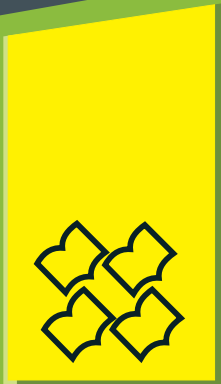




УНИВЕРЗИТЕТУ НОВОМ САДУ
ПОЉОПРИВРЕДНИ ФАКУЛТЕТ



PRIVREDNI SISTEM I EKONOMSKA POLITIKA

Prof. dr Zoran Njegovan
Prof. dr Katarina Đurić



PROF. DR ZORAN NJEGOVAN • PROF. DR KATARINA ĐURIĆ

PRIVREDNI SISTEM I EKONOMSKA POLITIKA



NOVI SAD, 2017.

CIP - Каталогизација у публикацији
Библиотека Матице српске, Нови Сад

330.342(497.11)(075.8)

338.2(497.11)(075.8)

ЊЕГОВАН, Зоран

Privredni sistem i ekonomska politika / Zoran Njegovan, Katarina Đurić. - Novi Sad : Poljoprivredni fakultet, 2017 (Beograd : Donat graf). - 224 str. ; 30 cm

Tiraž 20. - Napomene i bibliografske reference uz tekst. - Bibliografija.

ISBN 978-86-7520-388-9

1. Ђурић, Катарина

а) Привредни систем - Србија б) Економска политика - Србија

COBISS.SR-ID 315156999

Autori

Prof. dr Zoran Njegovan, redovni profesor

Prof. dr Katarina Đurić, vanredni profesor

Glavni i odgovorni urednik

Dr Nedeljko Tica, redovni profesor

Dekan Poljoprivrednog fakulteta u Novom Sadu

Urednik

Dr Vladislav Zekić, redovni profesor

**Direktor Departmana za ekonomiku poljoprivrede
i sociologiju sela, Poljoprivredni fakultet u Novom Sadu**

Recenzenti

Prof. dr Milorad Filipović, redovni profesor

Ekonomski fakultet, Beograd

Prof. dr Miroљub Hadžić, redovni profesor

Univerzitet Singidunum; Beograd

Izdavač

Univerzitet u Novom Sadu, Poljoprivredni fakultet,

Zabranjeno preštampavanje i fotokopiranje. Sva prava zadržava izdavač.

Štampanje odobrio: Komisija za izdavačku delatnost,

Poljoprivredni fakultet, Novi Sad

Tiraž: 20

Mesto i godina štampanja: Novi Sad, 2017.

Udžbenik „**Privredni sistem** i ekonomska politika" je napisan na osnovu rezultata teorijsko–metodoloških istraživanja i pručavanja autora. U konačnoj verziji udžbenika su uvaženi komentari recenzenata i kolega koji su bili direktno ili indirektno konsultovani.

Mišljenja iznesena u ovoj publikaciji su mišljenja autora i ne predstavljaju nužno stanovište Poljoprivrednog fakulteta Univerziteta u Novom Sadu. Autorska prava pripadaju autorima i bez dozvole autora se ne mogu koristiti.

PREGOVOR

Oslobadjanje od ideoloških predrasuda i svojevrsnih rigidnih barijera koje proizilaze iz različitih svojinskih odnosa i na njima zasnovane motivacije, sistema donošenja odluka i koordinacionih mehanizama, otvorilo je prostor znatno objektiviziranijim istraživanjima o suštini veoma složenih privredno–sistemskih i razvojnih mehanizama, institucija, instrumenata i mera razvojne i ekonomske politike. To dodatno aktuelizira potrebu izučavanja savremenih privrednih sistema i javne ekonomije uopšte.

Osnovu ovakvih istraživanja predstavlja proučavanje ekonomskih funkcija države u tržišnoj privredi, odnosno, kriterijuma uspešnosti koje bi trebalo bazirati na što egzaktnijim ekonomskim, socijalnim i drugim merilima. Na osnovu ovakvih proučavanja, moguće je koncipirati i efikasno realizovati ciljeve kao suštinskog opredelenja jedne države.

Svedoci smo činjenice da se za samo nekoliko decenija značajno izmenio redosled zemalja posmatrano prema stepenu razvijenosti i makroekonomskoj efikasnosti. U nekima od njih je došlo do potpunijeg iskorišćavanja razvojnih šansi i efikasnijeg prilagodjavanja dinamičkim procesima koji ostvaruju uticaj na socio-ekonomska kretanja, dok je kod drugih zabeležena nefleksibilnost u odnosu na moguća ponašanja i po osnovu toga, stagnacija u razvoju. Ova stagnacija je uslovljena korišćenjem nedovoljno efikasnih privredno–sistemskih mehanizama, pa se pomenuta neefikasnost ekonomske i razvojne politike ispoljila ne samo u kratkom, već i u dugom roku. Na ovakvim primerima se može učiti, a u koliko se obezbedi minimum konstruktivne kritičnosti, takvi slučajevi predstavljaju i odlične primere za dalje proučavanje i komparacije. Na tako nešto upućuju i pozitivne prakse zemalja koje ostvaruju uspehe u svom socio–ekonomskom razvoju.

Ovakav pristup je opredelio osnovni sadržaj i strukturu udžbenika. Na početku je dat uvod u komparativno izučavanje savremenih privrednih sistema. Izvršena je njihova tipologija i analizirana metodika a zatim su vršena poredjenja i vrednovanja privrednih sistema. U nastavku su analizirane osnovne odrednice privrednog sistema u tržišnoj privredi, pre svega svojina, motivacija, sistem donošenja odluka i koordinacioni mehanizmi. Dalje, razmatrane su i ekonomske funkcije države u savremenim uslovima, da bi se u nastavku detaljnije analizirala ekonomska politika, odnosno mere i elementi ekonomske politike koje je moguće efikasno primenjivati u savremenom tržišnom sistemu. Poseban aspekt predstavlja analiza kriterijuma uspešnosti privrednih sistema i ekonomske politike. Oni se obradjuju u četvrtom delu i bliže povezuju sa razvojem, rastom i politikama koje ih prate, odnosno, omogućavaju određenoj zemlji da svoj razvoj efikasno sprovodi i dinamizira, posmatrano u dugom roku. Peto poglavlje se bavi pokazateljima razvoja privrednog sistema, definišu se ciljevi i osnovni pokazatelji privrednog razvoja kojima se utvrđuje razvojna trajektorija i meri

uspeh, odnosno opisuje stanje određenog privrednog sistema. U šestom poglavlju se obradjuju osnovni faktori privrednog razvoja i objašnjava ciklični karakter privrede. U sedmom poglavlju se razradjuju institucionalni mehanizmi, uloga države i strategije razvoja a u osmom poglavlju se vrši analiza procesa formiranja i alokacije kapitala. Nakon toga, u devetom i desetom poglavlju se razmatraju opcije finansiranja razvoja domaćom štednjom, odnosno eksternim izvorima finansiranja. Konačno, na samom kraju, u jedanaestom poglavlju se diskutuju problemi tranzicije i u vezi sa tim, izgradnje novog privrednog sistema i ekonomske politike u Republici Srbiji kao i perspektive njenog budućeg razvoja. Na taj način se praktično zaokružuje analiza teorije i prakse privrednih sistema, ekonomske politike i privrednog razvoja.

U Novom Sadu, 12.02.2017.

Autori

SADRŽAJ

PREDGOVOR	7
PREGLED SKRAĆENIH NAZIVA	13
PRIVREDNI SISTEM I EKONOMSKA POLITIKA	15
ECONOMIC SYSTEMS AND ECONOMIC POLICY	17
UVODNE NAPOMENE	19
Nastanak naučne discipline »privredni sistem« i uporedne analize privrednih sistema	19
Definisanje privrednog sistema	20
Tipologija privrednih sistema	21
OSNOVNE ODREDNICE PRIVREDNOG SISTEMA U TRŽIŠNOJ PRIVREDI	23
1.1. Svojina	23
1.1.1. Istorijska uslovljenost nastanka svojine i pojavni oblici	23
1.1.2. Sloboda vlasničkog odlučivanja i ekonomska motivacija	24
1.2. Ekonomska motivacija	26
1.3. Sistem donošenja odluka	28
1.3.1. Izgradnja efikasnog sistema za donošenje odluka	30
1.4. Koordinacioni mehanizam – nastanak, mogućnosti i granice koegzistencije spontanog poretka i svesne koordinacije	35
EKONOMSKE FUNKCIJE DRŽAVE U TRŽIŠNOJ PRIVREDI	39
2.1. Pojam i funkcije države	39
2.2. Tržište kao autonomni regulator odnosa u privrednom sistemu	42
2.3. Uloga savremene države u razvoju	44
2.3.1. Uloga države u procesu stimulisanja rasta i razvoja	45
2.3.2. Savremena država i brzina ostvarivanja pozitivnih efekata	47
2.3.3. Uloga države u otklanjanju posledica neadekvatne raspodele	49
2.3.4. Dobra vs loše države	50
2.4. Nesavršenosti tržišta kao podstrek za delovanje države	52
2.5. Neuspesi države u vezi sa intervencijom na tržištu	53
2.6. Uspostavljanje ravnoteže između javnog i privatnog sektora	55
2.7. Analiza javnog sektora	56
2.8. Vrste državnih aktivnosti	58
EKONOMSKA POLITIKA	63
3.1. Definisanje ekonomske politike	63
3.2. Efikasnost ekonomske politike	66
3.2.1. Kriterijumi efikasnosti	66
3.2.2. Osnovne determinante efikasnosti ekonomske politike	67
3.3. Monetarna politika	69
3.3.1. Pojam, ciljevi i osnovna obeležja monetarne politike	69
3.3.2. Centralna banka	70
3.3.3. Intermedijarni ciljevi monetarne politike	71
3.4. Fiskalna politika	74
3.4.1. Pojam, funkcije i oblici fiskalne politike	74
3.4.2. Javni prihodi, javni rashodi i budžet	75

