska politika efikasno suprotstavlja inflaciji, s jedne, i rastu nezaposlenosti, s druge strane. U situacijama kada je nezaposlenost pokazivala trendove rasta ekonomisti su zahtevali povećanje javnih izdataka ili smanjenje poreza. Suprotno, u uslovima rasta inflacije teorija je preporučivala kreatorima makroekonomske politike široku paletu monetarnih i fiskalnih mera restriktivnog karaktera

Premda se ne može govoriti o Ekonomiji ponude kao naučno utemeljenom pravcu u razvoju ekonomske misli, evidentno je da se njen osnovni credo može raspoznati u stavu klasične

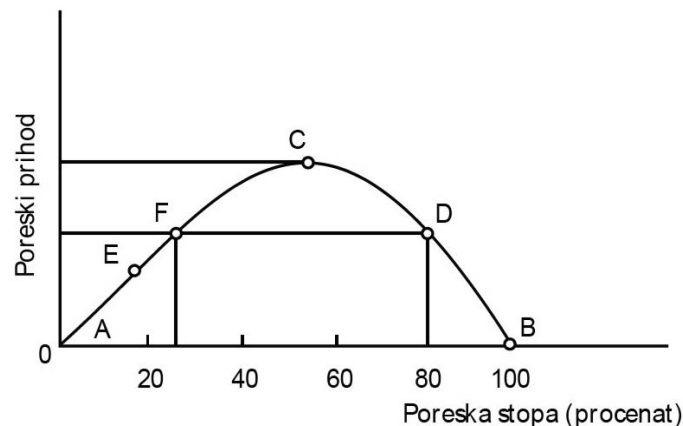
ekonomske teorije po kome proizvodnja intenzivnije reaguje na motivacije i faktorske prinose nakon odbijanja poreza u poređenju sa njenim reagovanjem na promene koje se događaju u agregatnoj tražnji.

Tri su tačke ovog teorijskog pravca posebno važne: 1) odstupanje od keynsijskih politika upravljanja tražnjom, 2) stavljanje akcenta na motivaciju i efekte ponude i 3) zalaganje za značajno smanjenje poreza. U teorijsko-analitičkom smislu osnovno analitičko oruđe Ekonomije ponude predstavlja Laferova kriva.

Njena ključna poruka je da niže poreske stope omogućavaju veće iznose ukupnih poreskih zahvatanja. Smanjivanje poreskih stopa je u funkciji stimulisanja privrednog rasta. Ukratko, daleko najznačajniji stimulans privrednom razvoju u pojedinim nacionalnim ekonomijama je postojanje motiva privatnih preduzetnika da uđu u biznis i na taj način pokrenu proizvodnju.

Država mora na sve načine stvoriti ambijentalni okvir koji je maksimalno stimulativan nesmetanom obavljanju ekonomskih aktivnosti. U tom smislu, kao jedan od najznačajnijih podsticaja nesmetanom privrednom rastu predstavljaju niska poreska zahvatanja. Teoretičari ekonomije ponude akcentiraju ulogu fiskalne politike u dinamiziranju stope privrednog rasta. Smanjenje poreskih stopa je u funkciji stimulisanja privrednog rasta.

Slika 2. Laferova kriva



Vezu između poreskih stopa i poreskih prihoda popularisao je Laffer krivuljom kojom se pokazuje da, ako poreske stope porastu na 100% dohotka neće proizvodnja, a neće biti ni dohotka jer niko neće da radi ako mu država oduzima svu zaradu.

Prema tome, poreski prihod biće nula (tačka B). U drugom ekstremnom slučaju, ako je poreska stopa 0% dohotka, podsticaji za rad i proizvodnju su snažni pošto se ne plaća nikakav porez. Mada je dohodak visok, nikakvi poreski prihodi neće postojati jer je stopa poreza 0% (tačka A). Na taj način, poreski prihodi biće nula i pri poreskoj stopi od 100% i pri poreskoj stopi od 0%. Laffer tvrdi da postoji poreska stopa između ova dva ekstrema pri kojoj su poreski prihodi maksimalni. Na primer, tačka C može biti ta obrtna tačka sa poreskim stopama ispod 60% svaki porast poreske stope povećava ukupni poreski prihod. Pri poreskim stopama iznad 60% svaki porast poreske stope smanjuje ukupan prihod. Posmatrajući isti odnos u

suprotnom pravcu, nalazi se da pri svakoj poreskoj stopi iznad 60% smanjenje poreske stope će povećati ukupan poreski prihod.

Osnovna razlika između kejsijanaca uključujući tu i neokejsijance, s jedne, i predstavnika Ekonomije ponude, s druge strane, je odnos ovih škola prema tržišnom sistemu, sistemu motivacija i privatnom preduzetništvu. Prvi tvrde da tržište dovodi do ispoljavanja najrazličitijih neravnoteža u privredi, što može uticati na pojavu kriza i nezaposlenosti. Drugim rečima, usled nesavršenosti tržišta i njegovih defekata može doći do usporavanja stope privrednog rasta

Zbog, toga, smatraju oni, država mora u uslovima nedovoljne proizvodnje inicijalno povećati neku od komponenti ukupne potrošnje. Tu se pre svega ima u vidu komponenta investicione potrošnje i mehanizam multiplikator-akceleratora kao način ubrzanja stope privrednog rasta. Suprotno, po mišljenju pristalica Ekonomije ponude upravljanje agregatnom tražnjom nema izraženijeg uticaja na stopu privrednog rasta, posebno ukoliko su promene cene očekivane od strane ekonomskih učesnika.

Postoje i brojni prigovori na logiku Laferove krive. Kritičari ističu da su neizvesne posledice promene poreskih stopa na motiv i inicijativu da se više investira i da se na taj način ubrza stopa privrednog rasta. Drugo, usled smanjenja poreza doći će do ispoljavanja većih negativnih efekata na strani tražnje od pozitivnih na strani ponude. I najzad, nije mali broj ekonomista koji je mišljenja da striktno ukazivanje na učinke po osnovu Laferove krive apstrahuje redistributivne efekte u jednom društvu, što u dugom roku može biti jedan od značajnijih uzroka ispoljavanja alokativne neefikasnosti.

11. NOVI PRAVCI KEJSIJANIZMA

Tokom osamdesetih godina XX veka okuplja se veliki broj poznatih ekonomista s namerom da odgovore na oštre kritike Kejsijanizma od strane Nove klasične ekonomije. Oni takode nastoje da prevaziđu krizu i u samom kejsijanizmu nastalu sa pojavom novog ekonomskog fenomena - stagflacije. To je podrazumevalo potrebu prevazilaženja postojećih ograničenja kejsijanizma kroz dalji razvoj kejsijanske teorije, obogaćujući je novim saznanjima teorije i prakse. Zato umesto vraćanja kejsijanskoj teoriji i politici ili njihovom ponovnom oživljavanju, Novi kejsijanci više govore o reinkarnaciji kejsijanskog duha u novom telu.

Ovu grupu ekonomista Majkl Parkin (Michael Parkin) je 1984. godine nazvao Novim kejsijancima i danas je prihvaćena kao posebna škola - Novi kejsijanizam. Predstavnici ove škole su poznati i priznati ekonomisti kao sto su: Gregori Mankju (Gregory Mankiw), Oliver Blanšard (Olivier Blanchard), Brus Grinvald (Bruce Greenvald), Džordž Akerlof (George Akerlof), David Romer (David Romer), Stenli Fišer (Stanley Fisher), Džon Tejlor (John Taylor), nobelovac Jozef Stiglic (Joseph Stiglitz) i dr.

Novi kejsijanci polaze od pretpostavke da je privreda složena organizacija koja zahteva koordinaciju odluka miliona domaćinstava i firmi Nezaposlenost i drugi ekonomski problemi

predstavljaju, ustvari, neuspeh društva da reši problem koordinacije na efikasan način. Zato i osnovni zadatak novih kejsijanaca je da istražuju zašto tržišta i druge društvene institucije ne funkcionišu na našin koji bi bio poželjan.

Nezadovoljni sa mikroekonomskom osnovom makroekonomske analize Nove klasične škole, a prihvatajući inicijativu Lukasa da makroekonomski modeli moraju biti zasnovani na mikroekonomskoj osnovi, ***Novi kejsijanci smatraju da je njihov osnovni zadatak uključivanje najnovijih rezultata mikroekonomske analize.*** Nedostatak mikroekonomske osnove kejsijanske makroekonomske analize, odnosno odgovarajuće analize agregatne ponude, bila je i osnovna kritika upućena kejsijancima od strane Nove klasične ekonomije.

Zato novi kejsijanci razrađuju "nedostajucu kariku" u kejsijanskom modelu mikroekonomsku osnovu makroekonomije, odnosno primamo se bave traganjem za čvrstim i uverljivim modelima krutosti nadnica i/ili cena zasnovanih na maksimizirajućim ponašanjem i racionalnim očekivanjima. Većina novih kejsijanaca analize uključuje hipoteze racionalnih očekivanja i prirodne stope, ali neprihvataju pretpostavke nove klasične ekonomije o kontinuiranom čišćenju tržišta. Oni istažuju različite uzroke rigidnosti nadnica i cena koje sprečavaju tržišno čišćenje.

Odluke o sporom prilagođavanju cena i nadnica su u skladu sa racionalnim očekivanjima i racionalnim izborom pojedinaca da maksimiziraju sopstvenu korist, a preduzeće profit. Rigidnost cena i nadnica kao uzroke sporog i zakasnelog prilagođavanja cena, Novi kejsijanci izvode na osnovu sledećih analiza:

- a) nominalne rigidnosti nadnica (kliznim dugoročnim radnim ugovorima);
- b) nominalne rigidnosti cena (monopolska pozicija preduzeća u određivanju cena i njeni troškovi prilagođavanja);
- c) realne rigidnosti na tržištu rada (model implicitnih ugovora, efikasne nadnice i insajder - autsajder model);
- d) tržišta dobara sa koordinacionim nedostacima.

Na taj način oni odgovaraju na izazov Nove klasične ekonomije, koja postavlja jednostavna pitanja. Ako visoke nadnice izazivaju nezaposlenost, zašto onda nezaposleni radnici ne traže da rade za niže nadnice, ili, ako cene nisu na ravnotežnom nivou, zašto preduzeća jednostavno ne promene cene. Upravo, objašnjenja nominalne i realne rigidnosti cena i nadnica, koje sprečavaju njihovo brzo prilagođavanje i čišćenje tržišta, a koje nisu u suprotnosti sa racionalnim ponašanjem ekonomskih subjekata, su odgovor Novih kejsijanaca.

Tako široko zasnovana nova kejsijanska makroekonomska analiza je danas proširena i analizom tržišta kapitala, ima sledeće aplikacije:

- a) u Novo kejsijanskim modelima koji naglašavaju nominalnu rigidnost cena i nadnica novac nije neutralan i ekonomska politika može biti efikasna;***

b) postepeno i sporo prilagođavanje nadnica i cena u novo kejsijanskim modelima znači da politika dezinflacije, čak i kada je kredibilna i anticipirana od strane racionalnih ekonomskih subjekata, može voditi značajnoj recesiji, odnosno smanjenju društvenog proizvoda i zaposlenosti. Takođe, pojedine nove kejsijanske analize ravnotežne stope nezaposlenosti ukazuju da na prirodnu stopu nezaposlenosti može uticati agregatna tražnja (histerezis efekat).

c) suprotno Novo klasičnom pristupu, Novo kejsijanske analize realne rigidnosti nadnica ukazuju na racionalno objašnjenje postojanja nevoljne nezaposlenosti.

Možemo zaključiti da Novo kejsijanska istraživanja nastoje da razviju makroekonomske modele sa koherentnom mikroekonomskom osnovom i objasne zašto se cene i nadnice prilagođavaju sporo i postepeno. Na taj način oni ukazuju i na opravdanost i efikasnost ekonomske politike (i ponude i tražnje) da stabilizuje privredu. Međutim, za razliku od ranijih kejsijanaca iz šestdesetih godina XX veka, Novi kejsijanci nisu za „fino” upravljanje tražnjom, već za grubo usmeravanje tražnje, tako da se ostavlja dovoljno prostora za ispoljavanje interesa pojedinaca.

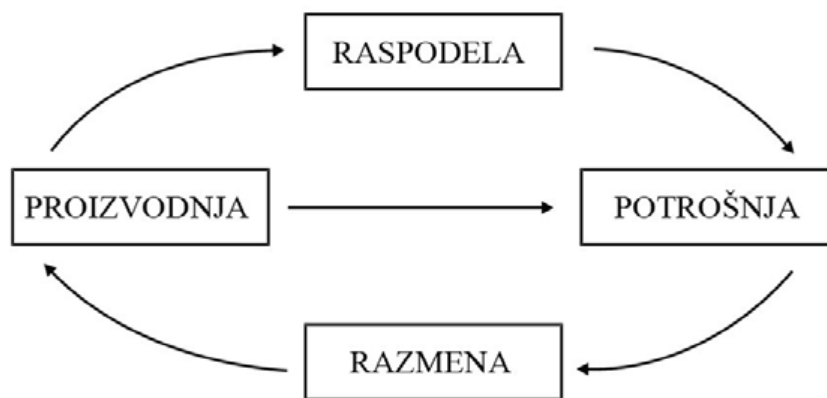
12. OSNOVNE EKONOMSKE KATEGORIJE

Osnovni oblici ekonomskih aktivnosti su:

1. Proizvodnja
2. Potrošnja
3. Raspodela
4. Razmena

Proizvodnja je osnovni oblik ekonomskih aktivnosti. Rezultati proizvodnje su materijalna dobra (vrednosti) sa kojima se zadovoljavaju materijalne potrebe. Ostale ekonomske aktivnosti su izvedene iz proizvodnje.

Slika 3. Kružni tok procesa proizvodnje



Prvi ekonomski problem odnosi se na strukturu proizvodnje, i treba dati odgovor na:

- Šta proizvoditi?
- Koju vrstu robe proizvoditi?
- U kojoj količini proizvoditi pojedinačne robe?

Elementi procesa proizvodnje su:

- ljudski rad,
- sredstva za rad, i
- predmeti rada.

U savremenim tržišnim privredama ove odluke se donose putem:

- tržišta i cena,
- planiranjem,
- kombinacijom tržišta, cena i planiranja

Faktori proizvodnje su oskudni pa je neophodno praviti izbor između alternativnih upotreba oskudnih resursa

Do odgovarajućeg izbora dolazi se odgovorom na pitanja:

- Šta je moguće proizvesti raspoloživim faktorima proizvodnje?
- Koje su to različite kombinacije dobara koja se mogu proizvesti u datom vremenu ako je proizvodnja tehnički efikasna?

Potrošnja je oblik ekonomske aktivnosti tokom koje se troše rezultati proizvodnje i zadovoljavaju ljudske potrebe

U zavisnosti od toga da li se troše sredstva za život ili sredstva za proizvodnju, razlikuju se:

1. neproizvodna
2. proizvodna potrošnja

Neproizvodna potrošnja sastoji se iz:

- a) lične
- b) javne potrošnje

Raspodela je oblik ekonomske aktivnosti raspoređivanja materijalnih dobara koja su stvorena u procesu proizvodnje između pojedinih društvenih grupacija i pojedinaca

Drugim rečima, problem raspodele svodi se na pitanje: **za koga će dobra i usluge biti proizvedeni?**

Novostvorena materijalna dobra se raspoređuju:

- između vlasnika sredstava za proizvodnju
- između vlasnika sredstava za proizvodnju i neposrednih proizvođača – primarna raspodela
- između proizvodnog i neproizvodnog dela stanovništva – sekundarna raspodela

Razmena proizvoda je oblik ekonomske aktivnosti u kome se uspostavlja veza između proizvodnje i potrošnje

U naturalnoj privredi su se povremeno razmenjivali samo određeni viškovi nekih vrsta proizvoda. To je oblik razmene koji se zove trampa

Vršeći posredničku ulogu u razmeni, novac je dobio funkciju prometnog sredstva ili sredstva za razmenu svih drugih roba. Tada razmena proizvoda postaje stalno obnavljajući proces

Novac ima 5 osnovnih funkcija, koje su se razvojem robne razmene hronološkim redom pojavljivale:

- 1. novac kao mera vrednosti i merilo cena;** Ovo je prva i najznačajnija funkcija novca. U njoj novac vrši funkciju opšteg ekvivalenta. Svojom količinom novac tada izražava vrednost svih drugih roba. Novac u funkciji mere vrednosti robnom prometu daje materijal za izražavanje vrednosti svih drugih roba. Drugim rečima, celokupni robni svet novac u funkciji mere vrednosti svodi na zajednički imenitelj, tj. sve robe čini istoimenim (uporedivim) veličinama, koje su kvalitativno jednake i kvantitativno samerljive.

Novac u funkciji mere vrednosti drugih roba nije potrebno da bude i realno, fizički prisutan. Zato novac u funkciji mere vrednosti najčešće služi kao zamišljeni ili idealni novac. Vrednost neke robe izražena u manjoj ili većoj količini novca predstavlja njenu cenu. Dakle, cena je novčani izraz vrednosti robe. Zato je vrednost robe najznačajniji faktor koji određuje nivo ili visinu njene cene.

- 2. novac kao prometno sredstvo;** Hronološki posmatrano novac u funkciji prometnog sredstva je druga funkcija novca. Do pojave funkcije novca robna razmena se vršila neposredno roba za robu, jedna upotrebna vrednost neposredno se razmenjivala za drugu upotrebnu vrednost. Takva razmena nazivala se trampa ($R - R$). Trampa, zapravo, znači da je svaka prodaja robe istovremeno i kupovina robe i obrnuto.

Međutim, u razvijenoj robnoj privredi razmena se obavlja posredstvom novca. Novac se pojavljuje kao posrednik u razmeni ($R - N - R$), tj. roba se prvo prodaje za novac, a zatim se za taj novac kupuje neka druga vrsta robe. Ta kupovina ne mora da bude obavljena u isto vreme i na istom mestu. To znači da se u razmeni posredstvom novca vremenski i prostorno odvajaju činovi prodaje i kupovine robe. Na taj način se prekida njihova međusobna vremenska i prostorna zavisnost.

- 3. novac kao platežno sredstvo;** Ova funkcija novca proistekla je iz funkcije novca kao prometnog sredstva. Naravno, razlikuje se od nje. Nastanak funkcije novca kao platežnog

sredstva vezuje se za pojavu odloženog plaćanja i koristi se u kreditnim transakcijama. Da bi novac mogao da vrši ovu funkciju, njegove ostale funkcije moraju da budu razvijene.

Naime, u činjenici prostornog i vremenskog odvajanja čina kupovine robe od čina prodaje robe dolazi do izražaja novac u funkciji platežnog sredstva. Kada kupac u momentu kupovine robe plati njenu vrednost tada novac služi kao prometno sredstvo, međutim, u praksi vreme isporuke robe i vreme naplate njene vrednosti, po pravilu, se ne poklapaju.

Novac u funkciji platežnog sredstva javlja se onda kada se vrši plaćanje robe i to bez njegovog istovremenog prisustva, tj. na kredit. U momentu kada roba prelazi iz ruke prodavca u ruke kupca novac fizički nije prisutan. On samo služi kao obračunsko sredstvo, koje će se stvarno pojaviti u prometu kada nastupi vreme za plaćanje robe. Takav novac, koji će kupac - dužnik isplatiti prodavcu - povereniku nakon određenog vremenskog perioda za ranije isporučenu robu, pojavljuje se u funkciji platežnog sredstva.

4. **novac kao blago (tj. sredstvo za zgrtanje blaga);** Pored ostalih funkcija, novac u robnom prometu postaje i sredstvo za zgrtanje blaga. Dva su bitna razloga zbog kojih novac može biti u funkciji blaga: prvo, novac predstavlja oličenje bogatstva i društvene moći; drugo, postoji mogućnost njegovog izvlačenja i odsustva iz robnog prometa. Međutim, novac se u svako doba i bez teškoće može vratiti u robni promet i ponovo pretvoriti u bilo koju drugu vrstu robe. Drugim rečima, u savremenim uslovima blago predstavlja novac koji je povučen iz opticaja i tezaursan kao oličenje vrednosti, bogatstva i društvene moći.
5. **svetski novac.** Funkciju svetskog novca može vršiti samo novac pune vrednosti i bez nacionalnih obeležja koja mu nameće nacionalna država svojim zakonskim propisima. Zato svetski novac mora da skine “nacionalno ruho” i da funkcioniše u svom izvornom obliku (npr. zlato). Iako je danas u savremenom međunarodnom robnom prometu prestalo tzv. “zlatno važenje”, tj. ne postoji više obaveza plaćanja u zlatu, ono se u toj ulozi može naći jer je zlato još uvek najrepresntativniji i najmobilniji predstavnik nacionalnog bogatstva.

Međutim i valute nekih zemalja, a po pravilu su to privredno najrazvijenije zemlje, koje su opšte priznate kao čvrste valute, mogu da imaju ulogu svetskog novca. Danas su to, na primer, evro, američki dolar, švajcarski franak, japanski jen, tj. valute koje imaju opšteprihvaćenu konvertibilnost. Konvertibilnost, zapravo znači sposobnost i mogućnost nacionalne valute ili potraživanja u toj valuti (deviza) da u svako doba bude pretvorena (konvertovana) u valutu bilo koje zemlje po realno odmerenom tržišnom ili od strane države fi ksno utvrđenom deviznom kursu. Konvertibilna valuta je priznata i opšteprihvatljiva za plaćanje ili naplatu u međunarodnoj robnoj razmeni.

13. PONAŠANJE I IZBOR POTROŠAČA

Teorija ponašanja potrošača je u stvari teorija tražnje. Potrošnja može da bude u funkciji proizvodnje drugih dobara ili u funkciji zadovoljenja određenih ljudskih potreba, odnosno potreba potrošača. Potrošači su ljudi koji kupuju dobra i usluge radi zadovoljenja svojih potreba.

Stepen zadovoljavanja neke potrebe, ostvaren potrošnjom nekog ekonomskog dobra, naziva se **korisnost**. Sposobnost potrošača da svoje prihode troše u skladu sa svojim individualnim preferencijama (željama, sklonostima, potrebama) uz maksimiziranje sopstvene korisnosti, naziva se **racionalnost izbora i odluke potrošača**.

Teorija izbora potrošača je primena principa racionalnog izbora na odluke potrošača. Ova teorija se zasniva na marginalnoj analizi, odnosno na marginalnoj teoriji korisnosti. Marginalna teorija korisnosti podrazumeva da potrošači kao donosioci odluka o kupovini nekog dobra maksimiziraju korisnost.

Potrošači kupuju materijalna dobra zbog korisnosti. Kada kupuju više jedinica istog proizvoda svaka sledeća jedinica ima veću ukupnu korisnost od prethodne sve dok potrošač ne bude konstatovao da ima dovoljnu količinu nekog proizvoda, odnosno dok se nije zasitio potrošnje tog proizvoda. Istovremeno, povećanje ukupne korisnosti koje ima svaka sledeća jedinica u odnosu na prethodnu ima konstantnu tendenciju opadanja. Pad povećanja ukupne korisnosti svake sledeće kupljene jedinice istog proizvoda poznat je kao zakon opadajućih povećanja ukupne korisnosti.

Kada posle trošenja određenog broja jedinica nekog proizvoda potrošač utvrdi da od sledeće jedinice neće imati povećanje ukupne korisnosti u odnosu na ukupnu korisnost prethodne jedinice, on sledeću jedinicu proizvoda ne kupuje. Povećanje korisnosti koje za potrošača ima poslednja kupljena jedinica određenog proizvoda u odnosu na korisnost prethodne jedinice tog proizvoda, zove se marginalna korisnost. Budući da svaka sledeća jedinica određenog proizvoda za konkretnog potrošača nema povećanje korisnosti u odnosu na prethodnu jedinicu, povećanje korisnosti poslednje jedinice kupljenog proizvoda je granično (marginalno). Zbog toga je to povećanje korisnosti dobilo naziv granična, odnosno marginalna korisnost.

Ako potrošač nije u mogućnosti da kupi jedno dobro, može da kupi drugo dobro i nadoknadi korisnost koju je izgubio zbog nemogućnosti da kupi prvo dobro. Za potrošača nije bitno koju kombinaciju dobara će da izabere. Drugim rečima, potrošač je **indiferentan** (ravnodušan) između kombinacija sa istim nivoom korisnosti.

14. PONAŠANJE PROIZVOĐAČA – RACIONALAN IZBOR I ODLUKE PROIZVOĐAČA

Proizvođači stvaraju ponudu. Zbog toga oni predstavljaju deo tržišnog mehanizma. Ponašanje proizvođača kao nosilaca ponude skoncentrisano je na rešavanje dve grupe problema:

- prva grupa se odnosi na nastojanje da se tokom proizvodnog procesa minimiziraju troškovi, a
- druga grupa podrazumeva maksimiziranje profita.

Profit predstavlja razliku između ukupnog prihoda i ukupnog rashoda. Glavni cilj proizvođača je maksimiziranje profita. Ukoliko proizvođač želi da ostvari glavni cilj, on mora da ostvari maksimalan ukupan pri-hod i minimalan ukupan rashod, uz istovremeno ostvarenje minimalnih troškova za svaku jedinicu proizvoda.

Za analizu troškova postoje dva pristupa:

1. prvi pristup se odnosi na ponašanje troškova pri promeni obima proizvodnje (fiksni i varijabilni troškovi),
2. drugi pristup se odnosi na načine merenja i iskazivanja visine troškova (ukupni i prosečni troškovi).

Varijabilni troškovi (inputi, resursi) su oni troškovi čija veličina u ukupnom iznosu direktno zavisi od obima proizvedenih jedinica nekog proizvoda (outputa). Tipični varijabilni troškovi su količina rada i sirovine. Svako povećanje obima proizvodnje iziskuje veće ukupne varijabilne troškove.

Fiksni troškovi (inputi, resursi) su oni troškovi čija veličina na kratak rok i do određenog povećanja obima proizvodnje u ukupnom iznosu ne zavisi direktno od obima proizvedenih jedinica. Obim proizvodnje može da se poveća do određenog nivoa, a da se istovremeno ne povećavaju fiksni troškovi. Tipičan primer fiksnih troškova su zgrade i oprema.

Od ukupnih varijabilnih troškova zavisi kretanje svih drugih troškova (normalno, izuzev ukupnih fiksnih i prosečnih fiksnih troškova), a to znači i kretanje marginalnih troškova i prosečnih ukupnih troškova, a optimizacija troškova proizvodnje je kada proizvođač proizvodi onaj obim proizvodnje na kome će imati najniže marginalne troškove i najniže prosečne ukupne troškove, odnosno najniže ukupne troškove po jedinici proizvoda.

Optimizacija troškova proizvodnje je optimizacija ukupnih varijabilnih troškova. Optimizacija ukupnih varijabilnih troškova proizvodnje zavisi od marginalne produktivnosti. Marginalna produktivnost proizilazi iz zakona o opadajućim prinosima. Zakon o opadajućim prinosima definiše međusobni uticaj između dodatnih ukupnih varijabilnih troškova, odnosno dodatne radne snage i obima proizvodnje u uslovima kada su fiksni troškovi konstantni.

Prosečni troškovi se dobijaju kada ukupne troškove podelimo s odgovarajućim obimom proizvodnje.

$$\text{PROSEČNI TROŠKOVI} = \text{UKUPNI TROŠKOVI} / \text{OBIM PROIZVODNJE}$$

Kada se podeli priraštaj troškova sa priraštajem obima proizvodnje dobijamo marginalne troškove.

$$\text{MARGINALNI TROŠKOVI} = \text{PRIRAŠTAJ TROŠKOVA} / \text{PRIRAŠTAJ PROIZVODNJE}$$

Marginalni troškovi pokazuju koliko košta svaka nova proizvedena jedinica proizvoda. U tom smislu su marginalni troškovi uvek povezani sa stvaranjem dodatne jedinice proizvoda.

Sve dok se marginalni troškovi nalaze ispod prosečnih ukupnih troškova, prosečni ukupni troškovi moraju da opadaju jer se zbog povećanja obima proizvodnje smanjuju fiksni troškovi po jedinici proizvoda. Svaka dodatna jedinica koja je proizvedena do preseka krive marginalnih troškova sa krivom prosečnih ukupnih troškova, ima manje marginalne u odnosu na prosečne ukupne troškove zbog povećane marginalne produktivnosti.

Kada marginalni troškovi premaše prosečne ukupne troškove, prosečni ukupan trošak, mora da raste zbog delovanja zakona opadajućih prinosa. Svaka dodatna jedinica koja je proizvedena posle preseka krive marginalnih troškova sa krivom prosečnih ukupnih troškova, ima veće marginalne troškove u odnosu na prosečne ukupne troškove zbog smanjene marginalne produktivnosti.

Glavni cilj svakog proizvođača je da maksimizira profit. Pri razmatranju metoda ostvarenja tog cilja, prvo pitanje na koje svaki proizvođač treba da odgovori glasi: Koji obim proizvoda treba da proizvede i proda da bi mu profit bio maksimalan?

Poređenjem marginalnih prihoda i marginalnih troškova utvrđuje se odnos između troškova po jedinici proizvoda koji nastaju sa svakom novoprodučenom jedinicom proizvoda i prihoda koji se ostvaruju sa svakom prodatom novoprodučenom jedinicom proizvoda. Dakle, poređenjem marginalnih prihoda i marginalnih troškova utvrđuje se najprofitabilniji obim proizvodnje.

15. OPŠTE KARAKTERISTIKE SISTEMA NACIONALNIH RAČUNA

Sistem nacionalnih računa je makroekonomski sistem prezentacije podataka koja pruža uvid u celokupnu ekonomiju, kao i informacije o svakom od institucionalnih sektora u jednoj zemlji. U isto vreme, odabranim nizom transakcija i agregata se prikazuje odnos između institucionalnih sektora i njihovo učešće u ukupnim rezultatima ekonomskih aktivnosti.

Merenje transakcija između ekonomskih činilaca podrazumeva postojanje niza definicija, klasifikacija, odnosa među računima i pravila za njihovo prikazivanje. Sistem nacionalnih računa (ili kraće SNA93), čija je poslednja revizija objavljena 1993. godine i koji se trenutno

ponovo revidira, objedinjuje niz preporuka koje su prihvaćene od strane svih zemalja sveta i međunarodnih organizacija, tj. naučnih i političkih krugova, kao i drugih profesionalnih korisnika. Principi iz SNA93 su integrisani i dalje su se unapređivali za potrebe zemalja Evropske unije, pa je tako nastala metodologija koja je poznata pod nazivom Evropski sistem računa 1995 (ESA95). *SNA93 i ESA95, pored ostalog, pružaju odgovore na sledeća osnovna pitanja*

- *Ko obavlja ekonomske aktivnosti, tj. koje su to „institucionalne jedinice” uključene u transakcije?*
- *Kada se registruju ekonomske aktivnosti, tj. šta su stanja i šta su tokovi i na koje se vreme oni odnose?*
- *Gde se odvijaju ekonomske aktivnosti, tj. koji je geografski opseg ekonomskih aktivnosti koji se u Sistemu nacionalnih računa uzima u obzir? Kako se registruju i prikazuju ekonomske aktivnosti, tj. koja su to pravila za beleženje i prikazivanje određenih transakcija?*

Obavljanje ekonomskih aktivnosti uključuje veliki broj učesnika koji se različito ponašaju u ekonomskom procesu i imaju različite ekonomske ciljeve. Oni se grupišu u institucionalne jedinice koje se dele na dve osnovne grupe:

- fizička lica ili grupa lica koja čine domaćinstvo i
- pravna lica ili društvene jedinice čije je postojanje regulisano zakonom, nezavisno od lica ili jedinica koje ih mogu posedovati ili kontrolisati.

Institucionalna jedinica u sistemu nacionalnih računa mora biti sposobna da se uključuje, za sopstveni račun, u ekonomske aktivnosti, veze i odnose tj. transakcije s drugim jedinicama. Kako transakcije podrazumevaju promenu vlasništva, to zahteva da institucionalna jedinica bude samostalna celina (pravno ili fizičko lice) koja poseduje svoju imovinu, posluje, donosi odluke, preuzima finansijske obaveze, zaključuje ugovore, odgovara pred zakonom i vodi knjigovodstvo. *Institucionalne jedinice od kojih se sastoji ukupna ekonomija grupišu se u sledeće institucionalne sektore:*

- nefinansijski sektor;
- finansijski sektor;
- sektor države;
- sektor neprofitnih institucionalnih jedinica koje pružaju usluge domaćinstvima;
- sektor domaćinstava.

Za potrebe nacionalnih računa *domaćinstva se, kao institucionalne jedinice*, definišu kao male grupe osoba koje dele isti prostor za stanovanje, koje udružuju deo prihoda ili sav prihod i imovinu i koje troše zajedno ista dobra i usluge, najčešće smeštaj i hranu. Obično se smatraju

potrošačkim jedinicama, ali u praksi ona učestvuju u mnogim ekonomskim aktivnostima. Tako se, na primer, u seoskim domaćinstvima proizvode poljoprivredna dobra i usluge za sopstvene potrebe, ali su pojedina domaćinstva uključena i u proizvodnju dobara ili obavljanje usluga za tržište.

Nefinansijske institucionalne jedinice jesu one koje su formirane radi proizvodnje dobara i usluga za tržište ostvarivanja profita, bez obzira na to ko su njihovi vlasnici, ko ih kontroliše i kako dele profit. Odgovaraju pred zakonom za svoj rad, ugovore, račune i obaveze. Ove jedinice su, pre svega, proizvođači i nemaju izdatke za finalnu potrošnju. Ako takva jedinica nabavlja i daje neka dobra i usluge za svoje radnike, to se onda smatra naknadom u naturi koja je daje radnicima ili kao međufazna potrošnja jedinice, u zavisnosti od prirode dobara i usluga.

Finansijske institucionalne jedinice se bave finansijskim posredovanjem ili sporednim finansijskim aktivnostima koje su blisko povezane sa finansijskim posredovanjem. Uloga finansijskog posredovanja je da usmerava sredstva od zajmodavaca ka zajmoprimaocima, posredujući između njih.

Neprofitne institucionalne jedinice jesu zakonski ili društveni entiteti formirani da bi proizvodili dobra i obezbeđivali usluge. Mogu da ostvaruju dobitak ili gubitak u procesu proizvodnje, ali ne donose, odnosno ne dele profit vlasnicima ili osnivačima. Ove jedinice su uključene u tržišnu ili netržišnu proizvodnju. Ako u celini ili pretežnim delom obavljaju proizvodnju za tržište, ponašaju se kao profitne (tržišne) institucionalne jedinice, a ako proizvode netržišne robe i usluge, onda su one ne profitne (netržišne) institucionalne jedinice. Njihove aktivnosti su najčešće u oblasti zdravstva, obrazovanja, kulture, amaterskog sporta ili su to razna profesionalna udruženja koja se finansiraju iz članarina, donacija, subvencija, prihoda od svojine, državnih transfera.

Državne institucionalne jedinice jesu zakonski entiteti na republičkom i lokalnom nivou sa zakonodavnom, sudskom i izvršnom vlašću nad drugim institucionalnim jedinicama u zemlji. Imaju prihode iz izvora koje kontroliše država i formiraju fondove koje popunjavaju od poreza, taksi i drugih primanja koje plaćaju druge institucionalne jedinice. Državne jedinice imaju izdatke kojima se zadovoljavaju kolektivne potrebe društva (državna uprava, bezbednost i odbrana, primena zakona itd.); obezbeđuju besplatno, ili po nižim cenama, dobra i usluge za domaćinstva, ili ih putem transfera bespovratno daju.

Vreme je važna komponenta ekonomske aktivnosti jer se sve događa tokom nekog perioda, ostavljajući posledice i u određenim vremenskim tačkama, pa se **ekonomska aktivnost u sistemu nacionalnih računa registruje na dva načina. Jedan čine tokovi, a drugi stanja.**

Tokovi su iznosi, agregati individualnih transakcija ili ostalih tokova dobara, usluga i fondova, u određenom periodu. Odnose se na aktivnosti i njihove posledice koje su se dogodile u određenom obračunskom periodu. Tokovi sadrže promenu vlasništva dobara koje se prikazuje u trenutku te promene, odnosno usluge u trenutku kada je pružena, zatim proizvodnju u

trenutku kada je proizvod proizveden i međufaznu potrošnju kada su materijali i zalihe upotrebljeni.

Stanja su povezana sa tokovima, ali su rezultat ranije akumuliranih transakcija i ostalih tokova (koji nisu posledica transakcija) i to je stanje na početku perioda. Tokom vremena sa novim transakcijama i ostalim tokovima menjaju se obim i vrednost fondova (sredstava) i obaveza što dovodi do promene stanja na kraju perioda za koji se vrši obračun.

Postoji razlika između tekućih i kapitalnih transakcija. Kapitalne transakcije jesu one u kojima se vrši vlasnička raspodela i preraspodela fondova kroz njihovo pribavljanje, sticanje, kupovinu ili prodaju. Obavljaju se u novcu ili u naturi i preraspodeljuju štednju i bogatstvo. Ostale transakcije su tekuće i to: u procesima proizvodnje, razmene i upotrebe dobara i usluga (mogu takođe biti u novcu ili naturi i odnose se na novostvorena i postojeća dobra), zatim transakcije sa svrhom raspodele i preraspodele dohotka i finansijske transakcije, koje prikazuju promene u finansijskim fondovima.

Povezanost i usklađenost sistema nacionalnih računa ima za posledicu da se svi tokovi i stanja prikazuju po istom konceptu, definicijama i klasifikacijama, tj. da se svaki ekonomski tok, ili stanje, najpre vrednosno zabeleži u računima, a zatim da se kroz sistem prikaže na isti način i složi prema određenim pravilima.

Sve ekonomske aktivnosti se obavljaju na nekoj teritoriji, pa je zato potrebno definisati ekonomsku teritoriju i razlikovati rezidentne i nerezidentne institucionalne jedinice. U Sistemu nacionalnih računa potrebno je razdvojiti transakcije rezidenata od onih koje obavljaju nerezidenti, kao i domaći i nacionalni koncept.

16. MERENJE BRUTO DOMAĆEG PROIZVODA

Društveno računovodstvo je ekonomska oblast pomoću koje se sagledava makroekonomska, odnosno ukupna privredna aktivnost jedne zemlje u različitim vremenskim razdobljima. Makroekonomski agregati su sve relevantne ekonomske veličine privrede jedne zemlje u kojima su zbirno, odnosno agregatno izraženi njeni resursi i rezultati

Resursi su svi činioci koji se koriste da bi se ostvarila ekonomska aktivnost, a rezultati su svi proizvodi i usluge koji nastaju ekonomskom aktivnošću i upotrebom resursa Makroekonomski agregati kao zbirni izraz ekonomskih resursa su:

- zaposlenost, odnosno nezaposlenost,
- proizvodni kapaciteti kojima raspolaže jedna ekonomija,
- raspoloživi prirodni resursi,
- broj preduzeća koja ostvaruju ekonomske aktivnosti,
- broj domaćinstava koja preduzećima obezbeđuju radne resurse i od njih primaju novčane dohotke čijom upotrebom formiraju tražnju za njihove proizvode i usluge

Makroekonomski agregati predstavljaju ukupnost stanja i tokova (resursa i rezultata) u jednoj privredi i, kao takvi, glavni su predmet izučavanja makroekonomije. Najvažniji makroekonomski agregati su oni sa kojima se sumiraju rezultati ekonomske aktivnosti

Dva među njima su u najčešćoj upotrebi:

- bruto domaći proizvod (BDP) ili GDP (gross domestic product) i
- bruto nacionalni proizvod (BNP) ili GNP (gross national product).

U našoj statističkoj metodologiji i praksi korišćeni su sledeći makroekonomski agregati: društveni proizvod - DP, bruto društveni proizvod - BDP i nacionalni dohodak ND.

Bruto domaći proizvod (GDP) predstavlja zbirni izraz vrednosti finalnih dobara i usluga proizvedenih u toku jedne godine ili jednog tromesečja u godini u granicama, odnosno na teritoriji jedne zemlje.

GDP se obračunava u tekućim cenama i predstavlja izraz tržišne realizacije finalnih roba i usluga proizvedenih u tekućem periodu

GDP se obračunava na tri načina:

1. Po prvom načinu, GDP se obračunava tako što se saberu tržišne vrednosti svih finalnih dobara i usluga. Npr. vrednost pšenice iznosi 100 dinara. To je input za mlinsko preduzeće. Vrednost brašna koja predstavlja input za pekarsko preduzeće je 170 dinara. Najzad, vrednost hleba koji kupuju finalni potrošači iznosi 250 dinara. Dakle, vrednost GDP-a jednaka je vrednosti hleba, odnosno iznosi 250 dinara
2. Po drugom načinu, GDP se obračunava tako što se sabiraju dodatne vrednosti koje se svakom inputu dodaju u preduzeću kada se on podvrgava preradi ili doradi. Npr. polazi se od toga da dodatna vrednost prvog preduzeća (proizvođač pšenice) čini 100 dinara, drugog (mlinskog) preduzeća 70 dinara = $(170 - 100)$, a trećeg (pekarskog) preduzeća 80 dinara = $(250 - 170)$. Sabirajući sve tri dodatne vrednosti dobijamo GDP koji je opet jednak vrednosti hleba, odnosno iznosi 250 dinar
3. Po trećem načinu GDP se obračunava tako što se sabiraju faktorski dohoci koji se primaju u svakom preduzeću. Reč je o dohocima kapitala, rada i zemlje. Faktorski dohoci predstavljaju cene faktora proizvodnje

Npr. GDP kao izraz faktorskih nagrada čine prihodi za prirodne resurse (renta) od 10 dinara, nagrada za kapital (uključujući i amortizaciju) od 94 dinara, i nagrada za rad (plate) od 146 dinara, što je zbirno jednako napred izračunatom zbiru dodatnih vrednosti sva tri preduzeća, odnosno vrednosti finalnog proizvoda (hleba) od 250 dinara.

17. BRUTO NACIONALNI DOHODAK, NETO NACIONALNI DOHODAK I RASPOLOŽIVI DOHODAK

Bruto domaći proizvod, kao što smo videli, uključuje dohotke generirane u granicama zemlje, nezavisno ko je vlasnik tih dohodaka. S jedne strane, izvesni dohoci zarađeni u zemlji odlaze u inostranstvo. Naime, nadnice, profiti, rente i kamate zarađene u zemlji od strane stranih rezidenata imaju transfer u inostranstvo. S druge strane, dohoci zarađeni u inostranstvu od strane domaćih rezidenata pritiču iz inostranstva u zemlju.

Neto efekat priliva dohodaka iz inostranstva i odliva dohodaka u inostranstvo daje „neto dohodak iz inostranstva”. Kada se on doda GDP dobijamo novu meru tj. bruto nacionalni dohodak (GNI).

Zbog toga GNI po tržišnim cenama obuhvata GDP po tržišnim cenama i neto dohodak iz inostranstva:

$$\text{GNI} = \text{GDP} + \text{Neto dohodak iz inostranstva}$$

GDP usredsređuje pažnju na domaću proizvodnju na „domaćem terenu”, a GNI na vrednost dohodaka zarađenih od strane domaćih rezidenata (na domaćem i stranom terenu).

Na primer, $\text{GDP} = 1.000$. U njemu dohoci stranih rezidenata učestvuju sa 200. Pretpostavimo da su dohoci domaćih rezidenata zarađeni u inostranstvu 400. Neto dohodak iz inostranstva iznosiće: $400 - 200 = 200$. Prema tome, GNI zaista biće: $\text{GNI} = \text{GDP} + \text{Neto dohodak iz inostranstva}$ tj. $\text{GNI} = 1.000 + 200 = 1.200$.

Do sada smo neprestano ignorisali činjenicu da se svake godine jedan deo kapitalne opreme zemlje utroši (amortizuje) ili postane zastareo, neupotrebljiv. Drugačije rečeno, zanemarivali smo deprecijaciju kapitala. ***Ako od bruto nacionalnog dohotka oduzmemo iznos deprecijacije ili „utrošenog kapitala” dobićemo neto nacionalni dohodak (NNI):***

$$\text{NNI} = \text{GNI} - \text{Amortizacija}$$

Iako NNI daje tačniju sliku nacionalnog dohotka nego GNI, češće se koriste bruto iznosi budući da je deprecijaciju teško tačno proceniti.

U analizi ponašanja potrošača koristi se kategorija raspoloživi dohodak domaćinstava (DI). On predstavlja dohodak kojim ljudi zaista raspolažu za trošenje ili štednju. To je dohodak posle oduzimanja raznih odbitaka, kao što su porez na dohodak, doprinos nacionalnom osiguranju i sl.

Raspoloživi dohodak može da se dobije iz GNI kada oduzmemo deo dohotka koji nije raspodeljen domaćinstvima. To će reći, moraju se oduzeti porezi koje plaćaju preduzeća tj. porezi na dobra i usluge, porezi na profit (kao, porez na korporacije) i drugi porezi, a pri tom treba dodati subvencije koje ona primaju. Istovremeno, moramo oduzeti naknade za deprecijaciju i neraspodeljene profite. Na taj način dobijamo bruto dohodak koji domaćinstva dobijaju od preduzeća u obliku najamnina, plata, renti, kamata i raspodeljenih profita.

Da bi iz ovoga dobili ono što zaista ostaje na raspolaganju domaćinstvima za trošenje, moramo oduzeti porez koji ona plaćaju na svoj dohodak i doprinos nacionalnom osiguranju, a dodati transfere plaćanja tj. sve naknade domaćinstvima (penzije, invalidnine, naknade za nezaposlenost i sl.)

18. NOMINALNE I REALNE EKONOMSKE VELIČINE

Po svojoj naturalnoj strukturi bruto domaći proizvod je vrlo heterogena veličina. Sastavljen je od kvalitativno različitih materijalnih dobara i usluga. Pošto svi oni imaju različite naturalne jedinice mere (kg, litar, Kw, i sl.), to bi izračunavanje veličine bruto domaćeg proizvoda na taj način predstavljala vrlo komplikovanu operaciju. Zato se veličina bruto domaćeg proizvoda u savremenim privredama izražava vrednosno putem cena.

Međutim, i cene su promenljive kategorije. Mnogo je razloga koji mogu uticati na promenu visine cena robe i usluga u nekoj privredi. Neki su vezani za promenu vrednosti roba i usluga, drugi opet utiču na promene odnosa ponude i potražnje, a treći deluju na promenu vrednosti novca (inflacija, deflacija, devalvacija, revalorizacija).

Otuda se s pravom postavlja pitanje koje je to vrsta cene putem kojih se može manje ili više realno ili približno verodostojno iskazati veličina bruto domaćeg proizvoda. Vrednost domaćeg bruto proizvoda se može izražavati i obračunavati pomoću dve vrste cena tekućih i stalnih cena. Tekuće cene predstavljaju tržišne cene u privredi u toku jedne kalendarske godine, odnosno cene po kojima se robe i kupuju i prodaju u toku te godine.

Bruto domaći proizvod čija je veličina vrednosti obračunata po tekućim cenama nazivamo nominalnim bruto domaći proizvod.

Potpuno je izvesno da se prilikom analiziranja i izražavanja veličine vrednosti bruto domaćeg proizvoda ne možemo oslanjati samo na podatke dobijene na bazi tekućih cena. To ne možemo učiniti zbog toga što bi taj način obračuna bruto domaćeg proizvoda odražavao samo stvarno stanje bruto domaćeg proizvoda i razvoja privrede dotične godine za koje se vrši obračun bruto domaćeg proizvoda, ali ne i njegovo kretanje iz godine u godinu, upravo zbog toga što se tekuće cene iz raznih razloga menjaju. U stvari, obračunavanje veličine bruto domaćeg proizvoda po tekućim cenama bi stvaramo pogoršalo sliku o kretanju bruto domaćeg proizvoda u dužem vremenskom intervalu, a samim tim i o stepenu razvoja neke privrede.

Da bi se dobila jasnija i verodostojnija slika o kretanju veličine bruto domaćeg proizvoda, njegovog porasta ili pada iz godine u godinu, što stvaramo i odražava stepen uspeha ili neuspeha u razvoju privrede, nominalni bruto domaći proizvod se mora očistiti od porasta opšteg nivoa cena koji je u njemu po pravilu uračunat, ili što se najčešće i radi, obračun bruto domaćeg proizvoda vrši se putem stalnih cena.

Kod obračunavanja veličine bruto domaćeg proizvoda putem stalnih cena kao osnova uzimaju se cene iz one godine u kojoj su privredna kretanja bila najstabilnija i u kojoj je dolazilo do najmanjih promena u opštem nivou cena.

Bruto domaći proizvod obračunat po stalnim (baznim, fiksnim) cenama zovemo realan domaći proizvod. Njegova veličina u određenoj godini dobija se tako što se količina proizvedene robe i izvršenih usluga u toj godini pomnoži sa stalnim cenama. Ovaj način obračunavanja bruto domaćeg proizvoda omogućava mnogo verodostojnije sagledavanje razvoja nacionalne privrede u dužem vremenskom periodu.