3.4.3. Efekti fiskalne politike, budžetski deficit i fiskalna konsolidacija	77
3.4.4. Održivi razvoj i fiskalna politika	79
3.4.5. Fiskalna politika u Srbiji	79
KRITERIJUMI USPEŠNOSTI PRIVREDNIH SISTEMA	81
4.1. Privredni rast i razvoj	81
4.1.1. Privredni rast (economic growth)	82
4.1.2. Privredni razvoj (economic development)	85
4.1.3. Razlikovanje pojmova razvoja i rasta	90
4.1.4. Način generisanja razvoja	92
4.2. Efikasnost	94
4.2.1. Proizvodna efikasnost	94
4.2.2. Efikasnost razmene	95
4.3. Stabilnost	96
4.4. Otvorenost	97
4.5. Raspodela	99
4.6. Standard i kvalitet života	100
POKAZATELJI RAZVOJA PRIVREDNOG SISTEMA	103
5.1. Vrste pokazatelja privrednog razvoja	104
5.1.1. Naturalni pokazatelji	105
5.1.2. Ekonomsko–socijalni pokazatelji	106
5.1.3. Naučno–tehnološki pokazatelji	108
5.1.4. Vrednosni pokazatelji	108
5.2. Ograničenja prilikom merenja ekonomske aktivnosti	110
5.3. Konceptualni problemi pri korišćenju pojedinih pokazatelja	113
5.4. Pokazatelji nejednakosti u raspodeli	115
OSNOVNI FAKTORI RAZVOJA PRIVREDNOG SISTEMA	121
6.1. Moguće klasifikacije i osnovni faktori razvoja privrednog sistema	121
6.1.1. Stanovništvo kao faktor privrednog razvoja	124
6.1.2. Prirodni resursi	125
6.1.3. Proizvodna sredstva i infrastruktura	126
6.1.4. Tehnološke promene	126
6.1.5. Organizacija i preduzetništvo	128
6.1.6. Informacije i znanje – ključni faktor privrednog razvoja	128
6.1.7. Uloga poljoprivrede kao faktora razvoja	129
6.1.8. Uloga kapitala kao faktora razvoja	132
6.2. Privredni ciklusi	133
6.2.1. Ciklični karakter privrednog razvoja	133
6.2.2. Novije teorije privrednih ciklusa	135
INSTITUCIONALNI MEHANIZMI I STRATEGIJE RAZVOJA	139
7.1. Načini za ostvarivanje privrednog rasta i razvoja	139
7.2. Transakcioni troškovi i razvoj	143
7.3. Strategije za ostvarivanje privrednog razvoja	146
7.4. Komparacija razvojnih strategija	152
7.5. Značaj institucionalnih mehanizama za privredni razvoj	154
FORMIRANJE I ALOKACIJA KAPITALA U PRIVREDI	163
8.1. Pojam kapitala u teoriji i politici privrednog razvoja	163
8.2. Značaj kapitala u dinamiziranju privrednog rasta zemalja u razvoju	168
FINANSIRANJE RAZVOJA DOMAĆOM ŠTEDNJOM	171
9.1. Formiranje domaće štednje kao izvora finansiranja investicija	172

9.2. Štednja domaćinstava, korporacija i države	175
9.2.1. Štednja domaćinstava	176
9.2.2. Štednja korporacija	176
9.2.3. Štednja države kao izvor finansiranja razvoja	177
9.3. Medjuzavisnost stope štednje i dinamike privrednog rasta	180
FINANSIRANJE RAZVOJA EKSTERNIM IZVORIMA	183
10.1. Finansiranje razvoja stranom štednjom	183
10.2. Oblici angažovanja strane štednje	185
10.2.1. Privatna strana štednja	186
10.2.2. Strane direktne investicije	186
10.2.3. Port folio investicije (porte folio)	191
10.2.4. Zajmovi komercijalnih banaka i komercijalni krediti	192
10.2.5. Strani javni kapital kao izvor finansiranja razvoja	192
10.3. Eksterna zaduženost kao razvojno ograničenje	194
SUŠTINA TRANZICIONIH PROCESA I PERSPEKTIVE SRBIJE	197
11.1. Socijalističke privrede i nužnost procesa tranzicije	197
11.2. Izbor tranzicione strategije	200
11.3. Osnovne faze – koraci u procesu tranzicije	202
11.3.1. Makroekonomska stabilizacija	202
11.3.2. Liberalizacija domaćih cena	203
11.3.3. Spoljnotrgovinska liberalizacija	203
11.3.4. Privatizacija	204
11.4. Opasnosti spore tranzicije	205
11.5. Tranzicija privrednog sistema u Srbiji	206
11.5.3. Privatizacija i izgradnja realnog sektora	208
11.6. Perspektive privrednog sistema republike Srbije	210
11.6.1. Međunarodni ekonomski odnosi i priključenje Evropskoj uniji	210
LITERATURA	213

PREGLED SKRAĆENIH NAZIVA

ALDI model	Agricultural–Demand–Led–Industrialization model
BDP	Bruto domaći proizvod
CID	Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu
DEM	Oznaka za nemačku marku pre prihvatanja evra kao zvanične valute u EU
EBRD	Evropska banka za rekonstrukciju i razvoj (European Bank for Reconstruction and Development)
ESA95	evropski sistem računa iz 1995. godine
EU	Evropska unija (European Union)
EU–15	15 zemalja Evropske unije
FoB	franco on board – isporuka na palubi
GDP	bruto domaći proizvod (Gross Domestic Product)
GINI (G)	Gini koeficijet (pokazatelj nejednakosti u raspodeli)
GNI	bruto nacionalni dohodak (Gross National Income)
GNP	Gross National Product – bruto nacionalni proizvod
HDI	Indeks humanog razvoja (Human Development Index)
HoV	hartije od vrednosti
IBRD ili WB	Medjunarodna banka za obnovu i razvoj ili Svetska banka (International Bank for Reconstruction and Development)
ITT	industrijske, trgovinske i tehnološke politike
JIE	jugoistočna Evropa
MMF	Medjunarodni monetarni fond (IMF – International Monetary Fund)
NAFTA	(North American Free Trade Agreement) – Severno američki sporazum o slobodnoj trgovini
NATO	(North Atlantic Treaty Organization) – Savez severno–atlantskih zemalja
NBS	Narodna banka Srbije
NDC	novo–razvijene zemlje (New Developed Countries)
NDP	neto domaći proizvod (Net Domestic Product)
NGO	Non Governmental Organizations – nevladine organizacije (NVO)
NIC	novoundustrijalizovane zemlje
NIE	neo–institucionalna ekonomija
NIP	Nacionalni investicioni plan
NNI	neto nacionalni dohodak (Net National Income)
OECD	(Organization for Economic Co–operation and Development) – Organizacija za ekonomsku saradnju i razvoj
OPEC	(Organization of the Petroleum Exporting Countries) – Organizacija zemalja izvoznica nafte
OTE	(Hellenic Telecommunications Organization) – Grčka telekomunikaciona organizacija

PREGLED SKRAĆENIH NAZIVA

PDV	Porez na dodatu vrednost
PPP	(Purchasing Power Parity) – Paritet kupovne moći
PSP	proces stabilizacije i pridruživanja
PTT	pošta, telefon i telegraf
PUT	privrede u tranziciji
RZS	Republički zavod za statistiku
SCG	Srbija i Crna Gora
SFRJ	socijalistička federativna republika
SME	(Small and Medium Entreprisess) – mala i srednja preduzeća (MSP)
SNA93	Sistem nacionalnih računa iz 1993. godine
SRJ	savezna republika Jugoslavija
SSSR	Savez Sovjetskih Sociajalističkih Republika
STET	(ST Education & Training Pte Ltd) – Singapurska kompanija za elektroničke tehnologije
TV	televizija
UN	Ujedinjene nacije (od Organizacija ujedinjenih nacija – OUN)
USA	United States of America – sjedinjene američke države (SAD)
WTO	(World Trade Organization) – Svetska trgovinska organizacija (STO)

PRIVREDNI SISTEM I EKONOMSKA POLITIKA

Autori

Prof. dr Zoran Njegovan • Prof. dr Katarina Đurić

REZIME

Oslobadjanje od ideoloških predrasuda i svojevrstnih rigidnih barijera u savremenim uslovima je otvorilo sasvim novi prostor za znatno objektiviziranija istraživanja složenih privredno–sistemskih i razvojnih problema. Otuda je baš ova činjenica uticala da predmet ove monografije bude proučavanje ekonomskih funkcija države u tržišnoj privredi.