Razlikovanje nominalnog i realnog bruto domaćeg proizvoda ima naročiti značaj kad analize i praćenja stvornih privrednih kretanja u nacionalnoj privredi, a takođe je značajno i sa aspekta planiranja budućih stopa privrednog rasta.

19. DEFINISANJE PRIVREDNOG SISTEMA

Društvena proizvodnja, bez obzira da li shvaćena u smislu jedinstva povezanih faza proizvodnje, raspodele, razmene i potrošnje ili kao ekonomisanje nedovoljnim proizvodnim resursima, uvek se uspostavlja na takav način da se sa što manje ulaganja (input) postignu što bolji rezultati (output).

Ovaj racionalni princip ekonomije pokazuje da je privreda jedan sistem, da su njeni delovi podsistemi tog velikog sistema, a koji takođe imaju svoje podsisteme prema kojima se ponašaju takođe kao sistemi. Sam pojam „sistem” ne bi trebalo da izaziva nikakve teorijske ni praktične nedoumice. U najopštijem smislu, sistem se predstavlja kao *skup (kompozicija) elemenata (delova) čiji međusobni odnosi počivaju na određenim zakonima i principima.*

Pod ovim terminom se, međutim, u svakodnevnoj upotrebi podrazumevaju i drugi “sistemi”: sistem govora, sistem mišljenja, tehnički sistemi, sistem informacija, politički sistem i dr.

Pripadnici teorije sistema svaku pojavu objašnjavaju sa pozicije odnosa celine i njenih delova, odnosno svaka pojava (fenomen) ponaša se kao sistem u odnosu na svoje sastavne delove koji su njeni podsistemi. Na osnovu toga, sve ***sisteme je moguće grubo podeliti na tri velike grupe i to na: prirodne, tehničke i organizacione sisteme.***

Dok prirodni sistemi funkcionišu u skladu sa određenim zakonima prirode, a tehnički su, prosto rečeno, tvorevine čoveka, dotle se organizacioni sistemi definišu kao kompozicije obe navedene grupe sistema, gde je prisutan čovek i njegov cilj. Otuda, organizacioni sistemi mogu biti moralni (gde se uspostavlja odnosi među ljudima u porodici, organizaciji, opštini, državi i sl.), instrumentalni (u oblasti nauke i u umetničkoj oblasti) i materijalni (u sferi neposredne proizvodnje i u sferi tzv. društvenih delatnosti, odnosno društvene nadgradnje).

Operacionalizacija privrednog sistema na osnovne komponente vrši se u zavisnosti od teorijsko-metodološkog pristupa i definisanja. Tako, ***prema V. Holesovskom postoje četiri glavne komponente privrednog sistema:***

a) resursi - sredstva za proizvodnju, ljudski faktor, tehničko-tehnološko znanje, preduzetništvo i organizacione sposobnosti, prirodna bogatstva;

b) učesnici - ljudi u različitim situacijama i ulogama i sa različitim ciljevima i preferencijama: kao proizvođačke i potrošačke jedinice, kao firme i domaćinstva i kao država u svojstvu proizvođača i potrošača;

c) procesori - to su pojedini aspekti i rezultati aktivnosti ekonomskih učesnika. Oni objašnjavaju kako funkcioniše privredni sistem. Procesori formiraju logički redosled operacija putem kojih se sistem iz postojećih stanja prevodi u drugo, željeno, stanje: informacije - odluke - implementacija tj. upotreba inputa (resursa) - transformacija u outpute (rezultate);

d) institucije - to su, relativno, stabilni tipovi veza i odnosa koji povezuju ekonomske učesnike i njihove aktivnosti. Tržište je, na primer, institucija jer predstavlja stabilizovani oblik kupovine i prodaje. Privatna svojina je, takođe, institucija jer je reč o društveno verifikovanom regulisanju korišćenja i raspolaganja stvarima od strane jedne društvene grupe (klase).

Na osnovu svega što je rečeno o pojmu, sadržaju i osnovnim komponentama privrednog sistema može se prihvatiti sledeća kompletna definicija privrednog sistema. Ona glasi: *Pod privrednim sistemom podrazumevamo skup institucionalnih rešenja, mera, instrumenata i mehanizama kojima se regulišu međusobni odnosi privrednih subjekata u procesu proizvodnje, raspodele, razmene i potrošnje.*

20. OSNOVE PRIVREDNOG SISTEMA

Savremeni privredni sistem se danas najčešće shvata kao istorijska kategorija, kao najdinamičniji sistem, koji obuhvata i povezuje u skladnu celinu temeljne elemente društvenoekonomskog procesa. Radi toga se posebno ističe nužnost da osnove privrednog sistema budu međusobno usklađene i da ne protivreče jedna drugoj. Samo pod tim uslovom može se govoriti o takvom modelu privrednog sistema u kome su svi njegovi elementi, podsistemi tako postavljeni da po karakteru i međusobnim vezama predstavljaju funkcionalnu celinu. I dalje, samo na taj način privredni sistem će biti konzistentan, što je pretpostavka njegove veće ili manje efikasnosti iskazane u praksi preko realizacije funkcija postojećih institucija. Da li je model privrednog sistema konzistentan ili ne pokazuje stepen njegove efikasnosti i postignuti rezultati u praksi.

Može se reći da *fundamentalne premise (osnove) savremenog privrednog sistema čine:*

oblik i sadržaj vlasništva, kao ključna determinanta osnovnog proizvodnog odnosa u društvu. Oblik i sadržaj vlasništva predstavlja temeljno obeležje privrednog sistema, jer se iz njega praktično deriviraju sva ostala obeležja privrednog sistema, a posebno uslovi raspodele i kriterijumi prisvajanja, a zatim definišu uslovi privređivanja, određuje sistem upravljanja, te na kraju, bitno uslovljava oblik organizovanja privrede i metodi povezivanja osnovnih privrednih subjekata;

robno biće privrede je najrazvijeniji organizacioni oblik privređivanja. U savremenim uslovima privređivanja robna privreda sa svojim zakonitostima nema alternativu.

Nju objektivno diktiraju kako nivo privredne razvijenosti koji nužno zahteva razvijene odnose robne proizvodnje, tako i imperativi savremenog civilizacijskog razvoja koji pretpostavljaju tržišni način privređivanja;

integralna tržišta, kao dominirajući regulativni i koordinativni mehanizam privređivanja, koji podrazumeva kako tržište roba i usluga, tako i tržište kapitala;

tržište radne snage. U robnoj privredi tržište se pojavljuje kao auto-matski regulator celokupne društvene reprodukcije. Sa svojim osnovnim funkcijama informativnom, selektivnom, alokativnom, distributivnom, koordinativnom, tržište se pojavljuje kao strog i objektivan, pravedan i neophodan, te ekonomski najefikasniji regulirajući mehanizam i oblik povezivanja osnovnih privrednih subjekata;

planiranje, kao korektivni i usmeravajući mehanizam privrednog razvoja. Opšte poznato je da tržište i njegovi mehanizmi nisu savršeni, da se i najsavršenija konkurencija prepliće sa monopolima različite vrste i intenziteta, te da država sa svojom ekonomskom politikom uvek ima veliki uticaj na tržišne parametre.

Pored toga, tržište pruža informacije o onome šta se događalo, ali ne i o onome šta će se dogoditi, što je utoliko potrebnije ukoliko su češće i veće tehnološke i strukturne promene u prirodi. Zato su potrebni i privredni planovi koji daju informaciju o budućim kretanjima. To samo znači da uvek treba imati na umu plansku i tržišnu koordinaciju i radi se samo o meri u kojoj su zastupljene obe komponente.

Naravno, kod planiranja ne treba zaboraviti na uvek upozoravajući princip realiteta, vodeći računa o tome šta želimo i hoćemo u privrednom razvoju s jedne strane, i šta imamo i možemo, s druge strane;

preduzeće, kao osnovni privredni subjekt u procesu društvene reprodukcije, sa potpunom samostalnošću i suverennošću u pogledu svog organizovanja i međusobnog povezivanja, kao i u donošenju drugih poslovnih odluka;

dobit, kao osnovni motiv i potvrda uspešnosti poslovanja preduzeća, koja svoju verifikaciju dobija na tržištu;

čvrsti principi pravne države, kao pretpostavka institucionalne sigurnosti, bez koje tržište nije ni delotvorno, niti zaštićeno. To pretpostavlja precizno i jasno definisanje političkog i socijalnog identiteta države, sa odgovarajućim ustavnim i pravnim uređenjem državnog prostora u skladu sa poznatim međunarodnim principima i standardima;

ograničeno strukturno prilagođavanje uloge države u upravljanju privrednim sistemom. Savremeni privredni sistemi ne postavljaju pitanje mesta i uloge države u privrednog života zemlje. To tim pre što je u svetu jasno da je usmeravajuća uloga države u razvoju privrede nezaobilazna i neophodna. Zato je mnogo važnije pitanje kakva država i koliko je države potrebno privredi.

Privredni sistem sa integralnim tržištem pretpostavlja modernu državu demokratsku i funkcionalnu. A to znači onoliko države koliko je nužno potrebno i na sektorima gde je zaista potrebno, upravo onoliko koliko to zahtevaju međuslovljenosti države i tržišta.

Posmatrano u celini, osnove privrednog sistema predstavljaju nužne elemente u kompoziciji privrednog sistema, koji pretenduje da postane jedna homogena celina, koja se potvrđuje u ekonomskoj efikasnosti njenog funkcionisanja. Međutim, uzevši ih pojedinačno, nema sumnje da stepen generalnosti i značaja pojedinih komponenti nije isti. One se jednostavno nalaze u nekom međudnosu, uslovno rečeno, nezavisnih konstanti i zavisno promenljivih veličina, koje se u tom međudnosu ispoljavajui kao ekonomska neophodnost i kao ograničavajući uslov.

Primeru radi, pomenimo da svojinski odnosi, sadržaj i oblik vlasništva. kao temeljna karakteristika bilo kojeg privrednog sistema nalaze svoje ispunjenje ali i ograničenja u stepenu razvoja materijalnih proizvodnih snaga društva, koja praktično i određuju specifičnosti oblika prisvajanja u tržišnim uslovima privređivanja.

21. KLJUČNI ELEMENTI PRIVREDNOG SISTEMA

RESURSI

Sve raspoložive materijalne i nematerijalne izvore stvaranja materijalnog bogatstva i ekonomskog blagostanja nazivamo resursima jedne zemlje. Kod nabiranja privrednih resursa jedne zemlje najčešće se polazi od: **geografski položaj** (kontinentalna ili primorska) **tip zemljišta** (obrađivo, neobrađivo, itd), **rudno i mineralno bogatstvo** (naročito rudnici plemenitih metala, gvozdene rude, boksita, zatim izvorišta mineralne vode, itd), **bogatstvo vodotokovima** (i njihova plovnost), **prosečna nadmorska visina**, **bogatstvo šumama**, **pašnjacima**, **vazduh i sve druge organske i neorganske stvari.**

U predhodnim delovima već je bilo reči o sredstvima za proizvodnju koja su rezultat minulog rada gde ubrajamo predmete rada, sirovine i energiju ili sredstva za rad (zgrade, masine, oprema, proizvodne linije itd). Razvojem proizvodnih snaga i proizvodnih odnosa menja se struktura bruto domaćeg proizvoda u pravcu tzv. tercijalnog sektora, posebno fmansijske i druge usluge, informacioni sistemi, telekomunikacije i dr. U zemljama sa nekonvertibilnim valutama od posebnog je značaja nivo spoljnotrgovinske razmene, a samim tim i visina deviznih rezervi.

Posebno treba istaći stanovništvo kao resurs nad resursima, jer od njegove stvaralačke (umne i fizičke) moći zavisi tempo ekonomskog (privrednog) razvoja zemlje. Posebno je važna inventivnost pojedinaca u društvu, njihova preduzetnička sposobnost bilo u sektoru proizvodnje (poljoprivredna i/ili nepoljoprivredna) ili u sektoru usluga itd. Utoliko je državi, koja stvara pravne okvire za rad pojedinaca i privrednih sistema, lakše da manje interveniše u pogledu angažovanja sredstava za njihovo zapošljavanje. Drugim rečima, vrlo važno je, putem obrazovnog sistema, usmeravati kadrove u pravcu samozapošljavanja.

Napred navedeni materijalni i subjektivni faktori proizvodnje zavise od dostignutog nivoa tehničko-tehnoloških saznanja, stanja nauke i njene primenljivosti, što je opredmećeno u sredstvima za proizvodnju i primenjivom znanju članova društva. Bitno je istaći da stalni razvoj društva neprekidno traži nove izvore resursa radi zadovoljavanja stalno rastućih kvantitativnih i kvalitativnih potreba društva koje vodi ka povećanju pojedinačnog i ukupnog standarda.

Posebno je važno imati u vidu činjenicu da su pojedini resursi neobnovljivi (ruda gvožđa, na primer) i da se za njih mora blagovremeno tražiti zamena (supstitucijom ili uvozom iz drugih zemalja), a kod obnovljivih (šumsko bogatstvo, na primer) tražiti nove metode njihovog bržeg obnavljanja (stvaranjem hibrida koji daju veći i brži prirast, itd).

PRIVREDNI SUBJEKTI

Glavno obeležje privrednih subjekata u okviru svakog privrednog sistema određena su vladajućim odnosima proizvodnje, u prvom redu njihovom sadržinom, odnosno društvenom organizacijom rada. Zato se privredni subjekti razlikuju od sistema do sistema, ali i unutar pojedinih privrednih sistema, kao i u jednoj istoj zemlji u raznim fazama njenog društvenoekonomskog razvoja.

Ipak postoje klasifikacije privrednih subjekata koje ne zavise od napred navedenih okolnosti, i to: prema broju lica (pojedinačni, grupni); prema delatnosti (poljoprivredna, industrijska, zanatska, itd.); prema ulozi (proizvođači ili potrošači); prema društvenom statusu (oni koji odlučuju i oni koji ne odlučuju) a moguće su i druge podele i klasifikacije. U tržišnoj privredi osnovni privredni subjekt u oblasti proizvodnje jeste privredno društvo.

Postoji i drugi pristup definisanju privrednih subjekata gde se ubrajaju pojedinci ili organizovanje grupe pojedinaca koje samostalno donose privredne odluke, uživaju koristi od njih i snose rizik, imaju svoje ekonomske ciljeve i nalaze su u međusobnom nadređenom ili podređenom odnosu. Iz toga proističu tri vrste subjekata, a to su: **država, preduzeće, porodica.**

Država se definiše kao privredno-politička zajednica koja pored svojih, ustavom utvrđenih funkcija, istovremeno predstavlja i privredni subjekt, jer kupuje i prodaje određene proizvode (za vojsku, policiju, državnu administraciju, itd.) i ponaša se kao i svako privatno preduzeće ili građanin, da bi ostvarila sebi svojstvene funkcije.

Privredna društva se definišu kao organizovane jedinice u kojima se proizvode određena materijalna dobra, pružaju određene usluge ili obavljaju druge privredne ili neprivredne delatnosti, sa ciljem da stvaraju određene proizvode ili pružaju usluge drugim subjektima u društvu u cilju sticanja dobiti.

Domaćinstva su osnovne ćelije društva i osnovne potrošačke jedinice, a ujedno i najbrojniji subjekti u jednom društvu. Domaćinstva, tačnije članovi domaćinstva, su i glavni cilj i smisao svake proizvodnje i pružanja usluga tj. zadovoljavanja njihovih svakodnevnih potreba (od hrane, odeće, obuće, stanovanja pa do vožnje automobila, putovanja avionom, posećivanja

škola, fakulteta, bioskopa, pozorišta, zatim lečenja, itd.). Ali i obrnuto, članovi domaćinstva su ujedno i proizvođači i pružaoci usluga u ukupnoj društvenoj podeli rada.

U toj društvenoj podeli rada svaki privredni subjekt želi da postigne određeni, zamišljeni maksimum: zadovoljavanje svojih potreba, želja i subjektivnih zahteva za neprekidnom i raznovrsnom potrošnjom. Intenzitet ličnih, potrošačkih, zahteva zavisi od njegovog društvenog statusa na listi hijerarhije u društvu, u datom istorijskom trenutku. Zauzimanje višeg mesta na toj društvenoj lestvici samo po sebi podrazumeva znatno širu listu svakodnevnih prohteva, i obmuto, niže mesto podrazumeva užu ili najužu listu želja i potreba (sve do svođenja na egzistencijalne potrebe - hrana i stanovanje).

Kod privrednih društava je nešto drugačija situacija i prvenstveno zavisi od vlasničke (preciznije rečeno) upravljačke strukture, a ne od (zbira želja) pojedinaca. U slučajevima kada je vlasnik privrednog društva privatno lice, sigurno je da će to privredno društvo težiti maksimizaciji profita kroz zadržavanje svog (dominantnog) položaja na određenom tržištu. Za razliku od privatnih, na primer, javna (državna) preduzeća se često ponašaju sasvim drugačije, jer, vrlo često se ponašaju neekonomski (ne retko i rasipnički) jer računaju da će im, ako zatreba, država priteći upomoć dozvoljavanjem (neopravdanog) povećanja cena (električna energija, telefon, komunalne usluge, itd) ili dotacijama iz budžeta.

PRIVREDNE AKTIVNOSTI

Opšte je shvatanje, da se ukupna privredna (ekonomska) aktivnost svake zemlje sastoji iz proizvodnje, raspodele, razmene i potrošnje. Prioritet se u svakoj zemlji daje proizvodnji robe jer se sve ostale ekonomske aktivnosti baziraju upravo na njoj. Aktivnost proizvodnje ostvaruju proizvodna preduzeća, dok u fazi razmene mogu da učestvuju i trgovinska i druga preduzeća, s tim da istovremeno učestvuju i u raspodeli i potrošnji. U sferi proizvodnje, pored proizvodnih preduzeća, na posredan način učestvuju i drugi subjekti: banke, berzanski posrednici, investicioni i drugi fondovi, osiguravajuća društva i druge finansijske institucije, koje se jednim imenom nazivaju - monetarna privreda. Ova aktivnost se odnosi na poslovanje s novcem i novčanim kapitalom. Proizvodna preduzeća obavljaju samo deo finansijskih aktivnosti: odobravaju potrošačke kredite, izdaju obveznice i/ili akcije u cilju prikupljanja dodatnog kapitala itd.

Posebna vrsta delatnosti je investiciona aktivnost koja u sebi sadrži procese raspodele i razmene u sadašnjosti u cilju povećanja proizvodnje u narednom periodu. Ovim putem se povezuje realna i monetarna privreda posredstvom finansijskih aktivnosti.

Unutrašnja i spoljna trgovina služe za razmenu robe i služe za dokazivanje opravdanosti, svrsishodnosti proizvodnje.

Na privredne aktivnosti jedne zemlje utiče veoma mnogo faktora, mada sa različitom snagom uticaja i sa različitim vremenskim trajanjem i to ne samo materijalnih nego i nematerijalnih.

Izučavanje rezultata delovanja jednog od mnoštva faktora veoma je teško i vrlo uslovno i pored očitih napredaka u oblasti statističke faktorske analize. Prema dosadašnjim

istraživanjima, može se utvrditi da je snaga sledećih nekoliko faktora, ili bolje rečeno, faktorskih grupa ipak najpresudnija za stopu privrednog rasta: obim akumulacije, odnosno akumulaciona sposobnost privrede (tačnije, sklonost ka akumuliranju) struktura novih ulaganja, tempo privrednog progressa, veličina ponude radne snage i njen kvalifikacioni nivo, metodi upravljanja razvojem, kao i karakter političkog sistema ili, bolje rečeno, odnos ekonomije i politike.

Ako tretiramo proizvodnju roba kao proces prerade materijalnih dobara, upotrebom rada i sredstava za proizvodnju, da bi se u finalnoj fazi pojavio novi materijalni proizvod - tada ovaj proces predstavlja tehnološki opis stvaranja materijalnih dobara i nema svojstva privredne aktivnosti. Nesporno je da se stvaraju materijalna dobra koja predstavljaju osnovu materijalnog bogatstva društva, ali to je nedovoljno da bi smo ceo proces tretirali kao privrednu aktivnost.

22. TIPOLOGIJA PRIVREDNIH SISTEMA

Svaka klasifikacija ima za zadatak da definiše attribute, ili, karakteristike pomoću kojih se objekti, koji su predmet klasifikacije, mogu posmatrati i razvrstavati. Pri tome, neki atributi su zajednički za veliki broj posmatranih objekata, drugi su zajednički samo za nekoliko objekata, a neki čak samo za jedan objekat. Dobra klasifikacija je najbolji način za identifikovanje suštinskih obeležja posmatranih objekata jer se time izbegavaju razni prividi koji mogu proizići iz iskonstruisanih razlika.

Kada je reč o uporednoj analizi privrednih sistema, treba imati u vidu da je izbor kriterija (atributa) kao osnova za njihovo grupisanje bitan deo ukupnog istraživačkog postupka. Iz osnovnih odredbi o pojmu, sadržini, osnovnim komponentama i načinu funkcionisanja privrednih sistema, *moгу se izvesti četiri osnovna kriterija njihovog grupisanja:*

a) Prvo, prema karakteru vlasništva nad sredstvima za proizvodnju i oblicima prisvajanja koji iz njega proizilaze. Tu razlikujemo tri osnovna svojinska oblika: privatna, državna i društvena svojina. Reč je, naravno, o dominirajućem, preovlađujućem obliku svojine uz koji, istovremeno, postoje i drugi.

b) Drugo, prema sistemu donošenja (ekonomskih) odluka gde je osnovna razlika u nivoima njihove centralizacije, odnosno, decentralizacije. Postoje dva osnovna nivoa donošenja odluka: pretežno centralizovani, pri čemu se prava koja se garantuju nižim nivoima odlučivanja mogu oduzeti diskrecionim pravom viših; pretežno decentralizovani, pri čemu niži nivoi odlučivanja po osnovu prava svojine ili zakona, poseduju moć donošenja ključnih (ekonomskih) odluka koja im se ne može oduzeti sem u slučaju promene celog sistema.

c) Treće, prema motivacionom sistemu, tj. na osnovu impulsa koji pokreću ekonomske učesnike i utiču na njihovo odlučivanje u procesu društvene reprodukcije. Motivi, u užem smislu sistem stimulisavanja, zavise od ekonomskih, političkih, društvenih i ideoloških ciljeva. U svim savremenim privrednim sistemima primami motivi ekonomskih učesnika su

materijalne prirode. Materijalno stimulisanje se može definisati kao sistem nagrađivanja koji dovodi do željenog ponašanja učesnika na taj način što uspješni dobijaju više od manje uspješnih. Željeno ponašanje se, pored materijalnog, može obezbediti i moralnim stimulisanjem kojim se učesnici motivišu da svoje obaveze prema društvu, ili kompaniji, izvršavaju zbog (javnog) priznanja, ili, odgovarajuće promocije.

d) Četvrto, prema načinu alokacije proizvodnih resursa i ekonomskih aktivnosti tj. prema načinu organizacije i povezanosti ekonomskih učesnika u procesu društvene reprodukcije. Prema ovom kriterijumu možemo razlikovati s jedne strane privredne sisteme u kojima je tržište osnovni mehanizam povezivanja ekonomskih učesnika u njihovim ekonomskim aktivnostima, a s druge strane sisteme u kojima je ekonomska aktivnost povezana i koordinisana direktno, putem planskog mehanizma.

Na osnovu navedena četiri kriterija koja su, istovremeno, i ključne komponente svakog privrednog sistema, izvršena je tipologija privrednih sistema koja je sve do kraja 80-ih godina XX veka bila osnova za komparativnu analizu tri osnovne grupe privrednih sistema:

Kapitalistički privredni sistemi - koje karakteriše privatna svojina nad faktorima proizvodnje. Sistem donošenja odluka je decentralizovan i nalazi se u rukama vlasnika faktora proizvodnje. Odluke o proizvodnji, raspodeli, razmeni i potrošnji su koordinisane putem tržišnog mehanizma, a ekonomske učesnike u ostvarivanju njihovih ciljeva motivišu materijalni podsticaji;

Socijalistički centralnoplanski privredni sistemi - koji se zasnivaju na državnoj svojini kao dominantnom svojinskom obliku. Donošenje ekonomskih odluka je, u suštini, centralizovano i koordinisano putem planskog mehanizma. Ekonomski učesnici ostvaruju zadate ciljeve na osnovu materijalnih i, delimično, moralnih podsticaja;

Socijalistički tržišni privredni sistemi - kojima je osnovni svojinski oblik društvena svojina nad sredstvima za proizvodnju. Sistem donošenja odluka je u osnovi decentralizovan, a tržište je osnovni koordinacioni mehanizam. Materijalne motivacije su glavni pokretači ekonomskih učesnika u ostvarivanju postavljenih ciljeva.

Posle radikalnih političkih i društveno-ekonomskih promena u zemljama Istočne i Centralne Evrope navedena tradicionalna tipologija privrednih sistema može samo još da posluži za istorijske komparacije i analize. Zaista, ukidanje monopola državne svojine i centralnoplanskog upravljanja privredom objektivno povlači za sobom i promenu motivacionog sistema i centralizovanog donošenja odluka čime se suštinski menjaju sve bitne odrednice centralnoplanskog socijalizma.

Sa stanovišta tih promena J. Kornai je predložio novu tipologiju bivših centralno planskih privreda gde je osnovni kriterijum da li se radi o reformskim ili revolucionarnim promenama. Reforma podrazumeva, doduše, krupne promene u postojećem socijalističkom sistemu ali zadržava njegove glavne karakteristike. Revolucija, međutim, znači transformaciju koja zemlju definitivno odvaja od socijalizma.

Dakle, ključna razlika između reforme i revolucije nije u metodu preobražaja (nasilni vs nenasilni put) niti u brzini promena (spore vs hitne promene) već u tom da li preobražaj (transformacija) ruši monopol moći vladaju partije, ili ne?! Po našem mišljenju bitno je da li u zemlji postoje pretpostavke i opštenarodna saglasnost oko celovitog programa tranzicije (prelaza) iz komandne u tržišnu privredu bez čega, uostalom, nema ni stvarne demokratizacije političkog života. Odatle i predlog da se u sadašnjoj fazi, a u svrhe komparativne analize u okviru zemalja u tranziciji izdvoje dva osnovna tipa:

U prvi spadaju zemlje Istočne i Centralne Evrope koje su, sa većim ili manjim uspehom, završile prvu fazu tranzicije koja se odnosi na privatizaciju državnog sektora u privredi, zatim na uspostavljanje makroekonomske stabilnosti na osnovu tržišnih kriterija i, najзад, na liberalizaciji ekonomskih odnosa sa inostranstvom.

U drugu grupu bi bile svrstane zemlje koje su ili zadržale klasične prerogative centralno-planskog sistema ali još nisu ekonomski, ni politički osposobljene za suštinsku tranziciju, ka tržišnoj privredi.

Naravno, do značajnih promena u funkcionisanju privrednih sistema došlo je poslednjih dvadesetak godina XX veka i u razvijenim zemljama. Za razliku od socijalističkog sveta, promene u razvijenom kapitalizmu su bile sporije i evolutivne ali i kao takve su značajno modifikovale sve ključne privredno-sistemske odrednice: svojinu - u pravcu daljeg razdvajanja prava upravljanja i prava raspolaganja ostvarenim rezultatima; sistem donošenja odluka - u pravcu jačanja menadžerstva ali i sve većeg uključivanja zaposlenih u proces odlučivanja; motivacije - u pravcu ukidanja tradicionalne podele na prisvajanje po osnovu rada i svojine i uvođenje novih oblika podsticanja zaposlenih; koordinacioni mehanizam - u pravcu fleksibilnijeg odnosa između tržišnog mehanizma i makroekonomskih funkcija države

23. PRIVREDNI SISTEM I TRANZICIJA

Poslednja decenija XX veka ostaće upamćena kao vreme dubokih reformi i multiplikovanih transformacija u društveno ekonomskom i socijalnom biću bivših socijalističkih zemalja. ***Te promene kao kretanje ka tržišnoj privredi i demokratskom društvu, opšte je prihvaćeno nazvane su tranzicijom.***

Napuštajući socijalističko uređenje sve zemlje Centralne i Istočne Evrope krenule su putem izgradnje tržišne privrede. Nakon sloma njihovih doskorašnjih ekonomskih, pravnih i političkih sistema, većina evropskih, takozvanih postsocijalističkih zemalja se našla na teškom i neizvesnom putu ka tržišnoj privredi. Upravo taj težak i rizičan prelaz iz jednog oblika ekonomskog i društvenog sistema u drugi, sasvim drugačiji sistem, kao i iz jedne razvojne koncepcije u drugu, novu koncepciju, predstavlja danas esencijalnu sadržinu pojma tranzicije.

Ključne faze procesa tranzicije u skoro svim zemljama Centralne i Istočne Evrope, mogu se svesti na sledeće četiri:

a) Liberalizacija, koja podrazumeva proces smanjivanja trgovinskih barijera kako na intemom, tako i na ekstemom nivou, kao i slobodno formiranje cena na tržištu (pre svega u zavisnosti od odnosa ponude i tražnje);

b) Makroekonomska stabilizacija, koja podrazumeva kontrolisanu stopu inflacije (ne veću od 10% na godišnjem nivou), kao i prihvatljivu stopu nezaposlenosti;

c) Restrukturiranje i privatizacija, kao proces reformisanja preduzeća za efikasniju proizvodnju kroz promene njihovog vlasništva, sa jasnim titularom svojine;

d) Promene u političkom i privrednom sistemu.

Danas sasvim precizno znamo da sadržinu projekta tranzicije čini projekat prelaska sa netržišnog na tržišni sistem. Cilj projekta je efikasnije privređivanje i poboljšanje privrednih performansi. Tranzicija ka tržišnoj privredi je sveobuhvatan proces jer on sadrži kao svoje sastavne delove vlasničku transformaciju, promenu uloge države, nesmetano delovanje tržišta, postepenu i selektivnu liberalizaciju ekonomskih odnosa sa inostranstvom, prestrukturiranje preduzeća, povećanje društvene stabilnosti i stvaranje povoljnih uslova za dolazak stranog kapitala, promene u infrastrukturi i zaštiti životne sredine, makroekonomsku stabilizaciju kao i niz drugih bitnih segmenata društvenih promena.

Cilj koji bi tranzicijom trebalo postići je jasan - to je tržišna ekonomija oslonjena na privatnu svojinu, vladavinu prava i institucionalno stabilnu i demokratsku državu. U tom procesu, koji je svakako „bolan“, dolazi do gašenja i nestajanja jednih identiteta, a do formiranja novih, do uspostavljanja novih institucija na mesto prevazidenih, do rušenja starih struktura i formiranja novih, tržištu odgovarajućih, do izgradnje novih pravila ponašanja na tržišnim osnovama i do institucionalnog i funkcionalnog dizajniranja celokupnog društva.

Uspostavljanje otvorene i tržišne privrede utemeljene na titularu privatne svojine, tržištu roba, kapitala i radne snage, na korporativnom obliku upravljanja, na autonomnosti privrednih subjekata, na deregulaciji koja jasno određuju sadržinu i okvir ovlašćenja države, pretpostavlja društveni projekat reforme s jasnim ciljevima i jasnom strategijom.

Uspešno sprovođenje procesa tranzicije podrazumeva stvaranje neophodnih preduslova na makroekonomskom nivou. Operativno funkcionisanje tržišne privrede podrazumeva konzistentno uređen privredni sistem, čije institucije predstavljaju temelj na koji se oslanja makroekonomska politika.

Projekat tranzicije predstavlja jedan relativno zaokružen sistem. On kao takav podrazumeva uspostavljanje adekvatne institucionalne infrastrukture za njegovu realizaciju. Ekonomske institucije u širem smislu označavaju sve oblike u kojima se privredna aktivnost ustanovljava, konkretizuje, reguliše i trajnije stabilizuje, dok u užem smislu znače ustanove pomoću kojih se organizuje i održava neka privreda.

Promene na makroekonomskom nivou odvijaju se u nekoliko poteza koji se mogu vezati za reforme privrednog sistema, odnosno za prvu fazu tranzicije. U sklopu toga prvi uslov

podrazumeva reforme institucionalnog sistema. Promene sadržine već postojećih institucija sistema i formiranje novih tako da grade čvrst tržišni ambijent, condito sine qua non su realizacije novog koncepta ekonomske politike kroz njenu odgovarajuću akciju.

Nova uloga države i novi položaj preduzeća mogu se ostvariti jedino u interakciji sa tržišno postavljenim institucijama sistema, polazeći od pojedinačnih tržišta, zatim svojine, pa de banaka, berzi, sindikata i drugih. Promene institucionalnog sistema treba da teku paralelno sa promenama u akciji ekonomske politike, jer bi to bio način za utemeljenje sistemskih i ekonomsko-političkih osnova koje utiru put tranziciji.

Naredni uslov, koji je po značaju u istoj ravni sa prethodnim je privatizacija. Privatizacija je nesumnjivo jedna od bitnih preduslova i pretpostavka za uspešnu tranziciju, odnosno duboke društvene i privredne reforme. Ona nije sama sebi cilj već jedna od ključnih poluga i neizostavan instrument u sklopu niza mera ekonomske politike koje treba da doprinesu efikasnosti privrede.

Otvaranje prema svetu, odnosno internacionalizacija čini sledeći neophodan korak jer se, zatvorenosti ekonomije suprotstavlja otvaranje i sameravanje sa Svetom. Time se uvode novi kriteriji u ocenjivanju ekonomske uspešnosti, ali se i otvaraju vrata za svekoliike pozitivne razvojne uticaje Sveta. Prethodno navedene promene na makroekonomskom nivou dalje sagledavamo preko uticaja na promene na mikroekonomskom nivou, koje bi vremenom trebalo da budu tako sinhronizovane da čine relativno stabilan sistem tržišne privrede.

24. TRŽIŠTE, VRSTE I FUNKCIJE TRŽIŠTA

Svojina i tržište su dve osnovne institucije ekonomskog sistema. Svojina određuje ko će biti učesnik na tržištu i kako će se ponašati u tržišnoj razmeni, dok tržište predstavlja uređeni i ustaljeni postupak odvijanja razmenskih odnosa. Uređenost tržišta znači da postoje čvrsto definisana pravila ponašanja kojih se drže svi učesnici razmene. Na toj osnovi svaki učesnik razmene može da predviđa reakcije ostalih tržišnih subjekata na promenu njegove poslovne odluke i može, takođe, da oceni moguće dejstvo sankcija u slučaju da su prekršena ustaljena pravila tržišne razmene.

Kao uređeni skup odnosa razmene, tržište uvek podrazumeva postojanje određenog mehanizma na osnovu koga se povezuju kupci i prodavci. Povezivanjem kupaca i prodavaca povezuje se proizvodnja sa potrošnjom i time se omogućava nesmetano odvijanje društvene reprodukcije. Ovo povezivanje odvija se u pravnoj formi zaključivanja ugovora između kupaca i prodavača.

Razmena se uvek odvija na nekom prostoru i u nekom vremenskom periodu. Taj prostor može biti sasvim mali i lokalne prirode (pijace, samoposluge, ostale prodavnice u gradovima i naseljenim mestima), a može imati karakter nacionalne trgovine (nacionalni sajmovi i produktne berze) ili međunarodne razmene (međunarodni sajmovi i berze). Razmena se može odmah obavljati, a može biti i sa odloženim plaćanjem i isporukama.

Na tržištu se razmenjuju robe i usluge, koje su rezultat proizvodnih procesa i drugih privrednih aktivnosti, ali se isto tako kupuju i prodaju faktori proizvodnje (rad i kapital), a moguće je, takođe, da se na tržištu razmenjuje novac i drugi finansijski instrumenti. ***Zbog toga se sva tržišta mogu podeliti na:***

a) tržišta roba i usluga,

b) tržišta faktora proizvodnje (rada, kapitala i zemljišta),

c) tržišta novca, hartija od vrednosti i drugih finansijskih instrumenata

Na tržištu mogu da se razmenjuju robe za robe i takav oblik razmene nazivamo trampom. U savremenim privredama trampa predstavlja redak oblik razmene roba i nešto je više prisutna u međunarodnoj trgovini (barter ugovori i klirinška razmena). Tipičan oblik razmene predstavlja robno-novčani promet u kome se novac pojavljuje kao sredstvo razmene roba i usluga.

Tržište nije savršeni ekonomski mehanizam za povezivanje samostalnih privrednih subjekata. Ono uvek ex post proverava privredne odluke i potvrđuje ili osporava njihovu opravdanost. Prilikom donošenja odluka, dakle ex ante u odnosu na pokretanje privredne aktivnosti, privredni subjekti raspolažu određenim informacijama i na osnovu njih donose svoje odluke. Nakon toga sledi proces sprovođenja odluka i realizacije privredne aktivnosti.

Posle određenog vremena pojavljuje se njen rezultat koji se iznosi na tržište radi prodaje. Uvek postoji rizik da ponuđena roba ili usluga neće odgovarati zahtevima kupaca i da se neće ostvariti cilj privredne aktivnosti. Ovaj poslovni rizik povezan je sa neizvesnošću, jer privredni subjekti po pravilu ne raspolažu svim potrebnim informacijama da bi mogli precizno da predvide buduća privredna kretanja i da unapred prilagode svoje ponašanje.

Osnovna funkcija tržišta jeste da povezuje proizvodnju i potrošnju u onom privrednom sistemu u kome vladajući odnosi svojine dovode do pojave decentralizovanog privrednog odlučivanja. ***Ova osnovna tržišna funkcija može se raščlaniti na četiri konkretne tržišne funkcije. To su: a) informativna funkcija, b) selektivna funkcija, c) alokativna funkcija i d) distributivna funkcija.***

a) Informativna funkcija. Privredni subjekti su nezavisniji od drugih i malo znaju o svojim konkurentima i o ukupnim potrebama stanovništva. Oni poseduju neke od tih informacija, ali su one po pravilu nedovoljne da bi se sagledao vlastiti položaj na tržištu. Zbog toga tržište pruža jednu opštu informaciju o stanju ponude i tražnje za određenom robom ili uslugom. Ta informacija nije ništa drugo do tržišna cena. Kretanje tržišne cene daje uvid svakom privrednom subjektu o opštem odnosu proizvodnje i potrošnje (ponude i tražnje), upoređujući tu opštu informaciju sa konkretnim saznanjima o vlastitim proizvodnim ili kupovnim mogućnostima. Svaki privredni subjekt stiče dovoljno informacija za donošenje odluka o svojoj privrednoj aktivnosti

b) Selektivna funkcija. Tržište vrši selekciju privrednih subjekata na taj način što motiviše i nagrađuje one privredne subjekte koji su efikasniji i produktivniji, a kažnjava pa čak i udaljava

iz privredne "utakmice" ostale privredne subjekte koji su neefikasni i nedovoljno produktivni. Ova selekcija odvija se kroz proces konkurencije. Na tržištu se za istu vrstu proizvoda formira jedna jedinstvena cena po kojoj svi prodavci prodaju svoje proizvode. Uspešniji prodavci imaju niže troškove proizvodnje koji im omogućavaju veću zaradu, dok neefikasniji proizvođači ne mogu sve svoje troškove da podmire na osnovu tržišne cene. Oni posluju sa gubicima i, pre ili kasnije, moraju da napuste ovu delatnost. Time se broj privrednih subjekata koji neracionalno koriste oskudne privredne resurse smanjuje, a privreda kao celina uspešnije posluje. Konkurencija i rizik od bankrotiranja nisu prijatne stvari, ali oni ne samo da dodatno stimulišu privredne subjekte, nego istovremeno i stalno kontrolišu ispravnost njihovih privrednih odluka.

c) Alokativna funkcija. U svakoj privredi u određenom vremenu postoji data količina privrednih resursa koja može biti upotrebljena za proizvodnju raznih kombinacija roba i usluga, kako po njihovoj vrsti tako i po proizvedenoj količini. Ovi resursi moraju biti raspoređeni na odgovarajuće privredne aktivnosti da bi se u njima stvorili neophodni proizvodi i usluge. Tržište omogućava ovaj razmeštaj (alokaciju) resursa na jednostavan i jeftin način. U onim delatnostima u kojima raste cena proizvoda javlja se mogućnost zarade ekstra dobiti, dok u drugim delatnostima, gde opadaju cene, mogućnosti dobre zarade sužavaju se uz pojavu opasnosti formiranja gubitaka.

Kretanje cena predstavlja pokazatelj rentabilnosti ulaganja privrednih resursa. Vlasnici privrednih resursa reaguju na taj način što povlače svoje resurse iz delatnosti sa lošom perspektivom poslovanja i ulažu ih u druge delatnosti gde su realnije mogućnosti veće zarade. Kretanje cena, na taj način, predstavlja indikator za prisvajanje budućih profita. Privredni subjekti motivisani sopstvenim materijalnim interesom povode se za tim indikatorima, što sve dovodi do promene razmeštaja njihovih privrednih resursa. Ceo postupak alokacije resursa odvija se uz poštovanje samostalnosti svakog subjekta decentralizovanog privrednog odlučivanja.

d) Distributivna funkcija. Primama raspodela bruto domaćeg proizvoda predstavlja postupak određivanja cena faktora proizvodnje na osnovu kojih njihovi vlasnici stiču dohotke i učestvuju u raspodeli novostvorene vrednosti. Dohodak vlasnika faktora proizvodnje naziva se primamim dohotkom i njihov zbir je jednak vrednosti bruto domaćeg proizvoda. Određivanjem cena faktora proizvodnje tržište ujedno utiče i na formiranje primame raspodele dohodaka.

25. KLASIFIKACIJA I MORFOLOGIJA TRŽIŠTA

Tržište možemo posmatrati sa različitih aspekata. U tom smislu moguće su i različite klasifikacije tržišta. Međutim, u ekonomskoj literaturi mogu se приметiti određeni kriterijumi podele tržišta kao opštepoznati, pa se i klasifikacije tržišta na osnovu njih mogu smatrati opšte prihvaćenim.

Tako, na primer, možemo govoriti o podeli tržišta prema vrsti i karakteru roba, prema prostornoj lokaciji razmene, prema obimu i uslovima razmene, prema razvojnim komponentama i si. Svi navedeni kriterijumi podele tržišta se istovremeno uzimaju i kao relevantna obeležja identifikacije takvog tržišta.

S druge strane, kako je pojam tržišta vrlo kompleksan, u njega nužno moraju ući svi elementi koji relevantno obeležavaju sadržaj ponude i potražnje, kao što su npr. kupci i prodavci, roba i vrste roba, sredstva razmene tj. novac i novčani tokovi, cene, te ekonomske zakonitosti koje određuju i regulišu te odnose. Sadržaj tih elemenata, ne samo da bliže reguliše karakteristike tržišta, nego određuje i njegovu vrstu.

Uz respekt pomenute činjenice, možemo govoriti o sledećim *vrstama tržišta*:

a) *S obzirom na prostornu komponentu, odnosno prostornu lokaciju zamene, tržište može biti lokalno, regionalno, nacionalno i međunarodno - svetsko tržište.* Savremeni uslovi robne privrede imaju za posledicu da se šire prostorne granice tržišta, tako da se često brišu njegove lokalne granice, pretvarajući ga u univerzalno tržište.

b) *S obzirom na vrstu proizvoda (robni aspekt tržišta), odnosno s obzirom na karakter upotrebnih vrednosti, tj. vrstu i namenu robe koja je predmet razmene, tržište se deli na tržište potrošnih dobara, tržište proizvodnih dobara, tržište usluga, tržište novca, tržište radne snage i sl.* Ona se dalje mogu deliti, s obzirom na pojedine vrste proizvoda, pa možemo govoriti o tržištu tekstila, tržištu prehrambenih proizvoda, tržištu metala i sl.

c) *S obzirom na uslove razmene možemo govoriti o slobodnom tržištu i tzv. vezanom tržištu.* Slobodno tržište pretpostavlja najveću meru samostalnosti i slobode tržišnih subjekata u vezi sa uslovima kupoprodajnih odnosa (npr. u vezi cena). Za razliku od toga, tzv. vezano tržište dozvoljava mogućnost da npr. država svojim merama reguliše određene vrste razmene (cena, standard, kvalitet robe i sl.).

d) *S obzirom na karakter dominirajućih odnosa proizvodnje odnosno prema razvojnim komponentama proizvodnih odnosa. u ekonomskoj literaturi često susrećemo podelu tržišta na monopolno, oligopolno i konkurentno.* Čini se daje ovakva klasifikacija tržišta više izvršena prema klasifikaciji tržišnih stanja.

e) *S obzirom na pravne propise kojima se reguliše kupovina i prodaja roba, tržište može biti otvoreno i zatvoreno.*

f) *Na kraju, tržišta mogu biti homogena i heterogena.* Na homogenim tržištima postoji potpuna elastičnost supstitucije, predmet kupovine je istovetna roba. Na heterogenim tržištima predmet kupovine nije istovetna roba. U praksi je uočljiva tendencija širenja ove vrste tržišta.

Na sadržaj tržišnih odnosa deluje veliki broj činilaca različitog karaktera i intenziteta. Oni određuju uslove u kojima se odvijaju razmenski odnosi. Celokupnost tih faktora koji određuju kvantitativnu i kvalitativnu stranu, formu i specifičnosti ponude i tražnje kao sadržaja tržišnih odnosa, čini strukturu (morfologiju) tržišta. Na strani ponude strukturu tržišta određuju:

veličina ponude, koncentracija i centralizacija ponude, vrsta dobara koje su predmet robne proizvodnje, diferenciranost robnih proizvoda, njihova standardizacija i mogućnost supstitucije.

Na strani tražnje strukturu tržišta određuje: broj kupaca, njihova kupovna snaga, struktura ličnih dohodaka, sklonost potrošnji, klasna, profesionalna i kultuma stratifikacija potrošača, diferenciranost potreba i sl.

Pored toga, na strukturu tržišta deluju i mnogi egzogeni faktori, kao što su na primer: reklama, prirodne pogodnosti, svesno organizovane (političke i ekonomske) akcije koje mogu uticati na usmeravanje tokova ponude i potražnje ili na tržišne uslove razmene (cene). Poznato je da savremena privreda ne funkcioniše samo na principima tržišta, kao objektivnog, spontanog, samoregulatornog mehanizma. Naprotiv, stvoren je čitav niz institucija i koristi se mnogo metoda delovanja kojima se utiče na promenu strukture i vrste tržišta.

Utvrđivanje strukture tržišta prethodno pretpostavlja definisanje vremenske i prostorne dimenzije tržišta. Naprosto, razmnerski odnosi se razvijaju na određenom prostoru i u određeno vreme, čime se determinišu prostorni i vremenski raspored tržišnih kretanja (tržišni punktovi, tržišne zone, tržišni kompleks).

Možemo reći da na *veličinu i strukturu tržišta dominantno utiču sledeći faktori:*

- *obim i struktura proizvodnje,*
- *veličina nacionalnog dohotka i njegova raspodela na ličnu, opštu i investicionu potrošnju,*
- *tehnička opremljenost tržišta,*
- *institucionalni i organizacioni uslovi razmene na tržištu,*
- *razvijenost saobraćajne mreže i*
- *broj stanovnika i struktura stanovništva.*

26. OSNOVNA OBELEŽJA SAVRŠENE TRŽIŠNE KONKURENCIJE

Na tržištu potpune konkurencije (veliki broj konkurenata) svaka firma pojedinačno ima vrlo malo učešće i zbog toga ne može da utiče na visinu tržišne cene. Firme ne utiču na formiranje cena, već samo preuzimaju cene koje su već formirane na tržištu. U tipu tržišta potpune konkurencije pretpostavlja se da postoji **sloboda ulaska i izlaska sa tržišta**.

Kada jedna firma stvara visoke (niske) profite, druge firme će ulaziti na tržištu na tržište (izlaziti iz tržišta) i tako povećati (smanjiti) ponudu tako da će tržišne cene padati (rasti), a profiti će se uvek vraćati u normalu.

U tipu tržišta potpune konkurencije pretpostavlja se da su proizvodi svih firmi **homogeni** – potrošači nisu u mogućnosti da prave razliku između proizvoda različitih firmi. Zbog toga ni

jedna firma ne može da poveća svoje cene iznad tržišnih cena, a da zadrži postojeći obim prodaje.

Svi proizvođači i potrošači su svesni tržišnih promena i svima su poznate akcije drugih. Bila kakva promena cena ili neki tehnološki razvoj poznat je svim proizvođačima i potrošačima

Tržište može da bude potpuno konkurentno pod uslovima da se ispune sledeće pretpostavke:

- da postoji veliki broj učesnika, pri čemu i prodavci i kupci imaju vrlo malo učešće (do 2%) tako da nemaju uticaj cene,
- da je proizvod koji se nudi homogen,
- da postoji sloboda ulaska na tržište i izlaska sa tržišta: to znači da nove firme koje žele da uđu na neko tržište nemaju prepreke nametnute od strane postojećih firmi; isto kao što prisutne firme nemaju prepreke da izađu sa tržišta,
- da postoji savršena informisanost i prodavaca i kupaca o raspoloživim proizvodima i njihovim cenama

U praksi navedne pretpostavke ne može da ispuni nijedno tržište. Ove pretpostavke mogu da funkcionišu samo u idealnotipskom – udžbeničkom modelu tržišta potpune konkurencije.