Ovakav pristup je opredelio osnovni sadržaj i strukturu monografije. U uvodu se autori bave komparativnim izučavanjem savremenih privrednih sistema. Oni analiziraju različite metode i vrše tipologiju privrednih sistema a zatim porede i vrednuju pojedine pojavne oblike privrednih sistema. U nastavku se analiziraju osnovne odrednice privrednog sistema u tržišnoj privredi, pre svega svojina, motivacija, sistem donošenja odluka i koordinacioni mehanizmi. Dalje, analiziraju se ekonomske funkcije države i njoj imanentna ekonomska politika u savremenim uslovima, odnosno, mere i elementi ekonomske politike koje je moguće efikasno primenjivati u savremenom tržišnom sistemu. Poseban aspekt predstavlja analiza kriterijuma uspešnosti privrednih sistema i ekonomske politike. Oni se obraduju u četvrtom poglavlju i bliže se povezuju sa razvojem, rastom i politikama koje ih prate, odnosno, omogućavaju određenoj zemlji da svoj razvoj efikasno sprovodi i dinamizira, posmatrano dugoročno. Peto poglavlje se bavi pokazateljima razvoja privrednog sistema, definišu se ciljevi i osnovni pokazatelji privrednog razvoja kojima se utvrđuje razvojna trajektorija i meri uspeh, odnosno opisuje stanje određenog privrednog sistema. U šestom poglavlju se obraduju osnovni faktori privrednog razvoja i objašnjava ciklični karakter privrede a u sedmom se razraduju institucionalni mehanizmi, uloga države i strategije razvoja. U osmom poglavlju se vrši analiza procesa formiranja i alokacije kapitala, a u naredna dva poglavlja se razmatraju opcije finansiranja razvoja domaćom štednjom, odnosno eksternim izvorima finansiranja. Konačno, na samom kraju, u jedanaestom poglavlju se diskutuju problemi tranzicije i u vezi sa tim, izgradnje novog privrednog sistema i ekonomske politike u Republici Srbiji kao i perspektive njenog budućeg razvoja. Na taj način se praktično zaokružuje analiza teorije i prakse privrednih sistema, ekonomske politike i privrednog razvoja.

Ključne reči: privredni sistem, razvoj, rast, ekonomska politika, tranzicija, privatizacija

ECONOMIC SYSTEMS AND ECONOMIC POLICY

Authors

Prof. dr Zoran Njegovan • Prof. dr Katarina Đurić

ABSTRACT

Removing of ideological prejudices and certain rigid barriers in the transition countries has brought up a new room for more objectified research of complex economy and development problems. That fact has influenced and initiated the authors of the monograph for the research and deep examination of economic functions of the state in market economy.

Such approach influenced the content and the structure of the monograph too. Its introduction is devoted to the contemporary economy systems. The authors are discussing the main methodology approaches and are presenting the typology of economic systems. Furthermore they are comparing and valuating certain economy systems. Continuing they analyze basic determinants of an economic system in the market economy, at the first place ownership, motivation, decision making system and the mechanism of coordination. They are analyzing the economic function of state and the immanent economic policy i.e. measures and elements of economic policy which could be efficiently implemented within modern economic conditions in particular economic system. Also they are discussing the criteria of being successful in particular economic system and in creation of successful economic policy. Such approach is closer connected with development issues, growth and policies which are going hand by hand and are providing efficiency for the country in time.

In the fifth chapter are presented the indicators of economic system development, defined the main goals and development indicators which are mainly used for measuring the successful development or which has been used for describing the state of art within certain economic system. Further more in the chapter six is discussing the main factors of economy development and is describing the cyclic character of economy. Seventh chapter is devoted to the institutional mechanisms, development strategy and the role of state. After that it is discussing the process of forming and allocation of the capital, possibilities of financing the development through domestic savings as well external sources of financing. At the end in eleventh chapter is discussed the transition process and related to that building the new economic system and policy in the Republic of Serbia as a perspective of further development. That helps finalization of overall economic system, policy and development analysis within the market economy conditions.

Key words: Economy, Development, Growth, Economic Policy, Transition, Privatization

UVODNE NAPOMENE

NASTANAK NAUČNE DISCIPLINE »PRIVREDNI SISTEM« I UPOREDNE ANALIZE PRIVREDNIH SISTEMA

Nastanak naučne discipline »Privredni sistem« i uporedna analiza privrednih sistema, doživljava svoju punu afirmaciju posle dr. sv. rata kada se na pojedinim univerzitetima u Sjedinjenim američkim državama (USA) pristupa izučavanju prvih iskustava socijalističke izgradnje u Savezu sovjetskih socijalističkih republika (SSSR) i vrši poredjenje tih iskustava sa iskustvima koje je do tada ostvarivao kapitalistički sistem¹. Takodje, praćena je i izučavana sposobnost tzv. centralno-planskog sistema da rešava ključne ekonomske probleme².

Istorijski posmatrano, debate oko efikasnosti socijalističkog i kapitalističkog sistema mogu imati svoju periodizaciju: *prva faza*, posle prvog svetskog rata i u vreme velike ekonomske krize 1929. godine; *druga faza*, nakon drugog svetskog rata kada nastaje više socijalističkih zemalja; *treća faza*, nakon 70-tih i 80-tih godina dvadesetog veka kada se suština upoređivanja efikasnosti i uspešnosti spušta na teren pojedinih segmenata društvenoekonomskih sistema; i konačno, *četvrta faza*, 80-tih i 90-tih godina dvadesetog veka, nakon pada berlinskog zida i započinjanja proučavanja procesa preobražaja –

¹ Proučavanja problematike privrednih sistema i ekonomske politike sa stanovišta principa i korišćenih instrumenata svoje korene nalazi relativno rano. Poznata su proučavanja na dalekom istoku gde je došlo do stvaranja centralnih država, u Indiji (nauka o politici – Arthašashtra); zakonik cara Hamurabija (XIII vek p.n.e.); aktivnosti cara Darija u Persiji; u Kini (kineski agrarni sistem Cin-tjan); u staroj Grčkoj (Platon, Aristotel, Ksenofon, Demosten, Sokrat, Tukidid, idr.); u starom Rimu (agrarni zakoni Licinija, Tiberija Graha, zatim reforma države Oktavijana Avgusta); merkantilistička politika Tomasa Mana (XV do XVII v.); fiziokratska koncepcija F. Kene-a, M. De la Riviera; A.R.Ž. Tirgo-a; predstavnika klasične škole A. Smith-a, D. Ricardo-a (XVIII v.); do kejnzijanaca u vreme velike ekonomske krize 1929. godine.

² Najpoznatije debate o ovim pitanjima mogu se naći u delima von Misesa, Hajeka, Langea, Lerner a i drugih i to uglavnom sa pozicija fundamentalnih razlika dva sistema. U ovim kao i kasnijim debatama nakon drugog svetskog rata (Halma, Bornsteina, Grossmana, Ecksteina, Carsona, Neubergera, Gregoria i Stuarda, Conna, Pryora, Zimbalista, Bucka, Whynesa kao i srpskih autora Stojanović R., Marsenić D., Bajec J., Joksimović, Lj., Adžić, S., i drugih), centralno mesto zauzima debata o problemu racionalne alokacije resursa u odsustvu tržišnog formiranja cena roba i ostalih faktora proizvodnje (zemljište i ostali prirodni resursi, radna snaga i kapital), definisanju tipova privrednih sistema, metodologije za vrednovanje efikasnosti, izboru metoda i načina rešavanja ekonomskih problema.

tranzicije bivših socijalističkih zemalja. Ovome treba svakako dodati i diskusije oko efikasnosti privrednih sistema koje su počele da se razvijaju vezano za kretanja u istočnoj Aziji (pojava tzv. »zemalja malih tigrova«) a u novije vreme, otvaraju se diskusije o kineskom, brazilskom i indijskom iskustvu. Ovakav pristup je omogućio da se bazičan koncept, koji je u sebi sadržavao značajnu dozu političkog sagledavanja, postepeno transformiše u jedan egzaktniji – ekonomsko–politički model utvrđivanja pokazatelja uspeha privrednog sistema koji je u stanju da efikasno prevazilazi svojevrsni »parohijalizam« zasnovan na iskustvu samo jedne zemlje.

Kao rezultat višedecenijskog razvoja i istraživanja privredno–sistemske problematike može se istaći da je, pre svega, došlo do razvoja opšte teorije privrednih sistema kao naučne discipline; zatim, do definisanja osnovnih tipova privrednih sistema i njihovih varijeteta – strukturnih i organizacionih karakteristika, načina funkcionisanja i pokretačkih snaga; dalje, do razvoja metodologije za upoređivanje i vrednovanje privrednih sistema; do uvođenja kategorije vrednovanja privrednih sistema; i konačno, do objašnjavanja načina za rešavanje osnovnih ekonomskih problema u zavisnosti od tipa privrednog sistema³.

DEFINISANJE PRIVREDNOG SISTEMA

Polazeći od definicije sistema kao skupa elemenata koji ga konstituišu stvarajući tako određenu strukturu, nalaze se u međusobnoj interakciji koja je opredeljena određenim principima i uslovljava način njegovog funkcionisanja, privredni sistem se može okarakterisati kao skup institucija i mehanizama za donošenje i implementaciju odluka koje se tiču proizvodnje, raspodele, razmene i potrošnje u jednoj zemlji posmatrano u određenom vremenskom periodu⁴. Privredni sistem se po pravilu označava kao najznačajniji podsistem ukupnog društvenog sistema s obzirom da svi ostali podsistemi materijalno zavise od ovog sistema⁵. Otuda, da bi efikasno funkcionisao, privredni sistem mora da predpostavi mehanizam kojim će se donositi odluke. Osim toga, privredni sistem na osnovnim segmentima – proizvodnja, raspodela, razmena i potrošnja, mora jednoznačno da pruži odgovor na sledeća pitanja: šta?, na koji način?, gde?, kada? i za koga? Ukoliko se privredni sistem želi svestranije sagledati, neophodno je upoznati njegove elemente – sastavne delove, njihovu međusobnu povezanost i principe na osnovu kojih on funkcioniše. U tom smislu, osnovne elemente privrednog sistema čine: *resursi* shvaćeni kao prirodna bogatstva – ljudski faktor, sredstva za proizvodnju, tehničko tehnološko znanje, preduzetništvo i organizacione sposobnosti; *učesnici* – ljudi kao proizvo–potrošači, gazdinstva i domaćinstva, preduzeća, država; *procesori* – koji formiraju logički raspored aktivnosti koje sistem iz jednog stanja prevode u željeno, drugo stanje: informacije, razne odluke, metodi i postupci implementacije i transformacije; *institucije* – relativno stabilni tipovi veza i odnosa

³ Černe F. (1981) *Splošna teorija ekonomskog sistema družbe*, časopisni zavod uredni list SR Slovenije, Ljubljana, str. 152 – preuzeto od Bajec J., Joksimović LJ. (2004) *Savremeni privredni sistemi*, Ekonomski fakultet, Beograd, str. 6)

⁴ Lindbeck A. (1977) *The Political Economy of the New Left*, New York, Harper and Row, str. 214; Marsenić D. (1977) Privredni sistem Jugoslavije, Savremena administracija, Beograd, str. 3 (podvukli Bajec, J., i Joksimović, LJ.)