27. NEPOTPUNA TRŽIŠNA KONKURENCIJA

MONOPOL

Čist monopol je tržišna struktura u kojoj celu jedni granu industrije predstavlja samo jedan proizvođač koji proizvodi proizvod za koji ne postoje bliski supstituti i ne postoji mogućnost da se pojavi druga firma koja bi proizvodila isti proizvod.

Navedeni rigorozni uslovi egzistencije čistog monopola – jedini proizvođač u grani, nepostojanje bliskih supstituta i nemogućnost potencijalnih konkurenata da opstanu. Čist monopol se veoma retko javlja u realnom životu.

Ukoliko imate lični računar, on verovatno koristi jednu od verzija Windows, operativnog sistema koji prodaje korporacija Microsoft. Autorsko prave daje Majkrosoftu ekskluzivno pravo da proizvodi i prodaje operativni sistem Windows. Majkrosoft nema bliske konkurente pa je u stanju da utiče na tržišnu cenu svog proizvoda. Za Majkrosoft se kaže da ima monopol na tržištu Windows.

U praksi je teško naći čist monopol i zbog toga što se pri pojavi čistog monopola pojavljuje država sa svojim intervencionističkim merama radi sprečavanja monopolizacije. Čist monopol je tržišna struktura koja se fundamentalno razlikuje od potpune konkurencije. U tržišnoj strukturi čistog monopola postoji jedan prodavac koji kontroliše celokupnu prodaju na određenom tržištu.

Postoje dva osnovna uzroka nastanka monopola:

1. sprečavanja potencijalnih rivala da uđu na tržište,
2. troškovna prednost nad potencijalnim rivalima.

Sprečavanja potencijalnih rivala da uđu na tržište

Pravna ograničenja. PTT služba ima monopolsku poziciju zato što je država donela odluke kojima je obezbedila ovoj službi monopol.

Patenti. Predstavljaju posebnu, značajnu grupu prepreka za ulazak na tržište. Kako bi država podstakla inventivnost, daje ekskluzivna proizvodna prava za neki period vremena onome ko je osmislio proizvod, sve dok patentno pravo postoji, firma ima zaštićenu monopolsku poziciju. Recimo na tržište lekova, sve dok farmaceutska kompanija ima patenat nad proizvodnjom nekog leka, ima i monopolsku poziciju. Na taj način preduzeće je u položaju da samo određuje cenu leka.

Kontrola nad oskudnim resursima ili inputima. Ukoliko neko dobro može biti proizvedno jedino korišćenjem retkih inputa, kompanija koja ostvari kontrolu nad izvorima tih inputa može sebi da obezbedi monopolisku poziciju.

Klasični primer monopola koji nastaje usled vlasništva nad ključnim resursima je južnoafrička kompanija za proizvodnju dijamanta De Bers. De bers kontroliše oko 80% svetske proizvodnje. Mada udeo te kompanije na tržištu nije stoprocentan, dovoljno je veliki da vrši suštinski uticaj na tržišnu cenu dijamanta.

De Bers izdvaja značajna sredstva na reklamiranje. Jedan od ciljeva De Bersovih reklama je da kod potrošača izvrši diferenciranje u odnosu na ostalo drago kamenje. Kada njihov slogan poruči da su dijamanti večni, od vas se očekuje da to ne važi i za rubine, smaragde i safire . . .

Svesno nametanje barijere za ulazak. Firma može namerno da nametne teškoće drugim firmama za ulazak na neko tržište. Jedan način da se ovo učini jeste nametanje skupe pravne procedure za zasnivanje poslova u toj grani ili nametanje izuzetno visokih troškova propagande.

II Troškovna prednost nad potencijalnim rivalima

Tehnička superiornost. Sve firme koje su tehnološki superiornije neki duži period u odnosu na potencijalne konkurente mogu da održe monopolsku poziciju

Ekonomija obima. Prirodni monopol. Prirodni monopol. U nekim proizvodnjama ekonomija obima ili racionalnost koja proističe iz simultane proizvodnje velikog broja proizvoda, kao na primer u proizvodnji motora ili delova za kamione, toliko je izražena da neki proizvod može biti proizveden utoliko jeftinije ukoliko se to čini u okviru jedne firme, a ne u okviru većeg broja manjih firmi. U tom slučaju smanjuju se prosečni ukupni troškovi za neki proizvod i to na dugi rok. U takvom slučaju kaže se da postoji prirodni monopol zato što, kada firma jednom postane dovoljno velika u odnosu na veličinu tržišta svog proizvoda, njena

prirodna troškovna prednost može istisnuti konkurentske firme bez obzira na karakter namera te firme. To znači da prirodni monopol postoji u nekoj grani ukoliko prednost ekonomije obima omogućava jednoj firmi da proizvodi celokupnu proizvodnju u grani po nižim prosečnim troškovima nego da veći broj manjih firmi proizvodi manje količine.

Monopol ne mora da bude vezan samo za velike firme, pogotovu ukoliko se radi o malom tržištu. Ono što je bitno jeste veličina jedne firme u odnosu na ukupnu tražnju na tržištu za nekim proizvodom. Otuda mala banka u seoskom naselju ili benzinska pumpa na slabo prometnoj raskrsnici mogu biti monopoli čak i kada se radi o vrlo malim firmama.

MONOPOLISTIČKA KONKURENCIJA

Neko tržište ima obeležja monopolističke konkurencije ukoliko zadovoljava sledeća 4 uslova:

1. veliki broj učesnika, pri čemu i prodavci i kupci imaju malo učešće (nijedna firma ne premašuje 10% tržišnog učešća), tako da nemaju uticaj na formiranje cena,
2. sloboda ulaska na tržište i sloboda izlaska sa tržišta – znači da nove firme koje žele da uđu na neko tržište nemaju prepreke nametnute od strane već prisutnih firmi, isto kao što već i prisutne firme mogu slobodno da napuste neko tržište,
3. savršena raspoloživost informacija o raspoloživim proizvodima i njihovim cenama,
4. heterogenost proizvoda koji se nude, što znači da svaki prodavac donekle razlikuje od svog konkurenta

Specifičnosti monopolističke konkurencije:

- cene u monopolističkoj konkurenciji se menjaju u zavisnosti od variranja ponuđene količine,
- firme pod monopolističkom konkurencijom zarađuju nulti ekonomski profit,
- svaki prodavac se razlikuje od drugog prodavca. Svaki prodavac posluje na tržištu koje je na neki način izvojeno od drugih prodavaca i nastoji da privuče sebi sve kupce koji su još uvek neopredeljeni i ne pripadaju nekom drugom prodavcu

Ako jedan monopolistički konkurent smanji svoje cene, može očekivati da će privući neke nove kupce. Pošto se svaki proizvod razlikuje od drugog, firma u uslovima monopolističke konkurencije ima neku vrstu malog monopola

OLIGOPOL

Oligopol je najčešća tržišna struktura u savremenim tržišnim privredama. Specifičnosti oligopola:

- broj prodavaca nekoliko dominantnih,
- diferencirani ili homogeni proizvodi (automobili, cigarete, bakar, aluminijum),
- barijere za ulazak novih preduzeća postoje,

- prodavci imaju skroman uticaj na formiranje cena,
- višak profita u grani,
- četiri vodeće firme zauzimaju od 40 – 60% tržišta.

U visoko razvijenim, savremenim tržišnim privredama, oligopol predstavlja sinonim velikog biznisa. Proizvodi koji se prodaju na ovom tržištu imaju istu upotrebnu vrednost ali se razlikuju po mnogim karakteristikama, kao što su kvalitet, dizajn, marka, žig, reklama itd.)

Recimo, ako odete u prodavnicu da kupite teniske loptice, verovatno ćete se vratiti kući s jednom od sledećih marki: Vilson, Pen, Danlop ili Spalding. Te četiri kompanije proizvode skoro sve loptice koje se prodaju u SAD. Ova preduzeća zajedno određuju količinu teniskih loptica koje će se proizvoditi i cenu po kojoj se teniske loptice prodaju.

Jedan od najboljih primera oligopola je automobilska industrija. Primera radi, menadžeri „Forda“ znaju da će njihove akcije verovatno dovesti do reakcija u „Dženeral Motorsu“. Međutim, „Ford“ će pokušati da predvidi te reakcije i prilagodi im se. Tu se prilagođavanje ne završava, jer sada i „Dženeral Motors“ modifikuje svoje proizvode i prilagođava se. Gde se ovaj lanac reakcija i prilagođavanja završava, teško je predvideti. U uslovima oligopola moguća su svakojaka događanja koja su često nepredvidiva.

Poslovanje u oligopolskoj tržišnoj strukturi podrazumeva postojanje strategije firme. Kao i igrači šaha, tako svaka firma mora unapred strateški da razmišlja o akcijama koje treba preduzimati i o mogućim reakcijama. Kakve će biti reakcije rivalskih firmi u ovoj situaciji, ključno je pitanje za predviđanje rezultata.

Oligopol može biti:

čvrst – postoji dogovor o nastupu na tržištu, cenama između firmi,

labav – ne postoji precizno definisan dogovor između konkurentnih firmi.

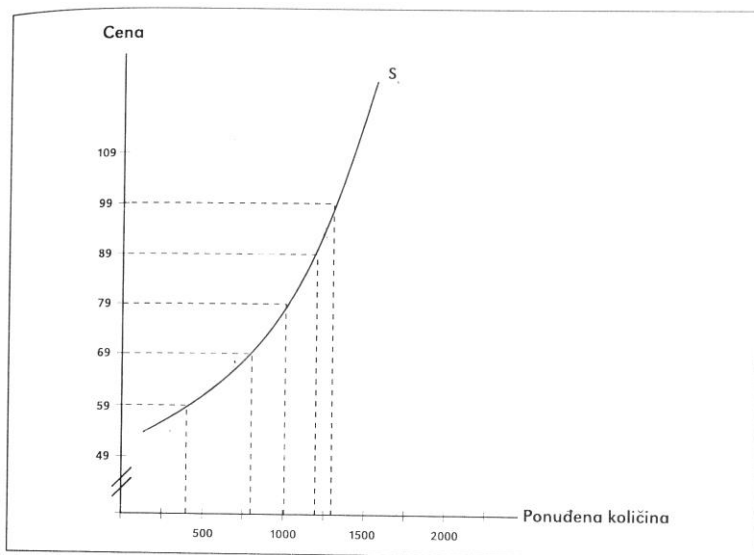
28. OSNOVNA OBELEŽJA PONUDE NA TRŽIŠTU

Ponuda predstavlja količinu dobara koju su proizvođači spremni i sposobni da ponude za prodaju po nekim cenama u toku određenog perioda. Između ponuđenih količina nekog proizvoda i cena postoji međuzavisnost

Promene u obimu ponuđene količine utiču na nivo cene, kao što i promena cene utiče na ponuđenu količinu. Osobenost tog funkcionalnog odnosa kretanja nivoa cene (p) i ponuđene količine (Q) nekog dobra izražava tzv. ***zakon ponude***.

Zakon ponude je pravilo po kome ponuđene količine variraju direktno sa cenom, odnosno, sa rastom cena nekog proizvoda raste količina proizvoda koju su proizvođači spremni i sposobni da ponude, a sa padom cena smanjuju se ponuđene količine.

Slika 4. Kriva ponude



Slika br. 5.6 – Kriva ponude

Kriva ponude je rastuća i odražava direktnu proporcionalnost između cena i ponuđenih količina zbog toga što rast cena izaziva rast ponude, a pad cena izaziva pad ponude pod uslovom da su svi drugi uslovi nepromenjeni.

Obim ponude zavisi od sledećih faktora:

Cene resursa – pod cenama resursa podrazumevaju se troškovi proizvodnje. Kada se povećaju cene resursa povećavaju se troškovi proizvodnje nekog proizvoda. Zbog povećanja troškova proizvodnje proizvođači smanjuju obim ponude i suprotno.

Da bi proizveli svoju količinu sladoleda, prodavci koriste različite inpute: šlag, šećer, aromu, mašine za proizvodnju sladoleda, zgrade u kojima se proizvodi sladoled i rad radnika koji mešaju sastojke i rukuju mašinama. Kada se poveća cena jednog ili više inputa, proizvodnja sladoleda manje je profitabilna a preduzeća nude manje sladoleda.

Tehnologije – usavršavanjem tehnološkog procesa proizvodnje nekog proizvoda povećava se efikasnost i smanjuju troškovi proizvodnje. Smanjenje troškova proizvodnje kao i kod nižih cena resursa stimulatивно deluje na proizvođače da povećaju obim proizvodnje.

Tehnologija za pretvaranje inputa u sladoled predstavlja još jednu determinantu ponude. Pronalazak mehanizovanih mašina za proizvodnju sladoleda, na primer smanjio je količinu rada potrebnog za njegovu proizvodnju. Smanjenje troškova preduzeća, napredak tehnologije povećao je ponudu sladoleda.

Cene alternativnih dobara – ako cene alternativnog dobra počnu da rastu, proizvođači će napustiti prvi proizvod i opredeliti se za alternativni. U tom slučaju ponuda prvog dobra će da opada i suprotno.

Očekivanja u budućnosti – ako proizvođač nekog proizvoda pretpostavi da će se tražnja za njegovim proizvodima u budućnosti povećati, on će odmah početi da uvećava ponudu svog proizvoda tako da spremno dočeka povećanje tražnje.

Količina sladoleda koju preduzeće danas nudi može da zavisi od njegovih očekivanja u pogledu budućnosti. Na primer, ako preduzeće očekuje da će se cena sladoleda u budućnosti povećati, uskladišće deo svoje tekuće proizvodnje i danas ponuditi manju količinu tržištu.

29. ELASTIČNOST PONUDE

Elastičnost ponude predstavlja reakciju ponude na promenu cena, pod uslovom da su svi ostali faktori nepromenjeni. Pre svega znači tehnologija proizvodnje i cene faktora proizvodnje ostali su neizmenjeni. Mera elastičnosti ponude jeste koeficijent cenovne elastičnosti ponude.

$$E_{(s)} = \frac{\frac{\Delta S}{S}}{\frac{\Delta p}{p}} = 1$$

Potpuno neelastična ponuda. Koeficijent elastičnosti jednak je nuli. Cene se menjaju, ali se ponuda uopšte ne menja. To je ekstremni slučaj kada ponuda nereaguje na promenu cena. Preduzeća proizvode uvek istu količinu proizvoda i potpuno su nezainteresovana za promenu cena.

Neelastična ponuda. Kod neelastične ponude veća je promena cena nego što se menja količina ponuđenih roba na prodaju. Koeficijent elastičnosti je veći od nule ali je manji od jedan. U ovom slučaju preduzeća slabo reaguju na promenu cena.

Jedinična elastičnost ponude. U ovom slučaju procenat promene cena potpuno odgovara procentu promene ponude njih roba, tako da njihov odnos daje kao rezultat jedinicu.

Elastična ponuda. Koeficijent elastičnosti je ovde veći od 1, što znači da je veća procentualna promena ponude u odnosu na procentualnu promenu cena

Potpunoelastična ponuda. Ovo je drugi ekstrem kod koga veoma mala procentualna promena cena dovodi do ogromne procentualne promene ponude. U krajnjem slučaju njihov odnos teži ka beskonačnosti.

Elastičnost ponude zavisi: a) od kretanja graničnog troška i međusobnog odnosa graničnog troška i cene; i b) od dužine vremenskog perioda. Ako se proizvodnja može povećati bez povećanja graničnog troška, ponuda će biti elastična. U suprotnom, ponuda može biti neelastična, ali ne mora. Ukoliko su cene stalne, a povećanje proizvodnje zahteva rastuće dodatne troškove, ponuda će biti neelastična. Međutim, ako rastuće troškove nadmaši povećanje cene, ponuda će biti elastična.

U zavisnosti od dužine vremenskog perioda ponuda će biti manje ili više elastična. U trenutnom roku, koji obuhvata samo vreme realizacije proizvoda, ponuda je potpuno neelastična.

U kratkom roku, koji obuhvata vreme proizvodnje i realizacije, elastičnost ponude je određeni broj (veći ili manji od jedinice), a koliki će on biti zavisi od stepena iskorišćenosti fiksnih kapaciteta preduzeća i mogućnosti angažovanja dodatnih varijabilnih faktora do punog korišćenja fiksnih kapaciteta. Znači, u kratkom roku, koji ne podrazumeva investicionu aktivnost, proizvodnja se može povećati jedino ako se angažuje više varijabilnih faktora: na primer zaposlenje više radne snage i predmeta rada (ako je preduzeće radilo u jednoj smeni, a na tržištu je visoka tražnja, ekonomski je isplativo preći na rad u više smena pa će ponuda u toj situaciji biti elastična i u kratkom roku).

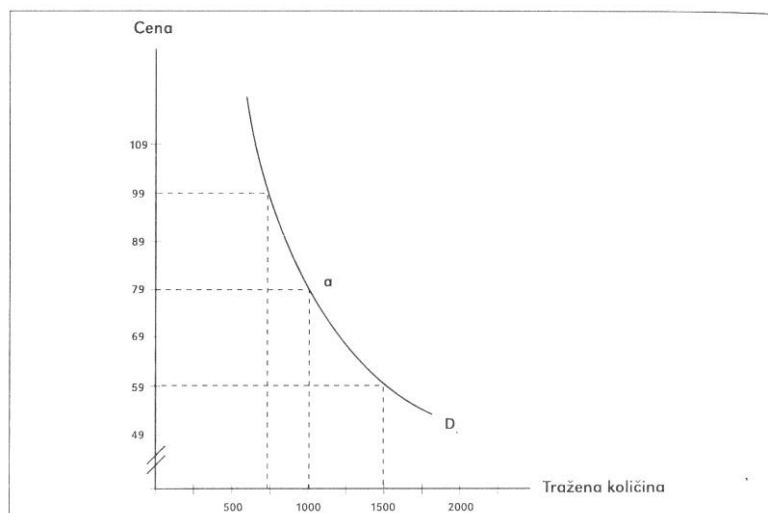
Ponuda je u dugom roku savršeno elastična. Dugi vremenski period, pored vremena proizvodnje i realizacije, obuhvata i investicionu aktivnost. To omogućava potpuno prilagođavanje ponude promenjenoj tražnji. Usled mogućnosti proširenja fiksnih kapaciteta, dugi rok ne poznaje podelu faktora na fiksne i varijabilne. U dugom roku su svi faktori varijabilni. S obzirom da dugi rok podrazumeva i homogenost i deljivost faktora, to je moguće u svakom trenutku tog perioda potpuno prilagođavanje proizvodnje i ponude promenjenim tržišnim uslovima.

30. OSNOVNA OBELEŽJA TRAZNJE NA TRŽIŠTU

Tražnju predstavljaju kupci, odnosno potrošači koji su spremni i sposobni da određenu količinu proizvoda kupe u toku konkretnog vremenskog perioda po nekoj ceni. Tražnju predstavljaju potrošači koji imaju želje ali su i spremni i sposobni da plate proizvode koji će da im zadovolje neku potrebu. Između traženih količina nekog proizvoda i cena postoji međuzavisnost.

Kriva tražnje je opadajuća i odražava obrnutu proporcionalnost između cena i traženih količina zbog toga što pad cena izaziva rast tražnje, a rast cena izaziva pad tražnje pod uslovom da su svi drugi uslovi nepromenjeni.

Slika 5. Kriva tražnje



Slika br. 5.5 – Kriva tražnje

Zakon tražnje je pravilo po kome sa opadanjem cena nekog proizvoda raste količina tog proizvoda koju su kupci spremni i sposobni da kupe i suprotno, kada cene istog proizvoda rastu, tražena količina opada.

Obim tražnje i traženih količina zavise od sledećih faktora:

Nivoa dohotka potrošača – viši nivo dohotka omogućava kupovinu više proizvoda i suprotno. Niži dohodak znači da biste ukupno morali manje da trošite, tako da biste morali da trošite manje na neka, a veoravno na većinu dobara. Ako tražnja za nekim dobrom pada kada se dohodak smanjuje, takvo dobro se zove *normalno dobro*. Ako tražnja za nekim dobrom raste kada dohodak pada, to dobro se zove *inferiorno dobro*. Primer inferioronog dobra je vožnja autobusom.

Ukusa i preferencija potrošača – ukusi i preferencije potrošača zavise od kulture, običaja, uzrasta potrošača kao i od marketing kampanje. Recimo, ako volite sladoled, više ga kupujete. Ekonomisti obično ne pokušavaju da objasne ukuse ljudi jer se ukusi zasnivaju na istorijskim i psihološkim uticajima koji se nalaze izvan granica ekonomije. Ekonomisti ispituju šta se dešava kada se ukusi promene.

Cene supstituta – kada su dva dobra supstituti, uvećanje cene jednog dobra dovodi do uvećanja tražnje za drugim dobrom. Kad padne cena nekog dobra smanjuje tražnju za drugim dobrom, ta dva dobra se nazivaju *supstituti*. Supstituti su obično dva dobra koja su međusobno zamenljiva, recimo hot dog i hamburger, džemper i dukserica, odlazak u bioskop i gledanje filma na televizoru . . .

Kada pad cene jednog proizvoda poveća tražnju za drugim dobrom, ta dva dobra nazivaju se *komplementi*. Komplementi su dva dobra koja se zajedno koriste, recimo benzin i automobil, kompjuter i softver . . .

Očekivanja u budućnosti – kada potrošači očekuju rast dohotka u budućnosti oni teže da trenutno povećaju svoje rashode i pre nego što dohodak bude stvarno uvećan. Vaša očekivanja u pogledu budućnosti mogu da utiču na vašu sadašnju tražnju za nekim dobrom ili uslugom.

31. ELASTIČNOST TRAZNJE

Prema zakonu tražnje pad cena prouzrokuje povećanje tražene količine proizvoda, i suprotno. Postavlja se pitanje da li će isti pad cene kod svakog proizvoda prouzrokovati isto povećanje traženih količina i suprotno. Odgovor na prethodno pitanje daje koncept cenovne elastičnosti tražnje. Formula cenovne elastičnosti tražnje glasi:

$$E_{(D)} = \frac{\frac{\Delta D}{D}}{\frac{\Delta p}{p}} = 1$$

Koeficijent cenovne elastičnosti tražnje pokazuje za koliko se procenata menja tražnja na 1% promene cene (ako je koeficijent 5, to znači da se na 1 % promene cene tražnja menja za 5 %). Veći koeficijent od jedinice označava elastičnu tražnju, a manji od jedinice neelastičnu tražnju.

Značenje koeficijenta:

- kada koeficijent cenovne elastičnosti ima vrednost manju od 1 ($E_d < 1$), promene u traženim količinama manje su od cenovnih promena, pa se kaže da se radi o proizvodu koji ima cenovno neelastičnu tražnju,
- kada koeficijent ima vrednost veću od 1 ($E_d > 1$), promene u traženim količinama veće su od cenovnih promena, pa se kaže da se radi o proizvodu koji ima cenovno elastičnu tražnju,
- kada koeficijent ima vrednost 1 ($E_d = 1$), promene cena i količina su identične i tada je reč o jediničnoj elastičnosti tražnje.

Dobra sa srodnim supstitutima imaju veću elastičnost tražnje, potrošačima je lakše da pređu s jednog na drugo dobro (maslac i margarin - velika elastičnost, a konzumna jaja, nema zamene - neelastičnost).

Egzistencijalna priroda dobra, neelastična tražnja - usluge lekara ili stomatologa; Klizanje u zatvorenim prostorima je **uslugu luksuzne prirode**.

Tržište određuje elastičnost tražnje. Osnovne životne namirnice imaju neelastičnost tražnje, jer nema supstituta, a tržište sladoleda – različiti proizvođači i vrste čine ovo dobro s elastičnom tražnjom.

Vremenski horizont. Kada kvalitetnije vrste cigareta poskupe, potrošači kupuju manje kvalitetne cigarete, tako da vremenom opada tražnja kvalitetnih cigareta.

Cenovna elastičnost tražnje i ukupan prihod. Prilikom vođenja poslovne politike preduzeća značajno je da se posledice poslovnih odluka u vezi sa utvrđivanjem nivoa cena analiziraju i sa aspekta elastičnosti tražnje za datim proizvodom.

Treba imati u vidu da povećanje cene određenog proizvoda dovodi do povećanja prihoda. Takođe, povećanje cene smanjuje broj kupaca, što kao posledicu ima smanjenje prihoda. Odluku o povećanju cene nekog proizvoda treba doneti ukoliko je povećanje prihoda pod uticajem povećanja cene veće od smanjenja prihoda pod uticajem smanjenja broja kupaca.

Posledice smanjenja cene nekog proizvoda ogledaju se u sledećem: svaki kupac platiće manje i po tom osnovu ukupan prihod se smanjuje ali se povećava broj kupaca. Odluku o smanjenju cene proizvoda treba doneti ukoliko je povećanje prihoda pod uticajem povećanja broja potrošača veće od smanjenja ukupnog prihoda zbog smanjenja cena

Između cenovne elastičnosti tražnje za nekim proizvodom i veličine ukupnog prihoda mogući su sledeći odnosi:

kada je tražnja za nekim proizvodom cenovno elastična

- pad cene izaziva rast ukupnog prihoda,
- rast cene izaziva pad ukupnog prihoda.

kada je tražnja za nekim proizvodom cenovno neelastična

- pad cene izaziva pad ukupnog prihoda,
- rast cene izaziva rast ukupnog prihoda.

Kada tražnja za nekim proizvodom ima jediničnu cenovnu elastičnost, promene u ceni nemaju efekte na ukupan prihod.

Faktori od kojih zavisi elastičnost tražnje su:

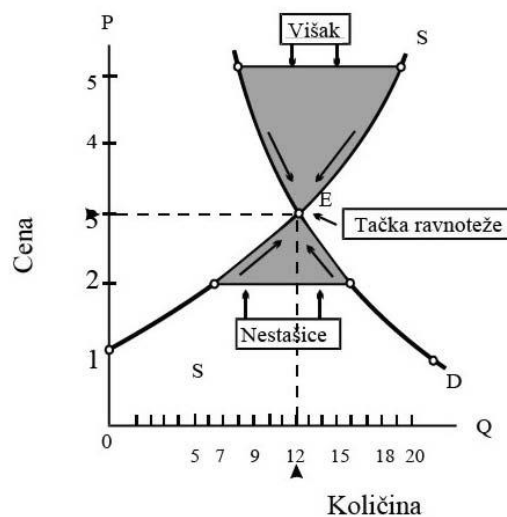
- **visina dohotka potrošača** (veći dohodak manja elastičnost i obratno);
- **navike potrošača** (izraženije navike, manja elastičnost);
- **postojanje supstituta datom proizvodu** čini tražnju elastičnijom, dok je manja elastičnost kod komplementarnih roba;
- **veće mogućnosti korišćenja proizvoda za višestruke namene** znači i veću elastičnost tražnje i obratno;
- **elastičnost tražnje bitno zavisi od mesta proizvoda u strukturi tražnje**, kao i od toga koje potrebe zadovoljava - neophodne egzistencijalne ili nekog višeg komfora luksuzne potrebe. Ako proizvod zadovoljava najhitnije potrebe i biološki nužne, njegova elastičnost je mala. Obratno je sa proizvodima čije se kupovine potrošač može odreći.

32. TRŽIŠNA RAVNOTEŽA (URAVNOTEŽENOST PONUDE I TRAZNJE)

Na tržištu se susreću tržišna tražnja i tržišna ponuda. Njihov međusobni odnos određuje tržišne cene. Razliku između tržišne cene nekog proizvoda i minimalne cene po kojoj bi privredno društvo bilo spremno da ponudi na prodaju još jednu njegovu jedinicu naziva se **proizvođački višak**.

Sasvim je sigurno da sile ponude i tražnje delujući jedne na druge nastoje postići ravnotežu cene i količine, što podrazumeva uravnoteženost ponude i tražnje. Dakle, tržišna ravnoteža predstavlja cenovni i količinski odnos gde su sile ponude i tražnje u ravnoteži. U tački ravnoteže, količina koju kupci žele kupiti, upravo je jednaka količini koju prodavci žele prodati. Jednostavno rečeno, u ravnoteži cene i količine teže ostati iste, dok sve ostale stvari budu jednake.

Slika 6. Tržišna ravnoteža



Ravnotežna cena se uspostavlja na onom nivou gde je dobrovoljno ponuđena količina jednaka dobrovoljno traženoj količini. U uslovima slobodne konkurencije, ta ravnoteža se nalazi u preseku kriva ponude tražnje. Pri ravnotežnoj ceni nema ni viškova, ni manjkova.

Tržišna ravnoteža predstavlja tačku „E” u kojoj se tražena količina izjednačava sa ponuđenom količinom. Na osnovu dosadašnje analize ponude i tražnje i njihovog preseka u tački „E” određuju se ravnotežne cene i količine svih inputa i outputa. Tržište alocira ili racionira oskudna dobra društva, uz najbolje moguće načine korišćenja.

Sada da se vratimo na početak, šta će se proizvoditi? Ko odlučuje? Država, tržišta, planeri ili neko drugi. Na ovo pitanje daju odgovor signali tržišnih cena. Visoke cene podstiču proizvodnju, a obeshrabruju potrošnju-tražnju. Dakle, oni koji imaju najviše novca imaju i najveći uticaj na to šta će se proizvoditi.

U odgovoru na pitanja, za koga će se proizvoditi i kome će se isporučiti, opet presudan uticaj ima moć novca. Oni koji imaju više novca, više troše, imaju veće stanove, kuće, imaju više odeće i obuće i duže se odmaraju. Ko ima novca brže i potpunije zadovoljava svoje potrebe. Tako se utiče na proizvođače, za koga, kako i koliko da proizvode. Kada su cene niske nema velike proizvodnje, i obmuto, što će reći da ***tržišna privreda rešava osnovne ekonomske probleme pomoću delovanja zakona ponude i tražnje, ali uz određene državne regulative***

Društvu ili pojedinim strukturama društva se možda ne sviđaju uslovi privređivanja koje tržište obezbeđuje. Slobodna tržišta - potpuna konkurencija ne obezbeđuju dovoljno hrane da bi se uklonila glad i siromaštvo, niti dovoljno medicinske pomoći za lečenje svih bolesnih. Tržište obezbeđuje hranu i medicinsku pomoć za one koji su spremni i u mogućnosti da plate ravnotežnu cenu. Stoga neka društva više ili manje dozvoljavaju neograničenu slobodu tržišta za sve vrste roba i usluga, a neka društva državnim regulativama menjaju tržišne uslove rada direktnom kontrolom cena, porezima, transfemim plaćanjima kao što je trošak izdržavanja nezaposlenih ili nezbrinutih ljudi.

33. KAPITAL KAO FAKTOR PROIZVODNJE I NJEGOVO TRŽIŠTE

Kapital je novac koji se investira u elemente procesa proizvodnje (u sredstva za rad, predmete rada i rad) i ima mogućnost da se po završetku proizvodnog procesa oplodi, odnosno uveća. Novac „u slamarici“ nije kapital jer se ne investira u elemente procesa proizvodnje i zbog toga nema mogućnost da se oplodi, odnosno uveća. Kapital se javlja u dva oblika:

1. u novčanom obliku (novac koji se investira u elemente procesa proizvodnje, rad, sredstva za rad i predmete rada) i
2. u obliku samih elemenata procesa proizvodnje koji se već nalaze u proizvodnom procesu.

Tokom procesa proizvodnje kod pojedinih preduzetnika javlja se jedan deo novčanih sredstava koji oni ne ulažu u nov proizvodni ciklus i spremni su da ga kao zajmovni kapital ustupe na upotrebu drugim preduzetnicima koji će odmah da ga ulože u proces proizvodnje.

Zajmovni kapital je privremeno oslobođeni deo industrijskog kapitala u novčanom obliku koji se ustupa na upotrebu preduzetnicima (zajmoprimalocima) za određeno vreme. Zajmoprimalac pozajmljeni kapital ulaže u proces proizvodnje i ostvaruje određeni profit, zajmodavcu vraća pozajmljeni kapital (glavnicu), a iz ostvarenog profita plaća mu **kamatu**.

Dakle, za zajmodavca kapital se oplodio kroz ostvarenu kamatu, a za zajmoprimaloca kroz deo profita koji ostaje posle odbitka kamate. ***Kamata je minimalni iznos koji bi zajmodavac ostvario kao profit da je svoj kapital uložio u proces proizvodnje umesto što ga je pozajmio zajmoprimalocu.*** Zbog toga kamatna stopa predstavlja cenu po kojoj zajmodavac, odnosno vlasnik kapitala, na tržištu kapitala zajmoprimalocu pozajmljuje kapital.

Kamata je cena upotrebe kapitala, tj. cena za korišćenje kapitala za određeno vreme. Kapital ostaje kao vlasništvo vlasniku kapitala jer zajmoprimalac mora posle određenog vremena vlasniku kapitala (zajmodavcu) da vrati i kapital (glavnicu) i kamatu.

Visina kamatne stope je jedan od ključnih instrumenata ekonomske politike pomoću koga se utiče na alokaciju resursa između sadašnjosti i budućnosti. Ona utiče i na iznos koji će biti usmeren na potrošnju i na iznos koji će biti usmeren u štednju i korišćen za nabavku resursa.

Visina kamatne stope zavisi od

ponude i tražnje za kapitalom. Na kamatu kao cenu kapitala, kao i na cene svake druge robe, najviše utiču ponuda i tražnja za zajmovnim kapitalom. Pri većoj ponudi kamatna stopa opada, dok pri većoj tražnji od ponude kamatna stopa raste.

od profitabilnosti investicija. Obim tražnje za zajmovima, odnosno veličina tražene količine zajmova, zavisi od profitabilnosti investicija. Zajmoprimalac se odlučuje da uzme zajam ako utvrdi da će mu investicija sa pozajmljenim sredstvima biti profitabilna, odnosno da će mu marginalni prihod od ostvarenih investicija biti veći od kamate na pozajmljena sredstva, tj. od troškova finansiranja investicija.

od uticaja države u oblasti kreditno-monetarne politike. U zavisnosti od ciljeva ekonomske politike, u pogledu alokacije resursa na nivo kamatne stope utiče i država. Država može da ima direktan ili indirektan uticaj. Direktan uticaj ostvaruje tako što u određenim okolnostima direktno propisuje visinu kamatne stope. Indirektno država može da utiče na visinu kamatne stope sprovođenjem odgovarajućih mera kreditno-monetarne i investicione politike.

Kada je u pitanju visina kamatne stope, u poslovnom komuniciranju treba razlikovati nominalnu i realnu kamatnu stopu. Nominalna kamatna stopa je stopa koja se utvrđuje prilikom sklapanja ugovora između zajmodavaca i zajmoprimaca. Međutim, zajmodavalac uvek mora računati na to da će kupovna moć novčanog iznosa kamate koji dobije posle određenog vremena po osnovu nominalne kamatne stope, biti umanjena za stopu inflacije koja je bila u periodu za koji je računata nominalna kamatna stopa. Kada se od nominalne kamatne stope oduzme stopa inflacije, dobija se realna kamatna stopa.

Dakle: **realna kamatna stopa = nominalna kamatna stopa - stopa inflacije**

34. ZEMLJA KAO FAKTOR PROIZVODNJE I NJENO TRŽIŠTE

Budući da u procesu proizvodnje čovek izdvaja delove iz prirode i prilagođava ih svojim potrebama, zemlja kao deo prirode predstavlja faktor proizvodnje koji ima prirodnu proizvodnu moć u svim granama proizvodnje gde se zemljino tlo koristi kao osnovni predmet rada (poljoprivreda, šumarstvo, rudarstvo, građevinarstvo, itd.).

S obzirom na to da zemlja ima proizvodnu moć, vlasnici kapitala ulažu kapital u kupovinu zemlje radi sticanja svojine nad zemljom i mogućnosti sticanja prihoda. Vlasnici zemlje mogu da stiču prihod na dva načina:

1. ulaganjem sopstvenog kapitala u organizovanje bilo koje vrste proizvodnje na zemlji, i
2. iznajmljivanjem zemlje zakupcu koji će uložiti kapital u organizovanje proizvodnje na iznajmljenoj zemlji.

Kada vlasnik zemlje ulaže sopstveni kapital u organizovanje proizvodnje na svojoj zemlji, on ostvaruje profit. Kada svoju zemlju iznajmljuje, vlasnik zemlje od zakupca dobija **rentu**. Zakupac plaća rentu iz profita koji je ostvario organizujući proizvodnju na iznajmljenoj zemlji. ***Renta je minimalni iznos koji bi vlasnik zemlje ostvario kao profit da je uložio sopstveni kapital u organizovanje proizvodnje na svojoj zemlji.***

Zbog toga renta predstavlja cenu po kojoj vlasnik zemlje iznajmljuje zemlju zakupcu. Renta je cena upotrebe zemlje tj. cena za korišćenje zemlje za određeno vreme. Zemlja ostaje kao vlasništvo vlasniku zemlje jer zakupac mora posle određenog vremena vlasniku zemlje da vrati i zemlju i plati rentu

Specifičnost tržišta zemlje koja se daje u zakup sastoji se u tome što je ponuda na ovom tržištu, odnosno zemlja koja se daje u zakup, približno ista za svaki mogući iznos rente. Bez obzira na to što je moguće proširivati zemljišne površine njihovim čišćenjem, isušivanjem, đubrenjem ili konvertovanjem iz jedne u drugu upotrebu, teško je značajnije menjati ukupnu ponudu zemlje koja se nudi u zakup.

Visina rente zavisi od:

odnosa ponude i tražnje. Klasičan odnos ponude i tražnje ukazuje na činjenicu da sa porastom tražnje za zemljištem na nekoj lokaciji, povećaće se i cena i obratno.

atraktivnosti lokacije zemljišta. Recimo, ukoliko dođe do promene lokacije glavnog univerzitetskog centra u nekom gradu na novo mesto, to će privući mnogo ljudi koji će želeti da žive na toj novoj lokaciji.

kvaliteta samog zemljišta. Što je zemljište kvalitetnije veći je iznos rente, i obrnuto.

35. RAD KAO FAKTOR PROIZVODNJE I NJEGOVO TRŽIŠTE

Radna snaga je roba kao i svaka druga roba koju vlasnik, tj. radnik prodaje poslodavcu. Poslodavac, kao vlasnik kapitala, kupuje robu, odnosno uzima u najam dok mu ne obavi konkretan rad. Kad se radna snaga utroši za obavljanje konkretnog rada, poslodavac radnoj snazi isplaćuje ugovorenu cenu, odnosno **najamninu**.

Vlasnicima kapitala potrebna je radna snaga za vršenje rada, a vlasnici radne snage od vlasnika kapitala dobijaju najamninu. Vlasnik radne snage na tržištu nudi svoju radnu snagu vlasniku kapitala na upotrebu radi obavljanja konkretnog rada koji nudi kapital.

Za ponuđenu radnu snagu njen vlasnik, posle obavljenog rada, dobija određenu cenu. Visina te cene zavisi od ponude i tražnje radne snage. Tržište radne snage sve više se institucionalizuje. Sindikati, udruženja poslodavaca i država, prilikom pregovora, moraju da vode računa o odnosu ponude i tražnje radne snage.

U uslovima potpune konkurencije ponuda rada i tražnja za radom u slobodnoj tržišnoj igri bez ikakvih ograničenja, na tržištu rada određuju **ravnotežni nivo nadnica**. Poslodavci bi želeli da najamnine koje oni plaćaju radnicima budu minimalne.

Visina najamnine zavisi od:

odnosa ponude i tražnje za radom snagom. Kada se povećava ponuda neke vrste radne snage, najamnina takve radne snage se smanjuje i obrnuto. Povećanje tražnje za nekom vrstom radne snage dovodi do povećanja najamnine i obrnuto.

delovanja države (preko nadležnog ministarstva). Državna politika u ovoj oblasti, trebalo bi da bude u funkciji što boljeg životnog standarda stanovništva tj. određivanja minimalne najamnine na optimalnom nivou.

delovanja sindikata. Makar teorijski, sindikati bi trebalo da se bore za prava radnika i da nastoje da najamnine budu na što višem nivou.

Na tržištu potpune konkurencije gde poslodavaca ima puno i gde ne postoji međusobni dogovor između poslodavaca, oni ne mogu da nametnu nivo najamnina koji bi oni želeli, zbog toga što ponuda rada i tražnja za radom deluju tako što se visina najamnina stalno kreće ka ravnotežnom nivou.

U uslovima nepotpune konkurencije na tržištu rada se javljaju radnici koji su organizovani u sindikatima, poslodavci koji su organizovani u udruženjima poslodavaca i država koja određuje visinu nadnica u javnom sektoru.

Sindikati, poslodavci i država su faktori koji veštački ograničavaju ponudu rada i tražnju za radom, suprotno slobodnoj tržišnoj igri na tržištu rada kojom se određuje ravnotežni nivo nadnica. Sindikati se javljaju kao monopolski prodavci rada. Najčešće imaju snagu da nameću nadnice iznad ravnotežnog nivoa.

36. POJAM, ZNAČAJ I FUNKCIJE CENA

Cena je vrlo složena ekonomska kategorija. Takvom je čine faktori koji je određuju, širina i obim njenih funkcija, intenzitet delovanja na privredne subjekte i privredni razvoj. ***Cena je tržišna kategorija. Kao novčani izraz vrednosti robe, ona je isključivo vezana za tržište, odnosno za robnu proizvodnju. Formira se na tržištu u zavisnosti od ponude i tražnje i njihovih međusobnih odnosa***

Sistem cena je prevashodno određen karakterom društveno-ekonomskog sistema. On čini podsistem privrednog sistema i povezan je sa drugim delovima privrednog sistema. Direktno je zavistan i od ekonomske politike i politike privrednog razvoja.

Zapravo, **sam pojam sistema cena obuhvata celokupnost institucionalnih, tržišnih, pravnih i organizacionih elemenata u kojima se formiraju cene.** Pored toga, on obuhvata subjekte sistema cena, kriterijume formiranja cena, režim cena i kontrolu cena ***U savremenim tržišnim privredama osnovni zadaci politike cena mogu se sumirati u:***

- ***kontroli ili suzbijanju inflacije;***
- ***u regulisanju tzv. pariteta cena ili međusobnih odnosa cena*** (relativne cene), što je od bitnog značaja za obim i strukturu bruto domaćeg proizvoda;
- ***u podsticanju konkurentnosti domaće proizvodnje na svetskom tržištu.***

Uticaj politike cena, kao sastavnog dela ekonomske politike, na nivo i kretanje cena može biti: posredan i neposredan, odnosno direktan i indirektan.

Posrednim, indirektnim merama se deluje na proizvodnju, odnosno ponudu, na formiranje tražnje i na taj način preko uticaja na odnose agregatne ponude i agregatne tražnje određuju se okviri i uslovi za formiranje cena. Može se reći da ove indirektno mere, zapravo, određuju dva osnovna i najvažnija uslova za opšte kretanje cena: prvo, određujući dinamiku rasta tražnje, one istovremeno utvrđuju i okvire mogućeg rasta proizvodnje (ponude) i rasta produktivnosti rada; i drugo, od njih zavisi usklađenost ponude sa rastom tražnje, što je pretpostavka opšte stabilnosti cena. Mere posrednog (indirektnog) karaktera potiču iz monetarne, kreditne, fiskalne politike. One deluju u skladu sa tržišnim zakonitostima i njima se samo do izvesne mere utiče na tržišni mehanizam kako bi se uspostavila ravnoteža agregatne ponude i agregatne tražnje i cene kretale u željenim okvirima.

Mere neposrednog (direktnog) karaktera su, zapravo, mere neposredne kontrole cena. Svojstvene su administrativno rukovđenim privredama u kojima se ne poštuje objektivnost tržišnih zakonitosti. Visina cena se neposredno određuje od strane države. Pri tome, cene imaju samo obračunski karakter. One ne izražavaju vrednost proizvoda i usluga. Naravno, to nisu realne cene, pa je potpuno nerealno očekivati da je neposrednom kontrolom cena ili neposrednim utvrđivanjem i uređivanjem odnosa cena u pojedinim reprodukcijским celinama moguće otkloniti prave uzroke opštih privrednih i tržišnih neravnoteža.

Brojne su funkcije cena. Izražavaju se kako na ekonomskom i socijalnom, tako i klasnopolitičkom planu. Može se reći da cene utiču na tokove reprodukcije kako na nivou preduzeća (mikro nivo), tako i na nivou celine privrede (makro nivo). Značajno deluju na razvoj pojedinih privrednih grana, utiču na alokaciju proizvodnih faktora, utiču na teritorijalni razmeštaj privrednih objekata. Njihov uticaj je dalje povezan za stimulisanje tehničkog progresa, sa boljom i kvalitetnijom proizvodnjom, sa razvojem svih oblika potrošnje, sa sticanjem i raspodelom dohotka, sa ekonomičnošću poslovanja, zapravo, sa svime što čini sadržaj tržišne privrede.

U organizovanju ekonomskih aktivnosti u tržišnoj privredi cene obavljaju tri međusobno povezane funkcije:

Prvo, one prenose informacije, povezujući učesnike na tržištu bez obzira na velike prostorne udaljenosti među njima;

Drugo, one podstiču izbor onih metoda proizvodnje koji su najmanje skupi, koji se baziraju na korišćenju raspoloživih izvora i omogućavaju realizaciju najpoželjnijih ciljeva. Tako cene u svojstvu sredstva ekonomske kalkulacije treba realno da izraze troškove i vrednost proizvodnje i da služe njihovom stalnom upoređivanju. Izbor proizvodnje, metoda proizvodnje se, zapravo, vrši posredstvom cenovnog mehanizma. Tehnička analiza i tehničkotehnološki kriterijumi u izboru proizvodnih alternativa ne mogu pomoći, jer ne vode računa o ograničenosti i važnosti proizvodnih faktora. Ta vrednovanja i ocene vrše se putem pravilnog sistema cena.

I treće, one određuju koliko ko dobija od proizvoda, tj. vrše distribuciju prihoda. Prethodnom bi se moglo još dodati da cene vrše i značajnu funkciju usmeravanja privrednog razvoja i pružanja odgovarajućih ekonomskih podsticaja.

37. VRSTE CENA

U dosadašnjoj praksi možemo prepoznati različite vrste cena. Međutim, sve one pripadaju jednoj od *dve osnovne grupe cena: administrativnim cenama ili slobodno formiranim cenama.*

Administrativne cene (planske, fiksne, maksimalne, garantovane, minimalne) određuje država i one su obavezne u razmeni. Karakteristike su im:

- nerealno izražavanje troškova proizvodnje;
- nefleksibilnost prema dinamici privrednih kretanja;
- često su arbitrarnog karaktera i sl.

Za razliku od njih, slobodno formirane cene su određene tržišnim mehanizmom, tj. odnosima ponude i tražnje. Zato njihova visina i njihove promene su funkcija promena u odnosima ponude i tražnje i svih faktora koji deluju na te odnose.

U vezi sa cenama i vrstama cena potrebno je upoznati se sa još nekim pojmovima, koji se često upotrebljavaju u ekonomskoj literaturi.

Tako, npr. jedan od načina uspostavljanja ravnoteže, kada je reč o cenama, je i određivanje *fiksni (stalnih) cena.* Fiksne cene se utvrđuju za određeni vremenski period i to tako da se mogu menjati tek kad taj period istekne. Fiksne cene su bile u kupoprodajnim ugovorima, kao garancija da tržišne nestabilnosti neće uticati na finansijski položaj ekonomskog subjekta u razmeni. One su i jedna mera neposrednog državnog uticaja na cene, njihove relativne odnose i opšti nivo cena. Država najčešće fiksira cene onih roba i usluga koje su od bitnog značaja za privredu zemlje, društvo ili životni standard ljudi.

Stabilne cene nisu potpuno iste kao i fiksne cene. Reč je o cenama koje se u određenom vremenskom periodu ne menjaju ili se neznatno menja njihova visina. Stabilizacija cena, kao nastojanje da cene što više roba budu stabilne, podrazumeva eliminaciju nepovoljnih trendova u kretanju cena, kao npr. inflacija, veliki nesklad između ponude i tražnje, između uvoza i izvoza i sl.

Nestabilnost i fluktuacija cena su bliski pojmovi. Fluktuacija cena podrazumeva menjanje, kolebanje, nestabilnost cena. Pojavljuje se i kod privreda kod kojih se cene formiraju slobodno na tržištu, ali i u privredama sa administrativnim cenama. U tržišnim privredama do fluktuacije cena dolazi zbog promena u odnosima ponude i tražnje, zbog promena u ekonomskoj politici zemlje, zbog promena u privrednom sistemu, pod uticajem inflacije i sl.

Kod dirigovanih, planskih privreda, fluktuacija cena se vrši u skladu sa planovima. U oba slučaja, česte i značajne promene cena su uzrok i posledica nestabilnih privrednih kretanja i one po pravilu negativno utiču na privredu u celini.

Rigidnost cena označava brzinu kojom se cene prilagođavaju nekoj drugoj ekonomskoj veličini (npr. padu ili porastu ponude i potražnje), odnosno brzinu kojom se cene menjaju naviše ili naniže.