⁵ Kao značajni podsistemi se ističu još politički, pravni, socijalni, obrazovni, naučno–istraživački, informacioni, kulturni, zdravstveni, sistem odbrane, itd.

koje povezuju ekonomske učesnike i njihove aktivnosti (tržište, privatna svojina, itsl.). U nešto drugačijem pristupu, kao osnovne komponente privrednog sistema se mogu navesti i sistem donošenja odluka; informacijski sistem; sistem motivacija; i koordinacioni sistem. No, bez obzira na ugao posmatranja, neophodno je uočiti da je privredni sistem višedimenzionalan. On obuhvata elemente, dimenzije i obeležja prema kojima se uostalom privredni sistemi međusobno i razlikuju.

TIPOLOGIJA PRIVREDNIH SISTEMA

Utvrđivanje tipova privrednih sistema se najčešće izvodi prema karakteru vlasništva nad sredstvima za proizvodnju; prema sistemu donošenja ekonomskih odluka; prema motivacionom sistemu koji pokreće ekonomske učesnike; i svakako, prema načinu alokacije proizvodnih resursa i ekonomskih aktivnosti.

NOVE TIPOLOGIJE PRIVREDNIH SISTEMA

	Socijalno-tržišne i participativne privrede	Ostale razvijene privrede	Zemlje u tranziciji	Socijalističko-reformske zemlje
Karakter vlasništva	Dominantna privatna svojina, jača radničko i institucionalno akcionarstvo	Dominantna privatna svojina, skromno učešće zaposlenih u svojini	Privatizacija državnog sektora uz učešće zaposlenih, građana i inostranog kapitala	Državna svojina dominira uz postepeno jačanje privatnog sektora
Donošenje ekonomskih odluka	Decentralizovano, jača participativna uloga zaposlenih	Decentralizovano, slaba participacija	Decentralizovano-participacija zaposlenih	Pretežno centralizovano, jača samostalnost preduzeća
	Socijalno-tržišne i participativne privrede	Ostale razvijene privrede	Zemlje u tranziciji	Socijalističko-reformske zemlje
Motivacioni sistem	Pretežno materijalne, učešće zaposlenih u profitu, novi podsticaji	Pretežno materijalne, mala participacija	Materijalne, učešće u profitu	Pretežno materijalne, plan preovladuje
Koordinacioni mehanizam	Tržište dominira uz rastuću redistributivnu i socijalnu ulogu države	Tržište dominira, država vrši klasične ekonomske funkcije	Tržišni mehanizam funkcioniše, pored klasičnih država vrši i razvojne funkcije	Tržišni mehanizam deluje u pojedinim segmentima

Izvor: Bajec J., Joksimović L.J. (2004) *Savremeni privredni sistemi*, Ekonomski fakultet u Beogradu, Beograd, str. 18

Do 80–tih godina XX v. navodjena su tri tipa privrednih sistema: kapitalistički privredni sistem; socijalistički centralno–planski privredni sistem; i socijalistički samoupravni tržišni privredni sistem⁶.

Posle radikalnih političkih i društveno–ekonomskih promena u zemljama Centralne i Istočne Evrope 90–tih godina XX v., stvorena je nova tipologija koja u osnovi kao kriterijum uzima reformski ili revolucionarni pristup promenama⁷.

Interesantno je navesti nekoliko osnovnih kriterijuma koji su u funkciji pojedinih istorijski uslovljenih razvojnih koncepata i u kojima nastaju pojedini tipovi privrednih sistema.

Tako, na samom početku XXI v. klasifikacija privrednih sistema ističe tipologiju koja kapitalističke sisteme deli u dve grupe: socijalno–tržišne i participativne privrede; i ostale razvijene privrede, a bivše socijalističke zemlje na: zemlje u tranziciji koje se u većoj meri završile prvu fazu tranzicije (privatizacija, dostizanje makroekonomske stabilnosti i liberalizacija ekonomskih odnosa sa inostranstvom), i socijalističko–reformske zemlje koje su zadržale klasične prerogative centralno–planskog sistema ili još uvek nisu osposobljene za suštinsku tranziciju ka tržišnoj privredi⁸.

ISTORIJSKI KONCEPTI RAZVOJA I NJIHOVA ISPOLJAVANJA U FUNKCIJI OSNOVNIH KRITERIJUMA

Kriterijumi / Istorijski koncepti	Doindustrijski privredni razvoj	Industrijsko doba	Postindustrijsko doba
Osnovna delatnost	Poljoprivreda	Industrija	Usluge
Osnovni proizvodi	Hrana	Tehnika i tehnologija	Informacije i znanje
Dominantna tehnologija	Obrada zemljišta	Obrada materijala	Obrada informacija (obrazovanje i obuka)
Najznačajniji procesi	Naseljavanje, navodnjavanje, djubrenje	Mehanizacija, automatizacija	Menadžment
Osnovni limitirajući faktor	Zemljište	Kapital	Informacije
Vladajuća klasa	Vlasnici zemljišta	Vlasnici kapitala	Vlasnici informacija
Kriterijum uspešnosti	Količine u prostoru	Količine u odnosu prema kapitalu	Informacije po korisniku

Izvor: prema Adžić, S., Radić, J. (1977) Privredni sistem i ekonomska politika, Subotica, str. 33

⁶ Autor Mihailović, L. navodi sledeću sistematizaciju privrednih sistema: kao *naturalnih* u kojima se kao primarni cilj postavlja neposredno zadovoljavanje ličnih i kolektivnih potreba članova zajednice; *tržišnih ili robnih* koji se razvijaju u periodu industrijalizma a baziraju se na podeli rada, privatnoj svojini i razmeni proizvoda i usluga na tržištu; *administrativnih ili* kako navodi *komandnih* u kojima se alokacija faktora proizvodnje, raspodele, razmene i potrošnje vrši administrativnim metodama upravljanja; i tzv. *mešovitih* kao prelaznih modela iz administrativnih u tržišne sisteme.

⁷ Kornai J. (1990) *The Affinity between Ownership Forms and Coordination Mechanisms: The common experience of reform in Socialist Countries*, Journal Of Economics Perspectives, vol 4, No 3, str. 131–133 ističe ovu tipologiju ali ne sa aspekta metoda preobražaja (nasilni vs miroljubivi) ili njegove brzine (spore vs brze promene) već sa aspekta da li se ruši monopol vladajuće klase ili ne.

⁸ Bajec J., Joksimović L.J. (2004) *Savremeni privredni sistemi*, Ekonomski fakultet, Beograd, str. 17.

No, tipologija se ne iscrpljuje samo na ovoj podeli, već kao posebne, treba navestii probleme u stvaranju tipologije nerazvijenih zemalja Azije, Afrike i Južne Amerike, kineskog modela, itd. Značajno je napomenuti da je za tipologiju ovih zemalja od manjeg značaja njihova privredno–sistemska orijentacija već da je tipologija više uslovljena daljom razvojnom orijentacijom (srodnošću razvojnih problema i razvojnih prioriteta, odnosno, prema sličnosti u usmeravanju i koordinaciji razvojne strategije).

OSNOVNE ODREDNICE PRIVREDNOG SISTEMA U TRŽIŠNOJ PRIVREDI

1.1. SVOJINA

Svojina predstavlja pravo pojedinca, grupe ili klase na posedovanje određene stvari i donošenje odluka o načinima njenog korišćenja. Podrazumeva se da je ovo pravo društveno prihvaćeno i da se dekomponuje na pravo posedovanja, korišćenja, prisvajanja, donošenja odluka i prenosa. Ova prava predstavljaju suštinska svojinska prava i izražavaju stvarni sadržaj svojine. Ako se ova prava, makar na određeni period vremena koncentrišu u jednoj ličnosti, grupi ili klasi, oni postaju titulari svojine – vlasnici. Ukoliko se ostvari samo jedan ili nekoliko oblika prisvajanja, pojedinac, grupa ili klasa postaje nosilac – titular samo određenog prava, dok su u odnosu na ovog nosioca ostala prava svojine ograničena. U tom smislu se može govoriti o nosiocima apsolutnog i ograničenog prava.

1.1.1. ISTORIJSKA USLOVLJENOST NASTANKA SVOJINE I POJAVNI OBLICI

Svojina ili bolje rečeno dominantni oblik svojine je tokom istorijskog razvoja čovečanstva predstavljao osnovnog pokretača i motivaciju ljudi da pre svega svoj, a onda i život zajednice u kojoj žive, unaprede. To upućuje na zaključak da su pored dominirajućeg oblika svojine u jednom sistemu, paralelno egzistirali i drugi oblici svojine (privatna svojina, državna svojina, društvena svojina, zadružna svojina, i dr.). U svakom slučaju, ne može se govoriti o jednom – isključivom obliku svojine, već samo o njenom dominantnom obliku.

Poslednje decenije dvadesetog i sam početak dvadesetprvog veka, biće upamćene kao vreme ključnih promena vlasničkih odnosa na Istoku – bivše socijalističke zemlje. Suština ove promene sadržana je u činjenici da se na taj način želela prevazići ekonomska neefikasnost socijalističkih privrednih sistema i nagomilani problemi koje su donela njihova sistemska ograničenja. Nešto ranije ali praktično ruku pod ruku sa ovim procesom, i na Zapadu – pre svega u razvijenim zemljama zapadne Evrope, dolazi do reakcije na neefikasnost javnog sektora i pokušaj da se nadje optimalni odnos javnog i privatnog interesa. Sve ovo ukazuje na činjenicu da svojina vrši suštinski uticaj na privredne sisteme.