Kolaps cena označava „sлом” cena. Takvo stanje je karakteristično za privrede sa enormno visokom stopom inflacije. Radi se o takvom stanju privrede kada zbog dugotrajnih poremećaja u njoj, cene velikog ili najvećeg broja proizvoda više ne odgovaraju troškovima proizvodnje.

Barijera cena označava situaciju kada cene proizvoda ili usluga koče kretanje ili razvoj neke druge pojave. Kao tipične javljaju se sledeće barijere: a) cena - barijera ponudi, tj. cena neke robe je toliko niska da koči proizvodnju te robe; b) cena - barijera tražnji, tj. cena robe je toliko visoka da se pojavljuje kao smetnja porastu tražnje za tom robom; c) cena - barijera seljenju kapitala, izvozu ili uvozu itd.

Atraktivne (privlačne, sugestivne) cene su suprotnost barijerama cena. To su cene koje privlače kupca. Obično su na niskom nivou, ali to mogu biti i visoke cene kod luksuzne robe (tzv. snobovski efekt).

Delimično kao sinonim atraktivnim, pojavljuju se **lukrativne cene**, tj. unosne cene, koje donose značajnu zaradu.

Sve ove vrste cena sve više dobija na značaju kada je reč o ograničenoj ili nesavršenoj konkurenciji, koja je u stvarnom životu i najčešća. Zato je njihovo poznavanje značajno i potrebno.

38. UTVRĐIVANJE CENE KOŠTANJA

Zbir utrošenih vrednosti, tržišno valorizovanih i izdatih vrednosti u vezi sa trošenjem elemenata proizvodnje, odnosno vršenjem funkcije u reprodukciji predstavlja osnovu cene koštanja. Njene komponente su: a) troškovi reprodukcije; b) izdaci uslovljeni trošenjem

elemenata proizvodnje u reprodukciji, i c) izdaci uslovljeni vršenjem funkcije u reprodukciji.

Cena koštanja je identična sa troškovima reprodukcije u svim onim slučajevima u kojima proizvođač nema nikakvih obaveza direktno uslovljenih elementima proizvodnje. ***Ona je tada ravna zbiru troškova materijala, troškova sredstava za rad i troškova rada.***

Izdaci uslovljeni trošenjem elemenata proizvodnje, kao komponenta cene koštanja, su svi oni izdaci koji nisu cenovni izraz utrošaka elemenata proizvodnje ali su uslovljeni pojavom trošenja tih elemenata. Za njihovu pojavu je dovoljno da je došlo do trošenja elemenata za koji je vezan dotični izdatak koji ulazi u cenu koštanja. To su najčešće izdaci vezani za podmirenje određenih društvenih potreba: a) izdaci vezani za trošenje i troškove rada; b) izdaci vezani za trošenje i troškove materijala i c) izdaci vezani za rizik u proizvodnji.

Izdaci vezani za trošenje rada javljaju se u onim slučajevima kad je isplata zarade, kao troška radne snage, uslovljena isplatom određenog izdatka za podmirenje zajedničkih društvenih potreba. Između troškova rada i ovakve isplate najčešće postoji određen funkcionalni (uglavnom proporcionalni) odnos. Ovi izdaci, iako funkcija troškova rada, nemaju karakter troškova. Oni imaju karakter anticipiranih isplata budućih kvota realizovanog dohotka. To nisu ulaganja u proizvodnju koja imaju karakter trošenja vrednosti, već su ostvarenja rezultata proizvodnje, ali takvo ostvarenje koje je vremenski i funkcionalno usklađeno sa pojavom troškova rada.

Baš zbog ove vremenske i funkcionalne usklađenosti ovih izdataka sa troškovima rada, oni, iako ne predstavljaju trošenje vrednosti u proizvodnji, imaju ista dejstva na ekonomiju preduzeća kakva imaju troškovi; oni su uslov za pojavu trošenja radne snage, a ovaj je uslov za proizvodnju i rezultate proizvodnje; sa porastom trošenja radne snage rastu i ovi izdaci u istoj proporciji kao što rastu i troškovi rada. Zbog toga što oni imaju isto dejstvo na kvalitet ekonomije kao što imaju i troškovi rada, oni čine drugu komponentu cene koštanja koja ne spada u kategoriju troškova u užem smislu reči.

Izdaci vezani za trošenja, odnosno troškove, materijala, koji nisu obavezan deo nabavne cene toga materijala, takode nemaju karakter troškova materijala. Npr. porez na promet plaćen na određene vrste materijala, ili carina plaćena na uvozni materijal nisu trošak materijala, jer nisu prouzrokovani njegovim utrošcima. Oni su, po svojoj ekonomskoj suštini, jedan od oblika raspodele dohotka u kojoj se momenat zahvatanja toga dohotka podudara sa momentom kupovine dotičnog materijala. Uslov za trošenje materijala je njegova kupovina, a uslov za kupovinu, plaćanje ovih poreskih oblika. Otuda ti oblici deluju na ekonomiju trošenja na isti način na koji deluju i troškovi iako oni po svojoj suštini nisu trošak.

U komercijalnom prometu trgovinskog preduzeća, to preduzeće formira troškove i cenu koštanja u istom, napred iznetom smislu, kao i proizvodno preduzeće, ali u njegovu cenu koštanja ulazi i nabavna cena trgovačke robe. Cena koštanja takve robe se sastoji u stvari iz dve komponente: a) iz tržišne nabavne cene robe u komercijalnom prometu i b) iz troškova

komercijalnog prometa, nastalih kao posledica trošenja elemenata u ukupnom komercijalnom poslovanju.

U ekonomskoj praksi, a na osnovu nje često i teoriji, shvatanje cene koštanja je najčešće šire od izloženog. Ono obično obuhvata sve one izdatke koje proizvođač ima u vezi sa svojom proizvodnom aktivnošću, koje može prevaliti preko cene koštanja na kupca proizvoda. Tu ulaze najčešće sve društvene obaveze, kao što su članarine profesionalnim udruženjima, doprinosi kartelnim organizacijama, svi posredni porezi za koje nema zakonskih i faktičkih smetnji da budu prevaljeni na kupce i sl.

39. KONTROLA CENA

Kontrola cena bila je uobičajena pojava u zemljama tzv. real socijalizma. *Ona se ispoljava na dva načina: kao određivanje najviših dozvoljenih prodajnih cena i kao određivanje najnižih mogućih otkupnih cena.* U oba slučaja se u suštini radi o prikrivenim subvencijama. Kod određivanja najviših cena subvencije dobijaju potrošači, dok kod formiranja najnižih otkupnih cena subvencije prisvajaju proizvođači.

Određivanje najviših prodajnih cena. „Plafoniranje” cena predstavlja uobičajeni izraz za određivanje najviših dozvoljenih prodajnih cena. Tržišne cene na osnovu slobodnog delovanja ponude i tražnje, bi se formirale na višem ravnotežnom nivou, ali ih država prisilno zadržava na nižem nivou. U prilog takvom postupku obično se navode razlozi za zaštitu interesa potrošača. Ukoliko bi se dopustilo formiranje ravnotežnih tržišnih cena, došlo bi do njihovog porasta i jedan broj potrošača sa niskim dohocima ne bi bio u stanju da pribavi ove robe. To se smatra moralno neprihvatljivom diskriminacijom siromaših i zato država pribegava ograničenju visine cena (najčešće se radi o hlebu, mleku, komunalijama, i sl.)

Ovaj oblik administriranja kontrole cena je popularan među potrošačima, ali se ne slaže sa tržišnom „logikom”. Administrativna kontrola cena, npr. stanarina, ne dozvoljava da se uspostavi ravnoteža stanova. Sa povećanjem stanarina smanjio bi se jedan deo tražnje za stanovima, ali bi na drugoj strani porasla njihova ponuda i tako bi se otklonila nestašica stanova. Takav mehanizam se zove mehanizam za racioniranje potreba za robama kod kojih postoji nestašica.

Navedenim merama se ne otklanja neravnoteža u ponudi i tražnji stanova, a istovremeno se demotiviše izgradnja novih stanova. To je slučaj i sa cenama osnovnih životnih namirnica i nekih infrastrukturnih usluga. Kontrolu i ograničenje tih cena predstavlja svojevrsnu rentu za kupce a gubitak profita za prodavce. Te gubitke nego mora da nadoknadi, jer će se desiti da se ponuda tih proizvoda smanji, u nekim slučajevima može da dovede i do nestašice robe na tržištu.

Određivanje najnižih otkupnih cena. Poljoprivredni proizvođači traže da im država garantuje otkupne cene. U principu ne bi trebalo da se neko protivi državnoj potpori poljoprivredne proizvodnje, jer je ona neophodna iz najmanje tri razloga. Prvo, u pitanju je proizvodnja sa

visokim rizikom tako da proizvođač moraju na neki način da budu osigurani od preterane tržišne neizvesnosti. Drugo, u pitanju je proizvodnja koja po prirodi stvari zahteva kreditiranje. I treće, zbog sezonskog karaktera proizvodnje potrebno je ublažiti sezonske oscilacije cena koje nastaju na osnovu slobodnog delovanja ponude i tražnje. Zbog svega izloženog u svim razvijenim tržišnim privredama postoje mehanizmi za pomoć poljoprivrednoj proizvodnji.

Dvojne cene roba. Na tržištu slobodne konkurencije, kao što je poznato, vlada zakon jedne cene, odnosno da jedna ista roba, istog kvaliteta ima samo jednu cenu. To je tačno, pod uslovom da su kupci potpuno obavešteni o svim prodavcima na tržištu i o njihovim cenama. U tom slučaju svi kupci bi prihvatili strategiju prodaje po nižim cenama. Međutim, nisu svi kupci dobro obavešteni. Traženje nižih cena za istu vrstu robe često zahteva dodatne troškove obilaska različitih prodajnih mesta i iziskuje više vremena za kupovinu nego što to sebi svi kupci mogu sebi da priušte. Usled toga i na potpuno konkurentnom tržištu postoje različite cene za istu vrstu i isti kvalitet robe.

Kupci znaju iz iskustva da je to moguće, ali to ne znači da su spremni da ulože trud i novac u traženje najnižih cena. Oni donose racionalnu ekonomsku odluku. Ako troškovi prikupljanja informacija o cenama prelaze procenjenu dobit od nalaženja nižih cena, korigovanu za verovatnoću njihovog nalaženja, onda kupci nemaju motiva da se upuste u ovu akciju.

Razumljivo je pretpostaviti da će kupci biti više zainteresovani da prikupljaju informacije o cenama kada su u pitanju skuplje stvari nego kada su u pitanju neke sitnice, jer je ušteda veća. Javnim oglašavanjem cena smanjuju se troškovi kupaca za prikupljanje informacija i tržišna tražnja postaje mnogo elastičnija. Dvojne cene pojedinih roba moguće su i u slučajevima malih i velikih kupovina, tarifnih režima (kod električne energije, itd).

40. POJAM PRIVREDNOG RASTA I RAZVOJA

U ekonomskoj literaturi se veoma često upotrebljavaju izrazi privredni rast (economic growth) i privredni razvoj (economic development) kako u smislu da se ova dva pojma vrlo često identifikuju, tako i u smislu njihovog značajnog kategorijalnog razlikovanja. Imajući u vidu da se u svakom slučaju radi o različitim sadržajima, nužnim se nameće njihovo precizno pojmovno određenje. Ako bismo želeli da budemo precizniji u istraživanju pojmova privrednog rasta i privrednog razvoja, došli bismo do saznanja da postoje veoma brojna tumačenja rasta i razvoja.

Prilikom davanja ocene o uspešnosti privrednih sistema, odnosno, ekonomskih i razvojnih politika, mnogi će poći od ostvarene dinamike, tj. visine stope privrednog rasta. Sposobnost dinamičkog rasta proizvodnje pretpostavka je toliko drugih važnih procesa - od promena privredne strukture do porasta životnog standarda - da se stagnacija, odnosno opadanje privrednog rasta smatra jednim od najtežih stanja u koje privreda jedne zemlje može da zapadne.

Ako bi smo želeli da damo definiciju privrednog rasta onda bismo mogli reći da ***privredni rast podrazumeva povećanje proizvodnje na nivou nacionalne ekonomije izraženo kroz ukupan bruto domaći proizvod (skup dobara i usluga ostvarenih u toku jednog perioda) u odnosu na broj stanovnika***. Dok se ekspanzija definiše na kratak period, privredni rast se odnosi na dug period.

Privredni rast znači povećanje obima proizvodnje i usluga u određenom vremenu kao rezultat novih ulaganja u proizvodne kapacitete i njihovog efikasnijeg korišćenja, kao i novog zapošljavanja i porasta produktivnosti rada. ***Osnovni faktori privrednog rasta su: (a) akumulacija (kapitala) što uključuje sva investiranja u zemlju, opremu i ljudski faktor; (b) porast stanovništva i, u vezi s tim, porast raspoložive radne snage; (c) tehnički progres („znanje” i sposobnost njegove aktivne primene).***

Privredni rast je agregatni proces koji govori o prosečnom kretanju mnogobrojnih sektorskih promena. Stabilan privredni rast važna je pretpostavka lakšeg rešavanja centralnog ekonomskog pitanja u svakoj zajednici, koje se može definisati kao nastojanje da se u što je moguće većem stepenu zadovolje rastuće potrebe ljudi sa ograničenim resursima. Govoreći jezikom makroekonomske analize proizilazi da privredni rast predstavlja povećanje agregatne ponude, tj. ukupne ponude jedne nacionalne ekonomije.

Privredni rast može ostvariti na dva načina:

- povećanom upotrebom inputa, ali i
- istom količinom inputa sa rastućom efikasnošću njihove upotrebe.

Pojam privrednog rasta je uži od pojma privrednog razvoja jer je rast u osnovi komponenta razvoja. S obzirom na napred datu definiciju da je privredni rast proces povećanja realnog bruto domaćeg proizvoda, proizilazi da se on bazira na krajnje simplifikiranom proučavanju ekonomske dinamike i da podrazumeva vrlo rigorozna ograničenja.

Iz same definicije privrednog rasta se vidi da njegovo sagledavanje ne vodi računa o osnovama funkcionisanja privrede (dakle, o privredno sistemskim atributima) niti o promenama unutar same strukture privrede. Otuda privredni rast posmatramo kao komponentu privrednog razvoja a zbog svoje preciznosti pokazatelj privrednog rasta predstavljaju vrlo aplikativne i gotovo nezamenljive analitičke kategorije u većini makroekonomskih istraživanja.

Pridajući veliki značaj razlikama između pojmova privrednog rasta i privrednog razvoja ***Kindleberger npr. upoređuje rast i razvoj sa rastom i razvojem čoveka***. Tako on privredni rast komparira sa fizičkim rastom čoveka tj. upoređuje ga sa povećanjem njegove težine i visine dok privredni razvoj poistovećuje sa fizičkim napredovanjem koje je istovremeno praćeno kvalitativnim razvojem mnogih njegovih psihofizičkih performansi, intelektualnih potencijala, a pre svega, sposobnosti njegovog adaptiranja promenljivim uslovima života i rada.

Privredni razvoj, kao širi pojam obuhvata ne samo rast obima nacionalne proizvodnje već i sve neophodne privredno-sistemske i strukturne promene. Drugim rečima pojam privrednog razvoja obuhvata povećanje proizvodnje na nivou nacionalne ekonomije i objašnjava složene transformacije u kompoziciji i strukturi privrede, kao i promene značaja pojedinih inputa i njihovih udela u rastu ukupnog autputa.

Objašnjavajući osnovna obeležja privrednog razvoja *Jurij Bajec smatra da akcenat treba staviti na sledeće*

- a) razvoj je normativan proces - usmeren na realizaciju određenih ciljeva,*
- b) porast društvenog blagostanja kroz otvaranje novih radnih mesta, povećanje nivoa obrazovanja i kulturnog uzdizanja kao i stalnog razvoja svih humanih vrednosti i*
- c) stalan proces demokratizacije kroz oslobađanje pojedinaca i nacija od zavisnosti ne samo od drugih ljudi i države, već i od snaga neznanja i nepoštovanja sopstvene ličnosti*

Polazeći od činjenice da je privredni razvoj daleko kompleksniji pojam u odnosu na privredni rast, jer pored kvantitativnog povećanja ključnih makroekonomskih varijabli podrazumeva i promene u strukturi privrede kao i najznačajniji institucionalne promene u sistemu funkcionisanja privrede.

Na osnovu svega navedenog možemo reći da pod privrednim razvojem podrazumevamo:

- a) porast materijalne proizvodnje i nacionalnog dohotka uz istovremene strukturne promene i promene u funkcionisanju date privrede na opštoj uzlaznoj razvojnoj liniji;*
- b) to je jedinstvo kretanja i razvoja odnosno, najopštiji oblik kretanja i razvoja privrede;*
- c) svako kretanje privrede podrazumeva brojne promene koje su u istoj meri i kvalitativne i kvantitativne;*
- d) izazvane promene se vrše pod dejstvom naučnog i tehničkog progressa i izmenama društvenog i privrednog okruženja.*

Imajući u vidu sadržaj definicije privrednog razvoja možemo reći da je razvoj privrede oduvek bio osnova svakog društvenog i političkog uređenja pojedinih država. Polazeći od činjenice da privredni razvoj možemo posmatrati kao ključnu povratnu spregu sa mnogobrojnim društvenim transformacijama proizilazi i logičan zaključak da je on u najopštijem smislu osnovna pretpostavka svakog društvenog progressa.

41. FAKTORI PRIVREDNOG RASTA I RAZVOJA

U ekonomskoj literaturi se sreću najrazličitije klasifikacije faktora privrednog razvoja, počev od najelementarnijih pa do vrlo detaljnih. Razumljivo da su one, kao uostalom i najveći broj drugih podela koje se sreću u ekonomskoj teoriji relativnog značaja. Kao takve, sve podele faktora razvoja su podložne kritičkom preispitivanju i najrazličitijim ocenama ispravnosti

značaja koji pojedini činioci razvoja imaju za različite teoretičare u zavisnosti od vremena i prostora sagledavanja fenomena privrednog razvoja.

Međutim, većina savremenih shvatanja po pitanju određivanja važnosti pojedinih faktora ide ka zaključku da promene u nauci i tehnici kao i ljudsko znanje koje omogućava korišćenje novih znanja u produktivne svrhe predstavljaju faktore sa najsnažnijim delovanjem, kako na ukupnu dinamiku i kvalitet privrednog razvoja, tako i na promenu strukture i značaja ostalih faktora razvoja.

STANOVNIŠTVO KAO FAKTOR PRIVREDNOG RAZVOJA

Konvencionalna ekonomska teorija značaj stanovništva kao faktora privrednog razvoja, po pravilu, sagledava pomoću analize ukupnog broja, udela zaposlenih u ukupnom broju populacije, dostignutom nivou urbanizacije, nivou formalnog obrazovanja itd. Moderan koncept razvoja, međutim, podrazumeva daleko širi pristup ovom kompleksu, što je sasvim razumljivo kada se ima u vidu da bez obzira na stepen naučnog i tehnološkog progressa, čovek predstavlja najznačajniji činilac ekonomskog i svakog drugog prosperiteta. ***Stanovništvo kao faktor privrednog razvoja moguće je analizirati na najrazličitije načine: 1) kao ljudski potencijal, 2) etnički sastav i 3) istorjsko nasleđe.***

1) Ljudski potencijal moguće je dekonponovati na sledeće tri komponente: a) ukupan broj, broj sposobnih za rad i broj stvarno zaposlenih, b) zdravstveno stanje stanovništva i c) obrazovni nivo stanovništva.

a) Ukupan broj stanovnika je svakako jedna od najelementarnijih komponenti ljudskog potencijala. Ukupan broj stanovnika nije, međutim, pokazatelj koji pre svega govori o mogućem značaju ovog faktora u privrednom razvoju pojedinih zemalja. U ekonomskom smislu daleko je veći značaj podatka koji se odnosi na ukupan broj sposobnih za rad, ili još preciznije pokazatelj koji se odnosi na broj stvarno zaposlenih. Takođe, u kontekstu analize značaja stanovništva kao faktora privrednog razvoja mogu biti od važnosti podaci koji govore o gustini naseljenosti, kao i podaci koji se odnose na nastale promene broja stanovništva bilo kao rezultat prirodnog bilo kao posledice mehaničkog priraštaja.

b) Sve do polovine XX veka zdravlje ljudi nije bilo predmet nekih ozbiljnijih ekonomskih istraživanja, a da se i ne govori o tretiranju ovog kompleksa u smislu prvorazrednog razvojnog činioca. Jedan od osnovnih uzroka nerazumevanja korelacije između zdravlja ljudi i dinamike privrednog razvoja, pored ostalog, objašnjava se i nepostojanjem metodologije kojom bi se mogli sagledati krajnje složeni, teško merljivi i udaljeni ekonomski efekti podizanja nivoa zdravstvenog stanja stanovništva na kretanje pojedinih pokazatelja privrednog razvoja. Danas nije sporno tvrđenje da zdravlje ljudi predstavlja faktor sa najdugoročnijim dejstvom na privredni rast.

c) U savremenim uslovima privređivanja efikasnost proizvodnje u nekoj zemlji je u najdirektnijoj vezi sa dostignutim nivoom obrazovanja, istraživanja i razvoja. Potpunom afirmacijom kategorije znanja u smislu prvorazrednog razvojnog činioca, koji istovremeno

deluje na sve ostale faktore razvoja, bačeno je sasvim novo svetlo na kompleks obrazovanja. U uslovima kada se privredni razvoj sve više temelji na akumuliranom znanju osnovni uslov sticanja prednosti u slozenim odnosima međunarodne razmene dobara postaje pokazatelj brzine kojom neka zemlja uspeva da razvije svoj obrazovni sistem. Visok kvalitet obrazovanja u današnjim uslovima ima jednu od ključnih premisa u rastućem korišćenju informacione opreme. Informacione tehnologije, drugim rečima, postaju veoma značajne kako u postupku dolaženja do novih znanja, tako i procesu njegovog širenja.

2) *Etnički sastav stanovništva je pitanje koje pobuđuje rastuću pažnju ekonomskih analitičara. Tri su aspekta posebno važna za analizu etničkog sastava stanovništva i mogućeg njegovog značaja za privredni razvoj: nacionalnost, jezik i religija.* U principu veća homogenost ovih kriterija predstavlja pogodnije tlo za privredni razvoj.

3) *Istorijsko nasleđe takođe može biti od uticaja za kompetentno sagledavanje stanovništva kao faktora privrednog razvoja.* Shvatanje radnih obaveza, postojeća tradicija u pogledu bavljenja stanovništva pojedinim privrednim aktivnostima, dominantni oblici privredne i državne saradnje, sklonost ka većoj saradnji sa pojedinim zemljama ili grupama država su aspekti koji nisu za zanemarivanje prilikom analize mesta i značaja stanovništva kao faktora privrednog razvoja.

PRIRODNI RESURSI

Svaka naučno korektna analiza prirodnih resursa kao faktora privrednog razvoja ima za polaznu pretpostavku objašnjenje osnovnih razlika između onog što priroda daje (resursa) i onog što tehnologija omogućava da se dovoljno ekonomično koristi (zalihe, tj. rezerve). Zalihe, drugim rečima, predstavljaju užu pojam od resursa. Najkraće rečeno, zalihe su deo prirodnih resursa koji se ekonomski može isplativo upotrebljavati

Kategorija zaliha je daleko dinamičnija u poređenju sa kategorijom resursa. Na njeno oblikovanje presudan uticaj ima dostignuti nivo razvoja nauke i tehnologije i nivo cena na svetskom tržištu. Pod neprekidnom presijom ova dva, ali i mnogih drugih faktora, odvija se proces kontinuirane transformacije kategorije resursa u zalihe, to jest dolazi do pomeranja tzv. „praga rentabilnosti” U oblikovanju kategorije zaliha dva faktora imaju najznačajniju ulogu: tehnološki uslovi eksploatacije i ekonomski kvalitet prirodnih resursa.

Ekonomija prirodnih resursa je ušla u fazu posebno brzih promena u epohi tzv. treće tehnološke revolucije. Od rigorozno ograničavajućeg činioca, u osnovi determinisanog prirodnim bogatstvima u okviru pojedinih geografskih i ekonomsko-političkih prostranstava predmeti rada postaju sve više autentičan proizvod ljudske aktivnosti sa unapred određenim kvalitetetnim svojstvima. Na sadašnjoj etapi tehnološkog i ekonomskog progresa ne postoji ni jedan resurs u prirodi koji se može nekontrolisano koristiti. Proces eksploatacije prirodnih bogatstava odvija se u sve nepovoljnijim uslovima. U takvim okolnostima složeni proces privrednog razvoja se sve više temelji na upotrebi sintetičkih supstanci koje su najvećim delom rezultat savremene nauke inkorporisane u industriju i u tehnologiju.

Vekovima se privredni razvoj temeljio na resursima koji su se susretali u prirodi i koji su se nalazili u zemlji i vodi. Međutim, tokom poslednjih tridesetak godina pojedini predmeti rada počeli su naglo da se stvaraju u laboratorijama. Ovi projektovani materijali ne samo da su bili jeftiniji i postojaniji od prirodnih već su zahvaljujućoj činjenici što su svojim karakteristikama omogućili mnoge nove proizvodne aplikacije, odigrali izvanredno značajnu ulogu u svetskom privrednom razvoju. U ekonomskoj literaturi se sa priličnim zakašnjenjem evidentira njihova pojava i sa gotovo neshvatljivom inercijom prilazi čak i fragmentamom izučavanju najvažnijih posledica rastuće primene novih materijala za savremeni privredni razvoj.

PROIZVODNA SREDSTVA I INFRASTRUKTURA

Istorijski gledano, ***proces kontinuiranog usavršavanja proizvodnih sredstava bio je usmeren u pravcu zamene i postepenog istiskivanja fizičkih i intelektualnih funkcija čoveka iz procesa proizvodnje, što se u krajnjoj liniji pozitivno odražavalo na proces neprekidnog dinamiziranja privrednog rasta.*** Dinamika tehnoloških usavršavanja sredstava za rad umnogome predstavlja i samu istoriju privrednog i tehnološkog razvoja.

U najopštijim crtama ona se može podeliti na period upotrebe alata, etapu afirmacije mašine radilice i period dominacije opreme sa elektronskom regulacijom i kontrolom. Tempo stvaranja kvalitetno novih sredstava značajno se poklapa sa intenzitetom privrednog rasta u celini. Najkvalitetniji skok u razvoju proizvodnih sredstava dogodio se u drugoj polovini XX veka i povezan je sa realizacijom mašina sa elektronskom regulacijom, čime je utemeljen početak zamene ljudskog intelektualnog resursa u proces proizvodnje i šire.

Struktura instaliranih proizvodnih sredstava u nekoj privredi se može proučavati sa najrazličitijih aspekata. Najčešće se analiza vrši na temelju granskog ili teritorijalnog kriterijuma, dok se u poslednje vreme kao dominantna podela sreće ona koja instalirana osnovna sredstva posmatra u zavisnosti od njihovog tehnološkog nivoa. Pri tom osnovni kriterijum korišćen prilikom razvrstavanja sredstava u jednu ili u drugu grupu govori o dostignutom nivou upotrebe na elektronici i računarima zasnovanim proizvodnim sistemima.

Pod infrastrukturom treba razumeti kompleks privrednih grana koje imaju izuzetan značaj za privredni razvoj, a čija osnovna obeležja predstavljaju veliki eksterni efekti. Dve osnovne karakteristike infrastrukture su: 1) nemogućnost ili vrlo mala mogućnost uvoza i 2) izuzetno dug period gradnje pojedinih infrastrukturnih sistema. Daleko najvažnije grane infrastrukturnog karaktera su: informatika, telekomunikacije, energetika i saobraćaj.

TEHNOLOŠKE PROMENE

Pod tehnološkim promenama treba razumeti proces usavršavanja postojećih i pronalaženja kvalitetno novih proizvodnih sredstava, proces kontinuiranog poboljšanja postojećih i pronalaženje kvalitetno novih predmeta rada, pronalaženje novih izvora i usavršavanje postojećih metoda korišćenja energije, kao i kontinuirani proces poboljšanja formi i metoda organizacije i upravljanja proizvodnjom.

Nešto redukovaniya, ali u osnovi prihvatljiva definicija je ona koja ovu kategoriju svodi na proces uvođenja novih oruđa za rad, pronalaženje novih metoda proizvodnje i organizacije kao i prenošenje postojećih metoda iz naprednih u manje napredne proizvodne jedinice.

Tehnološke promene su krajnje složena ekonomska i društvena kategorija. ***Svaka tehnološka promena sastoji se iz više etapa ispoljavanja. Najrasprostranjenija podela računa sa sledeće tri faze tehnološke promene: 1) pronalazak (invencija), 2) prva praktična primena pronalaska (inovacija) i 3) široka primena pronalaska (difuzija).***

Tehnološke promene su nesumnjivo najznačajniji faktor privrednog rasta. Staviše, o kvalitetnom privrednom rastu moguće je govoriti samo ukoliko je kompleks tehnoloških promena njegov najvažniji generator. Zbog toga je od posebnog značaja u ekonomskoj teoriji pitanje ključnog mehanizma pokretanja tehnoloških promena. U zavisnosti od suštine odgovora na njega umnogome zavisi vrsta konkretnih aktivnosti koje je na nivou privrede ili preduzeća najsvrsishodnije preduzeti u cilju generisanja tehnološkog razvoja.

Kao dva ključna objašnjenja porekla tehnoloških promena navode se: 1) tehnološke promene uslovljene ponudom, odnosno tehnološke promene omogućene autonomnim razvojem nauke i istraživačko razvojne delatnosti i 2) tehnološke promene uslovljene tražnjom.

ORGANIZACIJA I PREDUZETNIŠTVO

Organizaciju kao faktor privrednog razvoja u ekonomsku teoriju je prvi uveo Alfred Maršal. Pod organizacijom Maršal je podrazumevao krajnje širok spektar aktivnosti, počev od podele rada u procesu proizvodnje, pa sve do načina na koji funkcionišu različiti tehnički sistemi.

Karakter organizacije kao razvojnog faktora se suštinski razlikuje, kako po načinu delovanja, tako i po osnovnim kvalitativnim atributima u poređenju sa uticajem i obeležjima tri ostala konvencionalna faktora razvoja (rad, zemlja, kapital) sa kojima je uglavnom operisala ekonomska teorija do pojave Maršala. Organizaciju kao faktor privrednog razvoja treba naglašeno vezati za sposobnost kreiranja i inoviranja. Najvažnije poluge organizacije kao faktora razvoja su preduzetništvo i menadžment.

U naučnoj literaturi preduzetništvo se proučava na najrazličitije načine. Prihvatljivom se može smatrati analiza ovog fenomena

a) kao ekonomske kategorije, Centralno mesto u istraživanjima preduzetništva kao ekonomske kategorije je utvrđivanje subjekta i objekta preduzetništva. Subjekti preduzetništva mogu biti pojedinci, grupe stručnjaka, ali takođe i izvršni organi koji reprezentuju pojedine državne institucije. Drugim rečima, u tržišnim uslovima postoje tri oblika preduzetničke delatnosti: privatna, kolektivna i državna. Objekti preduzetništva su najefikasnije kombinacije faktora proizvodnje u cilju maksimizacije dobiti. Nove kombinacije faktora proizvodnje predstavljaju suštinu preduzetništva

b) kao metoda i načina privređivanja, U razvojnoj makroekonomiji najvažniji aspekt preduzetništva je onaj koji govori o značaju ovog fenomena kao metoda i načina privređivanja. Tri su, pri tom, momenta posebno važna: samostalnost i nezavisnost privrednih subjekata, odgovornost za donete odluke i nastojanje da se postigne komercijalni uspeh i

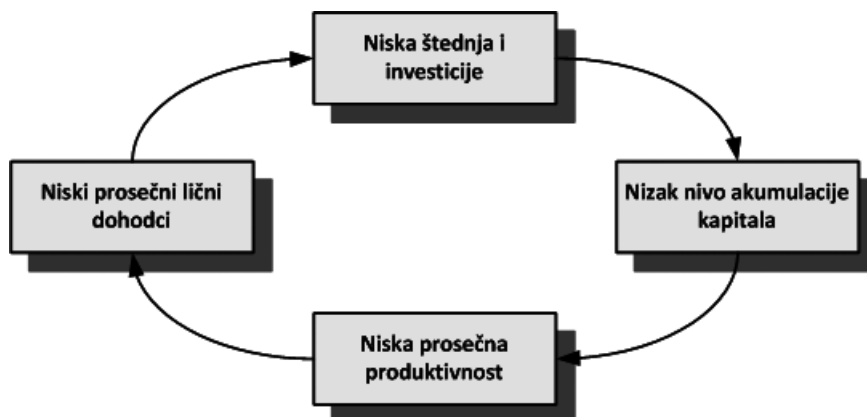
c) kao oblika ekonomskog mišljenja, Preduzetništvo, najkraće rečeno, je oblik ekonomskog mišljenja. U tržišno razvijenim privredama, preduzetništvu kao obliku inovativnog razvojnog ponašanja poklonjena je najveća moguća pažnja, a kao tipične njegove funkcije najčešće se pominju aktivnosti kontrole, koordinacije, donošenja strategijskih odluka, spremnost na rizik u uslovima sve veće neizvesnosti itd.

42. OSNOVNE TEORIJE PRIVREDNOG RASTA I RAZVOJA

Svaka teorija privrednog rasta po P. Samuelsonu i W. Nordhausu objašnjava kako pojedine države prekidaju začarani krug bede i siromaštva angažujući najvažnije faktore proizvodnje: ljudski potencijal, prirodni proizvodni potencijal, kapital, tehnologiju i preduzetništvo.

S obzirom da se nerazvijene zemlje sveta susreću sa velikim problemima u kombinovanju ova četiri faktora neophodno se osvrnuti na začarani krug bede u nerazvijenim - siromašnim zemljama koji možemo prikazati na sledeći način:

Slika 7. Začarani krug nerazvijenosti



Prikazana slika jasno pokazuje da nizak dohodak uslovljava nisku štednju odnosno investicije, a to znači nizak nivo akumulacije, tako da se ne može obezbediti uvođenje nove tehnologije, što prouzrokuje nizak nivo proizvodnosti i niske dohotke. Stoga, svaka siromašna zemlja mora ukloniti prepreke siromaštva. To podrazumeva napor na svim poljima života i rada. Bogatija zemlja više štedi, odnosno investira, obezbeđuje bolju strukturu (osposobljavanjem za visoke tehnologije) stanovništva, viši nivo akumulacije, veći bruto domaći proizvod, a time i viši nivo dohodaka.

Ekonomisti su zainteresovani kako prekinuti ovaj začarani krug, te su na toj osnovi nastale i *ekonomske teorije, kao što su: 1) teorija uzleta; 2) teorije stagnacije; 3) teorije uravnoteženog rasta, odnosno 4) kratkoročne i 5) dugoročne teorije.*

1) Teorija uzleta - vezuje se za ime W. Rostowa i njegovo učenje o periodima privrednog rasta. Polazište je tradicionalno društvo, prelaz iz tradicionalnog u moderno društvo i start ili uzlet. Start ili uzlet je u analogiji sa avionom koji je sposoban da leti tek kad dostigne određenu visinu. U tom smislu različite zemlje imaju različite periode uzleta. Na primer: Engleska početkom XVIII veka, Amerika polovinom XIX veka, Japan u drugoj polovini XX veka itd.

Uzlet obezbeđuje: porast investicija sa 5% na više od 10% nacionalnog dohotka, razvoj jednog ili više sektora koji predodređuje visoku stopu rasta; postojanje političko-investicionog miljea koji uključuje savremenu tehnologiju, dok mogućnost angažovanja strane akumulacije obezbeđuje sigurnost razvoja. Zasigurno treba odabrati sektore koji će prekinuti začarani krug i obezbediti siguran krug razvoja.

U ovom smislu sektori se grupišu na: sektore primarnog rasta; sektore dodatnog rasta i sektore izvedenog rasta. Normalno je da prioritet ima primarni sektor, potom industrija koja obezbeđuje uzlet čitave ekonomije. Posle je sve jednostavno: rast stvara profit: profit intezivira investicije, investicije podižu produktivnost, GDP raste, dohodak per capita, odnosno životni standard.

2) Teorija stagnacije - naglašava međunarodni kontekst razvoja. Zemlje u razvoju mogu napredovati brže nego današnje razvijene zemlje, jer imaju na raspolaganju kapital, znanje, tehnologiju i sl., iz razvijenih zemalja. Prema tome, nerazvijene zemlje transferom akumulacije i tehnologije iz razvijenih zemalja mogu ostvariti brže stope ekonomskog rasta.

3) Teorija uravnoteženog rasta - naglašava da je privredni rast u svojoj osnovi uravnotežen proces u kome se privrede pojedinih zemalja stalno kreću unapred. Digresija je, da je rast sličan kretanju komjače koja sporo ali sigurno ide napred, a ne kretanju zeca koji na mahove pravi snažan iskorak, ali čim oseti umor, sledi odmor. Glavni predstavnik ove teorije je S. Kuznec, koji je proučavao privrednu istoriju 13 visoko razvijenih zemalja počev od 1.800 godine. Rezultat istraživanja je, privredni rast ovih zemalja najpribližniji je uravnoteženom rastu

4) Teorije kratkoročnog privrednog rasta analiziraju odnose između stope privrednog rasta i proizvodnih inputa, posebno kapitala i rada. Osnov izučavanja ovih teorija je relacija između stope privrednog rasta i veličine upotrebljenih resursa uključujući tu pored kapitala, radne snage i tehnološka dostignuća.

5) Teorije dugoročnog privrednog rasta akcenat stavljaju na dinamiku dugoročnog rasta kako u visokorazvijenim tako i nerazvijenim zemljama.

Kao što se može zaključiti teorije privrednog rasta bave se istraživanjem uticaja privrednog rasta na privrednu dinamiku različitih zemalja. Imajući to u vidu, upotreba podataka i činjenica ima smisla samo ako se poznaju konzistentne teorijske pretpostavke na kojima se izvodi logičan sklad o ponašanju ekonomskih subjekata koji reprezentuju ekonomiju u celini.

43. STRATEGIJE PRIVREDNOG RAZVOJA

U pojmovnom smislu strategija privrednog razvoja se može identifikovati kao skup metoda pomoću kojih se dolazi do ostvarenja zacrtanih razvojnih ciljeva. Njome se, drugim rečima, u grubim crtama trasiraju ključni pravci željenih privrednih tokova u domaćoj ekonomiji čija realizacija treba u datom vremenskom intervalu da obezbedi ostvarivanje razvojnih ciljeva. Složene stručne aktivnosti povezane sa oblikovanjem razvojnih strategija se, po pravilu, vezuju za funkciju savremene države. Element od presudne važnosti prilikom koncipiranja strategija privrednog razvoja predstavlja faktor vreme.

Dugoročne strategije privrednog razvoja akcenat stavljaju na koncepciju, na ciljeve, kao i na način ostvarenja definisanih ciljeva. Produžavanjem vremenskog horizonta posmatranja umanjuje se preciznost i detaljnost u istraživanju ključnih razvojnih pitanja. Vremenska projekcija privrednog razvoja podrazumeva proces stalnog pomeranja akcenta sa jednih na druge razvojne činioce sa ciljem dolaženja do ravnotežnog stanja na makronivou, čija je osnovna karakteristika kratkotrajnost. Razvoj je proces neprekidnog udaljavanja od ravnoteže i uvek ponovno vraćanje u to stanje, ali na nekom drugom, višem ravnotežnom nivou.

Strategije privrednog razvoja je moguće analizirati sa krajnje različitih načina. Ukoliko se kao kriterijum razvrstavanja uzme značaj pojedinih faktora privrednog razvoja *moguće je razlikovati: a) strategiju razvoja baziranu na intenzivnom korišćenju prirodnih resursa; b) strategiju razvoja koja se naglašeno temelji na ljudskom faktoru i c) strategiju naglašene upotrebe kapitala.* U zavisnosti od načina pomeranja značaja privrednih oblasti *moguće je razlikovati: a) strategiju industrijalizacije i b) strategiju razvoja poljoprivrede.*

Ukoliko se kao osnovni kriterijum uzme pristup prema privrednoj ravnoteži ima smisla razlikovati: a) strategiju uravnoteženog i b) strategiju neuravnoteženog razvoja. Moguće je izdvojiti i više teorijskih opcija tzv. čistih strategija razvoja. Kao elemente u tom smislu treba pomenuti: *a) strategiju otvorene i strategiju zatvorene privrede i b) strategiju intenzivnog i strategiju ekstenzivnog razvoja i c) štedno (akumulacijski) i potrošački orijentisanu strategiju razvoja.*

Realno govoreći u savremenim uslovima aktuelnost napred izdvojenih teorijskih opcija je zaista vrlo ograničena. Mišljenja smo da je njihov krajnje relativan značaj dobrim delom rezultat dva posebno izražena trenda u razvoju svetske privrede tokom devedesetih godina XX veka.

Prvi je saznanje da ubrzani privredni rast pre svega industrijski vodećih zemalja u svetu ima za posledicu izuzetno zaoštavanje ekoloških pitanja čije rešavanje postaje uslov ne razvoja već i pukog opstanka ljudskog društva. Ovo saznanje imalo je za rezultat formulisanje strategije održivog razvoja tokom osamdesetih godina pod kojom se najčešće podrazumeva zadovoljenje potreba sadašnje generacije na način koji neće dovesti u pitanje mogućnost zadovoljenja potreba budućih generacija.

Drugi, se odnosi na fenomen globalizacije kao najmarkantnije karakteristike savremenog privrednog razvoja, a koji je obuhvatio pored ekonomske i ostale sfere življenja kao što su politička, socijalna, tehnološka, kulturna, informaciona itd. Kada je ekonomska sfera života u pitanju akcenat je stavljen na procese kao što su finansijska globalizacija, globalne transnacionalne korporacije, otvorenost i liberalizacija svetske trgovine itd.

Budući da ovi procesi neminovno utiču da se svetski privredni razvoj oblikuje sve više po kriterijumima globalizacije, odnosno da se svet sve više tretira kao jedinstveni ekonomski prostor u kome se kao ključni ekonomski subjekti javljaju transnacionalne korporacije i njihove filijale umesto nacionalnih privreda, smatramo svrsishodnom elementarnu eksplikaciju pomenutog fenomena globalizacije u kontekstu analize složenog i krajnje ambivalentnog fenomena strategija privrednog razvoja.

ČISTE STRATEGIJE PRIVREDNOG RAZVOJA

U zavisnosti od veličine zemlje može se staviti akcenat na strategiju zatvorene ili strategiju otvorene privrede. Definisanje relevantnog kriterijuma za svrstavanje neke privrede u grupaciju velikih, odnosno malih zemalja predstavlja vrlo osetljivo pitanje. Dok je u predašnjem periodu akcenat bio na broju stanovnika i veličini teritorija, u poslednje vreme se veličina zemlje sve više vezuje za finansijski i naučno-tehnološki potencijal. U teorijskom smislu velika zemlja ima mogućnost da se naglašeno opredeljuje za tzv. zatvoreni tip privrednog razvoja, dok se za malu zemlju imperativno nameće potreba opredeljivanja za strategiju otvorene privrede. Razume se da ove zaključke treba shvatiti krajnje uslovno.

Strategijom zatvorene privrede nastoji se da se što potpunije iskoriste vlastiti proizvodni resursi, pogotovo oni koji predstavljaju materijalna i prirodna bogatstva. Ovakvo, strategijsko opredeljenje, pored ostalog, računa i sa neograničenom ponudom rada. Ono takođe minimizira moguće uticaje mnogobrojnih cikličnih deformacija koje emituje međunarodno okruženje, bilo da su ista uslovljena ekonomskim, političkim, tehnološkim ili informacionim uzrocima.

Brojne su slabosti strategije zatvorene privrede. Jedna od najizraženijih njenih manjkavosti ogleda se u činjenici da svaki protekcionizam koji nema definisano svoje vremensko trajanje krajnje negativno deluje na imperativ dinamičkog rasta u dugom roku. U savremenim uslovima privređivanja, naime, jedino su validni kriterijumi ekonomske efikasnosti koji dolaze sa svetskog tržišta.

U svojoj osnovi strategija zatvorene privrede računa sa strategijom supstitucije uvoza, kao i sa oblikovanjem privredne strukture koja je maksimalno u funkciji zadovoljavanja domaćih potreba. Takav način dinamiziranja privrednog rasta nesumnjivo je vezan sa mnogim strukturnim problemima i u suprotnosti je sa imperativom rasta produktivnosti rada i efikasnim vlastitim tehnološkim razvojem.

Vrlo često strategija zatvorene privrede je podržavana mehanizmom stvaranja niza nerealnih potreba. Naime, mnoge potrebe koje u uslovima realizacije zatvorene strategije treba

zadovoljiti nisu rezultat realnih ekonomskih odnosa i promena strukture proizvodnje i potrošnje, već su veštački produkovane u cilju opravdavanja ulaganja u nove razvojne kapacitete.

Koncept zatvorene ekonomije je u suprotnosti sa imperativom uvažavanja zakonitosti tržišne utakmice. On neprekidno generiše informacije koje idu u prilog formiranju zaključka da je takva strategija ne samo prava već i u konkretnim okolnostima i jedino moguća. U takvim uslovima postupak neprekidnog podizanja novih proizvodnih kapaciteta čini objektivnu pretpostavku privrednog rasta i razvoja. Logična posledica takvog stanja je predimenzioniranje proizvodnog potencijala i izrazito neproductivna alokacija raspoloživog kapitala.

Napred istaknute prednosti i posebno *nedostaci strategije zatvorene privrede važe logično u obrnutom smislu i za strategiju otvorene privrede. Neminovnost koncipiranja strategije otvorene privrede treba tretirati u sklopu velikih promena u međunarodnim ekonomskim, a i političkim odnosima.*

STRATEGIJA ODRŽIVOG RAZVOJA

Poznati razvojni teoretičar Kenet Boulding je još početkom šezdesetih godina XX veka istupio sa tezom da je potrebno strategije privrednog razvoja vodećih tržišnih privreda preispitati budući da je rastuća proizvodnja bivala praćena naglašenim narušavanjem ekološke ravnoteže. Svest o neophodnosti uvažavanja ekoloških kriterija na svim nivoima postala je dominantna i kod vodećih političkih činilaca tako da su Ujedinjene nacije 1983. godine obrazovale komisiju za razvoj i čovekovu okolinu.

Ova komisija je 1987. godine sačinila izuzetno iscrpnu studiju o najbitnijim pitanjima privrednog rasta i razvoja koji su praćeni sve izraženijim ekološkim zahtevima. U njoj je termin održivi razvoj (sustainable development) definisan kao „usaglašavanje potreba današnje generacije bez ugrožavanja potreba budućih naraštaja”. S obzirom da se priroda posmatrala kao pretpostavka za ispunjavanje kako sadašnjih tako i budućih potreba ljudi, proizilazi da je ideja o održivosti prvenstveno bila ekonomska a ne ekološka.

Održivost implicira odgovorno ponašanje prema budućim generacijama, bez obzira na činjenicu da one nemaju pravo glasa i da ne mogu uticati na kreiranje politike. *Održivi razvoj teži ka ekonomskom razvoju, shvaćenom u tradicionalnom smislu - kao povećanje per capita blagostanja, ali se tome priključuje i zahtev za smanjivanje siromaštva i nepravde, kao i zahtev da „resursna osnova” nacionalnih privreda i svetske ekonomije mora da bude sačuvana*

Koncept održivog razvoja je za relativno kratko vreme doživeo svoju punu afirmaciju o čemu svedoči i činjenica da Svetska banka počev od 1994. godine održava godišnje konferencije posvećene ovom pitanju. Ključno polazište koncepta je razumljivo stav po kome se privredni razvoj ne može tretirati nezavisno od pitanja ravnoteže ekosfere.

Zbog toga ekonomski razvoj ne može da bude neograničen, jer su zalihe resursa ograničene i za njih se ne može uvek naći zamena. I životna sredina ima ograničenu sposobnost da apsorbuje, razlaže ili degradira otpad koji proizvode ekonomije. Razvoj tehnologije zasnovan na ljudskoj inteligenciji može da pomeri neka ograničenja ekonomskom razvoju, ali ne može da ih potpuno otkloni.

Sasvim bi pogrešno bilo da koncept održivog razvoja prenebegava značaj privrednog razvoja, odnosno neophodnost realnog uvećanja proizvodnje. Međutim, koncept održivog razvoja sa pravom postavlja pitanje cene takvog rasta. Naime, ima smisla govoriti o privrednom razvoju jedino pod uslovom da isti ne znači rast neravnoteže prirodnog okruženja.

44. CIKLIČNI KARAKTER PRIVREDNOG RAZVOJA

Makroekonomija je u nevolji kada output opada, ili još gore, ima negativnu veličinu kao tokom Velike krize. Ekonomisti su takođe zabrinuti za makroekonomiju kada je prisutan jedna od ova dva problema: nezaposlenost ili porast inflacije. Bilo koji od ovih simptoma je bolan i može biti predhodnik veoma ozbiljnog oboljenja. Neko bi trebalo da odluči da li da se interveniše ili da se umesto toga sačeka da se vidi da li će privreda sama moći da prevaziđe takve simptome bolesti.

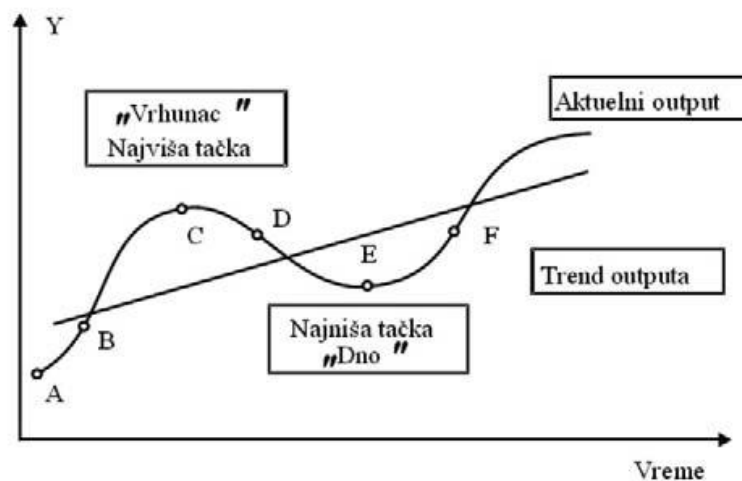
Glavna zabrinutost u makroekonomiji je da se kvantitet otuputa neće uvek održavati sa uvećanjem proizvodnih mogućnosti. Zaista, kada makroekonomisti proučavaju grafik pacijenta, oni često primete: uzrok napada, početak, rast outputa i zaustavljanje u rastu outputa. Ponekad visina outputa raste u zdravom okviru. A ponekad, stopa rasta klizi i u nekim slučajevima ukupan output opada. Na tom saznanju ističemo elementarne determinante privrednih ciklusa.

Prvi ozbiljan pokušaj ukazivanja na zajedničke karakteristike u privrednim ciklusima dali su Artur Berns i Vesli Mičel. Taj napor je učinjen u okviru jednog velikog naučnog projekta koji je rađen nekoliko decenija u Nacionalnom birou ekonomskih istraživanja u SAD. U monografiji „Analiza privrednih ciklusa” ovi naučnici će dati i definiciju ciklusa.

Ciklus se sastoji od perioda uspona koji se uočava istovremeno u različitim privrednim oblastima, koji se za privredu u celini smenjuje periodom pada, smanjenjem proizvodnje sa kasnijim oživljavanjem koje prelazi u fazu uspona sledećeg ciklusa. Ovakva smena faza ciklusa je ponavljajuća, ali ne mora da bude periodična. Trajnost ekonomskih ciklusa varira od jedne godine do 10-12 godina, pri čemu ne možemo da izdvojimo iz njih kraće cikluse sličnog tipa i sa jednakom amplitudom.

Svaki privredni ciklus ima četiri faze, od kojih su dve najvažnije. To su: ekspanzija i kontrakcija. Ekspanziona faza obuhvata uspon (1) i prosperitet (2) kao najvišu tačku privrednih aktivnosti, dok kontrakcija obuhvata fazu pada (3) i fazu kada privreda ostvaruje najnižu tačku privrednih aktivnosti (4).

Slika 8. Hipotetički model privrednog ciklusa



Faza ekonomskog pada (koja se nalazi između najviše i najniže tačke ciklusa) naziva se recesija. U slučaju ako je pad suviše dubok, kao u periodu Velike ekonomske krize, ova faza se naziva depresija.

U istraživanjima Bernsa i Mičela još jedno pitanje zaslužuje odgovarajuću pažnju. Radi se, naime, o razlikovanju privrednih ciklusa od trenda. Naime, dugoročno posmatrano dinamiku proizvodnje i zaposlenosti predstavljamo rastućim trendom, dok privredni ciklus (kako se to vidi iz prethodne slike) predstavlja oscilacije oko trenda. Drugačije rečeno, trend je rezultat dejstva dugoročnih faktora rasta (tehnički progres ili nivo štednje, npr.), dok (prema skoro jedinstvenom mišljenju u teoriji) faktori koji utiču na privredne cikluse, skoro ne utiču na formiranje dugoročnog trenda privrede, jer privredni ciklusi zapravo predstavljaju povremeno (i privremeno) odstupanje od trenda.

Treba istaći da ne postoje dva potpuno jednaka konjunktuma ciklusa. Jednostavno rečeno, nema obrasca koji bi mogao prikazati tok poslovnih aktivnosti za vreme konjunktumog ciklusa. Svojim nepravilnim tokom konjunktumi ciklusi su slični promenama klimatskih uslova. Dakle, u konjunktornim ciklusima nema blizanaca, istovetnosti, ali se na bazi tih različitosti ipak mogu izvući neke sličnosti. Naime, ako neki dobar prognostičar najavljuje recesiju, onda je to znak za uzbunu, i po tom osnovu slede neka obeležja koja su karakteristična po sledećem:

Prvo, kupovine potrošača se smanjuju, dok se zalihe trajnih potrošnih dobara, naglo povećavaju. Preduzeća reaguju, smanjuju proizvodnju i realni bruto domaći proizvod opada. Odmah potom smanjuju se investicije u fabrike i opremu, te privreda ulazi u još žešću fazu recesije;

Drugo, veoma je prisutno opadanje tražnje za radnom snagom, što se reflektuje kroz smanjivanje prosečnog rada u nedelji dana, a potom slede privremena otpuštanja i viši stepen nezaposlenosti;

Treće, s obzirom da otuput opada, smanjuje se tražnja za sirovinama i repromaterijalima, a cene mnogih roba se smanjuju. Sa nadnicama (platama) je situacija nešto povoljnija, kao i sa

proizvođačkim cenama. Ako bi došlo do njihovog rasta u recesiji, to bi bilo veoma usporeno (neznatno);

Četvrto, profiti u recesiji se značajno smanjuju. Isto tako, cene hartija od vrednosti (akcije) često padaju pošto investitori vladaju informacijama i obično preduprede svojim aktivnostima (kupovina i prodaja akcija, obveznica i sl.) dolazak privredne depresije (recesije). Kako se smanjuje interes za kreditima, tako se smanjuje i kamatna stopa.

Ovo su osnovne karakteristike recesije. Razdoblje privrednog procvata (poleta) su kontra aktivnosti. To znači svaki pobrojani oblik aktivnosti deluje u suprotnom pravcu. U ekspanziji, odnosno fazi prosperiteta javlja se novi talas investiranja, otvaraju se novi kapaciteti, povećava stopa zaposlenosti, rastu proizvođačke cene, povećava se profitna i kamatna stopa i sl., što sve skupa navede preduzetnike na poslovne aktivnosti koje proširuju strukturu i obim proizvodnje, odnosno povećava se veličina bruto domaćeg proizvoda

45. MONETARNO-KREDITNA POLITIKA (CILJEVI, VRSTE I INSTRUMENTI)

Sve transakcije u robnoj privredi ostvaruju se preko novca. U tom smislu, tržišna privreda predstavlja funkcionalno jedinstvo robnih (realnih) i novčanih (monetarnih) tokova. Novčani (monetarni) tokovi regulišu se dejstvom instrumenata **monetarno – kreditnog sistema** i merama **monetarno – kreditne politike**.

Monetarno–kreditni sistem predstavlja institucionalni okvir unutar koga privredni subjekti mogu da donose odluke po pitanjima novca i kredita. Od toga kako je moć odlučivanja o novčano-kreditnim poslovima raspoređena na pojedine privredne subjekte, zavisi suština monetarno-kreditnog sistema.

Kao celokupnost institucionalnih i organizacionih rešenja u okvirima privrednog sistema, monetarno-kreditni sistem pre svega definiše:

- koji se od instrumenata koji se koriste kao prometno i platežno sredstvo smatra novcem;
- položaj privrednih subjekata i njihova nadležnost u odlučivanju o pitanjima privređivanja koja su vezana za novac i motive njihovog ponašanja;
- mehanizam regulisanja emisije, cirkulacije i povlačenja novca;
- okvire za korišćenje monetarne politike kao načina usmeravanja privrednih tokova; i
- uloga tržišnog mehanizma u monetarnoj oblasti.

Celo kupnost institucionalnih i organizacionih rešenja, koja čine monetarno-kreditni sistem, u svom funkcionisanju sagledavaju se kroz sprovođenje monetarno-kreditne politike.

Osnovni ciljevi makroekonomske politike svake države danas mogu se svesti na sledeće: 1. Stabilnost privrede i cena, 2. Potpuna zaposlenost svih faktora proizvodnje, 3. Optimalan ekonomski rast, 4. Uravnoteženost platnog bilansa.

Monetarna politika nastoji ostvariti navedene ciljeve pre svega preko regulisanja količine novca u opticaju i politikom kamatne stope. Monetarno-kreditna politika je instrument opšte ekonomske politike zemlje.

Monetarna politika podrazumeva ovladavanje i svesno usmeravanje (odnosno kontrola) svih oblika i tokova novca u reprodukciji (likvidna, nelikvidna, devizna i druga sredstva). Pod kreditnom politikom razumevamo “aktivno delovanje bankarskog sistema u regulisanju kreditne mase i njene strukture u privredi. Zbog toga se obično jedan i drugi pojam integrišu pod zajedničkim nazivom: monetarno-kreditna politika.

Ne radi se ni samo o čistim “monetarnim” ni čisto o kreditnim tokovima, mada postoji opšti stav da je savremeni novac u svojoj osnovi kreditni (depozitni) novac. Pred monetarno-kreditnu politiku se u makro sistemu obično postavljaju sledeći diferencirani i među sobno povezani ciljevi:

Osiguravanje optimalne novčane mase za nesmetano odvijanje tokova reprodukcije

Emisija kredita banaka treba da je tako dozirana **po strukturi**, da **osigurava optimalnu likvidnost** (novčanu masu) privrednog sektora (strukturna monetarna politika) u sferi likvidnosti

Selektivno delovanje na privrednu aktivnost

Koordinacija na međunarodnom monetarnom planu, danas sve uže povezanih nacionalnih ekonomija i sve većeg značaja međunarodne ekonomske politike i saradnje

U monetarno-kreditnoj politici koriste se određene kategorije, kao monetarni indikatori koji služe za definisanje kvaliteta i funkcija novca u privredi, kao i za vođenje monetarne politike i politike likvidnosti privrede i drugih sektora. Oni zapravo čine osnovu uspešne monetarne politike, jer se preko njih vrši kontrola njenih efekata, a pre svega njene osnovne orijentacije i nje neprilagođenosti realnim privrednim kretanjima. To su **monetarni agregati**.

U vođenju monetarno-kreditne politike koriste se tri monetarna agregata: **novčana masa (M1), likvidna sredstva (M2) i ukupna likvidna sredstva (M3)**.

Pored toga, u našoj ekonomskoj politici upotrebljava se i znatno širi agregat **monetarni volumen (M4) – ukupni depoziti**, a u nekim razvijenim tržišnim privredama i agregat **monetarni potencijal (M5)**.

Novčanu masu (M1) čine:

1. Gotov novac u opticaju;
2. Depozitivni novac;
3. Sredstva tekućih i žiro - računa
4. Sredstva namenjena (izdvojena i osigurana) investicijama;
5. Sredstva za zajedničku potrošnju;
6. Sredstva za stambenu izgradnju; i
7. Ostala novčana sredstva

U monetarni agregat **likvidna sredstva (M2)** ulaze sledeća sredstva:

1. Novčana masa (M1);
2. Kvazi novac (štedni ulozi i drugi depoziti) koga čine:
 - ulozi na štednju po viđenju;
 - oročeni depoziti za stambenu izgradnju;
 - oročeni depoziti do jedne godine;
3. Kratkoročni depoziti domaćih komitenata u devizama, a njih čine:
 - depoziti po viđenju u devizama;
 - oročeni, kratkoročni depoziti u devizama

U odnosu na monetarni agregat likvidna sredstva (M2) širi agregat je **ukupna likvidna sredstva (M3)**.

1. Likvidna sredstva (M2);
2. Sredstva rezervi;
3. Sredstva za doznake u inostranstvu;
4. Sredstva za pokriće akreditiva;
5. Ostali ograničeni depoziti;
6. Sredstva za kupovinu deviza; i
7. Udružena sredstva.

U izvršavanju osnovne funkcije – regulisanja potrebne količine novca u privredi, monetarno-kreditna politika koristi brojne instrumente. Od njihovog broja, vrste i efikasnosti direktno je zavisna monetarna i ekonomska stabilnost zemlje, kao i ostvarivanje predviđene stope njenog ekonomskog rasta. Karakter i efikasnost delovanja pojedinih instrumenata monetarno-kreditne

politike određeni su uticajem mnogobrojnih faktora, među kojima se kao primarni ističu društveni, materijalni i institucionalni uslovi razvoja zemlje.

Kvantitativni instrumenti, koji deluju na nivou celine privrede:

Politika obaveznih rezervi, predstavlja instrument monetarno-kreditne politike, koji nalaže svakoj banci da mora držati određeni deo depozita po viđenju na posebnom računu obavezne rezerve kod centralne banke. Za obavezne rezerve banke vrše izdvajanja u određenom postotku i prema tim depozitivima po viđenju, stopa obavezne rezerve se pojavljuje kao funkcija tih depozita. Suština je u tome da se ova sredstva ne mogu koristiti za kreditno poslovanje banaka.

Politika eskontne ili uopšte kamatne stope je gotovo najznačajniji instrument monetarno-kreditne politike preko koga centralna banka vrši monetarnu kontrolu i monetarno upravljanje, kako bi osigurala realizaciju određenih kvantifikovanih ciljeva koji se pred nju postavljaju u određenom periodu. Eskontna politika (ili diskontna politika) sastoji se u promenama kamatne stope (porast ili pad kamatne stope) po kojoj centralna banka daje kredite poslovnim bankama radi delovanja na tražnju novca i kredita, troškove kredita i kreditni potencijal banaka. Preko delovanja na kreditni potencijal banaka, pokušava se delovati na ukupne robno-novčane odnose, na zaposlenost i stopu ekonomskog rasta, odnosno na nacionalni dohodak

Politika otvorenog tržišta danas je jedan od najsloženijih, ali i najefikasnijih instrumenata monetarno-kreditne politike. To je osnovni instrument regulisanja kreditnog potencijala komercijalnih banaka. Za efikasno delovanje ovog instrumenta nužna je pretpostavka razvijenog tržišta obveznicama, jer samo na takvom tržištu centralna banka može uspešno sprovoditi politiku kupovine i prodaje obveznica, a preko toga i odgovarajuću monetarno-kreditnu politiku.

Kvalitativni instrumenti, koji treba da deluju selektivno, kako u pogledu vrste, namene i korisnika kredita, tako i u pogledu načina korišćenja, rokova, kamate i sl.

Regulisanje kredita centralne banke poslovnim bankama je instrument pomoću koga se vrši regulacija i kontrola ne samo kreditnog potencijala poslovnih banaka, nego i uspešno sprovođenje i kontrola ukupne monetarno-kreditne politike. To tim pre, što veliki deo sredstava koje poslovne banke koriste za podmirivanje kreditnih potreba privrede i drugih korisnika, one dobijaju od centralne banke iz primarne emisije. Regulisanje kredita centralne banke može se odnositi na reeskontne kredite (menice i drugi oblici vrednosnih papira, koji se monetizuju kod centralne banke) ili kredite za likvidnost poslovnih banaka.

Regulisanje uslova kredita je kvalitativni instrument koga koristi centralna banka kako bi detaljno propisala uslove, namenu i vrste kratkoročnih kredita, odnosno definisala poslove i aktivnosti koji se mogu kreditirati. Na taj način indirektno se kontroliše kreditni potencijal poslovnih banaka, posebno

Selektivna kreditna politika centralne banke je najviše u funkciji ostvarivanja ciljeva opšte ekonomske politike zemlje. Njome se direktno delu je na promene u novčanom optičaju i kreditiranju samo u određenim sektorima privrede, po utvrđenim namenama, regionalnom razmeštaju i sl. centralna banka na ovaj način kontroliše namensko korišćenje i usmeravanje novo kreiranog novca u one pravce i poslove kojima je dat prioritet (uvoz, izvoz, poljoprivredna proizvodnja i sl.) među ciljevima tekuće ekonomske politike.

Subjekti monetarno-kreditne politike su sve one institucije koje obavljaju poslove kreiranja novca, davanja kredita, poslove sa depozitima, obezbeđivanje kratkoročnih i dugoročnih sredstava za potrebe privrede i drugih sektora društva (uključujući i devizna sredstva), kao i poslove platnog prometa sa inostranstvom. Zapravo, to su **banke**. Među njima najvažniju funkciju ima centralna banka (kod nas Narodna banka Srbije)

Osnovni zadatak centralne banke s jedne strane, i poslovnih banaka s druge strane, sastoji se u obezbeđivanju **unutrašnje i spoljašnje likvidnosti** privrede.

Pri tome, **unutrašnja likvidnost** podrazumeva kako likvidnost platnog prometa, tako i likvidnost kreditnog aparata. Likvidnost platnog prometa praktično znači da svaki učesnik u platnom prometu može naplatiti svoja potraživanja, što je uslov za izvršavanje njegovih finansijskih obaveza. Likvidnost kreditnog aparata, pak, znači sposobnost poslovnih banaka da odgovore svojim obavezama u ulozi davalaca kredita. Drugim rečima, to podrazumeva da banke izdaju kredite u granicama svog kreditnog potencijala, kako ne bi dolazilo do poremećaja u veličini kreditnog novca.

Spoljašnja likvidnost podrazumeva mogućnost da se odgovori obavezama prema inostranstvu, koje nastaju po različitim osnovama u spoljno trgovinskom prometu. Suficit ili deficit platnog bilansa određuju mere koje se preduzimaju u održavanju spoljašnje likvidnosti.

46. FISKALNA POLITIKA (CILJEVI I INSTRUMENTI)

Fiskalna ekonomska politika u širem smislu reči obuhvata dva osnovna domena:

1. poreska politika, odnosno politika oporezivanja i

2. budžetska politika (politika opšte investicione i budžetske potrošnje), odnosno politika javnih državnih rashoda (javni radovi).

Ova dva domena anticiklične fiskalne ekonomske politike mogu da se posmatraju kao dva samostalna domena anticiklične ekonomske politike protiv privrednog zastoja, nezaposlenosti i inflacije.

Svako povećanje poreza koje je stanovništvo obavezno da plaća državi, znači smanjenje raspoloživog dohotka stanovništva. To vodi smanjenju potrošnje. Svako smanjenje potrošnje, kada su investicije nepromenjene dovodi do smanjenja nacionalnog dohotka i zaposlenosti. Snižava se i ravnotežni nivo nacionalnog dohotka.

Smanjenje poreskih obaveza stanovništva dovodi do povećanja raspoloživog dohotka. Povećanje raspoloživog dohotka utiče na povećanje potrošnje, normalno, u zavisnosti od sklonosti koje stanovništvo ima prema potrošnji. Povećanje potrošnje dovodi do multiplikovanog povećanja nacionalnog dohotka, odnosno do novog, višeg ravnotežnog nivoa nacionalnog dohotka.

Sa povećanjem nacionalnog dohotka ide i povećanje zaposlenosti. Kad vladaju nezaposlenost i depresija, tj. deflacioni „gep“, smanjenje poreza treba da dovede do smanjenja nezaposlenosti i depresije. Svako sniženje poreskih izdataka vodi do povećanja raspoloživog dohotka. To izaziva novu inicijalnu potrošnju koja pokreće čitav lanac sekundarne potrošnje. Delovanje multiplikatora utiče na povećanje zaposlenosti i nacionalnog dohotka daleko više nego što je bio iznos inicijalne potrošnje, tj. poreskog smanjenja.

Jedan od dva osnovna vida fiskalne politike protiv privrednog zastoja, nezaposlenosti i inflacije jeste odgovarajuća budžetska politika (politika opšte investicione i budžetske potrošnje), odnosno, javni državni rashodi (javni radovi).

Budžetska politika obuhvata:

- opštu investicionu potrošnju,
- javno finansiranje budžetskih, državnih i javnih rashod
- javne državne investicije (javne radove, izgradnju puteva i škola), itd.

U mnogim od ovih oblasti država se pojavljuje kao neposredni investitor i organizator proizvodne delatnosti. Ona vrši direktnu proizvodnu funkciju koja ima izuzetan značaj. U mnogim od ovih oblasti država se pojavljuje kao veliki kupac i potrošač. Ovaj vid fiskalne politike neposredno utiče na nivo ukupnih investicija.

Od fiskalne politike (poreske i budžetske politike) se očekuje da održava takav nivo ukupne efektivne tražnje koji je dovoljno visok da spreči recesiju, depresiju i masovnu nezaposlenost, ali ne i suviše visok da dozvoli pojavu inflacije kada ukupna efektivna tražnja prevazilazi raspoloživi fond proizvedenih dobara. Od nje se očekuje da preko poreske politike (povećanje ili smanjenje poreza) i budžetske politike (politika javnih rashoda), kao svoja dva vida, dovede do toga da investicije budu visoke koliko je visoka i štednja i to na nivou pune

zaposlenosti. Navedena očekivanja fiskalna politika ostvaruje sprovođenjem antidepresione ili antiinflacione fiskalne politike.

Antidepresiona, odnosno ekspanziona fiskalna politika može da se sprovedi na dva načina:

- povećanjem javnih rashoda,
- smanjenjem poreza,

Antiinflaciona, odnosno kontrakciona fiskalna politika može da se sprovede na dva načina:

- smanjenjem javnih rashoda,
- povećanjem poreza.

Korišćenje fiskalne politike protiv recesije, nezaposlenosti i inflacije, zahteva diferenciran pristup. Nije svejedno koji će se od vidova anticiklične politike preduzeti. Smanjivanjem, odnosno povećanjem poreza može u određenim situacijama da se poveća zaposlenost, odnosno da se zaustavi inflacija tražnje.

Međutim, sa navedenim merama uglavnom se ne utiče na alokaciju faktora proizvodnje. Drukčije stoji stvar s drugim vidom fiskalne politike, s javnim rashodima. Njima se može uticati na alokaciju resursa, na strukturu proizvodnje, pa, prema tome, na postizanje određenih prioriteta u proizvodnji jedne zemlje (škole, bolnice, kulturne institucije, javni saobraćaj, međuplanetarna istraživanja ili, možda, naoružanje). To bi išlo u prilog davanja prednosti opštoj investicionoj potrošnji, tj. javnim izdacima a ne porezima.

S druge strane, oporezivanje, kao vid anticiklične fiskalne politike, takođe zahteva diferenciran pristup. Nije dovoljno voditi računa samo o ukupnom obimu oporezivanja, o obimu povećanja ili smanjivanja poreza, već i o strukturi predloženog poreskog smanjenja ili povećanja.

47. POJAM STRUKTURE PRIVREDE

Ako se privreda posmatra kao sistem onda je jasno da se ona sastoji iz više podsistema čiji skup interakcija određuje nivo i dinamiku outputa. Veoma je važno sagledati kompleksnost odnosa između privrednih podsistema. Prilaz sagledavanju može biti statički i dinamički.

Svaka privreda je struktuirana na specifičan način jer se sastoji iz određenog broja podsistema koji su međusobno i sa širim okruženjem povezani na (toj) privredi svojstven način. Zbog dinamičnosti uspostavljanja odnosa između preduzeća unutar privrede (tu spadaju i interakcije sa okruženjem), mreža veza se može identifikovati sa skupom odnosa između preduzeća i sa samom strukturom sistema.

Isti skup podsistema se može na različite načine povezati, tj. stvoriti različite međusobne odnose, različitu mrežu veza. Sistemi sastavljeni iz identičnih podsistema, različito povezanih, razlikuju se po svojim strukturama. To znači da će na različite načine i funkcionisati. Sistemi

više nalikuju jedni drugima ako su im slične strukture, tj. ako su odnosi među podsistemima uspostavljeni na sličan način, nego ako su sačinjeni od sličnih ili istih elemenata.

Struktura privrede predstavlja pokazatelj dejstva koji se od nje može očekivati. Ona određuje način njenog funkcionisanja. Izmena strukture obavezno izaziva promene u načinu i efikasnosti funkcionisanja privrede. Jedan od osnovnih razloga različite efikasnosti privreda nalazi se u različitosti struktura. Jedna privreda je efikasnija od druge zato što ima povoljniju strukturu koja se odlikuje većim učešćem podsistema sa visokom stopom rasta proizvoda a posebno produktivnosti faktora proizvodnje i visokim koeficijentom tehnološke intenzivnosti i inovativnosti. Dinamičnije i efikasnije privrede svoju strukturu brže menjaju, prilagođavaju je potrebama razvoja, približavajući je optimalnosti. Optimalnost je ideal koji se teško dostiže i brzo napušta. Treba ga razumeti kao prolazno stanje u dinamici razvoja.

Definisanje delova, odnosno podsistema privrede, određeno je ciljevima analize privrede kada se ona posmatra kao relativno izolovani sistem. Nekada će se podsistemima privrede smatrati sektori, nekada grane a nekada grupe ekonomskih subjekata koje se nalaze u složenim međusobnim odnosima. Po utvrđivanju podsistema, njihove brojnosti i veličine pristupa se utvrđivanju njihovih karakteristika a zatim i odnosa njihovih veličina na osnovu različitih kriterijuma. Posle toga sledi analiza mreže odnosa između elemenata strukture.

I ostale manifestacije strukture privrede posmatraju se na različite načine, sa stanovišta različitih kriterijuma. Tako, na primer, struktura može biti posmatrana kao funkcionalna, sektorska, granska ili teritorijalna. Svaka od ovih struktura otkriva drugačije lice privrede analizirano iz specifičnog ugla posmatranja koga istraživač stalno mora da bude svestan kako ne bi izvukao neprimerene zaključke. Struktura privrede može biti analizirana i tako što će se svako preduzeće koje funkcioniše u okvirima date privrede posmatrati kao zaseban podsistem. U tom slučaju posebna pažnja mora da se posveti veličini preduzeća i njegovom specifičnom položaju na tržištu, posebno s obzirom na njegovu veličinu.

48. SEKTORSKA STRUKTURA

Posebno može biti interesantna sektorska struktura privrede. U tom smislu privreda se sagledava kao celina koja je sastavljena iz nekoliko sektora. Neki autori razlikuju dva sektora: tradicionalni i moderni; dok neki insistiraju na trosektorskoj ili četvorosektorskoj strukturi privrede.

U poslednjem slučaju to bi značilo da se privreda, posmatrana kao sistem, sastoji iz četiri sektora, podsistema: primarni, sekundarni, tercijarni i kvartarni. Svaki sektor (podsistem) se, dalje, može deliti na prostije delove (podsisteme).

Primarni sektor obuhvata proizvodnju primarnih dobara. To je proizvodnja u kojoj čovek ostvaruje direktan kontakt sa prirodom bilo da ekstrahuje mineralna dobra (rudarstvo), ili se koristi njenim biološkim svojstvima i sadejstvom za proizvodnju dobara koja su mu

neophodna za život (poljoprivreda i šumarstvo). Tu ulaze i delatnosti kojima se ubiraju plodovi prirode (lov i ribolov i sl.).

Sekundarni sektor (podsystem) obuhvata ekonomske aktivnosti kojima se proizvodi primarnih delatnosti dalje proizvodno upotrebljavaju u svrhu dobijanja finalnih proizvoda. U takve ekonomske aktivnosti spadaju one koje se odvijaju u okvirima industrije i građevinarstva, u proizvodnim segmentima zanatstva, komunalnih delatnosti i sl.

Tercijarni sektor (podsystem), poznat i pod nazivom uslužni sektor ili sektor usluga, sastoji se iz niza uslužnih delatnosti kao što su: saobraćaj, trgovina, ugostiteljstvo, deo zanatstva, stambeno-komunalne delatnosti, fi nansije i bankarstvo, zdravstvo, usluge iz oblasti socijalnog osiguranja i sl.

Kvartarni ili informatički sektor kako ga neki nazivaju, obuhvata sve delatnosti u vezi sa prikupljanjem podataka, njihovom obradom tj. proizvodnjom informacija i njihovom distribucijom. U kvartarni sektor spadaju podsystemi obrazovanja, nauke, istraživanja, informisanja (novine, radio, TV), izdavaštva i sl.

Svaki od navedenih podsystema se dalje može podeliti na elementarnije podsysteme. Tako se, na primer, industrija može podeliti na tridesetak podsystema, industrijskih grana, itd.

49. GRANSKA I REGIONALNA STRUKTURA

Ako se privreda posmatra kao sistem sastavljen iz velikog broja elementa, podsystema, pod kojima se podrazumevaju preduzeća, onda se mreža njihovih međuodnosa može poistovetiti sa strukturom privrede. Veliki broj preduzeća koja funkcionišu u okviru privrede mogu se na osnovu sličnosti proizvodnih orijentacija svrstati u određene grane (vrste) proizvodnje. Tako se i struktura privrede može sagledati na način da se podsystemima privrede smatraju privredne grane. Privreda se prema ovom vertikalnom kriterijumu posmatra kao sveukupnost međusobno povezanih grana.

Među granama i preduzećima prioritet obično imaju one grane i ona preduzeća koja najbrže prihvataju nove tehnologije, tehnološki vodeće grane i tehnološki vodeća preduzeća. Svaka grana, svako pojedinačno preduzeće, nalaze se na nekoj teritoriji. Ostvarena kombinacija proizvodnih faktora, koja je rezultat dužeg razvitka u prošlosti, daje nekom regionu prednost ili ga čini inferiornim s obzirom na mogućnost razvoja neke grane. Zbog toga je, osim granske, bitno uporedo sagledati i regionalnu strukturu privrede.

Sagledavanje regionalne strukture podrazumeva prethodno defini sanje privrednih regiona. Pojam regiona ima široko značenje: istorijsko, geografsko, ekonomsko...

Osnovne ekonomske karakteristike regiona koje se moraju uzeti u obzir prilikom sagledavanja regionalne strukture privrede mogu se nabrojati sledećim redosledom:

1. proizvodna struktura regiona,

2. struktura realnog kapitala u regionu prema fi zičkom obliku, stepenu otpisanosti, tehnološkim generacijama i sl.,
3. potrebno je identifi kovati vrste postojeće proizvodnje po određenim karakteristikama (na osnovu podele na vukuće i vućene grane odnosno na grane sa visokim i niskim koefi cijentom praćenja, tj. na grane koje prednjače u primeni naučnog i tehničko-tehnološkog progressa i na one koje se kasnije pridružuju ovom progressu-povućene razvojem vodećih grana), velike proizvodne sisteme (ili njihove delove) koje postoje na datoj teritoriji, velike koncentracije kapitala, obrazovanih ljudi, naučno-istraživačke centre i sl.
4. struktura stanovništva (kompleksno sagledana),
5. prirodni uslovi (podaci o prirodnim bogatstvima, klimi, istorijsko-geografskom položaju, načinu povezanosti regiona sa okruženjem, postojanju morskih luka ili međunarodnih raskrsnica, itd.),
6. razvijenost infrastrukture i mogućnost njenog širenja,
7. dostignuti nivo urbanizacije,
8. broj naselja, njihova struktura, razmeštaj po teritoriji, kvalitet življenja u njima i sl.

Značaj regiona za privredu kojoj pripada postepeno se menja. Promene se mogu uočiti već na srednji, a pogotovu na dugi rok. Na to najviše utiču novi vidovi privređivanja koji se javljaju kao rezultat naučnog i tehničko-tehnološkog progressa za koje neki od regiona imaju posebne pogodnosti i stvaranje većih masa akumuliranog kapitala i većih mogućnosti investiranja.

Veze između regiona su raznovrsne i mnogostruke. Njihov intenzitet zavisi od više faktora među koje spadaju oni koji dolaze iz političkog podsistema, faktori vezani za nivo razvijenosti i strukturu samih regiona itd. Upoznavanje sa regionalnom strukturom privrede podrazumeva i sagledavanje mreže veza između regiona.

50. DINAMIKA PRIVREDNE STRUKTURE

Struktura privrede je dinamična kategorija. Ona je funkcija vremena. Neka preduzeća ispadaju iz sistema, nestaju sa tržišta, bankrotiraju, dok se nova javljaju kao plod inovativnog duha preduzetnika. Delovanjem tehničkog progressa javljaju se nove privredne grane dok druge nestaju ili menjaju značaj. Menja se i odnos između sektora.

Na početku razvoja industrije primarni sektor je dominirao privredom. Industrijska revolucija označila je potiskivanje primarnog sektora u drugi plan. Posle toga došle su usluge a na kraju i informatički sektor koji danas dominira najrazvijenijim privredama sveta.

Privredne veze, odnosi između privrednih aktera, između sektora, grana, preduzeća, takođe nisu stalne i nepromenljive. One se uspostavljaju i raskidaju, podložne su promenama. Zbog toga se i mreža veza, kao i stepen stabilnosti (čvrstine) veza menja.

Promenom elemenata i njihovih međusobnih odnosa (veza) menja se i sistem, odnosno njegova struktura. Novi elementi (preduzeća) zamenjuju stare, njihov ukupan broj se menja. Jedne veze se kidaju, druge uspostavljaju, a menja se i njihova priroda. Privredne strukture se u pojedinim trenucima na vremenskoj skali toliko mogu razlikovati da se praktično radi o sasvim drugačijim privredama.

Ipak, brzina promene privredne strukture je prilično mala. Na kratak, pa i na srednji rok, pre bi se moglo reći da je privredna struktura stabilna nego dinamična. Ona se menja postepeno a promene uslovljavaju isti faktori koji utiču i na dinamiku privrednog razvoja. Ali, kao što se menja nivo dinamičnosti savremenih privreda menja se i intenzitet strukturnih promena. Savremene privrede doživljavaju strukturne promene mnogo brže i mnogo intenzivnije nego što je to ranije bio slučaj. Čak kada najrazvijenije privrede ne ostvaruju privredni rast one doživljavaju strukturne promene.

Takvi procesi najviše su određeni razvojem visokih tehnologija i procesom globalizacije svetske ekonomije. Zato bi moglo da se kaže da od stepena otvorenosti privrede takođe zavisi brzina strukturnih promena. Zemlje koje ostvaruju visoke stope tehnološkog razvoja i zemlje koje vode politiku otvorenog tržišta i trude se da se uklope u opšte trendove globalizacije ostvaruju brže strukturne promene.

Dinamika privredne strukture je određena i drugim brojnim faktorima. Tu treba istaći mere ekonomske i razvojne politike. To znači da se pravcem i tempom strukturnih promena može upravljati. Primenom adekvatnih mera razvojne politike i vođenjem adekvatne politike naučnog i tehničko-tehnološkog razvoja može se na dugi rok ostvariti željena privredna struktura

51. NEZAPOSLENOST – POJAM, MERENJE I VRSTE

Radna snaga ili aktivno stanovništvo sastoji se od zaposlenih osoba (koje se bave nekim aktivnim zanimanjem i osoba koje rade u poljoprivredi) ***i nezaposlenih osoba*** (prijavljenih zavodima za zapošljavanje, osoba na odsluženju vojnog roka ili na izdržavanju kazne koje su pre bile ekonomski aktivne), razvrstanih prema ekonomskoj aktivnosti.

Zaposlenost je jedno od onih makrostrukturnih obeležja koja imaju direktan i presudan uticaj na život većine stanovnika neke zemlje. No, biti zaposlen, ne znači samo imati osiguranu egzistenciju, nego i socijalni status usled konteksta zaposlenosti te pristup društvenim

mrežama i informacijama na radnom mestu. Zato će i svaka promena u strukturi zaposlenosti izazvati i značajne posledice na individualnom nivou.

Nezaposlenost je stanje u kojemu se deo radno sposobnih članova društva ne može zaposliti primereno svojim sposobnostima i kvalifikacijama, uz uobičajenu platu. U nezaposlene se ubrajaju i svi članovi društva koji su delimično zaposleni, ali njihova radna snaga nije u punoj

meri iskorišćena, ne rade puno radno vreme i nemaju primanja dovoljna za normalno izdržavanje.

Nezaposlenost predstavlja jedan od najvećih ekonomskih problema savremenog sveta. Njime su pogođene, kako razvijene zemlje sa visokim životnim standardom i razvijenom privredom, tako i one nerazvijene, siromašne zemlje i zemlje u razvoju. U društvima, u kojima većina ljudi uspeva da preživi radeći za druge, ostati bez posla i biti nezaposlen duže vreme, predstavlja ozbiljan problem. Nedovoljna iskorišćenost ljudskih potencijala jedne zemlje, ima direktan uticaj na njenu privredu i nacionalni dohodak, što između ostalog rezultira niskim životnim standardom i siromaštvom, u krajnjoj liniji.

Osim nepotpune uposlenosti raspoložive radne snage i posledica, koje iz toga proizilaze, dodatni udarac za svaku privredu predstavlja socijalna pomoć u novcu i različite povlastice, koje država daje nezaposlenima.

Svaka moderna ekonomija imala je, i imaće manje-više, nezaposlenost. U stvari, određena visina nezaposlenosti je neizbežna, jer ljudi prave promene u karijeri, a preduzeća menjaju proizvodnju da bi dostigla nove ciljeve i uposlila novu tehnologiju. Kada bi vlada garantovala stalan posao za sve, preduzeća bi imala teškoće u pronalaženju novih radnika za nove poduhvate, a radnici ne bi imali dovoljno podstreka da se prilagode ekonomskim promenama. Ipak, nezaposlenost predstavlja problem za nezaposlene i njihove porodice. Stvaran politički problem predstavlja pitanje kolika nezaposlenost je tolerantna da bi se omogućio ekonomski rast, kako bi tu nezaposlenost trebalo rasporediti među stanovništvom, itd.

Dakle, naš problem je da utvrdimo kako recesija utiče na čoveka. To ne znači da mi verujemo da bi svako trebalo da ima posao. Mi zapravo težimo da osiguramo slobodna radna mesta za sve one koji žele da rade. Ovo zahteva od nas da razlikujemo ukupnu populaciju od manjeg broja onih koji su spremni i voljni da rade, odnosno onih koji pripadaju radnoj snazi. Radna snaga se sastoji od svakog ko ima preko 16 godina, ko u stvari radi, plus onih koji ne rade ali aktivno tragaju za zaposlenjem.

Stopa nezaposlenosti predstavlja odnos broja nezaposlenih prema veličini radne snage, odnosno

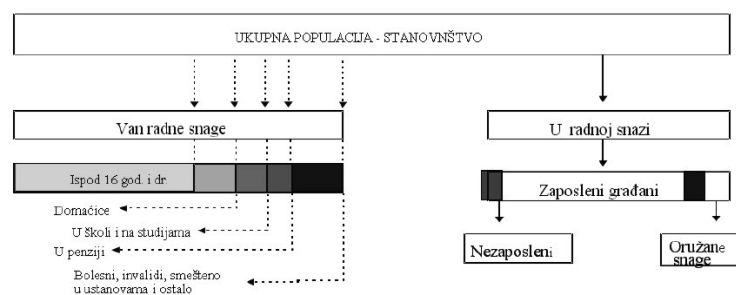
$$\text{Stopa.nezaposlenosti} = \frac{\text{broj.nezaposlenih}}{\text{radna.snaga}} \times 100$$

Na stopu nezaposlenosti utiču i broj nezaposlenih i ukupna radna snaga. Ako tokom više meseci postoji porast broja nezaposlenih, povećava se i stopa nezaposlenosti. Ako se porast u nezaposlenosti desi u mesecima kada broj radne snage raste znatno više nego inače, stopa nezaposlenosti će pasti. To nas dovodi do sledeće mere zaposlenosti: stopa učešća radne snage. To je radna snaga kao procenat od svih ljudi sposobnih za rad, koje nazivamo "neinstitucionalno stanovništvo" ili "odrasla populacija". Računa se:

$$\text{Stopa učešća radne snage} = \frac{\text{radna.snaga}}{\text{neinstitucionalno stanovništvo(odrasla populacija)}} \times 100$$

Obično se deca ispod 16 godina i pojedinci u institucijama kao što su zatvori, smatraju nesposobnim za rad i isključuju se iz kategorije “neinstitucionalizovano stanovništvo”. U tom smislu celokupno stanovništvo možemo predstaviti pomoću naredne slike Stopa nezaposlenosti, pogotovo ako je velika, znači gubitak u proizvodnji i predstavlja teškoće za porodice i pojedince, a ako je suviše niska, pritiska plate na gore, što može dovesti do inflatomihi pritiska. Povećanje u stopi učešća radne snage, povećanjem ponude rada smanjuje se opasnost od inflacije, koja bi rezultirala iz povećane proizvodnje.

Slika 9. Potencijalna radna snaga



U privredama sveta, u svakoj ekonomiji samo polovina od ukupne populacije učestvuje u radnoj snazi. Ostatak populacije su suviše mladi, u školi, na studijama, kod kuće, u penziji, ili na drugi način u nemogućnosti da rade. Van radne snage - nezaposleni su oni koji nisu u stalnom radnom odnosu i oni koji ne tragaju aktivno za zaposlenjem

Nezaposlenost je bila, jeste i biće jedan od najozbiljnijih i često najtežih problema vezanih za tržište rada. Zašto je stopa nezaposlenosti tako važan pokazatelj ekonomske stabilnosti u jednoj zemlji? Postoji nekoliko razloga za to.

Stopa nezaposlenosti je indikator ciklične performanse jedne privrede. Ta stopa pokazuje koji deo ukupne radne snage nema, a traži zaposlenje. S druge strane, rast stope nezaposlenosti predstavlja preteču recesije

Glavni cilj svakog ekonomskog sistema je da koristi ograničenu količinu zemlje, rada i kapitala, što je moguće efikasnije, da maksimizira proizvodnju roba i usluga. Kada se pojavi nezaposlenost, neki inputi rada dostupni ekonomiji ostaju neiskorišćeni, a ima za posledicu gubitak proizvodnje

Nezaposlenost privlači tako značajnu pažnju što kao pojava mnogo košta pojedine radnike i članove njihovih porodica. Taj teret se ispoljava u najmanje tri oblika:

- gubitak dohotka koji ide s nezaposlenošću,
- strah da će gubitak posla imati negativnih posledica na nalaženje novog posla, na uspon u karijeri, kontakte ili na obučavanje i usavršavanje na poslu,

- nezaposlenost nosi sa sobom znatne psihološke i emotivne posledice po radnike i članove njihovih porodica, koje se dalje ispoljavaju u povećanju učestalosti kriminala, mentalnih oboljenja, samoubistava i razvoda.

Nivo nezaposlenosti između 4-6%, prema mnogim ekonomistima, neophodan je rezultat razvoja i promena kod ljudi i u društvu.

Svet bez nezaposlenosti bi imao enormne nestašice radne snage, koja bi vodila nedostatku robnih dobara. Dobro organizovana ekonomija mora da uravnoteži nezaposlenost sa svojom drugom stranom, nedostatkom radne snage.

Zastupnici savremene makroekonomske teorije, proučavajući nezaposlenost, definisali su njene osnovne oblike kao: ***frikcionu, sezonsku, strukturnu i cikličnu nezaposlenost.***

FRIKCIONA NEZAPOSLENOST

Frikciona nezaposlenost korespondira sa nepopunjenim radnim mestima u istim zanimanjima i istim mestima. Potiče iz stalnog kretanja ljudi između zaposlenja i ulaska u i izlaska iz kontingenta radne snage, budući da informacija o slobodnim radnim mestima nije savršena i s obzirom da je potrebno vreme da nezaposleni radnici i poslodavci nalaze jedni druge. Čak i kada su ponuda i tražnja na tržištu rada uravnotežene, uvek će se pojaviti neka nezaposlenost pošto i radnici i firme traže najbolju priliku. Da je informisanje savršeno i mobilnost slobodna, ovaj bi proces mogao trenutno da se odigra bez nezaposlenosti.

Međutim, pošto nijedan od ovih uslova u stvarnosti ne može biti ispunjen, neminovno je da se na dinamičnom tržištu rada pojavi frikciona nezaposlenost. Tačan broj nezaposlenih po ovom osnovu zavisi od cirkulacije, brzine i efikasnosti onih koji traže zaposlenje i onih koji nude slobodna radna mesta. ***Osnovne karakteristike frikcione nezaposlenosti su:***

- ***frikciona nezaposlenost pogađa relativno veliki broj*** ljudi svih demografskih grupa, i svih područja jedne zemlje;
- ***frikciona nezaposlenost teži da bude kratkog trajanja.*** Mnogi ljudi koji nemaju posao ili traže zaposlenje po prvi put, ili ako je njihova nezaposlenost kratka, ne predstavljaju problem za određenu privredu;
- ***izvestan obim frikcione nezaposlenosti je neizbežan.*** Usled velikog priliva i odliva radnika iz radne snage i kontinuiranog procesa promene u zapošljavanju, nemoguće je ostvariti nultu stopu nezaposlenosti;
- ***frikciona nezaposlenost izaziva ne samo ekonomsku štetu već, isto tako, i neku opipljivu ekonomsku korist.***

Ono što još treba napomenuti kao dobru stranu frikcione nezaposlenosti, jeste činjenica da period potrage za poslom pruža mogućnost otkrivanja koji se sve poslovi nude, koje se sposobnosti zahtevaju i na koji način su plaćene. Prema tome, osobe koje provedu dobar deo

vremena u potrazi za poslom učestvuju u berzi rada i mogu imati obostranu korist, kao pojedinačni učesnici i za povećanje ekonomskog rasta privrede.

Priroda frikcione nezaposlenosti sugerise nekoliko mera ekonomske politike radi njenog smanjenja. Treba poboljšati cirkulaciju informacija o slobodnim radnim mestima i dostupnoj radnoj snazi, formiranjem baze podataka i unapređenjem službi za zapošljavanje i eliminisati nepoželjne činioce cirkulacije radne snage.

SEZONSKA NEZAPOSLENOST

Sezonska nezaposlenost je karakteristična za delatnosti u kojima obim proizvodnje diktiraju vremenske prilike ili kalendar, kao što je slučaj sa poljoprivrednim delatnostima.

Sezonske varijante u uslovima nezaposlenosti su istrajan i neminovan izvor nezaposlenosti. Nezaposlenost je praktično neizbežna dok mi nastavljamo da uzgajamo poljoprivredne kulture, gradimo kuće ili idemo na skijanje u određeno doba godine. Na kraju svake od ovih sezona, na hiljade radnika moraju ići u potragu za novim poslovima, pritom doživljavajući neku od sezonske nezaposlenosti.

Sezonska kolebljivost se takođe pojavljuje na strani ponude na berzi rada. Stopa nezaposlenosti tinejdžera, na primer se uvećava u leto kada studenti traže privremeni posao. Da bi potpuno izbegli ovakvu vrstu nezaposlenosti, mi ćemo ih rađe zadržati u školi ili obezbediti da svi studenti idu odmah iz učionice u kancelariju. Nijedna od ovih mogućnosti nije moguća, a mnogo manje poželjna.

STRUKTURNA NEZAPOSLENOST

Strukturna nezaposlenost potiče iz osnovne neprilagođenosti dostupne radne snage koja traži zaposlenje nepopunjenim radnim mestima. Neprilagođenost može biti u odnosu na kvalifikaciju, obrazovanje, geografsko područje ili godine starosti. Na primer, strukturna nezaposlenost se javlja ako su u privredi otvorena radna mesta za određeno zanimanje, kao što su programeri, elektroinženjeri, menadžeri i slično, a lica koja traže zaposlenje su mladi ljudi, bez odgovarajućeg obrazovanja i iskustva, ili, pak, stariji koji su otpušteni iz drugog preduzeća u kome su radili kao vozači.

Kada je reč o ovom tipu nezaposlenosti na tržištu rada postoje i slobodna radna mesta i nezaposleni radnici, ali su neodgovarajući i tako ta struktura neusklađenost može da traje duže vreme. ***Karakteristike strukturne nezaposlenosti su:***

- ***strukturna nezaposlenost se obično javlja među pojedinim grupama aktivnog stanovništva koje nedovoljno pogađaju tehnološke promene*** (pad glavnih industrija ili otvaranje radnih mesta u drugim netradicionalnim delovima zemlje),
- ***strukturna nezaposlenost teži da bude trajnijeg karaktera.*** Za radnike koji su izgubili posao zbog uvođenja nove tehnologije ili usled zatvaranja zastarelih postrojenja, male su mogućnosti za zapošljavanje u istoj struci na lokalnom području, tako da njihova nezaposlenost može trajati mesecima ili, pak, godinama. Jedno od rešenja je vladina

intervencija ili pomoć radi organizovanja i realizacije programa za prekvalifikaciju. Drugo rešenje je podsticaj geografske mobilnosti nezaposlenih radnika van lokalnog područja. Treća mogućnost vlade je da ponudi bivšim poslodavcima, koji su otpustili radnike, da otvaraju nova radna mesta iz neke uslužne delatnosti za radnike koji su izgubili zaposlenje.