Stoga i nije teško zaključiti da svojina i kontrola nad sredstvima za proizvodnju predstavlja osnovnu privredno–sistemsku komponentu, osnovni uslov. Šta više, ona oduvek čini njegovu okosnicu, ključnu odrednicu i opredeljujuću karakteristiku, ali se javlja i kao osnovni oslonac za širi institucionalni ambijent u kome privredni sistem funkcioniše.

Svojina nad sredstvima za proizvodnju predstavlja osnovu ekonomske i društvene moći obzirom da određuje karakter proizvodnje, način prisvajanja i upotrebe ekonomskog viška vrednosti. Način na koji je ona uređena uslovljava način donošenja odluka, sistem motivacije, funkcionisanje i koordinacioni mehanizam privrednog sistema. Tako privredni sistem predstavlja izraz svojinskih odnosa, a time i dominantnog produkcionog odnosa u jednoj zemlji, u određenom vremenskom periodu. Svojina i svojinsko pravo su podjednako značajni za ostvarivanje ekonomskih procesa, isto koliko i ljudi, i kapital. Moć koju daje svojina, predstavlja sposobnost da se utiče na postupke drugih ljudi⁹ a time i na učinak privrednog sistema. U tom smislu, svojina je vezujuća karika privrednih tokova i društvenih procesa. Ona nije samo društveno sankcionisani osnov prisvajanja rezultata rada već je i bazična determinanta efikasnosti upotrebe i alokacije relativno oskudnih faktora proizvodnje.

Svojina u zavisnosti od toga kako je institucionalno uobličena i zaštićena, određuje unutrašnju organizaciju subjekata privredjivanja – preduzeća a posebno, njegove upravljačke ingerencije. Ona je pretpostavka sloboda, autonomije i motivacije poslovnih subjekata da deluju u saglasnosti sa principima ekonomije¹⁰. U tom smislu, ukupan ekonomski i društveni razvoj se odvijao uz neprekidno usavršavanje institucionalne infrastrukture svojine.

1.1.2. SLOBODA VLASNIČKOG ODLUČIVANJA I EKONOMSKA MOTIVACIJA

Ekonomska uloga svojine je u tome da ona predstavlja većitu i opštu kategoriju. Za funkcionisanje privrednog sistema od značaja su sledeće njene osobine: ona je neophodan uslov za vrednovanje resursa; posredstvom cena resursa moguće je izračunati učešća vlasnika u rezultatu; ona je izvor moći za donošenje ekonomskih odluka; ona je institucionalni element operacionalizacije retkosti; ona je važna odrednica korišćenja raspoloživog privrednog potencijala; ona je izvor motivacije za privredjivanjem; i ona predstavlja ratio relativiziranja rizika. To joj daje atribut složenosti i višedimenzionalnosti¹¹. Samo suštinska promena dominantnog svojinskog odnosa donosi promenu celokupnog privrednog sistema.

Svojina daje pravo pojedincu, grupi ili klasi da koristi, raspolaže ili prisvaja robe, usluge i određena prava. No, o ma kom se obliku prisvajanja radi, on po obimu i strukturi nadmašuje mogućnosti potpunog zadovoljenja na nivou društva, pa se uvek iznova otvara dilema o prioritetu zadovoljavanja potreba i retkosti, odnosno, ograničenosti ekonomskih

⁹ Grossman G. (1967) *Economics Systems*, Prentice–Hall, New Jersey, str. 16

¹⁰ Smith, A. (1952) *Istraživanje prirode i uzroka bogatstva naroda*, Kultura, Beograd, navodi: "Mi ne očekujemo ručak od dobronamernosti mesara, pivara ili pekara, već od njihove brige za vlastiti interes, Mi se ne obraćamo njihovoj čovečnosti, već njihovoj sebičnosti i ne govorimo im nikad o svojim potrebama već o njihovim koristima".

¹¹ Madžar, L.J., (1995) *Svojina i reforma*, Ekonomski institut i Institut ekonomskih nauka, Beograd.

resursa. Ta okolnost nameće potrebu da raspoložive resurse, bez obzira na svojinski oblik u kome se nalaze, treba posmatrati kao ekonomska dobra čijom racionalnom upotrebom treba ostvariti određene društvene ciljeve. Pritom, svojina na određenim sredstvima istovremeno pretpostavlja i pravo vlasnika da ih koristi prema svom nahodjenju. Zato oni koji svojini prilaze sa formalnog aspekta, u njoj vide potpunu ili neograničenu vlast, a vlasnički odnos pojedinca prema svojini, društveno sankcionišu kao pravo. Svojina na taj način predstavlja društveni odnos, odnos medju ljudima povodom stvari i njihovog korišćenja. Tako se mogu razlikovati nekoliko svojinskih prava: pravo donošenja odluka o načinu korišćenja sredstava koji su predmet svojine ili pravo kontrole, pravo prisvajanja ili pravo na rezultat koji nastaje kao posledica korišćenja sredstva, i pravo otudjenja, odnosno prenosa svojine na drugi subjekat.

Svojina posmatrana u pravnom smislu predstavlja skup pravnih normi koje izražavaju, učvršćuju i šire ekonomsko pravo prisvajanja i korišćenja resursa. Pravni vlasnik je lice na koje je naslonjen objekat svojine dok posmatrano ekonomski, ovo lice predstavlja subjekt koji ostvaruje koristi upotrebom predmeta vlasništva. Predmet svojine posmatrano ekonomski, predstavlja ekonomski resurs. To znači da se pravo svojine posmatrano *per se*, može smatrati abstraktnim društvenim odnosom, dok se tek posmatrano ekonomski, kao vid svojine, diferencira – korišćenje, uživanje plodova, raspolaganje, uključiv i prenos vlasništva. Pritom se, kako je već navedeno, u praksi dešava da opravdano ili ne, dolazi do ograničavanja vlasništva. To se vrši ne samo zakonskim propisima i državnom prinudom, već i važećim društvenim konvencijama (običajima, stavovima, moralnim normama, tradicionalnim obrascima, nepisanim pravilima ponašanja, i sl). Različiti subjekti mogu imati različita prava – nadležnosti na istom dobru. Sama lista vlasničkih prava obuhvata pravo korišćenja, trošenja, uništenja, unapredjenja, razvoja, transformisanja, prodaje, poklona, iznajmljivanja i zaloge. Naspram ove liste se nalazi lista pune zaštite i ugrožavanja, zaštita od posedovanja, uništenja, zagadjivanja, plavljenja, nedozvoljenog korišćenja, prisvajanja, ekspropisanja, nacionalizacije. Intenzivnom eksploatacijom resursa za potrebe stalno narastajućeg stanovništva, dolazi do ugrožavanja resursa, pa posebnu pažnju zaslužuje podrivanje vlasničkih prava koje vodi ka gubitku dohotka i smanjivanju imovine, prava na vladanje, korišćenje, upravljanje, na dohodak, na kapitalnu vrednost stvari, na sigurnost, naslednost, nesmetanost, na zabranu štetnog dejstva po druge, na mogućnost prinudne naplate, na povraćaj bilo kome prenesenih nadležnosti po isteku roka¹². Dakle, može se zaključiti da je čist režim vlasničkih prava u stvarnosti nemoguće u potpunosti realizovati. Samim tim, efikasnost tržišta u pogledu ublažavanja ograničenosti resursa i olakšavanja njihove razmene zavisi od ostvarivanja vlasničkih prava.

Kada je reč o državnoj svojini, ona je u savremenim uslovima ograničena na ona dobra koja treba da pruže servis svim građanima, dakle, u saglasnosti je sa savremenom ulogom države. U tom smislu, veća direktivnost i selektivnost državnog regulisanja, ugrožavala bi i deformisala privatno–kapitalističke odnose. Kontrola monopola koja se u većini država sprovodi, uglavnom se od strane privatnih vlasnika reguliše internacionalizacijom i globalizacijom aktivnosti. Inače, značajno je istaći da u savremenim privredama raste uloga države na segmentu ekonomske, socijalne i razvojne politike što u svakom slučaju stvara uslove i podstiče dalji razvoj privatnog sektora, povećava efikasnost i konkurentnost privrede.

¹² Djuričin, D. (1994) *Privreda u tranziciji, privatizacija i povezane teme*, Dečje novine, G. Milanovac.

No, i pored toga, vlasništvo i kontrola nad osnovnim proizvodnim faktorima je oduvek bilo odlučujuće za održavanje dominantne pozicije u društvenoj proizvodnji.

1.2. EKONOMSKA MOTIVACIJA

U svakom privrednom sistemu, ciljevi i motivi ekonomskih učesnika da te ciljeve ostvare, najčvršće su povezani sa svojinskom strukturom i sa sistemom donošenja odluka. Sami ciljevi mogu biti na nivou društva kao celine; na nivou privrednog subjekta–preduzeća; na nivou porodice, individualnih učesnika, i sl. Kada se ciljevi formiraju na nivou društva oni zadiru u društveno–ekonomsku i političku sferu sistema, i to kako u njegovu klasnu strukturu tako i u odnose i snagu između vodećih društvenih grupa. U slučaju preduzeća kao privrednog subjekta, ciljevi se odnose na pokretačke snage privredne aktivnosti ovog subjekta dok se u slučaju pojedinaca, usled njihovog različitog položaja, ciljevi i motivi razlikuju obzirom na različite mogućnosti učestvovanja u procesu donošenja odluka kao i sa aspekta učešća u kontroli nad bitnim informacijama¹³. U svakom od ovih slučajeva, kao bitan element motivacije leži sistem podsticaja (stimulisanja i destimulisanja). Svaki sistem podsticaja ima za cilj da motiviše ekonomske učesnike na nižem nivou da ostvaruju odluke (direktive, uputstva) koje su dobili od učesnika na višem nivou. Pritom, treba istaći da se ukupna lepeza podsticaja vezuje i svodi uglavnom na materijalne i moralne. U materijalne stimulanse u sferi ekonomskih aktivnosti se mogu svrstati profit, sistem bonifikacija, premije, subvencije, itd. Istovremeno, na motivaciju učesnika se može uticati i destimulisanjem – tzv. negativni podsticajima. Opšte je poznato da bolje zalaganje radnika na poslu ne izaziva veća zarada već strah od gubljenja radnog mesta, premeštanja na drugo, manje plaćeno ili niže radno mesto. Slično, npr. u spoljnoj trgovini se koristi čitav niz kvantitativnih ograničenja, carina, prelevmana i drugih destimulativnih mera. U savremenim tržišnim sistemima, moralni podsticaji se često koriste kao dopunski da bi se korigovalo ili ostvarilo željeno ponašanje učesnika, povećala odgovornost i slično. Ipak, moralni podsticaji – nagrade ili kazne, posmatrani u daljoj istoriji, vezuju se za tzv. *hidraulička društva*, odnosno, *azijski despotizam* – azijski način proizvodnje, a u novije vreme, za socijalističke sisteme kao što je sistem u bivšem Sovjetskom savezu, u Kini, Kubi, i sl. kao sistemima sa nesvojnom ili državnom svojnom.

Ostvareni poslovni rezultat svakog privrednog subjekta zavisi od njegove inicijativnosti, spremnosti na preuzimanje rizika, kreativnosti, sposobnosti i poslovne efikasnosti, jednom rečju od njegove motivisanosti. Ovakva konstatacija je karakteristična pre svega, za liberalnu fazu razvoja kapitalizma u kojoj je naglašena uloga slobodnog tržišta i praktično isključena država iz faze poslovnog odlučivanja. Na ovom modelu savršene konkurencije kao idealu kome se teži, razvijene su teorije opšte i parcijalne privredne ravnoteže, različiti modeli optimizacije i društvenog izbora. Praksa je međjutim išla svojim tokom. Vremenom je dolazilo do jačanja jednih na račun drugih tržišnih učesnika, što je u

¹³ Videti šire u: Bajec J., Joksimović LJ. (2004) *Savremeni privredni sistemi*, Ekonomski fakultet, Beograd

praksi dokazalo poznati Paretoov princip¹⁴. To je dovelo do ukрупnjavanja – koncentracije, centralizacije i maksimizacije sredstava ali i svega ostalog, zatim istiskivanja slabijih i manje sposobnih iz tržišne utakmice, i u konačnom, donelo promenu ekonomske motivacije učesnika. Javljaju se ekonomski monopoli sposobni da vode sopstvenu politiku u odnosu na sve ostale učesnike, što je u velikoj meri narušilo prethodno – idilično stanje potpune konkurencije. Naravno, ovo nije moglo ostati bez reakcije države kao vrhovne ekonomske vlasti. Ova redukcija vlasničkih i tržišnih sloboda uslovljena je i anticikličnom politikom koja je uvedena nakon velike ekonomske krize 1929. godine. Ona je uvedena direktnim i indirektnim angažovanjem od strane države u ključnim sektorima kao što su sektor investicija i zaposlenosti koji se nalaze na strani ponude i distribucijom dohodaka, na strani tražnje¹⁵. Anticiklična politika je postala nezaobilazni deo ekonomske politike države kao i politika dohodaka i transfernih davanja kao sastavni deo uskladjivanja ponude i tražnje i sastavni deo »ekonomije blagostanja«. Paralelno, javlja se i tzv. antimonopolsko zakonodavstvo (prvo u USA tzv. Sherman–ov Act, i sl.) i ono biva aktuelno sve do današnjih dana obzirom da je stepen monopolizacije tržišta od zemlje do zemlje i od slučaja do slučaja, različit. To praktično znači da se ekonomski život odvija u uslovima nesavršene – imperfektne konkurencije. Morfologija tržišta se na taj način menja, a umesto individualnih vlasnika – preduzetnika sve više se javljaju udruženi – kolektivni preduzetnici organizovani u nove poslovne forme i sa modifikovanim motivima i ciljevima. Sloboda privatnog vlasništva ostaje ali se menjaju uslovi, mogućnosti i forme njenog poslovnog angažovanja – postaju posredne. Na taj način se gubi neposredna veza vlasništva i ekonomskog odlučivanja o njegovoj upotrebi. Direktnu ulogu preuzimaju profesionalno obučeni menadžeri i stručnjaci tako da se pravo neposrednog vlasnika svelo na izbor alternativne upotrebe sredstva u vlasništvu i korišćenja prinosa od tih sredstava po osnovu vlasničkih prava¹⁶.

¹⁴ Većina ekonomista prihvata kriterijum koji se, po velikom italijanskom ekonomisti i sociologu Vilfredu Pareto (1848–1923) naziva *Pareto–efikasnost*. Osnovu Paretoovog principa sačinjava stav o alokaciji resursa koja podrazumeva da *nikome položaj ne može da se poboljša dok se drugom ne pogorša*. Dakle, *Pareto–efikasnost* jeste ono na šta ekonomisti obično misle kada govore o efikasnosti. Kriterijum *Pareto–efikasnosti* ima jednu važnu karakteristiku koja zahteva komentar. Naime, on je u dva smisla *individualistički*. Prvo, u obzir se uzima isključivo blagostanje svakog pojedinca a ne relativno blagostanje različitih pojedinaca. On se ne bavi eksplicitno pitanjem nejednakosti. Drugo, ono što je bitno jeste način na koji svaki pojedinac shvata svoje blagostanje. Ovo je saglasno s opštim principom *potrošačkog suvereniteta* na osnovu kojeg pojedinac najbolje zna šta mu je potrebno i šta želi, odnosno šta je u njegovom najboljem interesu. Postoje brojne raspodele koje su *Pareto–efikasne*. Prenosom bogatstva s jednog pojedinca na drugog, mi drugoga dovodimo u povoljniji a prvoga u nepovoljniji položaj. Ukoliko posle preraspodele bogatstva dozvolimo snagama konkurencije da slobodno deluju, ostvarićemo *Pareto–efikasnu* alokaciju resursa. U decentralizovanom sistemu, odluke o proizvodnji i potrošnji (ko, šta, kako i za koga proizvodi) donosi mnoštvo firmi i pojedinaca od kojih se privreda sastoji. Nasuprot tome, kada je u pitanju *mehanizam centralizovane alokacije*, sve takve odluke donosi jedno telo, centralnoplanska agencija, ili jedan pojedinac koji se naziva centralnim planerom.

¹⁵ Država svoj uticaj koristi kao nosilac *Imperium–a* – državne vlasti i *Dominium–a* – državnog vlasništva – videti šire u: Gams, A. (1996) *Država kao nosilac Imperium–a i Dominium–a u svojinskim odnosima*, u Svojina i slobode, Institut Društvenih nauka, Beograd.

¹⁶ Ova realnost privrednog života našla je svoje mesto u teorijskim modelima ponašanja preduzeća velikog broja autora. Tako menadžeri radije maksimiraju prihod od prodaje ili rast firme nego profit. Razvija se prodajno–maksimirajuća teorija preduzeća (Baumol); rast–maksimirajuća teorija preduzeća

Na osnovu navedenog, dobio bi se utisak da je monopolizacija tržišta i podržavljenje privrednog odlučivanja suspendovalo vlasnička prava, slobodu i preduzetničku inicijativu. Međutim, to se nije dogodilo. Ona su samo dobila nove sadržaje i oblike koji su prouzrokovani tehničko–tehnološkim i socio–ekonomskim faktorima društvenog razvoja. Tako, u savremenim tržišnim privredama privatna svojina i dalje predstavlja dominantni oblik svojinskog odnosa – vlasništva. Pritom treba naglasiti da je došlo do odvajanja kapital–svojinne od kapital–funkcije i njenog postepenog »podružljavanja«. U ovom sistemu naglašena je i uloga državne svojine i državnog sektora ali i kontrolne pozicije vladajuće klase u odnosu na znanje kao osnovni proizvodni faktor, i to pre svega u zemljama u kojima su visokorazvijene proizvodne snage.

S druge strane, moderna korporacija čiji su vlasnici akcionari a menadžeri profesionalni upravljači, postaje dominantan organizacioni oblik savremenog privredjivanja i poslovanja. Velika disperzija akcija u razvijenim društvima omogućava povećanu samostalnost menadžerskih timova ali to svejedno ne znači da je zavladao svojevrсни »narodni kapitalizam« u kome malte ne, celokupno stanovništvo učestvuje ravnopravno u deobi stvorenog profita. Praksa je naime da svega par procenata stanovništva (1–2%) raspolaže sa dominantnim paketom akcija (npr. 80%). Koncentraciju kapitala sitnih »štediša« obezbeđuju finansijski posrednici – institucionalni investitori (penzioni fondovi, investicioni fondovi, osiguravajuće kompanije, i sl.) i tako u vlasničkom smislu zamagljuju realnu sliku o koncentraciji kapitala u rukama malog broja integratora – kontrolora. U tom smislu se javlja nekoliko modela tržišnih privreda: liberalna, socijalna, participativa, centralno vodjena, otvorena, itd., svaka sa svojim sistemom ekonomske motivacije. Međutim, posledica činjenice da internacionalizacija i globalizacija svetske privrede sve više sputavaju autonomiju vlastite regulacije privrednih sistema, sve više dovode do homogenizacije – standardizacije i sinhronizacije privredno–sistemskih rešenja i prihvatanja univerzalnih kriterijuma i pravila poslovanja i razvoja.