Strukturna nezaposlenost se javlja kada u jednom regionalnom centru unutar nacionalne kompanije postoji nesklad između kvalifikacija nezaposlenih i slobodnih radnih mesta. Tada se nezaposleni obično preseljavaju u područja gde mogu da nađu posao koji odgovara njihovim kvalifikacijama ili je neophodna njihova prekvalifikacija. Ona nastaje kao proizvod neslaganja između vrste posla, koju traže poslodavci i onoga što radnici žele da rade.

CIKLIČNA NEZAPOSLENOST

Od svih vrsta nezaposlenosti, makroekonomske naučnike najviše zabrinjava ciklična nezaposlenost. *Ona podrazumeva nezaposlenost, koja se dešava kada jednostavno nema tražnje za poslom.* To jednostavno predstavlja smanjenost nivoa tražnje za dobrima i uslugama, a samim tim i za poslom. *Do nje dolazi u periodima krize i depresije, pa se ova vrsta nezaposlenosti javlja sa cikličnom pravilnošću.*

Osnovni uzrok ciklične nezaposlenosti je nedostatak agregatne tražnje u privredi koja je u stanju da generiše dovoljno radnih mesta za one koji traže zaposlenje. Ciklična nezaposlenost potiče iz nedostatka radnih mesta koji je vezan za poslovni ciklus privrede. U vreme poleta, stopa nezaposlenosti postepeno pada budući da rast troškova i proizvodnje podstiču firme na povećanje zaposlenosti, a sa početkom recesije, način je obmut - pad realizacije, tj. prodaje navodi firme na otpuštanje radnika i zaustavlja zapošljavanje novih radnika, a to dovodi do nestašice radnih mesta i do povećanja nezaposlenosti. Ciklična nezaposlenost se više manifestuje kolebanjem iz godine u godinu, pošto privreda oživljava i kontraktira i takođe teži da obuhvati celu privredu.

Dužina trajanja ciklične nezaposlenosti nalazi se između kratkoročnog razdoblja frikcionne nezaposlenosti i dugoročne strukture nezaposlenosti. Jednostavno rečeno, u recesijama, nezaposlenost se povećava, a u ekspanzijama, nezaposlenost pada. U nastojanju da se ograniče fluktuacija u izlazu - outputu, makroekonomska politika koordinira aktivnosti između proizvodnje i ekspanzije.

Makroekonomska politika dizajnirana je da ograniči fluktuacije u outputu. Nezaposlenost koja rezultira kada je stvami output ispod potencijalnog outputa naziva se ciklična nezaposlenost. Ciklična nezaposlenost postoji jer ciklična koordinacija slabosti u ekonomiji postoji.

52. INFLACIJA – POJAM, MERENJE I VRSTE

Reč inflacija prvi put je upotrebljena u SAD-u da bi se njome označio nagli skok cena i novčanog opticaja u doba građanskog rata 1861.-1865. godine, kada je vlada bila prisiljena da izda papirni novac za finansiranje ratova.

Sve značajnija inflatoma kretanja do Drugog svetskog rata nastajala su u teškim vremenima, kada je trebalo vršiti finansiranje ratova i revolucija što je iziskivalo velika sredstva, a za tu svrhu pokazalo se da je papirni novac nezamenljiv.

Posle Drugog svetskog rata češće su bile situacije u kojima su privrede bile u stagnaciji, ali u kojima nije postojao višak tražnje dok su cene rasle (stagflacija). Postoji više definicija pojma inflacije, ali se u krajnjoj liniji mogu svesti na stav da ***inflacija predstavlja kontinuirani rast opšteg nivoa apsolutnih cena, ili kontinuirani pad vrednosti novca***. Postoji i pojam tzv. „čiste” inflacije kao hipotetičkog koncepta u kome sve cene rastu bez promene u relativnim cenama. Međutim, realnost ekonomskog života je da pored rasta opšteg nivoa cena, dolazi i do promena u okviru relativnih cena.

Treba razlikovati inflaciju kao kontinuelni proces i cenovni šok kao kratkotrajni proces. Cenovni šokovi su posledica neočekivanih poremećaja u ponudi i tražnji (naftna kriza, monetarni udari, rast kamatnih stopa i najamnina) i najčešće prethode inflaciji, ili dovode do njene akceleracije. Dve su napomene bitne kada je o definiciji inflacije reč:

a) inflacija se odnosi na rast opšteg nivoa cena;

b) inflacija postoji kada je rast cena nepovratan.

Osnovna karakteristika današnje inflacije je njena univerzalnost, trajnost i moć brzog prenošenja i širenja. Inflacija je stoga postala vrlo heterogen fenomen, gotovo neponovljiv u istom obimu, koji dobija društveno-ekonomski karakter, a potpuno je različit u različitim privredama.

Inflacija je postala svetski problem. Ona je, iako u blagom obliku, pratilac privrednog razvoja. U zemljama u razvoju ona se javlja u većem obliku nego u razvijenim industrijskim zemljama. Izvori te sklonosti inflaciji često se traže u deficitnom finansiranju razvoja, pošto u pojedinim periodima razvoja privrede inflacija služi kao metod za ostvarivanje određenih ciljeva, posebno kao metod ubrzanog ekonomskog razvoja i ostvarenja politike pune zaposlenosti.

Poseban problem u periodu visoke stope inflacije je to što se istovremeno javlja tendencija opadanja i niskih stopa privrednog rasta i sve jače izražena recesija i nezaposlenost.

Stopa inflacije predstavlja jedan od ključnih indikatora stanja privrede i relevantna je informacija za privredne subjekte i kreatore ekonomske politike.

Metodološki se inflacija meri preko sledećih vrsta agregatnih indeksa:

a) indeksa cena roba i usluga na malo;

b) indeksa proizvođačkih cena i usluga;

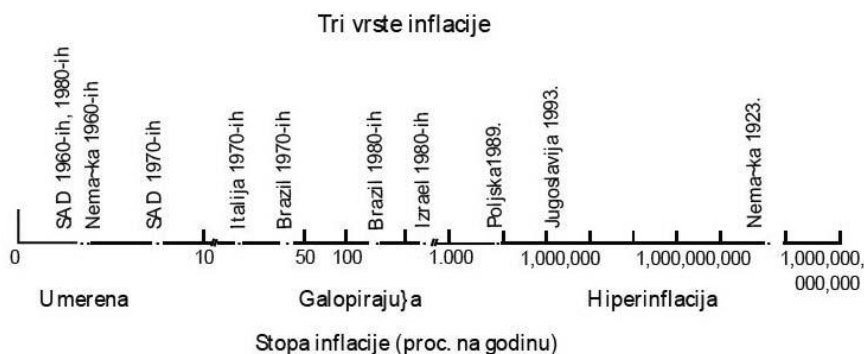
c) indeksa troškova života;

d) implicitnog deflatora društvenog proizvoda

Inflacija je stara koliko i tržišna privreda. Posmatrane na dugi rok, cene rastu. Međutim, ne znači da inflacija nužno prati pad realnog dohotka. Istorija pokazuje da cene rastu u vreme ratova i ekonomskih kriza, ali se više ne vraćaju posle ratova i kriza na prvobitni nivo.

Poput bolesti koja razara tkivo ljudskog organizma, tako i inflacija razara privredu. U smislu saniranja inflacije potrebno je prethodno izvršiti klasifikaciju u tri kategorije: **a) umerena inflacija, b) galopirajuća inflacija, c) hiperinflacija**. Pobrojane vrste inflacije najbolje ilustruje naredna slika.

Slika 10. Umerena, galopirajuća i hiperinflacija



Umerena inflacija podrazumeva lagani rast cena. To su jednocifrene godišnje stope inflacije. Kad su cene relativno stabilne, ljudi imaju poverenje u novac. Ljudi rezonuju: novac je jednako vredan danas i gotovo isto vredan za godinu dana, pa se isplati držati novac.

Poslovni ljudi i običan (potrošač) svet sklapaju dugoročne ugovore u valuti, zato što veruju da cene neće značajnije otići izvan postojećih okvira za robu koju kupuju ili prodaju. Ljudi jednostavno veruju da će njihova novčana sredstva zadržati svoju relativnu vrednost.

Galopirajuća inflacija predstavlja dvo ili trocifrenu inflaciju u rasponu od 20, 100 ili 200% na godinu dana. Ovakvu vrstu inflacije mogu imati i razvijene industrijske zemlje. Tako su na primer: Argentina, Brazil i druge Latinsko-Američke zemlje, imale stope inflacije od 50-700% na godinu dana u 1970-im i 1980-im godinama XX veka.

Kada se galopirajuća inflacija jednom ukoreni u privredno tkivo nastaju ozbiljni ekonomski poremećaji. Uopšte većina ugovora dobija indeksnu klauzulu, tako da se vrednost u njima usklađuje u odnosu na neki indeks cena, ili se pak izražavaju u nekoj stranoj valuti, recimo dolarima ili evrima. U ovakvoj situaciji novac brzo gubi svoju vrednost.

Realna kamata može biti minus 50 ili 100% na godinu dana. U takvim uslovima ljudi drže samo nužnu minimalnu količinu novca neophodnu za dnevne potrebe - transakcije. Finansijska tržišta odumiru, a fondovi se alociraju po načelu racioniranja, a ne po načelu kamate. Domaće investicije presušuju jer poslovni ljudi i drugi svoj novac usmeravaju u strane investicije.

Hiperinflacija. Mnoge privrede prežive galopirajuću inflaciju, ali veoma teško hiperinflaciju. To je vreme smrti, kao kad kancer uništava ljudsko telo. Teško je i poverovati da se hiperinflacija od milion ili čak bilion posto na godinu dana može izdržati.

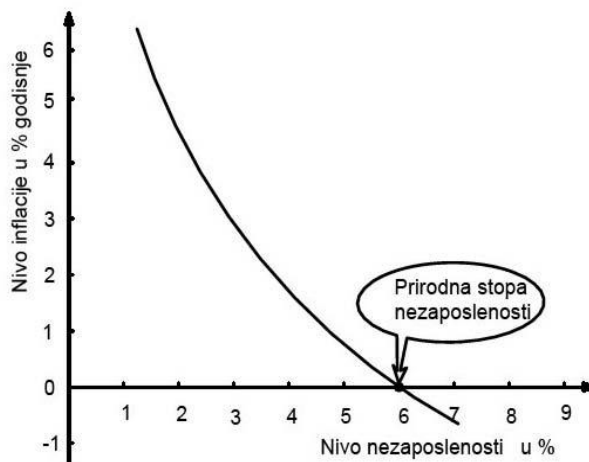
53. MODEL MEĐUZAVISNOSTI INFLACIJE, NEZAPOSLENOSTI I PRIVREDNOG RASTA (FILIPSOVA KRIVA)

Nema sumnje da pokazatelji stabilnosti cena, zaposlenosti i privrednog rasta predstavljaju ključne indikatore kvaliteta makroekonomskih performansi. Naime, jasno je da stabilnost cena, puna zaposlenost i stabilan privredni rast u dugom roku predstavljaju centralne makroekonomske ciljeve. *Njihov uzajaman odnos može biti objašnjen tzv. Filips- Okunovim modelom.*

Filipsova kriva nazvana je po britanskom ekonomisti Filipsu (A. W. Philips), sa Londonskog ekonomskog fakulteta, koji je 1958. godine utvrdio negativnu međuzavisnost između stope nezaposlenosti i stope inflacije. Filipsova kriva je analitički instrument čija primena pruža mogućnost izbora između inflacije i nezaposlenosti

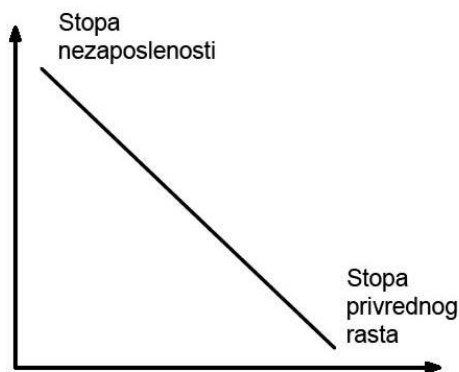
Glavna poruka Filipsove krive je da rast nominalnih zarada utiče na nivo zaposlenosti, tj. da se rast proizvodnje i zaposlenosti mogu uvek kupiti uvećanjem inflacije. Filipsova kriva reprezentuje inverznu korelaciju između stope nezaposlenosti i stope inflacije. Niža stopa nezaposlenosti podrazumeve veći procenat inflacije i suprotno.

Grafik 11. Filipsova kriva



Odnos rasta GDP i nezaposlenosti, definisao je američki ekonomista Artur Okun, **Okunov zakon**. **Okunov zakon** glasi: za svaki jednogprocentni rast GDP (1%), stopa nezaposlenosti opada za pola procenta (0,5%). Predstavlja praktičan vodič za upravljanje ekonomskom politikom, jer daje odgovor na pitanje kako se promena GDP odražava na stopu nezaposlenosti.

Grafik 12. Okunova kriva



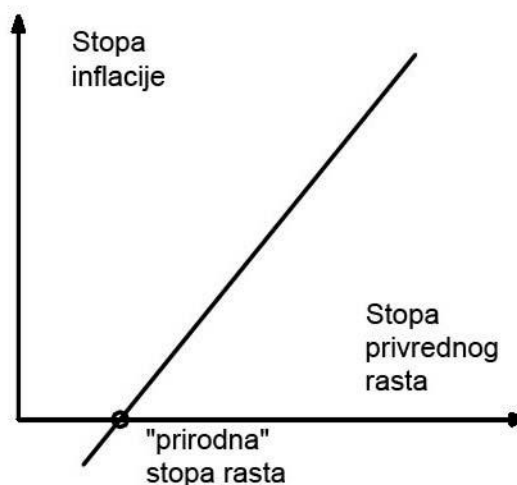
Okunova kriva ilustruje inverzni korelacioni odnos između stope inflacije i stope privrednog rasta. Rastuća nezaposlenost znači nižu stopu privrednog rasta.

Oblik Okunove krive upućuje na zaključak da visoke stope nezaposlenosti podrazumevaju smanjenje stope privrednog rasta. Ukoliko u nacionalnoj privredi dođe do smanjenja nezaposlenosti, ispoljiće se smanjenje jaza između stvarnog i potencijalnog GDP (proizvodnje). Povezivanjem Filipsove i Okunove krive dobija se poznata Filips-Okunova kriva.

Poruka Filips-Okunove krive je sledeća: U situaciji kada stvarna proizvodnja nadmaši veličinu produkcije koju determiniše prirodni nivo proizvodnje raste inflacija. Suprotno, kada je stvarna proizvodnja na nivou nižem od onog koga određuje „prirodna” stopa nezaposlenosti dolazi do smanjenja inflacije

Suština Filips-Okunovog modela je stav po kome se privreda mora posmatrati kao samoregulišući mehanizam, a da makroekonomska politika predstavlja proces, a ne jednokratan postupak.

Grafik 13. Filips-Okunova kriva



“Prirodna” stopa privrednog rasta je stopa uvećanja proizvodnje koja se u nacionalnoj ekonomiji ostvaruje uz pretpostavku postojanja prirodne stope nezaposlenosti. Ukoliko

je stvarna stopa privrednog rasta izraženija od “prirodne” na makroekonomskom nivou dolazi do generisanja inflacije. Obaranjem stope nezaposlenosti ispod prirodnog nivoa dolazi do ispoljavanja inflacije, i obratno, obaranje inflacije je po pravilu praćeno rastom nezaposlenosti iznad prirodne stope.

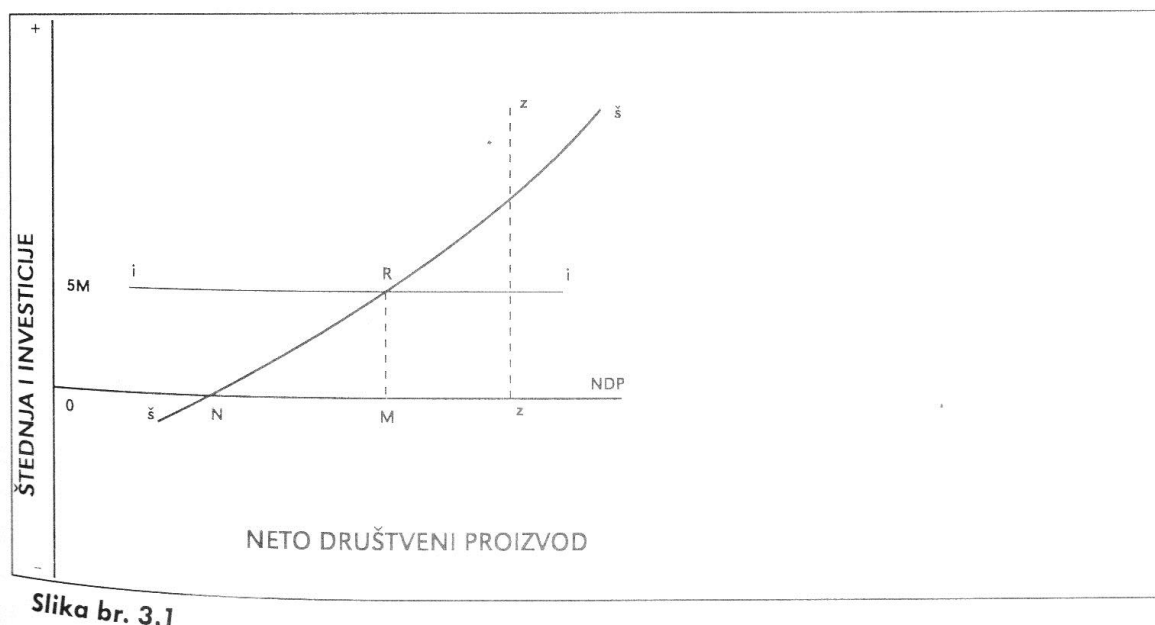
54. ŠTEDNJA I INVESTICIJE

Jedan od najvažnijih elemenata savremene kejnisijske ekonomske analize predstavlja odnos između štednje i investicija. Štednja je novčana akumulacija, a investicije predstavljaju novčanu akumulaciju koja je uložena u elemente procesa proizvodnje (u sredstva za rad, predmete rada i rad) radi organizovanja proizvodnog procesa. Novčana akumulacija je štednja sve dok nije uložena u proces proizvodnje, a kada se uloži u proces proizvodnje postaje investicija

Štednja je odvojena od investiranja. Štednju i investicije ne vrše ista fizička ili pravna lica, i iz istih razloga. Drugim rečima, štednju i investicije obavljaju različiti subjekti, i iz različitih razloga. Štednju ne vrše samo preduzeća već i sasvim drugi subjekti i iz sasvim različitih razloga i ne uvek radi investiranja. Ne mora svaka štednja da postane investicija, odnosno da bude uložena u proces proizvodnje. Neko štedi novac, na primer, za godišnji odmor, neko da bi kupio deo nameštaja, neko zato što mu to pričinjava posebno zadovoljstvo ili pruža sigurnost a neko za stare dane itd. Štednja tih osoba uglavnom nije namenjena investicijama.

Između štednje i investicija postoji međuzavisnost, koju ćemo prikazati grafički.

Slika 14. Međuzavisnost između štednje i investicija



Na prikazanom grafiku, slovima je obeleženo sledeće:

Š – linija štednje,

I – linija investicija,

Z – linija pune zaposlenosti,

R – ravnotežna tačka štednje i investicija, kojoj odgovara

M – nivo neto domaćeg proizvoda za ravnotežni nivo štednje i investicija.

Na osnovu grafičkog prikaza, moguće je uočiti da postoje tri različita slučaja u kojima međusobno delovanje štednje i investicija determiniše nacionalni dohodak:

Prvi slučaj: nivo investicija se poklapa sa nivom štednje $I = \dot{S}$

- postignut je ravnotežni nivo nacionalnog dohotka
- nema nagomilavanja zaliha
- prodaja je u granicama uobičajenog obima i ne podstiče preduzeća na veću proizvodnju
- proizvodnja, zaposlenost, dohoci i potrošnja ostaju isti

Drugi slučaj: nivo štednje je veći od nivoa investicija $\dot{S} > I$

- nivo nacionalnog dohotka je u neravnoteži
- kao posledica veće štednje javlja se smanjenje potrošnje
- kao posledica smanjenja potrošnje javlja se smanjenje prodaje
- kao posledica smanjenja prodaje javlja se gomilanje zaliha
- gomilanje zaliha prisiljava preduzeća da smanje obim proizvodnje i da otpuštaju radnike
- stvara se nezaposlenost
- smanjuju se dohoci stanovništva

Treći slučaj: nivo štednje je manji od nivoa investicija $\dot{S} < I$

- nivo nacionalnog dohotka je u neravnoteži
- kao posledica manje štednje javlja se povećanje potrošnje
- kao posledica povećane potrošnje povećava se tražnja za robama
- povećanje prodaje podstiče preduzeća da prošire proizvodnju i zaposle više ljudi
- povećanje proizvodnje i zaposlenosti ima posledicu povećanje dohodaka stanovništva
- kao posledica povećanja dohodaka stanovništva povećava se ukupna štednja na nivo investicija.

Ravnotežno stanje može da bude na raznim nivoima zaposlenosti. I u takvim situacijama kakva je bila velika ekonomska kriza tridesetih godina prošlog veka, postoji ravnotežna tačka

preseka i ravnotežni nivo nacionalnog dohotka. Međutim ta ravnoteža je bila praćena masovnom nezaposlenošću i jako umanjenim nacionalnim dohotkom.

Iz teorije determiniranosti nacionalnog dohotka proizilazi da su štednja i investicije determinante nivoa nacionalnog dohotka i zaposlenosti. Drugim rečima, štednja i investicije su faktori koji uslovljavaju određeni nivo nacionalnog dohotka i zaposlenosti.

55. OSNOVNE KARAKTERISTIKE INVESTICIJA

Značajna komponenta bruto domaćeg (nacionalnog) proizvoda su investicije. Investiciona potrošnja najčešće podrazumeva:

- a) kupovinu mašina, opreme i alata neophodnih za poslovanje preduzeća;
- b) građevinske objekte i
- c) promene u poslovnim zalihama robe i materijala.

Osnovno obeležje investicija ogleda se u činjenici da promena njihove veličine ima velikog uticaja na kretanje veličine agregatne tražnje i analogno toj činjenici ima uticaja na promenu proizvodnje i zaposlenosti na nacionalnom nivou.

Investicije su, bez ikakve sumnje jedna, od najčešće korišćenih reči od strane ekonomista, preduzetnika i menadžera. Kada jedno preduzeće upotrebljava novac da bi izgradilo neki proizvodni kapacitet ono računa da će mu takva investiciona aktivnost povećati budući dohodak. Slično tome, banke, penzioni fondovi, osiguravajuće kompanije investiraju verujući da će im te aktivnosti povećati budući dohodak.

Sa ekonomskog aspekta moguće je razlikovati dva oblika investicija: **a) realne investicije** i **b) finansijske investicije**. Oba donose profit investitoru, ali sa društvenog aspekta čiste finansijske investicije nisu dodatak proizvodnim kapacitetima.

Sa aspekta pojedinca, ljudi ne prave razliku između realnog i finansijskog investiranja. Imovina se uvećava na dva osnovna načina: **a) uvećanjem realne vrednosti imovine** i **b) prinosom od upotrebe novca**.

Međutim, i u tržišnim ekonomijama postoje investicije kod kojih profit nije ključni motiv njihove realizacije. Investicije u javne objekte kao što su škole, bolnice, putevi, univerziteti nemaju za cilj maksimizaciju profita od uloženih sredstava. Ove investicije se karakterišu velikim eksternim efektima, od kojih su neki tek indirektno merljivi

U makroekonomskoj literaturi investicije su određene kao ulaganja u realni proizvodni kapital, odnosno investicije predstavljaju uvećanje proizvodnih fondova, građevinskih objekata i zaliha.

U ekonomskoj literaturi se kao tri najvažnije determinante investicione aktivnosti navode:

1) Na investiciono odlučivanje ima uticaja visina kamatne stope. Rast kamatne stope na tržištu kapitala deluje na smanjenje investicija. Suprotno, smanjenje kamatne stope utiče na rast investicionih aktivnosti. Ako su očekivani godišnji prinosi na nivou većem od visine prinosa koji bi ostvarili u obliku kamate u slučaju da je raspoloživ kapital plasiran na tržištu kapitala, preduzeće ima interesa da investira. U obračunu prinosa uzima se u obzir i izgubljena korist od kamate koja bi se ostvarila ukoliko bi se kapital plasirao na tržištu kapitala. Ukoliko se proceni da će očekivani prinosi biti niži od kamate na uložena sredstva, preduzetnici neće pristupiti realizaciji konkretne investicione aktivnosti..

2) Tehnološke promene su najdinamičniji faktor privrednog razvoja. One prouzrokuju velike promene u ukupnom ekonomskom životu. Njihova je karakteristika neravnomernost. Inovacije kao proces uvođenja novih proizvodnih procesa povezane su po pravilu sa najrazličitijim investicionim odlukama. Ponekada tehnološke promene deluju kao izuzetno jaka ekonomska prinuda budući da je opstanak i razvoj preduzeća primamo funkcija njegove inovativnosti. Pravilno shvatanje suštine zakonitosti privrednog rasta i razvoja nije moguće bez razumevanja mehanizma generisanja tehnoloških promena. Diskontinuirani karakter tehnološkog razvoja je ključni uzrok nestabilnosti investicija.

3) Očekivanja u budućnosti predstavljaju važnu determinantu investicionih aktivnosti. Preduzetnici pristupaju investicionim aktivnostima nakon procene budućih koristi. Sa svoje strane svaka budućnost je neizvesna. Neizvesno je da li će se ostvariti projektovane veličine prihoda i troškova.

56. VRSTE I STRUKTURA INVESTICIJA

U zavisnosti od svrhe i sveobuhvatnosti analize, investicije se mogu podeliti premarazličitim kriterijumima. ***Prema nameni, investicije se prvo dele na privredne investicije i neprivredne investicije***

Privredne investicije predstavljaju ulaganja u sredstva za rad (osnovna sredstva) privrednih delatnosti, a u okviru njih u privredne grane i oblasti. Pošto one direktno povećavaju proizvodnu moć privrede, od njihovog obima, strukture i efikasnosti neposredno zavisi tempo budućeg privrednog razvoja.

Neprivredne investicije su ulaganja u sredstva za rad (osnovna sredstva) neprivrednih delatnosti (obrazovanje, kultura, zdravstvo i sl.) i služe za njihovu prostu i proširenu reprodukciju. Razlika između ove dve vrste investicija je u tome što investicije u neprivrednoj delatnosti ne uključuju ulaganja u obrtna sredstva (zalihe, nedovršena proizvodnja i sl.).

Takođe, prema nameni, ali sa drugog aspekta, privredne investicije se dele na investicije u osnovna i investicije u obrtna sredstva. Osnovu ove podele investicija čine osnovne karakteristike osnovnih, odnosno obrtnih sredstava u procesu proizvodnje

Investicijama u osnovna sredstva povećava se fizički obim i vrednost sredstava za rad. Pod investicijama u obrtna sredstva podrazumevaju se ulaganja u zalihe (sirovine, polufabrikati, nedovršena proizvodnja, gotovi proizvodi).

Razlikovanje osnovnih sredstava i obrtnih sredstava bitno je i sa aspekta načina njihovog trošenja. Osnovna sredstva postepeno (procentualno od njihove vrednosti) prenose svoju vrednost na gotove proizvode (amortizacija), a obrtna u jednom ciklusu proizvodnje potpuno prenesu svoju vrednost.

Prema izvoru sredstava, obzirom na vrednosnu strukturu domaćeg proizvoda, investicije delimo na: neto investicije i bruto investicije.

Neto investicije potiču iz nacionalnog dohotka, odnosno izvor neto investicija je akumulacija umanjena za zalihe.

$$N_i = A_k - Z$$

Bruto investicije predstavljaju ukupna ulaganja u osnovne fondove (osnovna sredstva), i njihov izvor čine neto investicije (akumulacija) i amortizacija.

$$B_i = N_i + A_m$$

Bruto investicije čine ukupna ulaganja koja potiču iz domaćeg proizvoda, a namenjena su za zamenu dotrajalih i povećanje novih osnovnih sredstava. Specifičnost im je u tome što pored dela koji se finansira iz novostvorene vrednosti (A_k), sadrže i prenesenu vrednost (A_m).

U odnosu na uticaj investicija na obim proizvodnje po stanovniku, odnosno prema porastu bruto domaćeg proizvoda i nacionalnog dohotka po stanovniku obzirom na prirodni priraštaj natalitet) stanovnika, investicije se dele na demografske i ekonomske.

Demografske investicije predstavljaju onaj minimalni deo investicija koji se mora ulagati da bi se obzirom na prirodni priraštaj stanovnika veličina nacionalnog dohotka, odnosno domaćeg proizvoda po stanovniku (per capita) održala nepromenjena, odnosno na postojećem nivou u odnosu na prethodni period. Veličina ovih investicija utvrđuje se primenom tzv. demografske stope investicija. Ako stopa investicija bude ispod nivoa demografskih investicija, dovodi se u pitanje i ugrožava se dostignuti nivo životnog standarda.

Ekonomske investicije obezbeđuju porast bruto domaćeg proizvoda, odnosno nacionalnog dohotka po stanovniku. One predstavljaju razliku stope investicija i stope demografskih investicija. Svojom veličinom i strukturom dinamiziraju tempo privrednog i društvenog razvoja zemlje.

Prema tehničkoj strukturi sve investicije dele se na investicije u građevinske objekte i investicije u kapitalnu opremu.

Investicijama u građevinske objekte stvaraju se opšti uslovi za proizvodnju ili za obavljanje osnovnih radnih funkcija. Pošto se utiče direktno na to, potrebno ih je minimizirati, odnosno taj deo investicija što je moguće više smanjiti, ali naravno ne na uštrb funkcionalnosti,

trajnosti i sigurnosti građevinskih objekata. Ove investicije sadrže vrednost ulaganja u niskogradnju, visokogradnju i hidrogradnju.

Investicije u opremu sadrže vrednost mašina, alata, saobraćajnih sredstava, instrumenata, poslovnog inventara. Njima se neposredno povećava proizvodni potencijal kapaciteta.

Investicije možemo posmatrati i sa drugih aspekata, pa se one mogu deliti i prema drugim kriterijumima.

Tako npr. *prema nosiocima investicionih sredstava investicije možemo posmatrati kao investicije iz domaćih i investicije iz stranih izvora.*

Ili prema kriterijumu karaktera izgradnje, možemo govoriti o investicijama u izgradnji novih kapaciteta, investicijama za rekonstrukciju i modernizaciju starih i sl.

Takođe, možemo govoriti o investicijama prema kriterijumu vlasništva (državni sektor, privatni sektor), ili prema regionalnom aspektu i sl.

Pored obima investicija, na dinamiku privrednog rasta i privrednog razvoja zemlje bitno utiče i struktura investicija.

Zapravo, da bi se ostvario očekivani tempo privrednog rasta i razvoja zemlje, nužna je i odgovarajuća kompozicija strukture investicija. Od adekvatnog izbora strukture investicija, zavisi i stepen usklađenosti privrednog razvoja, optimalni razvoj proizvodnih snaga društva i efikasnost investicija.

Struktura investicija obično se posmatra sa tri različita aspekta:

a) globalna ekonomska struktura investicija;

b) tehnička struktura investicija i

c) reproduktivna struktura investicija.

Globalnom ekonomskom strukturom investicija se vrši raspodela investicionih sredstava na nivou privrede, po privrednim sektorima i granama, odnosno među privrednim delatnostima. Od izbora globalne strukture investicija, zapravo od optimalnog rasporeda investicija na nivou privrede, zavise i rešenja strateških pitanja svake privrede u politici privrednog razvoja. To zbog toga što taj izbor opredeljuje glavne proizvodne sektore, koji privrednom razvoju daju najveće podsticajne efekte i u kojima se postiže ekonomski najefikasnije i najracionalnije iskorišćavanje proizvodnih i drugih prednosti kojima, kao komparativnim prednostima, raspolaže jedna zemlja.

Globalni ekonomski izbor investicija se nužno mora posmatrati i u vezi sa faktorima privrednog rasta i privrednog razvoja zemlje. U stvari, veza je obostrana. Nije sporno da struktura investicija predstavlja bitan faktor privrednog rasta i privrednog razvoja. Ali još manje je sporno, da stepen dostignutog privrednog razvoja zemlje, te karakter razvojne i investicione politike direktno utiču na obim i strukturu investicija.

Globalni ekonomski izbor investicija se nužno mora posmatrati i u vezi sa faktorima privrednog rasta i privrednog razvoja zemlje. U stvari, veza je obostrana. Nije sporno da struktura investicija predstavlja bitan faktor privrednog rasta i privrednog razvoja. Ali još manje je sporno, da stepen dostignutog privrednog razvoja zemlje, te karakter razvojne i investicione politike direktno utiču na obim i strukturu investicija.

57. PRINCIP AKCELERATORA

Princip akceleracije podrazumeva da povećanje potrošnje dovodi do daleko većeg povećanja investicija. To znači da promene u nivou potrošnje imaju akceleratorski (ubrzavajući) efekat na nivo investicija. Otuda potiče i sam naziv principa akceleracije.

Pretpostavimo da je u jednom tekstilnom preduzeću vrednost čitave kapitalne opreme deset puta veća od vrednosti godišnjih prodaja tekstila. Vrednost godišnje prodaje tekstila, primera radi, iznosi 2 miliona dinara, a to znači da će kapitalna oprema vredeti 20 miliona.

Kapitalna dobra se sastoje iz 20 mašina različite starosti. Svake godine po jedna mašina ispada iz upotrebe i biva zamenjena novom mašinom. Dakle, ovde se radi o prostoju reprodukciji. Nema proširene reprodukcije, odnosno nema novih investicija. Pošto se u toku jedne godine vrši zamena samo jedne mašine, godišnje ukupne investicije iznose 1 milion, odnosno onoliko koliko vredi jedna mašina. Takvo stanje proste reprodukcije, primera radi traje dve godine.

Pretpostavimo da naredne, tj. treće godine dođe do povećanja prodaja tekstila za 50%, tj. za 1 milion. Vrednost godišnje prodaje tekstila sada iznosi 3 miliona dinara. Broj mašina će morati da se poveća za 50%, tj. od 20 na 30 mašina.

Treće godine mora da se kupi još 10 novih mašina, pored one jedne koja se svake godine kupuje kao rezultat amortizacije, što ukupno čini 11 mašina. Vrednosno izraženo, to čini 11 miliona dinara bruto investicija: 1 milion nadomeštaja i 10 miliona novih investicija za 10 novih mašina.

Dakle, povećanje prodaja za 50% dovešće do daleko većeg procentualnog povećanja proizvodnje mašina. U našem primeru došlo je do povećanja u proizvodnji mašina za 1000%.

58. OSNOVNI KONCEPT EKONOMSKE POLITIKE

Funkcionisanje savremenih privreda nužno nameće pitanje ciljeva, nosilaca, mera i instrumenata ekonomske politike. Mehanizam kojim se na nacionalnom nivou realizuje politika razvoja savremenih tržišnih privreda je ekonomska politika. Sadržaj ekonomske politike obuhvata složena pitanja održavanja opšte ravnoteže i stimulisanja privrednog rasta.

Ekonomsku politiku možemo da definišemo kao aktivnost države kojom ona u skladu sa zadatim ciljevima utiče na ekonomsku aktivnost, odnosno, na (promenu) ponašanja ekonomskih učesnika u željenom pravcu. Na taj način, ekonomska politika predstavlja

sastavni deo koordinacionog mehanizma kao jedne od ključnih privredno-sistemskih odrednica.

S druge strane, ekonomska politika kojom se utiče na (re)alokaciju ljudskih i materijalnih resursa, u značajnoj meri je određena i ostalim odrednicama privrednog sistema: dominirajućim oblikom svojine, načinom donošenja odluka i motivacionim sistemom.

Odgovarajućim instrumentima i merama ekonomske politike, država nastoji da aktivnosti privrednih učesnika usmeri u željenom smeru, čime se realizuju kratkoročni i dugoročni društveno-ekonomski ciljevi. Na temelju najnovijih spoznaja ekonomske nauke, savremena država nastoji da paletom najraznovrsnijih mera kreira adekvatnu makroekonomsku politiku. U koncipiranju svojih aktivnosti ekonomska politika polazi od savremene makroekonomske analize i na nju se neposredno naslanja. Ekonomska politika podrazumeva posredne metode delovanja na odvijanje privrednih procesa. Svrha njenih akcija nije direktno pomeranje na poželjne upotrebe nego delovanje na subjekte koji raspolažu resursima i donose odluke o pravcima njihovog angažovanja.

Ekonomska politika kao najvažniji instrument svesnog upravljačkog podsistema u zemljama razvijenog tržišta pored alokativne tj. razvojne funkcije ima distributivnu i uravnotežavajuću funkciju.

Zavisno od aspekta posmatranja strukture konkretnog privrednog sistema, ekonomska politika može biti opšta ekonomska politika i parcijalne ekonomske politike. U odnosu na koje se privredne delatnosti primenjuju mere ekonomske politike, ekonomska politika može biti primenjena na industriju, agrar, saobraćaj i druge grane. Ako se posmatra celina procesa društvene reprodukcije, govori se o ekonomskoj politici proizvodnje, raspodele, razmene i potrošnje.

Brojni teoretičari ekonomsku politiku dele na sistemsku i procesnu (tekuću) ekonomsku politiku. Sistemska politika sadrži pravila ponašanja kojih se prilikom svojih odluka moraju pridržavati svi ekonomski učesnici kao i nosioci ekonomske politike. Ova pravila predstavljaju obično skup obavezujućih pravnih normi kojima se definiše ekonomski poredak jedne zemlje. Nasuprot tome, procesna (tekuća) politika znači neposredno uticanje putem merljivih veličina (cene, stope, vrednosti, količine, itd.) kojima država pojedinačne odluke ekonomskih učesnika usmerava u željenom pravcu.

Sistemska politika se operacionalizuje pomoću kvalitativnih instrumenata a tekuća putem kvantitativnih instrumenata ekonomske politike. Kvalitativni instrumenti predstavljaju pravne, institucionalne okvire kojima se trajnije i temeljnije menja funkcionisanje samog privrednog sistema. Kada je reč o tržišnim privredama to su, na primer, donošenje zakona o zaštiti i unapređenju konkurencije, zakoni o zaštiti potrošača, pravila o funkcionisanju tržišta rada, zakoni o centralnoj banci i sl.

S druge strane, kvantitativni instrumenti predstavljaju instrumentalne varijable (kamatne stope, poreske stope i sl.) čijim menjanjem država utiče na ostvarivanje kratkoročnih ciljeva pune zaposlenosti, stabilnosti cena i platno-bilansne ravnoteže.

59. NOSIOCI, CILJEVI I INSTRUMENTI EKONOMSKE POLITIKE

Država u svojoj aktivnosti nastoji da pored političkih ostvaruje niz opšteprihvaćenih socio-ekonomskih ciljeva kao što su: porast materijalnog blagostanja, veća jednakost u raspodeli nacionalnog dohotka i u vezi stim smanjivanje socijalnih tenzija, veća međunarodna konkurentnost i sl.

Da bi ostvarila ove globalne ciljeve država definiše svoje specifične ciljeve ili zadatke koji se mogu izraziti u ekonomskim veličinama i koji se mogu kvantifikovati, odnosno, meriti. *Nosioci ekonomske politike, tj. subjekti koji na bilo koji način učestvuju u kreiranju, definisanju i sprovođenju mera i instrumenata ekonomske politike su brojni i raznovrsni.*

Kao i svaka ekonomska odluka, tako i bilo koja mera (ili instrument) ekonomske politike, najpre mora biti definisana sa aspekta ekonomskog cilja koji se njome postiže, zatim konkretizovana na određeno područje privrednog sistema putem zakonskog propisa ili praktičnom interventnom merom, a tek na kraju, sprovedena putem izvršnih organa države ili njenih institucija.

Prva grupa nosilaca ekonomske politike pripada grupi njenih kreatora. To je stručni deo posla koji sprovode timovi stručnjaka različitog profila. U kreiranju ekonomske politike oni prevashodno moraju poći od naučnih rezultata opšte ekonomske teorije i istorijskih iskustava svoga i drugih privrednih sistema. Ova grupa nosilaca može biti neinstitucionalizovana (koordinaciona), što je ređi slučaj, ili institucionalizovana (planski organi, vlada, instituti, državne institucije), što je po pravilu slučaj u svim privrednim sistemima.

Druga grupa nosilaca ekonomske politike je institucionalizovana kroz predstavničke organe, organe parlamentarne vlasti ili vladu jedne zemlje. Mere i instrumenti ekonomske politike najčešće se ne donose separatno, već u okviru određenog razvojnog projekta, programa stabilizacije ili programa razvoja. Zavisno od konkretnog privrednog sistema i dostignutog nivoa parlamentarne i informativne slobode, ovoj fazi prethodi određena propagandno-informatička i spoznajno-edukativna rasprava svih relevantnih privrednih subjekata o nameravanim ciljevima, merama i instrumentima ekonomske politike.

Izvršni organi države pripadaju trećoj grupi nosilaca ekonomske politike. Naime, nosioci ekonomske politike koji odlučuju o ciljevima daju manja ili veća ovlašćenja izvršnim organima u realizaciji utvrđenih ciljeva, što praktično znači, u sprovođenju konkretnih mera i instrumenata ekonomske politike. Ovakva ovlašćenja koja se daju izvršnim državnim organima, mogu biti vrlo široka ili vrlo konkretna, što zavisi od karaktera države i karaktera mere kojom se ostvaruje projektovani cilj ekonomske politike.

Pored navedenih, nosioci ekonomske politike su svakako i privredni subjekti. U stvari, ekonomska politika nije apstraktan skup mera i instrumenata koji je moguće primeniti na svaki privredni sistem bez izuzetaka, već ona zavisi ne samo od vladajućih proizvodnih odnosa, nivoa razvoja materijalnih proizvodnih snaga, već i od ekonomske snage i organizovanosti privrednih subjekata na čije se poslovanje mere ekonomske politike i primenjuju.

U načelu se može govoriti o dugoročnim i kratkoročnim ciljevima ekonomske politike. Tipični dugoročni ciljevi su: ekspanzija proizvodnje, odnosno, veći privredni rast, povećanje efikasnosti i globalne produktivnosti, poboljšanja u alokaciji faktora proizvodnje, poboljšanja u raspodeli nacionalnog dohotka, zadovoljavanje zajedničkih potreba, efikasnije uključivanje u međunarodnu privredu i povećavanje međunarodne konkurentnosti. Kratkoročni, ili operativni ciljevi sastavni su deo tekuće ekonomske politike. Tipični kratkoročni ciljevi su: puna zaposlenost, stabilnost cena i poboljšanja u platnom bilansu zemlje.

Instrumenti su sredstva pomoću kojih nosioci ekonomske politike ostvaruju postavljene ciljeve. Putem instrumenata, država deluje na ponašanje pojedinih aktera privređivanja. Instrumenti moraju biti od strane države dobro osmišljeni, a njihova upotreba podrazumeva izuzetnu koordinisanost akcija. Korišćenjem različitih instrumenata država deluje posrednim putem na promenu ponašanja pojedinih ekonomskih subjekata. Instrumenti ekonomske politike su varijable koje kontroliše država i pomoću kojih ona deluje na ekonomski mehanizam u cilju ostvarenja ključnih makroekonomskih ciljeva.

Osnovni problem u adekvatnom izboru i kvantitativnom dimenzioniranju pojedinih instrumenata proizilazi iz mnogostruke međuzavisnosti ciljeva i instrumenata ekonomske politike. Gotovo da i nema instrumenata ekonomske politike kojim se deluje samo na jedan cilj, ali su retki i ciljevi koji su pod dejstvom samo jednog instrumenta. Stvar dodatno komplikuje činjenica što su i ciljevi i instrumenti međusobno veoma zavisni. U principu, što je veći broj instrumenata ekonomske politike, put do koncipiranja konzistentne makroekonomske politike je lakši. Ukratko, multiinstrumentalnost je jedna od bitnih karakteristika ekonomske politike.

U literaturi postoji veliki broj različitih načina razvrstavanja instrumenata ekonomske politike. Po jednom broju autora ***sve instrumente ekonomske politike moguće je razvrstati u sledećih pet grupa: 1) instrumente javnih finansija, 2) instrumente novca i kredita, 3) instrumente deviznog kursa, 4) instrumente direktne kontrole i 5) instrumente promene institucionalnih aranžmana.***

Interesantan je pristup grupe britanskih ekonomista koji sve instrumente ekonomske politike dele na : 1) instrumente fiskalne politike, 2) instrumente monetarne politike, 3) instrumente kontrole cena i dohodaka, 4) instrumente deviznog kursa i 5) instrumente politike zapošljavanja u javnom sektoru. Razumljivo je da postoje i drugačiji načini razvrstavanja najvažnijih instrumenata ekonomske politike, ali se na njihovoj elaboraciji nećemo detaljnije zadržavati.

Mere ekonomske politike su postupci usmereni u pravcu promene ili ukidanja postojećih instrumenata ili, pak, uvođenja novih instrumenata makroekonomske politike. Merama ekonomske politike država deluje na aktivnost privrednih učesnika u željenom smeru. Pomoću njih se realizuju kratkoročni i dugoročni ekonomski ciljevi. Na temelju najnovijih spoznaja ekonomske teorije, savremena država nastoji da paletom najraznovrsnijih mera kreira najefikasniju ekonomsku politiku.

60. NAJZNAČAJNIJI SEGMENTI EKONOMSKE POLITIKE

MONETARNA POLITIKA

Značaj monetarne komponente za nesmetano funkcionisanje tržišnih privreda je veliki. Izučavanje tog značaja je izuzetno složeno ekonomsko pitanje. *Složene procese monetarne multiplikacije realizuje centralna banka uz pomoć tri vrste instrumenata:*

- *operacijama na otvorenom tržištu,*
- *politikom obaveznih rezervi i*
- *politikom diskontne stope.*

Veći je broj kanala uticaja monetarne komponente na realna ekonomska kretanja. Najznačajnija su sledeća dva: promena kamatnih stopa i promena količine novca u opticaju.

Monetarnom politikom i njenim instrumentima (eskontna stopa, obavezne rezerve, kupovina i prodaja vrednosnih papira, dragocenih metala i sl.) može se značajno uticati na tokove novčanog i robnog prometa društvene reprodukcije, na nivo novčane mase, na nivo kredita, na brzinu obrta novca u opticaju, na obim i strukturu novčane tražnje i drugo.

Ekspanzivna monetarna politika povećava količinu novca u opticaju, povećava novčanu tražnju, podstiče rast zaposlenosti i društvenog proizvoda. Restriktivna monetarna politika smanjuje količinu novca u opticaju i destimuliše privrednu aktivnost ekonomskih aktera.

Politikom kamatnih stopa, u okviru makroekonomske kreditne politike, može se stimulisati ili destimulisati privredna aktivnost. Politikom „jeftinog” novca odnosno niskim kamatama na kredite, direktno se podstiče zaduživanje ekonomskih subjekata, utiče se na povećanje novčane tražnje i na ubrzanje tempa ekonomskog razvoja. Obrnuto, politikom „skupljeg” novca, može se uticati na smanjenje novčane tražnje i usporavanje tempa ekonomskog razvoja.

FISKALNA POLITIKA

Razvojna funkcija fiskalne politike se ogleda pre svega u njenom uticaju na formiranje sredstava za investicije. U principu, dva su osnovna načina pomoću kojih je moguće merama fiskalne politike stimulatивно uticati na privredni razvoj.

Prvi način podrazumeva direktno formiranje sredstava za investicije pomoću mera fiskalne politike. On je karakterističan uglavnom za niže faze razvijenosti.

Drugi se odnosi na primenu najraznovrsnijih fiskalnih mera kojima se stimulišu sklonost štednji i investiciona aktivnost pojedinih privrednih subjekata. U te mere ubrajamo poreske olakšice za nove investicione zahvate, snižavanje poreskih stopa u cilju ubrzane amortizacije, poreske olakšice kod osvajanja proizvoda i usluga na temelju savremenih tehnoloških promena itd.

Delovanje države na sužavanje poreske osnove uvođenjem spektra poreskih olakšica predstavlja povećanje državne intervencije u privredni mehanizam i oblikovanje proizvodnih prioriteta po kriterijumima aktuelnih strategija privrednog razvoja.

Višim ili nižim stopama poreza i doprinosa, u okviru fiskalne makroekonomske politike, moguće je destimulisati ili stimulisati proizvodnju, promet, potrošnju. Na primer, povećanjem stope poreza na promet određenog proizvoda, zbog porasta njegove cene, destimuliše se njegova prodaja, i obratno.

Primenom široke lepeze poreskih olakšica pojedinim poreskim obveznicima dovodi do smanjenja veličine profita koja podleže oporezivanju. Posledica takvog sužavanja poreske osnovice je stvaranje neravnopravnih uslova privređivanja u različitim oblastima privrede.