1.3. SISTEM DONOŠENJA ODLUKA

Slobodno raspolaganje i odlučivanje vlasnika o ekonomskoj upotrebi sredstava sa kojima raspolažu, uslovljeno je – počiva na postojećim društvenim vrednostima. Istovremeno, ono predstavlja osnovnu pretpostavku njihove efikasne upotrebe. Na osnovu toga, vlasnici sredstava mogu da vrše izbor između većeg broja alternativnih mogućnosti njihove upotrebe, stepena rizika koji njihova upotreba nosi, očekivanog prinosa i drugih direktnih i indirektnih efekata upotrebe. Imajući ovo u vidu, može se zaključiti da je sloboda odlučivanja subjekata svojine dobila svoj puni ekonomski smisao tek u kapitalističkom sistemu proizvodnje. U ovom sistemu, privatno vlasništvo, motivacija za profitom, preduzetništvo, konkurencija i tržišna valorizacija, predstavljaju osnovu njegove organizacije i funkcionisanja, a sloboda, jednakost i solidarnost kao tri najveće društvene vrednosti koje su se izdvojile tokom istorije čovečanstva, nalaze se u specifičnom medjuodnosu.

(Marris); menadžerska funkcija korisnosti (Williamson); itd – vidi šire: Burnham, J. (1962) *The Managerial Revolution*, Penguin Book.

Navedeni medjuodnos slobode, jednakosti i solidarnosti je uvek u znatnoj meri bio uslovljen dominirajućim sistemom vlasništva u jednom sistemu. On se formira u okviru njihovih poželjnih kombinacija posmatrano s jedne strane i njihove ograničenosti, posmatrano s druge. To u odnos medjusobne razmene uvodi pojam ekonomskog troška koji se određuje kao oportunitetni obzirom da npr., povećani stepen solidarnosti svakako utiče na smanjenje stepena realizacije slobode. To u uslovima ograničenosti raspoloživih vrednosti resursa u jednoj privredi može uticati na sistem donošenja odluka. Kako je vlasništvo jedna od bitnih determinanti za izbor najboljih mogućih alternativa, može se reći da dominantni oblik vlasništva u jednoj državi u značajnoj meri opredeljuje medjuodnos ove tri osnovne društvene vrednosti.

Imajući ovo u vidu, za ekonomiju u jednom privrednom sistemu se može reći da predstavlja disciplinu koja se bavi izučavanjem racionalnog izbora na relaciji: ostvarenje postavljenih ciljeva versus upotreba oskudnih resursa. Ovo je od ključnog značaja za rast i razvoj svakog privrednog sistema a na ruku mu ide činjenica da je praćenje i ocenu efekata rasta i razvoja moguće sprovesti imajući u vidu da se u ekonomiji sve teorijske hipoteze mogu proveravati u praksi. Ili, preneseno, društveno–ekonomski sistemi se mogu diferencirati, pa i definisati, koristeći se različitim ponderima koji se pripisuju nekoj od tri navedene vrednosti. Posledično, u medjusobnoj komparaciji različitih sistema, u svakom od njih se i kvalitativno i kvantitativno razlikuje sistem odlučivanja

U sistemima u kojima se dominantno ističe sloboda kao vrednost, i koje nazivamo liberalnim, po pravilu se vrši institucionalizacija individualnih prava i ustavno garantuju slobode. S druge strane, postoje privredni sistemi u kojima je za veliku većinu članova dominantan naglasak na solidarnosti, što podrazumeva permanentnu korekciju raspodele na bazi ostvarene političke moći, autoritarne – centralizovane vlasti koja je sklona da demonstrira prinudu u postupku ostvarivanja društvenih ciljeva. U vezi sa tim, treći oblik društvenih vrednosti – jednakost se može tumačiti kao ona koja se nalazi između prethodne dve.

Društva sa slobodom kao determinirajućom društvenom vrednosti insistiraju na jednakosti pred zakonom i jednakosti svih pripadnika u smislu važenja istih pravila igre za sve (dakle, u pretpostavkama samoga sistema i društvenim odnosima koji u njemu treba da se uspostave), dok sistemi sa solidarnošću kao određujućom društvenom vrednosti insistiraju na jednakosti u ekonomskom položaju, dakle u sferi rezultata rada koji se ostvaruju.

U svakom privrednom sistemu se diferenciraju ekonomski učesnici koji donose odluke vezane za proizvodnju, raspodelu, razmenu i potrošnju. Te odluke se donose na različitim nivoima i svakom od njih odgovara određeni stepen centralizacije, odnosno, decentralizacije. Sam nivo sa koga se donose odluke uslovljen je nivoom koncentracije relevantnih informacija. Otuda pored svojine, informacije predstavljaju drugi bitan izvor moći.

Donošenje ekonomskih odluka pretpostavlja pravo i moć donosioca da vrši izbor konkretne opcije na osnovu raspoloživih – ponudjenih mogućnosti a ispoljava se kao moć uticaja jednog učesnika da oblikuje ponašanje i aktivnost drugih učesnika. Ovo pravo i moć su legitimni ukoliko učesnik koji donosi odluku raspolaže sa potrebnim autoritetom. Donosilac odluku može doneti direktno, međutim, moguća je i situacija u kojoj donosilac odluke ima samo nominalan autoritet. Takav slučaj se može javiti u više situacija. Treba navesti bar dve značajne: prvo, kada se u centralno–planskoj privredi, u uslovima formalne

slobode i samostalnosti preduzeća, donose operativne odluke dok se ključne – strateške odluke i planovi aktivnosti donose na višim nivoima izvršne vlasti. Takođe, u tržišnoj privredi se javlja situacija kada vlasnik ima moć formalno–pravnog donošenja odluke, npr. akcionari, dok se istovremeno, suštinska moć odlučivanja nalazi u rukama menadžera. Sve ovo upućuje na mogućnost paralelizma, tj. da se u uslovima legalno definisane strukture moći donošenja odluka uporedo javlja i druga formalizovana ili neformalna struktura. U njoj pojedini učesnici ili pak čitava struktura ima moć da utiče na sistem odlučivanja, a ponekad objektivno i veću moć odlučivanja od onih koji se nalaze u zvaničnim strukturama. Takve strukture se nazivaju lobi grupe (lobbying). U razvijenim zemljama zapadne Evrope i sveta, u proteklom viševekovnom procesu izgradnje sistema tržišne privrede, lobi struktura je u značajnoj meri institucionalizovana pa će u nastavku pored standardnog biti komentarisane i osnovne karakteristike ovakvog načina odlučivanja, odnosno, uticanja na odlučivanje¹⁷, obzirom da oni predstavljaju jedinstveni sistem.

1.3.1. IZGRADNJA EFIKASNOG SISTEMA ZA DONOŠENJE ODLUKA

Izgradnja i uspostavljanje efikasnog i održivog sistema donošenja odluka, u privrednom sistemu u kome je došlo do odvajanja kapital–svojine od kapital funkcije, uslovljena je prethodnim uspostavljanjem odredjenih pretpostavki. Pritom se kao ključna pretpostavka za uspostavljanje poželjne ravnoteže sistema navodi neophodnost postojanja partnerskih odnosa izmedju mogućih učesnika¹⁸, a to onda znači da u takvim odnosima ne dobija samo i isključivo jedna strana.

U političkoj ekonomiji ovakvog sistema odlučivanja, ekvilibrijum izmedju političke ponude (odgovarajućeg rešenja koje može da zadovolji država – političari) i političke tražnje (odgovarajućeg zahteva preduzetnika i njihovih interesnih grupa), je upravo srazmeran relativnom porastu nivoa zaštite. Posmatrano u praksi, to pretpostavlja da se teži permanentnom uspostavljanju ravnoteže na terenu izmedju političkog i ekonomskog sistema.

Tako ekonomski sistem ima svoje učesnike koji teže za uspostavljanjem sopstvenog blagostanja, odnosno, blagostanja interesnih grupa kojima pripadaju. U tom smislu, njihovo ponašanje je uslovljeno stepenom zadovoljenja očekivanja koja oni realno očekuju od države – političara. U tom smislu, status ekonomskog sistema, pre svega njegova stabilnost, u mnogome su uslovljeni delovanjem države – političara i političkih partija. Na ovo ponašanje se može uticati ali ne toliko od strane pojedinaca čiji je domet relativno skroman (npr. zemljoradnici, industrijski radnici, i sl.), već samo i isključivo od strane interesnih grupa (raznih

¹⁷ Najpoznatija lobi grupa u EU je tzv. agrarni lobi koji svojim uticajem obezbedjuje već više od 50 godina neravnomernu raspodelu budžeta evropske unije u korist agrarnog sektora. Njegov uticaj se nadalje produžuje iako je relativno učešće poljoprivrede u kreiranju ukupnog GDP u EU opalo na oko 2% (E–15) a pritom je učešće zaposlenih u poljoprivredi na nivou od svega oko 5% ukupno zaposlenih.

¹⁸ Na jednoj strani država – političari a na drugoj privreda – preduzeća i njihove asocijacije i interesne grupe.

asocijacija, komora, zadružnih saveza, i sl.) koji mogu efikasnije izvršiti pritisak na državu, odnosno, pojedine političke učesnike i partije.

Delovanje pripadnika ekonomskog sistema koje je motivisano sopstvenim blagostanjem, u najvećoj meri formira javno mnjenje i političko ponašanje glasača. S druge strane, ono direktno vrši uticaj i na političko ponašanje države, odnosno, političara i političkih partija kao sastavnog dela političkog sistema. Pritom, međusobni uticaj koji je u suštini obostran, postiže se tzv. interesnom medijacijom.