Ekonomisti sa pravom ističu da je razvojni aspekt fiskalne politike daleko složeniji u odnosu na stabilizacioni. Zbog tog pitanja kojim poreskim stopama je najefikasnije podsticajno uticati na rast proizvodnje danas zaokupljaju pažnju ne samo fiskalnim specijalistima već i teoretičarima privrednog razvoja.

OSTALI SEGMENTI EKONOMSKE POLITIKE

Budžetskom politikom, sticanjem budžetskih prihoda i njihovim raspoređivanjem, moguće je uticati na odnose ukupne ponude i tražnje na tržištu. Restriktivna budžetska politika smanjuju efektivnu tržišnu tražnju. Povećanje budžetske potrošnje, posebno tzv. deficitarno finansiranje budžeta, direktno utiče na povećanje efektivne tržišne tražnje. Uloga državnog budžeta može da bude izuzetno značajna u situacijama privredne malaksalosti ili recesije, podstičući privredni razvoj direktnim budžetskim investicijama.

Spoljnotrgovinska politika. Merama spoljnotrgovinske politike moguće je direktno ili indirektno uticati na uvozno-izvozne aktivnosti ekonomskih subjekata, podsticati ih ili destimulisati. Neke od mera ove politike na profilisanje privrednih tokova imaju momentalno dejstvo, dok se druge odlikuju odloženim efektima. Postoji liberalistička i protekcionistička spoljnotrgovinska politika.

Politika spoljnoekonomskih odnosa kao komponenta makroekonomske politike mora obezbediti vođenje realnog deviznog kursa, smanjenje protekcionističkih, odnosno zaštitnih mera, stimulaciju izvoza. Sve je ovo u funkciji profilisanja izvozno orijentisane proizvodne strukture i to po mogućstvu proizvoda viših faza prerade i visokih tehnoloških i informatičkih sadržaja. Carinskom politikom, višim ili nižim carinskim stopama i uvoznoizvoznim režimima moguće je više ili manje štititi domaću proizvodnju ili je izlagati većoj konkurenciji.

Politika cena. Zadatak države je da sva pomeranja i kretanja cena održava u željenim okvirima. Tri su osnovna načina putem kojih država može ostvariti svoje namere u pogledu kontrole cena:

- a) posredne mere, kojima se ne ograničava tržišni mehanizam formiranja cena, već se na cene utiče regulisanjem uslova privređivanja, koji sa svoje strane deluju na promene u ponudi i tražnji,
- b) neposredne mere, koje podrazumevaju primenu administrativnih metoda, čime se obustavlja slobodno tržišno formiranje cena,
- c) kombinacija mera obe navedene vrste

Politika robnih rezervi. Tom politikom država može direktno da utiče na proizvodnju, na odnos ponude i tražnje, i na nivo tržišne cene konkretnih proizvoda. Otkupom određenih roba za potrebe “državnih robnih rezervi” država može neposredno da smanjuje ponudu tih roba na tržištu i tako utiče na održavanje njihovog određenog nivoa cena.

“Puštanjem” određenih roba iz državnih rezervi, u situacijama kada je tražnja za njima veća od ponude, država može neposredno da utiče na održavanje ravnoteže između ponude i tražnje, odnosno da sprečava porast cena određenih proizvoda.

Država može, nezavisno od trenutnog odnosa snaga na tržištu, da ugovara proizvodnju pojedinih industrijskih ili poljoprivrednih proizvoda za potrebe robnih rezervi, i time osigura stabilnost njihove proizvodnje.

Planiranje, srednjoročno i dugoročno, je isto tako izuzetno značajno područje makroekonomskih politika, gde ekonomske funkcije države mogu i treba da dolaze do punog izražaja, pružanjem privrednim subjektima pouzdanih informacija o razvojnim trendovima, usmeravajući time, u određenoj meri, njihovu buduću poslovnu aktivnost.

Politika regionalnog razvoja. Uloga države je nezamenjiva u preduzimanju potrebnih ekonomskih i drugih mera kojima se podstiče skladan regionalni razvoj, kao i brži razvoj onih područja koja su zaostala ili zaostaju u razvoju u odnosu na neki privredni prosek.

Politika socijalne sigurnosti. Ekonomsko-socijalne mere kojima se osigurava minimum socijalne sigurnosti građana moraju, na odgovarajući način, da budu u rukama države i njenih funkcija (određivanje minimalne nadnice, kontrolisanje cena osnovnih životnih namirnica u okviru “potrošačke korpe” i sl.).

61. EFIKASNOST EKONOMSKE POLITIKE

Ključno pitanje svake ekonomske politike odnosi se na njenu efikasnost. Sledećih pet faktora determiniše fenomen efikasnosti ekonomske politike:

a) realnost ciljeva. *Realnost pojedinih ciljeva ekonomske politike u potpunosti determiniše aktuelna ekonomska situacija kao i odnos između političkih snaga u zemlji u određenom*

vremenskom intervalu. Tu se pre svega ima u vidu dostignuti nivo privrednog, i šire, dostignuti nivo društvenog razvoja, struktura privrede, faza razvojnog ciklusa u kojoj se privreda nalazi, odnos svetskog okruženja prema pojedinim državama i tome slično. Sasvim je razumljivo da u zavisnosti od prirode i karaktera pojedinih ciljeva, uticaj napred pomenutih faktora može biti krajnje različit.

Ilustracije radi, kod strategijskih ciljeva odlučujuću ulogu i značaj imaju faktori koji govore o dostignutom stepenu privrednog razvoja zemlje, strukturi privrede, dometima u osvajanju novih tehnologija, odnosno faktori koji determinišu nivo potencijalne ponude. Nasuprot tome, kada su po sredi faktori makroekonomske politike kratkoročnog karaktera, daleko izraženiji uticaj će imati činioci koji govore o konjunktumim prilikama, faktori egzogenog karaktera delovanja i tome slično.

b) usklađenost ciljeva i instrumenata. Usklađenost ciljeva i instrumenata je od izuzetno velikog značaja za efikasnost ekonomske politike. Štaviše, od usklađenosti ciljeva i instrumenata zavisi i mogućnost primene konkretnih oblika ekonomske politike uopšte. Usklađenost ciljeva i instrumenata ekonomske politike moguće je povećati tako što će se: povećati broj instrumenta, neki od prvobitno formulisanih ciljeva supstituisati novim ciljem i odustati od zahteva za punom realizacijom postavljenih ciljeva

c) koordiniranost samih instrumenata, odnosno usaglašenost mera ekonomske politike. Koordiniranost samih instrumenata, odnosno usaglašenost komponenata ekonomske politike podrazumeva kako vertikalnu tako i horizontalnu usaglašenost odluka subjekata ekonomske politike u okviru iste komponente ili istog instrumenta mekonomske politike. Pod vertikalnom koordinacijom se podrazumeva usaglašenost delovanja subjekata na različitim nivoima odlučivanja, dok se pod horizontalnom koordinacijom ima u vidu usklađivanje aktivnosti subjekata na identičnim nivoima odlučivanja.

Ostvarenju konkretnog cilja ne može se prići izolovano od mnogih drugih ciljeva razvoja. Isto tako, određivanje vrednosti konkretnog instrumenta ima smisla isključivo u sklopu poznavanja opšte među zavisnosti ciljeva i instrumenata ekonomske politike. Ovaj problem je praktično prisutan kod svih decentralizovanih koordinacionih sistema odlučivanja.

d) selekcija najefikasnijih mera ekonomske politike. U ostvarivanju mera ekonomske politike veliku ulogu ima i selekcija instrumenata, kao i izbor mera pomoću kojih se ona realizuje. Najčešće se prilikom selekcije instrumenata daje prednost socijalno neutralnim instrumentima, instrumentima šireg spektra delovanja i instrumentima čiji sutroškovi implementacije niži u odnosu na instramente koji nemaju socijalno neutralno delovanje, zatim instrumentima selektivnog delovanja i instrumentima čiji su troškovi implementacije veći u odnosu na druge instrumente.

Bez obzira na visoku efikasnost i dobar distributivni efekat, primena konkretnih instrumenata ekonomske politike je neprihvatljiva u slučaju kada je u suprotnosti sa logikom osnovnih

privrednosistemskih atributa ili kada je u konfliktu sa osnovnim ideološkim preferencijama nosilaca ekonomske politike.

e) pravovremenost u preduzimanju mera i izboru instrumenata. Pravovremenost se odnosi na najpoželjniji trenutak preduzimanja pojedinih mera ekonomske politike. Karakter ovog pitanja naglašeno usložnjava činjenica da primena pojedinih oblika ekonomske politike podrazumeva određenu tehnologiju odlučivanja. Problem dodatno komplikuje ispoljavanje tzv. odloženih efekata ekonomske politike. Odloženo delovanje ekonomske politike rezultat je većeg broja faktora koji direktno ili indirektno deluju u pravcu pomeranja vremena ispoljavanja određene realne ekonomske varijable. Ovo i iz razloga što najveći broj mera ekonomske politike deluje indirektno, preko uticaja na promenu ponašanja ekonomskih subjekata.

Jedno od centralnih pitanja u koncipiranju i realizaciji pojedinih mera ekonomske politike odnosi se na definisanje trenutka kada počinje određena mera da se primenjuje kao i preciziranje dužine njenog trajanja - tzv. tajming (timing). Tajming predstavlja umešnost kreatora u izboru profila makroekonomske politike, u određivanju dužine njenog trajanja kao i smanjenju ili povećavanju intenziteta delovanja pojedinih mera ekonomske politike u zavisnosti od stanja privredne aktivnosti.

62. EKONOMSKE FUNKCIJE SAVREMENE DRŽAVE

Prilazeći fenomenu privrednog razvoja kao procesu koji je podložan kontroli i upravljanju, ekonomska nauka je gotovo jedinstvena u stavu da se njime može upravljati na dva osnovna načina: a) putem automatske regulacije i b) putem svesnog upravljanja. Prvi način upravljanja podrazumeva regulaciju na osnovu tržišnih zakonitosti, dok se svesno upravljanje vezuje za aktivnosti države koje se po pravilu odnose na ekonomsku politiku i makroekonomsko planiranje.

U istraživanju razvojne performanse neke privrede ekonomska teorija je danas prilično jedinstvena u stavu da tržište ima odlučujući značaj u gotovo svim privrednim kretanjima. Međutim, u svim privredama prisutna je i aktivna uloga države u upravljanju ukupnim društvenim, pa u tom sklopu i celokupnim privrednim razvojem.

Država ima nezaobilaznu ulogu u pogledu:

- a) formulisanja i primene pravila tržišne privrede;
- b) obezbeđenja funkcionisanja odgovarajuće institucionalne infrastrukture;
- c) korigovanja tržišta u slučaju neadekvatne upotrebe resursa;
- d) aktivnog učešća u investicionoj politici i
- e) organizovanja privrednih aktivnosti.

Stvaranje potrebnog ambijenta za nesmetano funkcionisanje tržišne privrede je krajnji cilj ekonomske politike svake države. Nesporno je da moderna tržišna privreda podrazumeva jaku državu i efikasnu regulativu kako u smislu zaštite osnovnih tržišnih institucija, tako i u uspostavljanju efikasne i prosperitetne privredne strukture. O ovome se posebno mora voditi računa tokom sprovođenja procesa tranzicije postsocijalističkih privreda. Prisustvo efikasne državne regulative i postojanje pravne države doprineće aktiviranju brojnih privrednih mehanizama i tržišnih institucija koje su još uvek u fazi konstituisanja.

Savremeni tržišni sistem pored klasičnih tržišnih parametara podrazumeva postojanje dobro organizovanih tržišnih institucija (tržište kapitala, institucionalna rešenja na tržištu rada, efikasan bankarski sistem i sl.), zatim tržišnu infrastrukturu (razvijen informacioni sistem u privredi, razvijenu trgovinu, saobraćaj) i, najzad, efikasan pravni sistem (privredno- sistemski i drugi zakoni kojim se reguliše ekonomska aktivnost, garantuje pravna sigurnost domaćih i stranih ulaganja, štite interesi zaposlenih i sl.).

Osnovne odrednice svih tržišnih privreda su dominacija privatne svojine, pretežno decentralizovani način donošenja odluka i tržište kao dominirajući alokacioni i koordinacioni mehanizam privrednih aktivnosti. Imajući to u vidu, jedan od osnovnih zadataka države u prelasku na tržišni način privređivanja je da ubrza i olakša svojinsku transformaciju.

Za razliku od bivših centralno-planskih privreda koje treba da pređu iz jednog jasnog svojinskog oblika u drugi (iz državne svojine u privatnu), naša zemlja je suočena sa specifičnim problemom transformacije vlasnički nedefinisane društvene svojine u druge svojinske oblike.

Zadatak države u valjanoj svojinskoj transformaciji je da obezbedi sigurnost njenog sprovođenja na tržišnim principima i po modelima koji su pokazali najbolje rezultate u ostalim zemljama u tranziciji.

Nesumnjivo je da je postojanje stabilnih ekonomskih institucija i ostalih pravila igre jedna od primarnih pretpostavki efikasnosti i stabilnosti svakog privrednog sistema. Poznata je uzročna povezanost između institucionalne strukture jedne privrede i ekonomskog razvoja zemlje.

Osnovni zadatak države u vođenju politike privrednog razvoja je obezbeđenje uslova koji maksimalno pogoduju dinamiziranju razvojne performanse makroekonomije kao celine u datim okolnostima i u definisanom vremenskom intervalu. Ali, bez obzira na neophodnost uvažavanja mnogobrojnih zahteva od kojih polazi svaka država prilikom definisanja svoje strategije i politike privrednog razvoja, počev od onih čija je priroda strogo ekonomskog karaktera pa sve do brojnih humanih ciljeva i zahteva, centralno pitanje sa kojim se suočava makroregulativa države odnosi se na obezbeđenje uslova u kojima privreda kao celina postiže maksimalno moguću efikasnost.

Zadatak svake države u prelasku na tržišnu privredu je da svoju aktivnost usredsredi na fundamentalne parametre. Pre svega, sržava je dužna da koncentriše raspoložive resurse na

one zadatke koje ona može i koje je obavezna da ispunjava. Tek posle toga, kada ti zadaci budu rešavani, država se može prihvatiti stvaranja dodatnog potencijala.

Efikasno organizovan i otvoren sistem državne regulative garant je i efikasnog funkcionisanja tržišnog mehanizma jer efikasna regulacija podstiče konkurenciju, preduzetništvo i inovativnost. Na tim osnovama postavljena država se meša u funkcionisanje tržišnog mehanizma samo u toj meri u kojoj je potrebna podrška stabilnosti i makroekonomskoj ravnoteži.

Drugim rečima, funkcija efikasne države ostvaruje se prvenstveno kroz oblikovanje institucionalnih pretpostavki i privredno-sistemskih uslova, a njeno delovanje na privredne tokove usmerava se posrednim putem, tj. kreiranjem i sprovođenjem mera ekonomske politike. Samo u takvoj korelaciji oba regulaciona mehanizma realno je očekivati da se ostvari prosperitetan ekonomski rast, kao i ukupno ekonomsko i društveno blagostanje. Za uspešno sprovođenje takve aktivne politike državne regulative neophodno je postojanje stabilnih državnih i tržišnih institucija.

Sve savremene tržišne privrede su „mešovite” privrede što znači da u tim zemljama ekonomsku aktivnost usmeravaju različiti koordinacioni i alokativni mehanizmi. Pored tržišta koje putem konkurencije i slobodno formiranih cena roba i faktora proizvodnje reguliše ekonomsku aktivnost i odnose između ekonomskih učesnika, deluje još jedan mehanizam. To je država koja svoje alokativne, distributivne, stabilizacione i razvojne funkcije obavlja pomoću netržišnih pravila i principa.

Ekonomske funkcije države proizilaze iz njenog karaktera, njenog razvojnog programa i njene pozicije na svetskom tržištu. Pored toga što je država jedan od značajnih subjekata privređivanja, jer ima značajne prerogative na svoja (državna) preduzeća, donošenjem odgovarajućih propisa koji regulišu sistemska pitanja privrednog sistema ona je odlučujući subjekat koji normativno kreira ekonomski ambijent. Kada se tome pridoda njena centralna uloga u monetarnom sistemu. Deviznom i spoljnotrgovinskom sistemu, njena intervencionistička uloga koju može povući neka stroga demarkaciona linija između privrednog i političkog sistema.

63. ALOKATIVNA FUNKCIJA DRŽAVE

Potreba prisustva određenog mešanja države, kao predstavnika opšteg društvenog interesa, u slobodu tržišne alokacije društvenih resursa, stara je gotovo koliko je stara i sama primena tržišta kao osnovnog i dominantnog mehanizma njihove alokacije, jer proizilazi iz same prirode funkcionisanja ovog alokacionog mehanizma.

Zato se i laissez-faire teorijske postavke ekonomista klasične škole, od Adama Smita do Mila, koje u tržištu vide savremenog alokatora resursa u savremenim uslovima proizvodnje i razmene društvenih dobara i usluga, ne mogu i ne smeju poistovetiti sa nekakvim autonomnim i autarhičnim organizovanjem privrednog sistema, potpuno slobodnog od bilo kakve svesne društvene intervencije.

Ustanovljenje jednog takvog sistema jednostavno ne bi bilo ni teorijski, a još manje praktično moguće. Nemogućnost tržišta da samo „automatski” obezbedi ispunjenje osnovnih pretpostavki svog funkcionisanja definiše prvi razlog ustanovljenja potrebe državnog mešanja u proces tržišne alokacije.

Drugi razlog za postojanje te potrebe krije se u činjenici da ma kako savremeno bila ustrojena garancija ispunjenja pretpostavki za funkcionisanje tržišta, ono neće biti u stanju da obezbedi efikasnu alokaciju resursa u produkciji onih društvenih dobara i usluga za čiju se proizvodnju u realnom svetu nikako ne može obezbediti poštovanje tih pretpostavki.

Zadaci države u oblasti alokacije društvenih resursa se u svakoj tržišnoj privredi generalno mogu svesti na dve osnovne kategorije:

a) izradu i obezbeđenje pravno-normativne regulative koja, pre svega u vidu garantovanja prava privatnog vlasništva, definisanja funkcionisanja monetarnokreditnog sistema i garantovanja slobode konkurentskih odnosa, omogućava korišćenje tržišta kao osnovnog mehanizma alokacije društvenih resursa;

b) organizovanje alokacije resursa u produkciji onih dobara i usluga čija se proizvodnja i/ili potrošnja ne može bazirati na postojanju privatno-svojinskog vlasničkog odnosa koji se ne mogu proizvoditi i trošiti u uslovima slobodne konkurencije.

Angažovanje države u alokaciji određenih resursa rezultat je činjenice da tržište može vršiti uspešnu alokaciju resursa samo onda i gde je obezbeđeno postojanje određenih, neophodnih pretpostavki za njegovo delovanje. Država se tu pojavljuje kao jedini društveni subjekat koji je u stanju da obezbedi postojanje tih pretpostavki, odnosno da u svom aranžmanu vrši alokaciju onih društvenih resursa kod kojih te pretpostavke tržište nije u stanju da obezbedi.

Dakle, država koncipira i realizuje najrazličitije mere politike privrednog razvoja iz osnovnog razloga što je tržište nesavršen sistem koji pokazuje niz odstupanja od klasičnih pretpostavki maksimalne racionalnosti u alokaciji resursa. U takvoj situaciji država je tu da izvrši svoju alokativnu funkciju.

64. DISTRIBUTIVNA FUNKCIJA DRŽAVE

Kada ne bi bilo nikakvog uplitanja javne vlasti u raspodelu društvenog proizvoda, svi članovi društva bi raspolagali dohotkom koji bi bio srazmeran distribuciji vlasništva nad proizvodnim faktorima (zemlja, rad i kapital) i odgovarajućih (tržišno verifikovanih) doprinosa tih faktora među njima. Pojedinačno raspolaganje dohotkom bi u tom slučaju predstavljalo direktan produkt pojedinačnog raspolaganja određenim faktorima proizvodnje i njihove tržišno određene cene.

Kao distributer država utiče na raspodelu dohotka između grana i grupacija, između određenih područja, odnosno ekonomskih regiona, između bogatih i siromašnih, između ljudi različitih starosti i sl.

Pomenutu funkciju država vrši prvenstveno preko preraspodele svojih budžetskih prihoda ka onima koji su materijalno ugroženi i odgovarajućom politikom prikupljanja tih prihoda čiji je

osnovni cilj da se više zahvati od onih sa objektivno višim nivoom dohotka. Uvođenje progresivnih poreskih stopa na dohodak (svih vrsta) i razvijanje odgovarajućeg sistema subvencioniranja i zbrinjavanja socijalno ugroženih kategorija stanovništva glavni su pojavnici oblici te preraspodele.

Nesigurnost iznalaženja objektivnih kriterija za ocenu pravednosti društvene raspodele, tj. za donošenje objektivnog suda o tome kakva raspodela ukupnog društvenog proizvoda je i stvamo pravedna, dovodi do toga da je subjektivnost odlučivanja državnih organa kod (re)distribucije dohotka još izraženija nego pri odlučivanju o akcijama vezanim za državne intervencije u oblasti alokacije resursa. Razlozi za to nalaze se u samoj prirodi razlike koja postoji između maksimiranja efikasnosti alokacije resursa i maksimiranja pravedne distribucije dohotka.

Subjektivnost donošenja ocene o optimalnoj (re)distribuciji društvenog dohotka dovela je do toga da se potreba angažovanja države na ovom planu tretira kao teorijski najkontroverznija. S jedne strane kao „nenaučno”, a s druge strane i kao sasvim irelevantno to pitanje klasična ekonomska teorija uglavnom je zaobilazila, dok neoklasičari i danas teže njenoj maksimalnoj minimizaciji.

U praksi funkcionisanja savremenih tržišnih privreda, zavisno od usvojenih kriterijuma i dostignutog nivoa ekonomskog, kulturnog i ukupnog društvenog razvoja, konkretne zemlje, aktivnostima države se obuhvata realizacija čitavog niza javnih programa i mera pomoći socijalno ugroženim članovima društva, počev od zbrinjavanja pomoći socijalno ugroženim članovima društva, počev od zbrinjavanja nezaposlenih i bolesnih egzistencijalnim potrebama u hrani, odeći i stanovanju, do sveobuhvatnih programa opšte zdravstvene zaštite, besplatnog školovanja, razvoja kulture i slično.

65. STABILIZACIONA FUNKCIJA DRŽAVE

Karakteristike razvoja svetskih privreda u poslednjih dvadesetak godina sve više upućuju na tendenciju sve češćeg, a u pojedinim zemljama i praktično sistemski institucionalizovanog uticaja države i na kreiranje privredne strukture, odnosno na kreiranje strukture društvene ponude.

Savremeni razvoj sa izrazitom globalizacijom svetskog tržišta u kojem se vodi oštra borba između pojedinih nacija za zauzimanje što važnijeg mesta na njemu, s jedne strane, kao i potreba realizacije određenih socijalno-humanih ciljeva, na unutrašnjem planu, s druge strane, praktično je uzrokovao pojavu o kojoj se sve češće govori kao o novoj čvrstoj funkciji države u tržišnoj privredi, koja se definiše kao razvojnostrukturna.

Iako prevashodno usmeren na sprovođenje određene realokacije nacionalnih resursa, ovaj oblik državnog intervencionizma je u svojoj osnovi ipak stabilizacionog karaktera, jer bazira na uverenju o potrebi obezbeđenja aktivnog uticaja države na ostvarenje dugoročne makroekonomske stabilnosti.

Taj uticaj se ostvaruje putem korišćenja raznih instrumenata i mehanizama (kreditno-poreskih, izvozno-uvoznih olakšica, subvencija i dr.) podsticanja i podržavanja određenih privrednih grana, delatnosti i regiona koji se pojavljuju kao relevantni, kako sa stanovišta unapređenja ukupnih razvojnih potencijala, I time položaja nacionalne ekonomije na svetskom tržištu, tako i sa stanovišta očuvanja makroekonomske i socio-političke stabilnosti.

U okviru stabilizacione funkcije država koristi različite metode kojima utiče na poslovni ciklus i kontroliše stabilnost cena, profita, platnog bilansa i zaposlenosti koji proizilaze iz njegovog naizmeničnog ritma ekspanzije i recesije

Priroda i karakter državnog uticaja na razvojnu dinamiku funkcija su različitog I međusobno uslovljenog delovanja mnoštva faktora u svakoj zemlji u zavisnosti od vremenskog intervala posmatranja. Njena suština i mogući varijeteti naglašeno zavise od dostignutog nivoa privredne razvijenosti, socijalne strukture društva, istorijskog nasleđa, tradicije i kulture u najširem smislu.

Očigledno, širenje predstave o državnoj regulaciji imperativno nalaže novi pristup u izučavanju i ocenjivanju složenih, krajnje različitih odnosa koji doprinose procesu koncipiranja, realizacije ali i istraživanja posledica državnog mešanja u privredni život.

Izučavanje instrumenata i načina pomoću kojih se savremena država upliće u ekonomsku aktivnost pojedinih ekonomskih subjekata umnogome govori o prirodi osnovnih makroekonomskih regulativa.

Uprkos svim razlikama, kao i povremenim tendencijama za „reinkamacijom” laissez-faire privrednog sistema, nespoma je činjenica da uloga države u stabilizovanju savremene tržišne privrede stalno raste. U tom smislu zaključuje se da privredni i društveni razvoj podrazumeva efikasnu državu koja ima ulogu katalizatora i pomoćnika, stimulatora i dopune delatnosti privatnog sektora. Jednom rečju, stabilan razvoj, kako privredni tako i ukupan društveni, nije moguć bez efikasne države.

66. GLOBALIZACIJA SVETSKE EKONOMIJE

Svet u kome živimo suočen je s velikim brojem otvorenih pitanja, protivurečnosti i iskušenja. To, u krajnjoj liniji, nije ništa novo ni neuobičajeno. Svaka epoha u istoriji ljudskog roda suočavala se sa sopstvenim problemima, nedoumicama, nadama. Menjao se, naravno, sadržaj ovih pitanja i pojavni oblici kroz koje su se ona ispoljavala.

Nesporno je da je jedno od najkrupnijih i najkontroverznijih pitanja sa kojima se suočava savremeni svet, pitanje globalizacije. O značaju i složenosti ovog pitanja svedoči činjenica da je ono predmet dubokih teorijskih, ideoloških i praktičnih podela u savremenom svetu. Globalizacija spada u red pitanja koja su u žiži interesovanja političke, stručne i naučne javnosti.

Generalno, globalizacija predstavlja povećanu integraciju u svetskoj ekonomiji, koja je zasnovana na pet međusobno povezanih faktora, kao što su:

- **međunarodna trgovina,**
- **finansijski tokovi,**
- **komunikacije,**
- **tehnološke prednosti u transportu, elektronici i**
- **mobilnost stanovništva, posebno radne snage.**

O globalizaciji se uglavnom govori kao o ekonomskom fenomenu, njenoj sposobnosti da ekonomskim interesima poveže ljude, čak i kada se oni nalaze na ideološki suprotnim stranama. Ekonomska globalizacija ima za cilj prihvatanje pravila tržišne privrede što rezultira formiranjem slobodnog tržišta, slobodnim protokom kapitala, radne snage i ideja, kao i formiranjem jedinstvene valute.

Kao motorna snaga globalizacije javljaju se multinacionalni interesi, koji zaobilaze sve postojeće zajednice pa čak i suverene nacionalne države, i koji su nastali kao rezultat potrebe nacionalnih kompanija za ostvarivanjem profita. Otvorenost prema tržištu, međunarodna integracija i revolucija u ekonomiji znanja, oblikuju globalizaciju kao proces sa sve manjim mogućnostima država da utiču na ekonomske procese. Ovo su razlozi zbog kojih se globalizacija nalazi u centru pažnje savremene ekonomske literature.

Kada se govori o globalizaciji, tu se pre svega misli na ekonomske procese koji se odvijaju na bazi brzih tehnoloških promena koje su oličene u jedinstvu informacione tehnologije i komunikacione opreme. Računari, sateliti, optički kablovi i mobilna telefonija predstavljaju osnov za brzo i jeftino komuniciranje što neminovno vodi ka geografskoj razućenosti preduzeća.

Rukovođeni željom za ostvarivanjem profita i maksimalnim snižavanjem troškova, preduzeća preseljavaju svoje pogone u zemlje koje obiluju jeftinom radnom snagom tako da se u razvijenim zemljama formiraju industrije znanja a, u manje razvijenim i nerazvijenim, ostaju proizvodni pogoni. Kao takav, proces globalizacije izaziva i pozitivne i negativne efekte na sve aspekte ljudskog života.

Pod uticajem dostignuća treće naučnotehnološke revolucije države su se međusobno približile i postale zavisne, ali zbog nejednake podele rada od čega direktno zavisi globalna moć društava pojedinačno, ona su i dalje hijerarhijski poređana. To govori da je svet (više no ikad) klasno-interesno sukobljen što baca senku na dostignuća pomenute naučnotehnološke revolucije.

Ipak, savremeno svetsko društvo u novom globalnom okruženju intenzivno se menja. Industrijska društva polako postaju postindustrijska, postrealsocijalistička menjaju se najviše u

sferi politike, zemlje trećeg sveta teže ka industrijskom društvu, a nacionalne privrede postaju deo globalne privrede što se uopšte može reći i za društva u celini.

Kada se o globalizaciji govori kao procesu koji ima negativne efekte na položaj pojedinca, onda se uglavnom to odnosi na porast ekonomskih nejednakosti i siromaštva. Problem siromaštva i ekonomske nejednakosti jeste problem koji je zavredio pažnju ekonomskih analitičara u vreme najvećeg zamaha globalizacije, znači u poslednjoj deceniji XX veka i na početku XXI veka.

Najveći broj kritika, kada je reč o globalizaciji, odnosi se na činjenicu da ona u svojoj biti sadrži ideologiju koja je poprilično kruta kada je reč o problemu humanosti u smislu obezbeđivanja minimalnih uslova, najpre za život, a nakon toga i za rad.

Jedna od veoma karakterističnih posledica globalizacije odnosi se i na rastuću nezaposlenost, i to, ne samo u nerazvijenim i zemljama u razvoju, već i u velikom broju razvijenih zemalja.

Mnoge kontroverze o globalizaciji proizilaze iz osećanja da su pravila igre diktirana od drugih, bilo od međunarodnih finansijskih institucija, multinacionalnih korporacija, glavnih industrijalizovanih zemalja ili neke kombinacije svega ovoga. Svaka zemlja se suočava sa strateškim izborom u pokretanju snaga globalizacije u interesu ljudi.

Neosporno je da, svaka zemlja, treba da izabere sopstvenu strategiju zavisno od okolnosti, uvažavajući četiri ključna elementa koji moraju biti naznačeni, od javnog i privatnog sektora:

- a) Reforme u interesu razvoja demokratskih, tržišno orijentisanih institucija, tako da zemlja može da odgovori snagama globalizacije,***
- b) Politika koja će da razvija ili usvaja tehnološke inovacije,***
- c) Transparentna pravila trgovine i tokova kapitala, koja će obezbediti da zemlja participira u međunarodnoj i regionalnoj trgovinskoj strukturi,***
- d) Formiranje koalicije sa drugim zemljama za pravične međunarodne i regionalne trgovinske sporazume, koji će obezbediti da su tržišta u nastajanju tretirana postepeno u Svetskoj trgovinskoj organizaciji i drugim međunarodnim organizacijama.***

Naravno, budući korak i pravac globalizacije, u velikoj meri će zavisiti od odluka državnih organa u formulisanju i usvajanju pravila međunarodnih institucija.

67. SUBJEKTI U SVETSKOJ PRIVREDI

Da bi se razvijala proizvodnja i međunarodna trgovina moraju postojati sposobni subjekti, kao njihovi nosioci.

Subjekti u međunarodnoj privredi dele se na one koji neposredno obavljaju proizvodne i spoljnotrgovinske poslove (razne vrste proizvodnih i uslužnih preduzeća), one koji obavljaju

finansijske poslove (banke i organizacije osiguranja) i one koji sistemom privrednih instrumenata opredeljuju uslove privređivanja (države i organi državne uprave, uključiv i međunarodne institucije).

Proizvođači robe i usluga kao osnovni subjekti u svetskoj privredi, su uvek u dilemi da li proizvoditi u zemlji ili inostranstvu, koliko prodavati u sopstvenoj zemlji, a koliko u inostranstvu.

Svedoci smo neverovatno brzog savremenog tehničkog progressa koji dovodi do stvaranja ogromnih proizvodnih jedinica, zbog proizvodnje u velikim serijama i unutrašnje specijalizacije i podele rada. Nauka i tehnologija osvajaju nova područja materijalne proizvodnje. Ceo ovaj proces ima za posledicu smanjenje rada u proizvodnji, a jačanje kapitala, znanja i nauke.

Koncentracija i centralizacija proizvodnje svojstvena je svim savremenim oblicima privrede, iako je praksa pokazala da, u trci za profitom, monopoli rade na štetu potrošača, jer prodajući iznad normalnih tržišnih cena, izazivaju inflaciju. Velikim preduzećima je svojstveno da sve više rastu, što im tehnički progres, metode rukovođenja i razvijene komunikacije omogućavaju.

Pul je sporazum više krupnih kapitalista o koordiniranoj akciji, udruživanju određenih interesa u proizvodnji i zajedničkom nastupu na tržištu. Najčešće se radi o dogovaranju cena. Svaka članica zadržava potpuni pravni suverenitet, a saradnja se svodi na ispunjavanje dogovorenog. Ovo je, u principu, privremeni sporazum, iako nekada može da traje više godina, pa i decenija.

Kartel je seriozniji sporazum između sličnih preduzeća iste grane u cilju monopolske vladavine na tržištu, putem sporazuma o podeli proizvodnje, zajedničkoj prodaji svojih proizvoda ili nabavci sirovina, podeli tržišta, određivanju cena, uslova plaćanja i sl. Međutim, i u okviru kartela preduzeća ostaju pravno i finansijski samostalna, a sporazumno regulišu samo one funkcije koje su od zajedničkog interesa za sve članice kartela. Najbolji primer kartela je OPEC, udruženje zemalja proizvođača i izvoznika nafte.

Trust je oblik trajnog povezivanja preduzeća kroz fuzije i preuzimanja, obično, u okviru iste privredne grane (npr. trust čelika, trust kafe, trust aluminijuma). To je čvrst i trajan oblik monopolske organizacije. Kad je u pitanju fuzija, najčešće nastaje nova kompanija ($A+B=C$). Kada je u pitanju preuzimanje (akvizicija) velika firma "guta" manju firmu ($A+B=A$). Nova firma nastavlja poslovanje sa imenom veće firme.

Trust ima prednost nad kartelom. Pri formiranju cena kartel se rukovodi najmanje rentabilnim preduzećem, a trust može formirati interkompanijske (tzv. transferne cene) putem kojih može prelivati kapital iz rentabilnih u nerentabilne i lakše ukidati nerentabilne pogone. udruženje zemalja proizvođača i izvoznika nafte.

Holding kompanija je preduzeće (grupa) koje raspolaže kontrolnim paketima akcija niza preduzeća, objedinjenih pod jedinstvenim rukovodstvom i većinskim vlasništvom. Mogu biti

potpuno nova, postojeća udružena ili postojeća podeljena preduzeća, s tim da nova preduzeća postaju članovi holdinga. Isto kao što se mogu integrisati vertikalno, horizontalno ili konglomeratski, preduzeća se mogu i razdvajati (raslojavati), kako bi se odvojili njihovi dobitnički od gubitničkih delova. Samostalni novi entiteti najčešće se ponovo povezuju u neki širi (veći) oblik povezivanja. Vlasnici ili akcionari ranijih preduzeća koja su formalno nestala sada u okviru holding kompanije dobijaju određen broj akcija novog preduzeća, koja im daju i određena prava upravljanja nad novonastalim preduzećem, normalno zavisno od visine kapitala koji se u novo preduzeće unosi.

Koncern (konglomerat) predstavlja najobuhvatljiviji oblik monopolske organizacije. On grupiše broj preduzeća, često iz raznih proizvodnih grana, koja se udružuju sporazumom u kome se regulišu zajednički interesi, pojedinačno učešće i druga važna pitanja. To je, najčešće, sistem proizvodnih, transportnih, trgovinskih i bankarskih društava objedinjenih pod jedinstvenom upravom. Privredne i pravne veze koncema su veoma složene i raznovrsne.

Udruživanje počinje uspostavljanjem proste zajednice autonomnih preduzeća, razmenom patenata, zajedničkim ugovaranjem snabdevanja i prodaje gotovih proizvoda i zajedničkim udruživanjem i korišćenjem finansijskih sredstava. Kasnije se preduzimaju razni oblici čvršćeg integrisanja, stvaranja akcionarskih društava, personalnih unija, konstitucija jedinstvenih upravnih organa.

Privremeni sporazum o zajedničkim interesima, najčešće čine samo polaznu stepenicu ka potpunom, čvrstom i trajnom ujedinjavanju preduzeća. Kao krajnji ishod, po stepenu integrisanosti, koncem postaje sličan trustu, za razliku što koncentriše (ujedinjuje) preduzeća iz različitih grana privrede, često i bez pune tehnološke povezanosti, dok trust integriše kapitalu u okviru iste privredne grane.

Transnacionalne kompanije definišu se u skladu s opštom definicijom koju su prihvatile Ujedinjene nacije sredinom sedamdesetih godina XX veka. Po toj definiciji transnacionalne su kompanije koje kontrolišu proizvodnju ili uslužnu delatnost u više zemalja van zemlje koja je njihovo matično sedište. Nastajanje i razvoj ovih kompanija se prikazuje na sledeći način: Prvi stepen koncentracije predstavlja nivo fabrike. Drugi stepen je prerastanje u nacionalnu kompaniju koja vertikalno povezuje više fabrika s tim da se oko porodičnog kapitala, koji je u početku bio samostalan, sada okuplja akcionarski kapital na široj osnovi. Treći stepen u procesu njihovog rasta je međugranska korporacija ili konglomeret, koji prerasta granice jedne zemlje i ima ogranke u većem broju zemalja. Kapital u ovim konglomeratima ne gubi uže nacionalno obeležje, jer dominantnu poziciju zadržava kapital zemlje u kojoj je stvoreno početno jezgro tzv. „zemlja matica”.

Transnacionalne kompanije postale su glavni nosilac razvoja sveta koje po tehničkim, ekonomskim, tehnološkim i finansijskim karakteristikama, prevazilaze snagu mnogih država. Transnacionalne kompanije daju 30% svetske proizvodnje i preko 50% ukupnog svetskog izvoza. Oko 1/3 svetske trgovine obavlja se samo između filijala ovih kompanija, koje posluju u raznim zemljama

Transnacionalne kompanije imaju ogromnu ekonomsku snagu, putem koje šire svoje interese, uticaj i moć po celoj planeti. One kombinuju faktore proizvodnje u celom svetu i to svoje suficitarne sa deficitarnim u zemljama u kojim posluju

Slobodne zone pomogle su razvoj mnogih zemalja (Irska, Kina, Meksiko, Singapur, Hong Kong, Tajvan i slično). Karakteristika im je potpuna sloboda spoljnotrgovinskog i deviznog poslovanja za preduzeća koja u njima posluju (i u zemljama čija valuta nije konvertibilna), te značajno smanjenje (ili ukidanje) carina i poreza. U svetu ih ima preko 1500, a neke posluju na principu eksteritorijalnosti (isključenja iz nacionalne spoljnotrgovinske, carinske i devizne jurisdikcije), isto kao što je slučaj sa ambasadama i konzularnim predstavništvima.

Ofšor centri (offshore), po engleskom nazivu, posluju sa subjektima van teritorije zemlje na kojoj imaju sedište. Eksteritorijalnost (nerezidentni status odnosno nerezidentni poslovi) ogleda se u dva ključna elementa: vlasnik kompanije mora da bude strano lice, a kompanijama koje posluju u ovim centrima dozvoljeno je samo međusobno poslovanje i poslovanje sa subjektima izvan granica zemlje gde im je sedište. Pošto su ofšor zonama porezi mnogo niži nego kod redovnog poslovanja, obično u tim zonama strane kompanije otvaraju fiktivne firme za transfer novca. U svetu ima oko 250 ofšor zona koje koriste ove kompanije. Preko ovih zona obavljaju se sumnjive operacije i najčešće izbegavanje poreza i pranje novca.

Oko 40 do 50% novčanih tokova u svetu odvija se preko ovog „poreskog raja”. Suština je u izbegavanju ogromnih poreskih obaveza. Iz Srbije se u ofšor zone iznese (plasira) preko 1 milijarde dolara godišnje i da tu postoje sumnjive operacije, uključiv i pranje novca. Međutim, borba protiv njih je neuspešna i teško ih je ukinuti, pošto ih, uveliko, koriste najveće i najuglednije banke sveta.

68. MEĐUNARODNE EKONOMSKE TRANSAKCIJE

Klasični promet robe i usluga sve više gubi na značaju. Preko granice se pored roba i klasičnih, sa robnim prometom vezanih usluga, sve više kreću savremene usluge (inženjering, informatičke, naučne, turizam i sl.), novac, kapital i tehnologija. Pored toga klasične kupoprodaje robe, usluga i faktora proizvodnje supstituišu se, postepeno, proizvodnom kooperacijom, transferom tehnologije, poslovno-tehnološkom saradnjom i ulaganjem proizvodnog kapitala, kao najsavremenijim oblicima savremenog poslovanja.

Struktura međunarodnih ekonomskih transakcija postala je veoma kompleksna i obuhvata:

- a) međunarodno kretanje robe, uključujući dugoročnu proizvodnu kooperaciju,**
- b) međunarodno kretanje usluga,**
- c) međunarodnu migraciju radne snage,**
- d) međunarodno kretanje novca i kapitala, uključujući i direktna ulaganja, i**
- e) međunarodni transfer tehnologije, uključujući i poslovno-tehničku saradnju.**

Međunarodna migracija radne snage predstavlja iseljavanje građana jedne zemlje u drugu, bilo da se radi o nemogućnosti njene zaposlenosti u zemlji, ili pak o povoljnijim uslovima života u inostranstvu (zarade i drugi uslovi).

Za nacionalnu privredu nije dobro da joj se odlivaju školovani i kvalifikovani kadrovi u inostranstvo. Bolje je sprovesti politiku zaposlenosti u zemlji, ili u domaćim preduzećima koja posluju u inostranstvu.

Velike istorijske migracije radne snage zabeležene su po otkricu Amerike, a posebno u XIX i prvim decenijama XX veka iz Evrope i drugih regiona u Ameriku, kao i u Australiju. Posle drugog svetskog rata najznačajniji region imigracije postala je i Zapadna Evropa, u koju se useljavalo nezaposleno aktivno stanovništvo iz Južne i Jugoistočne Evrope, Srednjeg Istoka, Afrike i Azije.

Pod međunarodnim kretanjem kapitala podrazumevamo transfer realnih i finansijskih sredstava iz jedne zemlje u drugu, bez kontra transfera za određeno vreme, a u cilju ostvarivanja ekonomskih i političkih interesa učesnika u tom transferu.

Kapital se između zemalja kreće u dva osnovna oblika: u obliku međunarodnog kretanja privatnog i u obliku međunarodnog kretanja javnog kapitala.

Privatni kapital (pojedinci, proizvodne kompanije i banke), sa svoje strane, kreće se, prvenstveno: u obliku depozita, kredita, portfolio plasmana i direktnih ulaganja. Javni kapital (javne banke i državni budžet) kreće se, prvenstveno, u obliku bilateralnih i multilateralnih zajmova, u obliku portfolio investicija i u obliku ekonomske pomoći. Praktično, iskustvo pokazuje da pojedinci, najviše ulažu u depozite, akcije i obveznice; preduzeća u proizvodnom obliku (direktne investicije); banke u obliku depozita i kredita, akcija i obveznica, a država u obliku zajmova, obveznica i ekonomske pomoći.

Međunarodno kretanje kapitala ima pozitivne i negativne efekte, koji se specifično izražavaju u svakoj zemlji pojedinačno i to različito u zemljama izvoznicama i zemljama uvoznicama kapitala. Najvažnije je da se poslovi izvoza i uvoza kapitala vežu za ostvarivanje domaće razvojne politike, da se iskoriste njegove prednosti radi razvoja i mogućnosti otplate, a smanje slabosti u pogledu privredne i političke zavisnosti od stranih investitora.

Intenzivna upotreba tehnologije u savremenoj svetskoj privredi dokaz je njenog fundamentalnog značaja. ***Tehnologija je najdinamičniji faktor razvoja, koji menja proizvodne postupke i nacionalnu pripadnost proizvoda u svetskoj privredi.*** Ni jedan proizvodni proces ne može se zamisliti bez odgovarajuće tehnologije.

Zbog toga, uvek kad nema odgovarajuće domaće tehnologije, ona se uvozi iz inostranstva, a kvalitetni sopstveni tehnološki postupci prodaju se inostranstvu. Ovaj ***promet tehnologije sa inostranstvom (izvoz i uvoz) označava se pojmom transfera tehnologije između zemalja.***

Tehnologija i tehnološki progres: (a) podižu efikasnost upotrebe proizvodnih faktora, tj. povećavaju proizvodnju i smanjuju troškove; (b) šire društvene potrebe i mogućnost njihovog

zadovoljavanja; (c) objedinjuju sve proizvođače i sve privredne grane u svakoj zemlji u jedinstven tehnološki sistem u cilju progresa ukupne nacionalne privrede; i (d) podstiču izvoz.

69. SISTEM EKONOMSKIH ODNOSA SA INOSTRANSTVOM

Ni jedna zemlja ne može da se izoluje od sveta, odnosno svaka zemlja mora sarađivati sa svetom u svim domenima, a posebno u oblasti ekonomije. Veština razvojne politike svake zemlje u domenu ekonomske saradnje sa svetom sastoji se u tome da od te saradnje budu najveći efekti na stvaranje društvenog bogatstva i standarda stanovništva. Zbog toga je u domaćoj razvojnoj politici potrebno što bolje iskoristiti sve resurse, kako bi se izvozili proizvodi na kojima se može najviše zaraditi, a uvozili oni za koje treba najmanje platiti.

Ekonomski odnosi sa inostranstvom obuhvataju razmenu roba i usluga koju jedna zemlja obavlja sa drugim zemljama, kao i finansijske transakcije koje se tim povodom ostvaruju

Ekonomski odnosi sa inostranstvom su potreba privrede svake zemlje. Intenzitet te potrebe je, međutim, različit. Tako, na primer, male zemlje po pravilu imaju manji obim prirodnih bogatstava, koja su i manje raznovrsna. Na takvoj prirodnoj osnovi nije moguće zasnovati i razviti razućenu proizvodnu strukturu, pa je saradnja sa inostranstvom neophodna. Ili, zemlje sa malim brojem stanovnika (ako im je uz to i kupovna sposobnost stanovništva zbog ekonomske nerazvijenosti skromna) imaju usko domaće tržište

Za razmatranje ekonomskih odnosa sa inostranstvom potrebno je jasno definisanje pojma i strukture platnog bilansa. Platni bilans ili bilans plaćanja predstavlja sistematski pregled svih transakcija koje rezidenti jedne zemlje obave sa rezidentima svih drugih zemalja u toku jednog vremenskog perioda (obično jedna godina) iz kojih proistiću plaćanja (dugovanja) i primanja (potraživanja) bez obzira da li su dospela ili ne.

Ova definicija, poznata kao šire shvatanje platnog bilansa, usvojena je od Međunarodnog monetarnog fonda. Ukoliko se posmatraju samo dospela primanja i plaćanja, proistekla iz obavljenih svih transakcija zemlje sa inostranstvom u toku jedne godine, bez obzira kada su transakcije obavljene, onda govorimo o deviznom bilansu, poznatom kao uže shvatanje platnog bilansa.

U definiciji platnog bilansa pominju se rezidenti, plaćanja, primanja i transakcije kao njihovi osnovni elementi. ***Pod rezidentima se podrazumevaju pravna lica koja imaju svoje sedište odnosno fizička lica koja imaju svoje prebivalište (domicil) u određenoj zemlji i čije poslovanje predstavlja sastavni deo privredne delatnosti te zemlje.*** Pripadnost rezidenata nekoj zemlji u slučaju pravnih lica određuje se na osnovi lokacije njihovog sedišta, bez obzira na poreklo kapitala, a u slučaju fizičkog lica bitno je prebivalište, bez obzira na državljanstvo.

Pod transakcijama se podrazumevaju sve radnje iz kojih proistiću plaćanja i primanja kao što su izvoz i uvoz robe i usluga, transfer jednostranih davanja, uzimanje i davanje zajmova, kupovina i prodaja vrednosnih papira, kretanje monetarnih rezervi i sl.

Platni bilans podrazumeva bilans svih primanja i izdavanja koja nastaju na osnovu ukupnih ekonomskih transakcija sa inostranstvom u datom vremenskom periodu. Platni bilans, dakle, izražava ukupnu robnu razmenu, nerobni promet i sve druge nerobne prihode i rashode. Otuda se on može izraziti kao:

$$PB = Pr - D$$

pri čemu je:

PB = platni bilans zemlje,

Pr = ukupna primanja iz inostranstva,

D = ukupne obaveze prema inostranstvu.

Tabela 1. Šema platnog bilansa

| Primanja | Plaćanja |
|--|--|
| Tekući bilans | |
| 1. Vidljivi izvoz (Izvoz robe) | 1. Nevidljivi uvoz (Uvoz robe) |
| 2. Vidljivi izvoz (Izvoz usluga) | 2. Nevidljivi uvoz (Uvoz usluga) |
| 1. Prihodi od investicija (Kamate i dividende) | 3. Rashodi od investicija (Kamate i dividende) |
| Kapitalni bilans | |
| 1. Priliv unilateralnih transfera | 1. Odliv unilateralnih transfera |
| 2. Priliv kapitala | 2. Odliv kapitala |
| a) Uzimanje zajmova | a) Davanje zajmova |
| b) Primanje otplata | b) Davanje otplata |
| c) Prodaja hartija od vrednosti | c) Kupovina hartija od vrednosti |
| 3. Povećanje monetarnih rezervi | 3. Smanjenje monetarnih rezervi |

U skladu sa vertikalnim presecanjem, platni bilans kao i svaki drugi bilans ima dve strane. Jedna, leva strana na kojoj se kao kreditne stavke evidentiraju sva primanja i druga, desna strana na kojoj se kao debitne stavke evidentiraju sva davanja (plaćanja).

Na strani primanja prikazuju se svi oblici sticanja inostrane kupovne snage u koje spadaju sledeći: vidljivi izvoz (izvoz robe), nevidljivi izvoz (izvoz usluga), prihodi od investicija, priliv unilateralnih transfera, priliv kapitala i smanjenje monetarnih rezervi.

Na strani plaćanja evidentiraju se svi oblici korišćenja inostrane kupovne snage u koje spadaju sledeći: vidljivi uvoz (uvoz robe), nevidljivi uvoz (uvoz usluga), odliv unilateralnih transfera, odliv kapitala i povećanje monetarnih rezervi.

Sa stanovišta utvrđivanja ravnoteže platnog bilansa, vrlo važna podela platnog bilansa dobija se njegovim horizontalnim presecanjem na tekući i kapitalni bilans. Prema kriterijumu horizontalnog presecanja izvršena je osnovna podela svih transakcija koje se evidentiraju u platnom bilansu na tekuće i kapitalne transakcije. Ova podela je naročito važna sa stanovišta razumevanja opšte strukture platnog bilansa.

U tekuće transakcije spadaju stavke koje se evidentiraju u tekućem bilansu i to: vidljivi izvoz i uvoz (izvoz i uvoz robe), nevidljivi izvoz i uvoz (izvoz i uvoz usluga) i dohodak (prihodi i rashodi) od inostranih investicija.

Bilans izvoza i uvoza robe poznat je pod nazivom trgovinski bilans (spoljnotrgovinski bilans) i obično predstavlja najvažniji deo tekućeg odnosno platnog bilansa. Kapitalni bilans pokazuje kako je pokriven deficit platnog bilansa odnosno zašta je upotrebljen suficit. U kapitalnom bilansu evidentiraju se primanja i plaćanja koja ne podrazumevaju istovremeno kretanje roba i usluga u inostranstvo i obrnuto.

Reč je o kapitalnim transakcijama kojima se prenosi kupovna snaga od jedne zemlje na drugu i jednostavno se nazivaju transferima. U kapitalne transakcije spadaju unilateralni transferi, dvostrani transferi i transfer monetarnih rezervi.

U unilateralne ili jednostrane transfere spadaju razni oblici bespovratne ekonomske pomoći kao što su pokloni u vidu robe ili novca, reparacije, restitucije, iseljeničke i radničke doznake i sl. Osnovno obeležje unilateralnih transfera jeste da prenose kupovnu moć među zemljama bez stvaranja dužničko-poverilačkog odnosa. To znači da zemlja koja ostvaruje priliv unilateralnih transfera nema obavezu da bilo kada vraća (poklon ne podrazumeva naknadu), niti zemlja koja daje unilateralni transfer stiče pravo na njegov povraćaj. To su dakle jednostrane transakcije koje ne sadrže princip recipročnosti obaveza niti element bilo istovremene bilo odložene ekvivalentne protivradnje.

Najvažniji deo kapitalnog bilansa predstavljaju kapitalne transakcije u vidu dvostranih transfera. One prenose kupovnu snagu od jedne zemlje na drugu, stvaraju dužničko-poverilački odnos i zahtevaju protivradnju u budućnosti. Na primer, zajam se odmah prenosi drugoj zemlji, ali je zemlja dužnik obavezna da u predviđenom roku vraća otplatu sa kamatom.

Ovde spada uzimanje i davanje zajmova, primanje i davanje otplata po osnovi ranije uzetih zajmova, prodaja i kupovina hartija od vrednosti i kretanje monetarnih rezervi. Transfer monetarnih rezervi obavlja se u skladu sa stanjem u platnom bilansu.

Odliv monetarnih rezervi predstavlja kreditnu (aktivnu) stavku u platnom bilansu, jer se kao posledica deficita platnog bilansa time smanjuju ranija akumulirana potraživanja (likvidnost) u zlatu i devizama. Priliv monetarnih rezervi predstavlja debitnu (pasivnu) stavku u platnom bilansu, jer se, zahvaljujući suficitu u platnom bilansu, uvećavaju monetarne rezerve.

70. DEVIZNO TRŽIŠTE I DEVIZNI KURS

Deo privrednog sistema kojim se regulišu finansijski tokovi jedne zemlje sa drugim zemljama sa kojima se ostvaruju odgovarajuće ekonomske veze naziva se deviznim sistemom. Kao deo privrednog i šire društvenog sistema, devizni sistem znači njihov logičan produžetak u delu finansijskih tokova sa inostranstvom. Otuda su konkretna rešenja u deviznom sistemu ogledalo njene razvojne politike, nivoa razvijenosti date zemlje kao i

ekonomske pozicije te zemlje u međunarodnim uvozno-izvoznim poslovima. Sve to govori da se devizni sistem uklapa u privredni sistem i da ne može biti samostalan van njega.

Kreditna zaduženja u inostranstvu predstavljaju dodatni oblik sticanja i raspolaganja deviza, pored izvoza roba i usluga kao osnovnog oblika, čime se povećavaju uvozne mogućnosti zemlje izvan okvira određenih devizama stečenim u izvozu, i ovaj oblik sticanja deviza kao i neki drugi (pomoć jedne zemlje drugoj, devizni priliv od rada sopstvenih ili mešovitih preduzeća u inostranstvu, i sl.), predstavljaju elemente deviznog sistema.

Unošenjem deviza putem izvoza roba i usluga na domaćem tržištu se ne stiču automatski mogućnosti za kupovinom. Radi te kupovine privredni subjekti konvertuju devize u domaću nacionalnu valutu. Da bi se ovo konvertovanje izvršilo paritetno, potreban je devizni kurs.

Pod deviznim kursom podrazumevamo cenu inostrane valute izraženu u novčanim jedinicama sopstvene zemlje. (1EUR=115 RSD)

U vezi sa pitanjem deviznog kursa često se pominje valutni ili devizni paritet, što nije identičan pojam sa deviznim kursom. Valutni paritet predstavlja zvanično, dakle od monetarnih vlasti zemlje, utvrđenu vrednost nacionalne valute u nekom zajedničkom imenitelju odnosno denominatoru koji može biti valuta neke druge zemlje, korpa valuta (specijalna prava vučenja ili evropska valutna jedinica), ili, kao što je to nekada bilo zlato. Tako valutni paritet služi kao osnova oko koje u normalnim ekonomskim okolnostima varira devizni kurs.

U zavisnosti od toga kako se utvrđuje, devizni kurs može biti fiksni i fluktuirajući, fiksni devizni kurs određuje država i on je po pravilu jedinstven.

Fiksni devizni kurs zasniva se na valutnom paritetu, koji takođe određuje država. Ovako formiran devizni kurs podrazumeva odgovarajuću centralizaciju deviza, iz čega proizilaze i ukupni ekonomski efekti.

Fiksni devizni kurs primenjivan je u vreme zlatnog standarda, a njegova visina zavisila je od sadržaja zlata (pariteta) pojedinih nacionalnih valuta. Zemlja koja je imala deficit platnog bilansa morala je da koristi zlato iz rezervi kako bi taj deficit pokrila. Paralelno sa tim morala je da sprovodi restriktivnu monetarnu i kreditnu politiku, da povećava kamate, snižava cene, zaposlenost i dohodak kako bi se ravnoteža platnog bilansa uspostavila u kasnijem periodu. U zemljama koje su ostvarile suficit dolazilo je do suprotnih efekata, dolazilo je do priliva zlata, snižavanja kamatnih stopa, porasta cena, dohodaka i zaposlenosti, što je vodilo povećanju uvoza odnosno destimulaciji izvoza i na duži rok što je vodilo ravnoteži platnog bilansa, odnosno uklanjanja suficita.

Ukidanjem zlatnog standarda i u uslovima kada ni nacionalna valuta nije konvertibilna, teško je platni bilans i devizni kurs držati u ravnoteži. Tada je neophodno, pored napora da se što realnije odmere pariteti deviznog kursa, da se primene i mere spoljnotrgovinske i devizne politike, odnosno tzv. kursni ingredijenti, kao korekcija deviznog kursa (carine, premije, kontingenti, devizne kvote, dozvole i sl.). Pri svemu tome treba naglasiti da je mnogo lakše

održavati fiksni i realni devizni kurs u uslovima konvertibilnosti, nego u uslovima meke nacionalne valute. Kod meke nacionalne valute realan kurs je moguće održavati samo kredibilitetom ukupne nacionalne ekonomske i monetarne politike, posebno stabilizacijom cena i uravnoteženjem platnog bilansa.

Kao najbitnije karakteristike fiksnog deviznog kursa mogu se navesti:

- Određuju ga i menjaju monetarne vlasti,
- Omogućava pouzdanost planiranja uvoza i izvoza zbog relativne nepromenljivosti,
- Najčešće nije realan, i
- Stvara suficit ili deficit platnog bilansa.

Pod fluktuirajućim ili plivajućim deviznim kursom podrazumevamo onaj devizni kurs koji se formira na deviznom tržištu. U takvim uslovima, cena strane valute izražena u novčanim jedinicama sopstvene zemlje određena je na osnovu ponude i tražnje na deviznom tržištu. U ovakvim uslovima izvoznici roba i usluga stižu devize, njima samostalno raspoložu i jedan deo iznose na devizno tržište na kome se određuje prodajni kurs. Da bi došlo do formiranja deviznog tržišta potrebna je pretežna ili potpuna decentralizacija raspolaganja devizama. Posledice, u formi prednosti i nedostataka decentralizacije raspolagaja devizama moraju se prethodno dobro proučiti u domenu ukupnih međunarodnih ekonomskih odnosa, privrednog sistema, unutrašnjih razvojnih posledica kao i u domenu deviznog sistema.

Najveći zagovornik fluktuirajućih deviznih kurseva je američki nobelovac Milton Fridman. Ovaj priznati ekonomista smatra da ovi kursevi omogućavaju neograničenu multilateralnu međunarodnu trgovinu, na principu komparativnih prednosti, i vode uspostavljanju ravnoteže platnog bilansa preventivno, pre nego što se problemi nagomilaju.

Kao ključne karakteristike fluktuirajućeg deviznog kursa mogu se navesti sledeće:

- Realan je (formira se na bazi odnosa ponude i tražnje),
- Neizvestan je i nepogodan za planiranje,
- Uravnotežava platni bilans,
- Štiti privredu od fluktuacija cena na svetskom tržištu, i
- Često je špekulativnog karaktera.

Jedna od osnovnih funkcija deviznog kursa jeste obezbeđenje veze između domaćih i inostranih cena roba i usluga. Zahvaljujući deviznom kursu, cene inostranih roba i usluga moguće je preračunavati i izražavati u nacionalnoj valuti, kao što je moguće cene domaćih roba i usluga izražavati u inostranoj valuti. Tako je moguće upoređivati cene na domaćem i inostranom tržištu odnosno produktivnost rada u domaćoj privredi sa produktivnošću rada u privredama drugih zemalja.

Realan devizni kurs predstavlja takav odnos između domaće i strane valute koji izjednačava opšti nivo cena na domaćem tržištu sa opštim nivoom cena u inostranstvu. Treba pri tome naglasiti da je reč o opštem nivou cena kao ponderisanom proseku svih cena koji, saglasno različitim komparativnim prednostima, u sebi krije razlike u cenama pojedinih proizvoda i usluga.

Ukoliko devizni kurs nije realno formiran, tj. ukoliko se nalazi iznad/ispod dugoročno ravnotežnog deviznog kursa, kažemo da je domaća valuta potcenjena/precenjena. Narednim primerom objasnićemo šta se u jednoj privredi dešava kada je domaća valuta precenjena, odnosno potcenjena.

Ukoliko se u našoj zemlji proizvode televizori po ceni 1 televizor = 15.000 din, a ravnotežni kurs dolara iznosi 1 \$ = 60 RSD. Ovo bi značilo da imamo paritet da je 1 televizor = 250\$.

Ukoliko je domaća valuta **precenjena** (nerealno nizak devizni kurs) imaćemo recimo devizni kurs 1\$ = 50 RSD.

U **izvozu** imamo situaciju da: 1 televizor = 250\$ = 12.500 din. Ovo bi značilo da je povoljnije da se televizor proda na domaćem tržištu nego da se izveze jer se

U **uvozu** vrednost televizora će biti 1 televizor = 250 \$ = 12.500 din, što znači da je povoljnije je da se televizor uveze nego da se kupi na domaćem tržištu.

Ako je domaća valuta valuta **potcenjena** (nerealno visok devizni kurs) imaćemo recimo devizni kurs 1 \$ = 70 din.

Prilikom **izvoza** vrednost televizora biće: 1 televizor = 250 \$ = 17.500 din. Ovo bi značilo da je povoljnije da se televizor izveze po 17.500 din nego proda na domaćem tržištu

Prilikom **uvoza** vrednost televizora biće: 1 televizor = 250\$ = 17.500 din. Ovo bi značilo da je povoljnije da se televizor kupi na domaćem tržištu za 15.000 din nego uveze.

Kako smo mogli videti devizni kurs može biti u funkciji stimulisanja, odnosno destimulisanja izvoza odnosno uvoza.

Efekti precenjene domaće valute na trgovinu su:

- stimuliše uvoz,
- destimuliše izvoz,
- stvara deficit platnog bilansa,
- smanjuje suficit platnog bilansa,
- ima antizaštitni efekat.

Efekti potcenjene domaće valute na trgovinu:

- destimuliše uvoz,
- stimuliše izvoz,

- smanjuje deficit platnog bilansa,
- povećava suficit platnog bilansa,
- ima antizaštitni efekat.

Devizno tržište ima veliki značaj u finansijskom sistemu jedne zemlje. Ono predstavlja vezu nacionalne privrede sa međunarodnim okruženjem. Osnovna svrha postojanja ovog segmenta finansijskog tržišta je između ostalog da omogući nesmetano obavljanje međunarodnog platnog prometa i održanje međunarodne likvidnosti zemlje. Na ovim tržištima, preko cene domaće valute - deviznog kursa najbolje je sagledati efikasnost jedne nacionalne ekonomije.

71. TRGOVINSKA POLITIKA U MEĐUNARODNOJ EKONOMIJI

Trgovinska politika predstavlja skup mera (instrumenata) kojima se ostvaruju ciljevi spoljne trgovine i privredne saradnje sa svetom. Ti ciljevi su: pozitivan uticaj na proizvodnju i zaposlenost, smirivanje cena i stabilizacija ekonomskih tokova uopšte, kao i ostvarivanje poželjnog stanja u platnom bilansu. Krajnji cilj je ostvarivanje slobodne spoljne trgovine i uspostavljanje, odnosno održavanje konvertibilnosti nacionalne valute.

U sistemu liberalizma, kao i u sistemu protekcionističke zaštite postoje adekvatne mere spoljnotrgovinske politike. U slobodnoj trgovini, međutim, postoji daleko manje ovih mera (instrumenata). One su više svojstvene sistemu protekcionizma zaštita domaćeg tržišta.

Oblici zaštite domaćeg tržišta ispoljavaju se u okviru mera spoljnotrgovinske politike. One se mogu podeliti na:

- *mere koje direktno utiču na cene (uvećavaju ih ili smanjuju),*
- *mere koje direktno utiču na količine i*
- *ostale mere.*

U grupi mera koje direktno utiču na cene najznačajnije su carine i izvozne premije (podsticaji izvoza).

U grupu mera koje direktno utiču na količine spadaju kontingenti, kvote, dozvole i zabrane izvoza, odnosno uvoza.

U ostale mere spoljnotrgovinske politike spadaju: monopoli, državna trgovina, damping, tzv. samoograničenje izvoza, razne uvozne takse, tehnički, sanitarni i ekološki standardi, te restriktivne uvozne procedure.

Carina predstavlja obavezu uvoznika, eventualno izvoznika da u momentu kad roba prelazi nacionalnu granicu plati propisanu sumu novca u korist države. Carina na taj način predstavlja vrstu posrednog poreza koji se naplaćuje kad roba prelazi carinsku liniju, odnosno teritoriju jedne zemlje. Postoje i drugi kriterijumi za podelu carina.ž

Autonomne i ugovorne carine. Ako određena država samostalno utvrđuje carine, onda je reč o autonomnim carinama. Ali ako to radi u sporazumu sa drugim državama, ili u okviru Svetske trgovinske organizacije, onda su u pitanju ugovorne carine.

Maksimalne i minimalne carine. Obično se carinska tarifa sastoji od dve kolone. U jednoj koloni nalaze se maksimalne (više), a u drugoj minimalne (niže) carine. Minimalne carine primenjuju se prema zemljama sa kojima se održavaju redovni trgovinski odnosi na bazi klauzule najvećeg povlašćenja.

Carine vrednosti, specifične i kombinovane carine. Kao kriterijum za ovu podelu koristi se tehnika carinjenja. Naime, kada se kao osnov carinjenja uzima faktura i cena robe, onda je reč o carinama po vrednosti. One se najčešće primenjuju u praksi. Kad se kao osnov carinjenja primenjuju količine (1 komad, 1 metar, 1 kg), u pitanju su specifične carine. Kombinovane carine, međutim, primenjuju se na vrednost i količinu kombinovano. Na primer, 20%, ali ne manje od 1 dinar po komadu. One se retko primenjuju u praksi.

Zaštitne i fiskalne. Cilj zaštitnih carina jeste zaštita domaće privrede, a fiskalnih popuna državnog budžeta,

Antidampinške i kompenzatorne carine. Ako se neka strana roba izvozi na određeno uvozno tržište po cenama osetno nižim od normalnih tržišnih cena, pa to ugrožava poslovanje i opstanak domaćih proizvođača, onda se, prema propisima Svetske trgovinske organizacije, na takvu robu može uvesti visoka carina. Njen je cilj da uvoznu cenu strane robe dovede na nivo cena domaćih proizvođača. Antidampinške carine, dakle, neutrališu efekat dampinga.

Kompenzatorske carine imaju za cilj da kompenzuju razliku između niže uvozne i više domaće cene ako je ugrožena neka domaća proizvodnja. Otuda potiče njihov naziv. Najčešće se uvode, pa se mogu i pravdati, kada je neki domaći proizvod suviše opterećen domaćim porezima i taksama, dok, strani proizvod uživa značajne izvozne subvencije u svojoj zemlji. Kompenzatorne carine treba da pokriju ovu razliku između nižih uvoznih i viših domaćih cena. Svetska trgovinska organizacija ne gleda blagonaklono na ovu vrstu carina, pa one nemaju dugu perspektivu.

Prohibitivne i retorzivne carine. Prohibitivne carine su tako visoko odmerene carine da se uvoz uopšte ekonomski ne isplati pa se one, u suštini, svode na zabranu uvoza. Uvode se u slučaju potrebe da se potpuno zaštiti neka proizvodnja, a da se, pri tom, izbegne zabrana uvoza, Svetska trgovinska organizacija ne odobrava primenu ove vrste carina mada su se one često primenjivale u istoriji spoljne trgovine pojedinih zemalja.

Retorzivne carine (nazivaju se još i osvetnim carinama) predstavljaju mere iz arsenala carinskog rata između dve zemlje. One su veoma visoko odmerene, a uvode se radi osвете zemlji koja je pre toga uvela visoke carine na proizvode iz njihove zemlje. Svetska trgovinska organizacija ne priznaje "carinske ratove kao kategoriju", već se svi sporovi zemalja članica rešavaju mimim putem na osnovu pravila i u okviru njenih institucija

Carinska osnovica predstavlja vrednost uvezene robe na koju se primenjuje carinska stopa da bi se dobio iznos carine. Reč je o ceni stranog isporučioaca, uvećanoj za trškove osiguranja, manipulacije i transporta, do mesta carinjenja (kopneni granični prelaz, luka, aerodrom). Ukoliko carinska služba posumnja u prijavljenu carinsku osnovicu, pokreće postupak utvrđivanja realne carinske vrednosti. ***Carinsko opterećenje je procenat carine koju domaći uvoznik plaća u nacionalnoj valuti. Može se izračunati prema sledećoj formuli:***

UKUPNA VREDNOST PLAĆENE CARINE/UKUPNA VREDNOST UVOZA x 100

Ako je, na primer, na uvoz jednog automobila plaćena carina 10 000 dinara, a njegova uvozna cena iznosi 30 000, onda je carinsko opterećenje 33%. Ono se može tretirati i kao apsolutni iznos plaćene carine, u našem slučaju 10 000 dinara.

Carinsko područje predstavlja teritoriju na kojoj se primenjuje nacionalna carinska tarifa. Ono se najčešće poklapa sa državnom teritorijom određene zemlje. Međutim, i više zemalja može činiti jedinstveno carinsko područje, ako one primenjuju jedinstvenu carinsku tarifu prema trećim zemljama.

Postoji i vancarinska zaštita domaćeg tržišta. U ovaj aspekt zaštite spadaju mere koje direktno utiču na količine. ***Ove mere spadaju u domen vancarinske zaštite, a najznačajnije među njima su:***

- **kontingenti,**
- **kvote,**
- **dozvole i**
- **zabrane.**

Kontingenti predstavljaju količine, odnosno vrednosti robe, koju je moguće uvesti u toku određenog perioda.

Obim, odnosno vrednost kontingenata u većini zemalja utvrđuje vlada određene zemlje, a dele ih nadležna ministarstva za spoljnu trgovinu, ili, pak, privredne komore. Najveći problem predstavlja način podele kontingenata, jer tada može doći do raznih nepravdi, a nekada i do korupcije.

U praksi su uobičajeni sledeći načini podele kontingenata:

- princip prioriteta, na osnovu roka podnete molbe i priloga ugovora sa stranim partnerom,
- princip proporcionalnog učešća, na bazi izvoza, odnosno uvoza u prethodnoj godini (ili drugim vremenskom periodu),
- raspisivanje aukcija na principu najpovoljnijih uslova za podelu kontingenata,
- prepuštanje uvoznicima da se u svojim privrednim komorama sami dogovore o načinu raspodele kontingenata.

Svaki od ovih kriterijuma za raspodelu kontingenata ima mnogo nedostataka. Zbog toga se u većini zemalja kontingenti, pa i sva kvantitativna ograničenja, ukidaju čim to prilike i materijalne mogućnosti dozvole. Za ukidanje kvantitativnih ograničenja zalaže se i Svetska trgovinska organizacija.

Kvote su slične kontingentima. Kao i kod kontingenata, određuje se vrednost, odnosno količina mogućeg uvoza neke robe, i to najčešće prema uvozu (izvozu) u ranijem periodu. Kvote određuje nadležno ministarstvo za spoljnu trgovinu na bazi globalnog obima (vrednosti) uvoza koje propisuje vlada. Određuju se za godinu dana ili za kraći vremenski period (tromesečje, polugode, ređe mesečno). Kontrolu iskorišćenja kvota vrši uprava carina. Kada se one ispune, obično je i dalje moguć uvoz, ali se carine povećavaju dva do tri puta, čime se štiti domaća proizvodnja, a što je osnovna funkcija uvođenja kvota.

Dozvole predstavljaju uobičajeni režim izvoza i uvoz, a u praksi se primenjuju u manjem obimu i za užu krug proizvoda, na primer za opojne droge, umetničke predmete, slike kao nacionalna kulturna blaga, proizvode naoružanja i vojne opreme. Uvoz, odnosno izvoz proizvoda koje je vlada stavila na ovaj režim mogu se obaviti samo ako se dobije dozvola (pismena licenca) nadležnog ministarstva za spoljnu trgovinu.

Zabrane se retko primenjuju u spoljnoj trgovini. One ne predstavljaju redovnu meru zaštite, već su opravdane samo kada su krajnje nužne. Primenjuju se iz sledećih razloga:

- sanitarnih, kada im je cilj zaštita narodnog zdravlja
- političkih, kada zemlji preti opasnost agresije od druge zemlje, pa se zabranjuje razmena sa tom zemljom, posebno ratnog materijala i opreme, koji bi mogli jačati odbrambene snage potencijalnog agresora;
- ekonomskih (na primer, zemlji preti glad pa zbog toga zabranjuje izvoz esencijalnih, prehrambenih proizvoda, odnosno uvoz luksuznih proizvoda).

Zabrane uvode vlade, a njihovo sprovođenje kontrolišu uprave carina. ***U ostale mere, koje se, u principu, ne primenjuju sistematski i trajno, a mogu imati jako zaštitno dejstvo na domaću privredu, spadaju:***

- monopoli,
- državna trgovina,
- damping,
- prelevmani (uvozne takes),
- restriktivni uvozni postupak,
- tehnički, sanitarni i ekološki standardi,
- samoograničenje izvoza i
- mere iz oblasti finansijske politike.

Monopoli svojim dejstvom ili kartelnim sporazumima mogu postati značajna brana za uvoz robe iz inostranstva. Zbog toga se Svetska trgovinska organizacija zalaže da sve zemlje imaju transparentne zakone za borbu protiv monopola. Takođe se zalaže i za formiranje jedinstvenog međunarodnog tela za nadgledanje monopola kako bi se uspostavila zdrava, lojalna i fer konkurencija u međunarodnoj trgovini.

Državna trgovina. U mnogim zemljama veliki procenat nacionalne privrede nalazi se u državnim rukama (rudnici, energija, putevi, železnica, PTT i telekomunikacije, komunalne usluge i slično). To znači da je država ta koja nabavlja znatne količine robe iz inostranstva. Svetska trgovinska organizacija zalaže se da se i državna trgovina stavi pod međunarodnu kontrolu i da se za veće nabavke obavezno raspisuju međunarodni tenderi kako bi sve strane zemlje potencijalni isporučioi bile u jednakom položaju.

Damping (dumping). Ova mera podrazumeva prodaju određene robe na stranom tržištu po cenama nižim od proizvodnih, odnosno normalnih tržišnih cena, da bi se pobedila konkurencija na stranom tržištu. Teret snose domaći potrošači te robe, jer niže izvozne cene utiču na povećanje domaćih cena. Svetska trgovinska organizacija dozvoljava borbu protiv dampinga, i to:

- uvođenjem posebnih tzv antidampinških carina,
- mogućom zabranom uvoza dampinške robe.

Prelevmani. Kao i carine, prelevmani predstavljaju posebnu taksu koja se ubira prilikom uvoza poljoprivrednih proizvoda. Ali za razliku od carina, prelevmani nisu izraženi u fiksnom iznosu, već se utvrđuju u skladu sa promenama domaćih i uvoznih cena. Moglo bi se reći da su oni, u stvari, neka vrsta „klizne carine”.

Prelevmani, dakle predstavljaju razliku između više domaće i niže uvozne cene koju mora da plati uvoznik kad uvozi robu. Na primer, ako je cena uvoznog šećera 3 dinara, a domaćeg 4, određuje se prelevman u iznosu od najmanje 1 dinar. Pošto on pokriva celu razliku između niže uvozne i više domaće cene, kao u datom primeru, onda se praktično svodi na zabranu uvoza, pa predstavlja mnogo rigidniji oblik zaštite nego što su to carine. Prelevman se primenjuje na poljoprivredne proizvode, a prvi put je korišćen u praksi Evropske ekonomske zajednice (danas Evropske unije).

Slično prelevmanima, u Zapadnoj Evropi se na uvoz poljoprivrednih proizvoda primenjuju i minimalne uvozne cene radi potpune zaštite domaćeg proizvođača. Na primer, ako je domaća cena tipskog vina 5 dolara, minimalna uvozna cena propisuje se iznad gornjeg iznosa (npr. 5,5 dolara).

Uvozne takse. U praksi se primenjuju razne uvozne takse, porezi i akcize. U svetu je uobičajena taksa od 1% na tzv carinske usluge pri izvozu i uvozu. Svetska trgovinska organizacija prihvata, takođe, porez na promet, odnosno akcize. Sve druge takse moraju da se ukinu i svedu na jedinstvenu carinsku zaštitu.

Restriktivni uvozni postupak (tzv. šikanozni postupak). To je složena administrativna procedura prilikom carinjenja i plaćanja uvozne robe kada se traži niz uverenja i potvrda (uverenje o poreklu robe, uverenje o krajnjoj nameni, odnosno o krajnjem korisniku robe, veterinarska, sanitarna i ekološka uverenja, konzulame overe i sl.). Cilj tih mera može biti psihološko maltretiranje uvoznika kako bi sam odustao od uvoza strane robe (ukoliko mu ona nije neophodna).

Tehnički, sanitarni i ekološki standardi. Opravdano je da se od niza uvoznih proizvoda zahtevaju standardi kvaliteta (tehnološki, sanitarni i ekološki). Na primer, u zemlju koja ima električnu mrežu od 220 volti ne mogu se uvoziti električni aparati od 200 ili 250 volti. Niko ne može biti protiv standarda. Oni se čak i unificiraju na svetskom nivou uvođenjem standarda ISO 9000 (Standardi kvaliteta Međunarodne organizacije za standarde). Međutim, često se nacionalni standardi propisuju na taj način da ih može ispuniti samo domaća industrija, pa se tako posredno doprinosi smanjenju uvoza strane robe, odnosno zaštiti domaćih proizvođača.

Samoograničenje izvoza. To je specifična mera spoljnotrgovinske politike kada restrikciju uvoza ne preduzima uvoznik, već to, prema sporazumu sa uvoznom zemljom, radi neposredno izvoznik, odnosno izvozna zemlja. Između uvozne i izvozne zemlje vode se bilateralni pregovori o kvotama uvoza, a zatim sama izvozna zemlja propisuje kvote i striktno ih se pridržava. Najbolji primer ove mere jeste ograničenje izvoza japanskih automobila na američko tržište na iznos od 2 miliona automobila ili 10% ukupnog uvoza, kao i izvoz japanskih automobila na tržište Evropske unije. Kvote se obično ugovaraju svake godine, mada nije redak slučaj ugovaranja i petogodišnjih kvota (na primer, kod izvoza tekstila). Samoograničenje izvoza ne može se smatrati redovnim instrumentom spoljnotrgovinske politike, pa ga je Svetska trgovinska organizacija uključila u mere tzv. sive zone, koje što pre treba da iščeznu iz međunarodne trgovine.

Mere iz oblasti finansijske politike primenjuju se radi smanjenja uvoza odnosno povećanja izvoza, a najčešće su sledeće mere:

a) Avansni depoziti kod uvoza. Neke zemlje postavljaju svojim uvoznicima kao uslov da prilikom dobijanja uvozne dozvole polože kod svoje banke određenu sumu novca kao garanciju da će obaviti uvozni posao. Novac se vraća tek po uvozu robe. To je destimulativno za uvoznika, jer se pre vremena angažuje njegov obrtni kapital, a on ne naplaćuje ni kamatu. Cilj je da se smanji uvoz odnosno odliv deviza.

b) Razne vrste deviznih kvota. U uslovima kada domaća valuta nije konvertibilna, a postoji obavezno ustupanje deviza državi, za uvoznika je naročito važan način kako će doći do potrebnih deviza za uvoz. Ako se one odobravaju restriktivno i selektivno, to se svodi na izuzetno efikasnu zaštitu domaćeg tržišta i smanjenje uvoza, a obmuto u slučaju liberalnog uvoza.

c) Manipulacija kursem nacionalne valute. Ako je domaća valuta precenjena, to stimuliše uvoz, a destimuliše izvoz. Međutim, ako je domaća valuta potcenjena, to stimuliše izvoz, a

destimuliše uvoz. Promene kursa značajne su za izvoz i uvoz čak i u uslovima konvertibilne valute. Najbolje rešenje jeste realan devizni kurs koga je, inače teško odmeriti, jer on ima neutralno dejstvo na uvoz i izvoz odnosno na spoljnu trgovinu.

72. TEORIJA KOMPARATIVNE PREDNOSTI U MEĐUNARODNOJ EKONOMIJI

Teorija komparativne prednosti u međunarodnoj trgovini predstavlja veoma značajan segment analize međunarodnih ekonomskih odnosa. Na osnovu dosadašnjih teorijskih postavki, globalna podela svih teorija komparativnih prednosti može se svesti na dve grupe: *tradicionalne i savremene teorije*.

Tradicionalne teorije komparativnih prednosti zasnivaju se, pre svega, na jeftinoj radnoj snazi i prećenjenosti nacionalne valute.

Savremene teorije komparativnih prednosti zasnivaju se na produktivnosti i efikasnosti proizvodnje na nivou nacionalne ekonomije.

U narednom delu biće analizirane najreprezentativnije teorije iz ove oblasti, a pre svega:

- Teorija apsolutnih uporednih (komparativnih) prednosti,
- Teorija relativnih uporednih (komparativnih) prednosti i
- Teorija komparativne prednosti Majkla Portera.

TEORIJA APSOLUTNIH I RELATIVNIH UPOREDNIH PREDNOSTI

U teorijskom smislu, tačka oslonca fenomena međunarodne trgovine je koncept uporednih prednosti. Međutim, stav o tome, koji faktor u odlučujućem stepenu profilira koncept uporednih prednosti u ekonomskoj teoriji je do današnjih dana predmet brojnih suprostavljenih mišljenja.

Prvobitni oblik teorije komparativnih prednosti je tzv. teorija apsolutne prednosti koju je precizno definisao Adam Smit 1776. godine. Polazeći od pretpostavke slobodne konkurencije, apsolutne pokretljivosti proizvodnih faktora, kao i slobodnog kretanja svih roba, Smit je izneo stav po kome je ključni elemenat proizvodnje rad, potreban za proizvodnju određenog proizvoda.

Imajući u vidu prednosti podele rada i specijalizacije, Smit je zaključio da pojedine zemlje treba da se usmere na proizvodnju onih roba za koje imaju apsolutne prednosti u odnosu na druge zemlje. Koncept apsolutnih prednosti se u najvećem stepenu temelji na pokazatelju količine rada, koji je potreban da se proizvede jedinica nekog proizvoda.

Apsolutna prednost je sposobnost zemlje da proizvede neku robu ili pruži uslugu po najnižim troškovima u poređenju sa bilo kojom drugom zemljom.

Pretpostavimo da je zemlji A potrebno dva sata za proizvodnju jedne tone pšenice i četiri sata za proizvodnju jedne tone mesa. Istovremeno zemlji B je potrebno pet sati da proizvede tonu pšenice, a isto toliko joj je potrebno za proizvodnju jedne tone mesa. U ovom slučaju zemlja A ima apsolutne prednosti u proizvodnji i pšenice i mesa u poređenju sa zemljom B. Na prvi pogled bi se reklo da zemlja A nema potrebe da razmenjuje proizvode sa zemljom B budući da joj manje časova rada treba ne samo za proizvodnju pšenice već i za proizvodnju mesa.

Međutim, stvari stoje sasvim drugačije budući da ključnu ulogu u međunarodnoj trgovini ima koncept relativnih a ne koncept apsolutnih komparativnih prednosti. U konačnoj instanci, može se zaključiti da Smitova teorija ne daje odgovor na očigledno pitanje zbog čega se zemlje koje nemaju apsolutnih prednosti u proizvodnji konkretne robe ipak odlučuju da stupe u različite trgovinske odnose sa drugim zemljama, odnosno da međusobno trguju.

Prihvatljiv odgovor na napred iznesenu dilemu u osnovi daje teorija relativnih prednosti, koja u suštini predstavlja značajnu modifikaciju koncepta apsolutnih prednosti. ***Koncept relativnih prednosti vezan je za klasičnog britanskog ekonomistu Davida Rikarda.***

Sposobnost zemlje da proizvodi robu i usluge sa relativno nižim alternativnim troškovima u odnosu na druge zemlje govori istovremeno o njenoj komparativnoj prednosti. Koncept relativnih uporednih prednosti prikazaćemo na jednom jednostavnom hipotetičkom primeru.

Pretpostavimo da se svet sastoji od samo dve zemlje, zemlje X i zemlje Y. Obe zemlje proizvode dva proizvoda: pšenicu i meso. Godišnja proizvodnja ovih proizvoda je istovremeno i njihova ukupna potrošnja.

Zemlja Y ima apsolutnih prednosti u proizvodnji i pšenice i mesa. Njeni troškovi proizvodnje iznose dva sata rada za tonu pšenice i četiri sata rada za tonu mesa. Istovremeno, zemlji X je potrebno pet sati rada za proizvodnju jedne tone pšenice i pet sati rada za proizvodnju jedne tone mesa. Proizilazi da zemlja Y ima apsolutnu prednost, kako u proizvodnji pšenice tako i u proizvodnji mesa.

Na prvi pogled ne postoji zainteresovanost zemlje Y za trgovinu sa zemljom X. Međutim, takav stav je u celini pogrešan. Uzimajući u obzir kategoriju relativnih troškova proizilazi da zemlja Y za proizvodnju jedne tone mesa mora da se odrekne dve tone pšenice, dok se zemlja X za proizvodnju jedne tone mesa mora odreći proizvodnje samo jedne tone pšenice. Analogno tome, u zemlji Y je relativno jeftinija pšenica u poređenju sa njenim koštanjem u zemlji X. Suprotno, u zemlji X će biti relativno jeftinija proizvodnja mesa u poređenju sa zemljom Y. Na ovoj činjenici se temelji logika spoljne trgovine ovih zemalja.

Teorija komparativnih prednosti čije su osnovne postavke bile predmet napred učinjenog objašnjenja svodi se na razlike u uporednim troškovima rada. Njena poruka je da u uslovima slobodne konkurencije svaka zemlja treba nastojati da proizvodi i izvozi one proizvode za koje ima konkurentne prednosti izražene nižim „realnim troškovima“. Budući da su realni troškovi iskazani u iznosima ljudskog rada u jedinici vremena, konkretno u našem

primera u trajanju jednog sata, figuriše pretpostavka o jednakosti troškova rada i realnih troškova.

Na taj način razlike u relativnim cenama tone pšenice i mesa u zemlji A i zemlji B definisane su u stvari razlikama u produktivnosti rada. Dobici po osnovu spoljne trgovine svode se na efekte poboljšane alokacije resursa na svetskom planu. Zemlja treba da proizvodi i izvozi proizvode sa relativno višom produktivnošću rada. Pada u oči činjenica da je model komparativnih prednosti u teorijskom smislu utemeljen na ponudi, odnosno proizvodnji. Značaj kategorije tražnje je u potpunosti zanemaren.

Zapažajući ovu manjkavost Džon Stjuart Mil je u model komparativnih prednosti ugradio kategoriju tražnje u smislu činioca koji inože dodatno stimulisati razmenu između dve zemlje i na taj način u određenoj meri relativizirao pomenuti nedostatak teorije uporednih prednosti.

I zaista, sasvim je logično da kategorija elastičnosti tražnje ima velikog uticaja na kategoriju spoljne trgovine. U uslovima neznatne tražnje veoma je teško mehanizmom cena dovesti do njenog povećanja.

Na kraju može se zapaziti da je napred učinjeno objašnjenje suštine teorije međunarodnih konkurentnih prednosti u svojoj biti statičkog karaktera. Ona samo poredi dve zemlje u datom trenutku i govori da u slučaju postojanja različitih cena proizvoda i usluga u dve zemlje, one mogu spoljnom trgovinom ostvariti viši nivo potrošnje na nacionalnom nivou.

U slučaju da se uslovi proizvodnje promene, što je pre pravilo nego izuzetak, budući da stanovništvo raste a da se tehnologija kontinuirano usavršava, onda ništa u teoriji komparativnih prednosti ne govori da će okviri specijalizacije proizvodnje egzistirati i kasnije, kao i pre nastalih izmena. Ona kaže da zemlja koja ima komparativnih prednosti može zahvaljujući toj činjenici obezbediti privredni rast i uvećanje ekonomskog blagostanja.

TEORIJA KOMPARATIVNE PREDNOSTI MAJKLA PORTERA

Ova teorija međunarodne trgovine nastala je početkom poslednje decenije XX veka i vezana je za radove američkog ekonomiste Majkla Portera. Ukratko, osnovne pretpostavke njegove koncepcije međunarodnih komparativnih prednosti su sledeće:

Prvo, u svojoj analizi konkurentnih prednosti nacije on odbacuje statički prilaz faktorima proizvodnje, ističući u prvi plan dinamički karakter konkurencije i njene zahteve usmerene na poboljšavanje kvaliteta postojećih faktora ili čak na stvaranje novih, do tog perioda nepoznatih proizvodnih faktora sa konkurentnim preimućstvima.

Drugo, istraživanja konkurentnih prednosti, pojedinih nacionalnih ekonomija u toku više decenija, idu u prilog potvrdi stava po kome određene proizvodne oblasti mogu pokrenuti osnovni mehanizam povećanja konkurentnosti pojedinih nacionalnih ekonomija na globalnom nivou. Pri tome, po Porterovom mišljenju važno je razumeti zbog čega pojedine zemlje mogu (ili ne mogu) biti konkurentne na međunarodnom tržištu, posebno u granama i oblastima proizvodnje složenih i visoko tehnoloških proizvoda.

Treće, Porter nastoji da odgovori na pitanje zašto data nacionalna sredina, gde se koncipira strategija, proizvodnja i tehnologija, gde se obrazuje kvalifikovana radna snaga i oblikuje poslovna i radna etika, odnosno gde se profilira najširi ambijent ispoljavanja konkurentnih prednosti pojedinih proizvodnih grana i oblasti, u nekoj prilici predstavlja vrlo podsticajni faktor stvaranju konkurentnih prednosti na međunarodnom nivou, a u drugom već to nije slučaj.

Pri tome, Porter posmatra konkurentne pozicije pojedinih preduzeća, budući da se jedino preduzeća javljaju kao direktni nosioci međunarodne proizvodnje i trgovine a zatim na osnovu zaključaka, koji važe za karakter ponašanja pojedinih preduzeća, on izvodi stavove karakteristične za funkcionisanje pojedinih privreda.

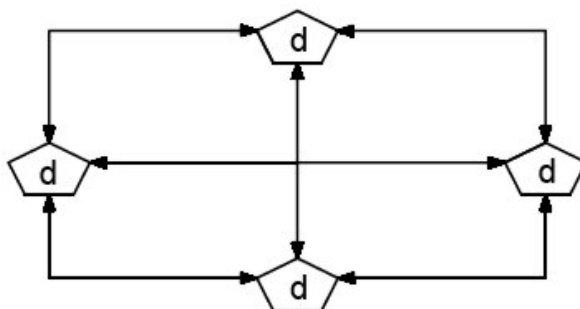
Četvrto, po Porteru, pojedine zemlje postižu zapažene proboje na međunarodnom tržištu, ne jednostavno na temelju ostvarenog tehnološkog i komercijalnog uspeha u određenim granama, već po pravilu na bazi postignutih proizvodnih i komercijalnih rezultata u grupi uzajamno povezanih sektora proizvodnje. Strukturu privrede čine grupacije proizvodnih oblasti, koje u konačnom skor u obezbeđuju konkurentu sposobnost pojedinih nacionalnih privreda.

Osnovne determinante konkurentne sposobnosti pojedinih zemalja, po Porteru, su sledeće:

- a) uslovi vezani za faktore proizvodnje a koji određuju intenzitet i oblike konkurentne borbe u pojedinim oblastima privredivanja (kapital, nivo tehnologije, infrastruktura, kvalifikacija kadrova, informacija i dr.)
- b) uslovi vezani za unutrašnju tražnju dobara datih proizvodnih oblasti;
- c) prisutnost u zemlji industrija koje podržavaju proizvodnju konkurentnih proizvoda ili su u najtešnjoj vezi sa ovom proizvodnjom (prateće industrije);
- d) strategija i struktura firme, a takođe i karakter konkurencije između pojedinih preduzeća.

Uspeh, po mišljenju Portera, postižu one zemlje kod kojih je najdinamičniji proces uzajamnog delovanja svih faktora nacionalne konkurentne prednosti. To se posebno odnosi na oblast novih tehnologija gde uspeh nije moguće postići ukoliko jedna od pomenutih determinanti dijamanta ne daje svoj puni doprinos.

Slika 15. Porterov dijamant nacionalne konkurentnosti



Četiri ključne determinante nacionalne konkurentne prednosti međusobno povezane formiraju sistem nacionalni „dijamant”. Budući da su sve determinante, odnosno podsistemi nacionalnog dijamanta u direktnoj međusobnoj vezi, proizilazi da je najpovoljniji onaj nacionalni dijamant kod koga je ukupan efekat delovanja svih podsistema najizraženiji.

U koncepciji Portera, međutim, maksimum dijamanta podrazumeva postojanje još dva uslova, čiji je uticaj od bitnog značaja u procesu oblikovanja međunarodnih komparativnih prednosti. To su: uloga državne politike i značaj slučajnih okolnosti.

U vezi relativno ograničene uloge države, je njegov stav da se i sama politika vlade može naći pod velikim uticajem pojedinih faktora koji cine dijamant. Pri tome treba uvek imati na umu kakve reakcije ostalih privrednih subjekata u zemlji izazivaju određene odluke državnih organa. U najširem smislu, sve to zavisi od tradicije državnih službenika, od odnosa između biznisa i države, a takode zavisi i od kvaliteta obrazovanja i znanja zaposlenih u državnim službama, i analogno tome od kvaliteta donetih rešenja, posebno onih strategijskog karaktera.

Što se tiče uloge slučajnih događaja gde Porter ubraja: neočekivana otkrića, tehnološke prodore, značajna kolebanja cena (nafta, na primer), velika kolebanja na svetskim finansijskim tržištima, koje se ogledaju u izraženim variranjima visina kamatnih stopa, zatim neočekivane političke događaje, rat i prirodne katastrofe, evidentno je da ti događaji mogu da poljuljaju pozicije jedne zemlje i da, suprotno, stvore povoljnije uslove za dolaženje do određenih konkurentnih prednosti drugih nacija.

Međutim, svi ovi načini postizanja uspeha imaju jedan ozbiljan nedostatak. Oni naime, ne objašnjavaju potpuno zašto se neka nacionalna ekonomija pokazala sposobnom da dovoljno brzo i efikasno iskoristi date pogodnosti i učvrsti svoj finansijski položaj, da poveća investicije, da u relativno kratkom vremenskom intervalu realizuje progresivne strukture promene privrede, da poveća opšti nivo obrazovanosti i kvalifikovanosti zaposlenih, u odnosu na drage koje to nisu u stanju da učine.

Da li to znači da u njihovim privredama ili šire u njihovom društvenom ambijentu nisu adekvatno vrednovane i iskorišćene pogodnosti, koje stvaraju faktori iz dijamanta, država ili slučajni događaji. U cilju dolaženja do prihvatljivog odgovora na ovo pitanje neophodno je imati u vidu i sledeće momente u Porterovom pristupu određivanja nacionalne konkurentne prednosti.

Prvo, za razliku od prethodnih teorija, koje su imale za polaznu osnovu stav po kome različite zemlje stupaju u odnose međunarodne razmene dobara i usluga, on izričito tvrdi da su osnovni institucionalni nosioci međunarodne razmene u globalnim razmerama preduzeća, posebno ona transnacionalnog karaktera.

I drugo, srž konkurentne prednosti se nalazi u promenama, odnosno u inovacijama. Po Porteru, ključno pitanje je sposobnost da se proizvodi manje ili više produktivno, što je sa svoje strane u direktnoj korelaciji sa kvalitetom i osobinama proizvoda, s jedne, i efikasnosti tehnologije i menadžmenta, s druge strane.

LITERATURA

1. Kitanović, D. Golubović, N (2006.) *Osnovi ekonomije*, Niš: Ekonomski fakultet.
2. Majnku, G. N. (2005). *Osnovi ekonomije*, Beograd: Ekonomski fakultet.
3. Savković, R. (2006) *Ekonomija: osnovi*, Beograd: Naučna knjiga nova.
4. Stojanović, I. (2005). *Ekonomija*, Beograd: Megatrend Univerzitet.
5. Veličković, D., Barać, S (2009). *Makroekonomija*, Beograd: Univerzitet Singidunum.
6. Veselinović, P. (2010). *Ekonomija*, Beograd: Univerzitet Singidunum.