Postizanje ekvilibrijuma oko određene odluke, neminovno je uslovljeno političkim sistemom države o kojoj je reč, ali i snagom organizovanja interesnih grupa u toj državi. Da bi se uspostavilo pravo partnerstvo, neophodno je da pored političkih struktura koje su u svakoj državi manje ili više efikasno organizovane, budu izgrađene i formalizovane strukture subjekata ekonomskog sistema – tzv. lobi grupe. Takodje, neophodno je i regulisati uslove i način njihovog delovanja. U takvim uslovima, kako je već navedeno, status ekonomskog sistema je određen nivoom blagostanja koje na jednoj strani ostvaruju vlasnici a na drugoj strani menadžeri koji svaki za sebe mogu predstavljati odgovarajuće interesne grupe. Tek u drugom koraku, status ekonomskog sistema je uslovljen i blagostanjem zaposlenih u preduzećima koji takodje mogu predstavljati interesnu grupu (posredstvom sindikata).

Svaka od ovih interesnih grupa u sebi nosi podvojenu ulogu. Na jednoj strani one predstavljaju subjekte zainteresovane da maksimiziraju svoje blagostanje, a na drugoj glasače. Pritom, preko ove druge uloge, oni ostvaruju svoja bazična prava na političko ponašanje. Pritom, sloboda njihovog političkog ponašanja je uslovljena faktorima kao što su npr. nivo informisanosti o problemu. Ovaj nivo u konkretnom trenutku može biti različit na strani svakog pojedinca i/ili interesne grupe kojoj on pripada. Dakle, javlja se asimetrija informacija sa kojima raspolažu, i to kako vezano za konkretni problem, tako i za nivo (ne)konzistentnosti problema sa kojima se suočavaju. To otvara prostor za određenu vrstu manipulacije glasačima u cilju postizanja ciljeva sasvim određene interesne grupe.

Zbog svega, interesne grupe pokušavaju da zadobiju ali i da maksimiziraju podršku političkih agenata. Takodje one žele i da razude i unaprede sistem zavisnosti glasača od njihovog blagostanja, kako bi bile u situaciji da definišu unapred one koji »pobedjuju« i one koji »gube«. Ove grupe pokušavaju da razviju najmanje dva osnovna vida modeliranja svoga uticaja na proces donošenja odluka a koji su od značaja za promociju njihovih interesa. Tu su, pre svega, podrške koje predstavljaju proizvod primene jednostavnih i lako prepoznatljivih politika za sve učesnike – tzv. jednodimenzionalnih politika. Ovo je najčešći slučaj u praksi. U takvim slučajevima se koristi pristup koji se najjednostavnije može prikazati kao teorema prosečnog glasača. U njenoj primeni, određeni značaj ima vremenska nekonzistentnost problema kao funkcija asimetrije informacija. Ili, jednostavnije rečeno, potencijalnim glasačima se prezentira nekoliko mogućnosti od kojih su neke ekstremne. Kako je njihovo razumevanje problema različito i kako sa neophodnim informacijama za razumevanje suštine problema ne raspolažu svi učesnici istovremeno, procenjuje se da će većina pribeći srednjem rešenju problema.

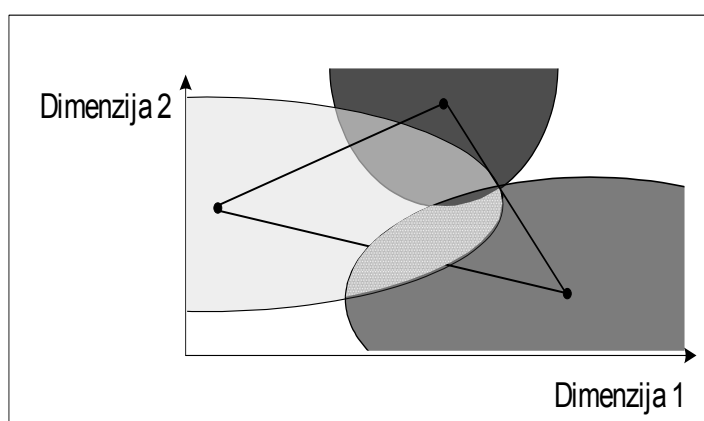
Slično tome, postoje i kompleksniji slučajevi kada je neophodno sistem odlučivanja primenjivati sa ciljem da se postignu efekti na veći broj političkih odluka – multidimenzionalni efekti na politiku. Ovakav pristup se najčešće primenjuje u uslovima već izgrađene institucionalne mreže ili kako se to najčešće naziva, u uslovima formalizovane strukture. To

u slučaju tranzitornih i nedovoljno razvijenih zemalja, odnosno, zemalja sa relativno malim i još uvek nedovoljno iznijansiranim interesnim grupama, nije moguće ostvariti iako bi se u takvim uslovima relativno lakše primenjivale strategije pridobijanja naklonosti glasača na bilo kom od nivoa donošenja odluka (direktno i/ili indirektno). Ovakav pristup se najčešće interpretira kao teorema dominantnog glasača. Suština ove teoreme se prikazuje na sledećem grafikonu.

Podrška dominantnih glasača se procenjuje u matematičkom preseku interesa koji se crpi u okviru više primenjivanih politika (krugovi na dijagramu različitih boja).

Razvijeni sistem donošenja odluka predpostavlja čvrstu strukturu odlučivanja u kojoj postoji hijerarhijska značajnost pojedinih učesnika. Međutim, treba jasno istaći da je *conditio sine qua non* njegovog efikasnog delovanja ustrojen na značaju svakog pojedinog učesnika. Formalizovana struktura ne trpi nekonzistentnost i nedoslednost u ponašanju pojedinih učesnika. Nekonzistentno i nedosledno ponašanje pojedinih učesnika grubo narušava ukupan sistem. Zbog toga je neophodna standardizacija ponašanja, metodologije funkcionisanja i razvoja ukupnog sistema donošenja odluka. U razvijenim društvima ovo se mnogo lakše ostvaruje obzirom da je u njima puno izvesnosti i stabilnosti versus neizvesnosti i nestabilnosti koja je imanentna društvima u razvoju. Osim toga, u razvijenim sistemima su jasnije iznijansirani i naglašeni interesi pojedinih grupa. One su organizovanije, na višem nivou edukacije i specijalizovanije u svojim zahtevima. Pritom se treba imati na umu da mnogo organizovanije grupe učesnika upućuju na neophodnost za složenijom i efikasnijom lobi strategijom. Suprotno tome, u manje razvijenim zemljama ne postoji formalna institucionalna organizacija, interesne grupe su malobrojne, nedovoljno jake, nedovoljno organizovane i sa nedostatkom svesti o značaju strukturiranog i jasno definisanog sistema odlučivanja.

TEOREMA DOMINANTNOG GLASAČA



Izvor: Henning, C. (2003)

Danas se sve više otvara mogućnost za uspostavljanje mreže aktivnosti koja pored linije vlasništva respektuje i liniju upravljanja – menadžera. Stvaraju se uslovi za integrisanje pojedinih aktivnosti u preduzeću, njihovo komponovanje, iznalaženje novih procedura, što pre svega, predstavlja ključ za uspeh tzv. »novih« preduzeća – korporacija. Otvara se mogućnost njihovog konkurentskog pozicioniranja, uvećanja novčanog dobitka i rast. Otuda, suštinu razvojne filozofije u ovakvim preduzećima predstavlja shvatanje da ona predstavljaju otvoren sistem a to podrazumeva delegiranje najvećeg dela poslovnog rizika i pripadajućih posledica na sama preduzeća. S druge strane, to podstiče napore ovih preduzeća da razvijaju partnerske odnose sa najrazličitijim učesnicima i sa veoma različitim karakterom. Otuda trend uspostavljanja strateških i drugih alijansi i partnerstava kako bi se postigli sopstveni ciljevi i relativizirao rizik. Za tako nešto, značajnu podršku pruža primena lobiranja.

Otuda je neophodno razmatranje društvenih pojava kakva je lobiranje. Karakter – metodologija njenog delovanja i društvenih odnosa koji se tom prilikom uspostavljaju menjajući dotadašnje prakse, uvodi nas u složeni sistem – celovit proces na osnovu koga se želi urediti sistem donošenja odluka – odnosi između ekonomskih aktera u jednoj zemlji, širem regionu ili posmatrano najšire – u globalnom pristupu.

Potreba za lobiranjem uglavnom nastaje iz potrebe da se relativiziraju ograničenja određenih faktora od značaja za proces odlučivanja:

- Prvo, usled postojanja asimetrije informacija na segmentu glasača i političara kao najznačajnijeg segmenta odlučivanja o društveno–ekonomskim kretanjima a zatim i između pojedinačnog, često malog preduzetnika u odnosu na preduzetnike koji su udruženi u najrazličitije asocijacije i poslovne interesne grupe;
- Drugi faktor od uticaja na uspostavljanje lobija posebno u *novom sektoru*, predstavlja određena vremenska nekonzistentnost problema sa kojima se pojedini preduzetnici ili preduzetničke grupe suočavaju tokom svoga poslovanja;
- Treći faktor od uticaja na pojavu lobija je svakako želja da se učini efikasnijim organizacija legislative, njenog sprovođenja, funkcionisanje institucija i sistema institucionalnog organizovanja i funkcionisanja.

Uz pomoć lobija, uspešno se može kontrolisati segment politike – političara koji su takodje zainteresovani za određene resurse uticaja (ekspertske informacije, direktna politička podrška, itsl.). Interesne grupe, po pravilu imaju uticaja i mogu dobrim delom da utiču na stanje resursa uticaja i omoguće političarima pristup ovim resursima a da za uzvrat ostvare političku podršku. Pritom je politička razmena uvek povezana sa određenim problemima. Zato organizacija političkih mreža redukuje transakcione troškove, no ipak pristup političarima je relativno ograničen i odatle određuje nivo uticaja intersnih grupa.

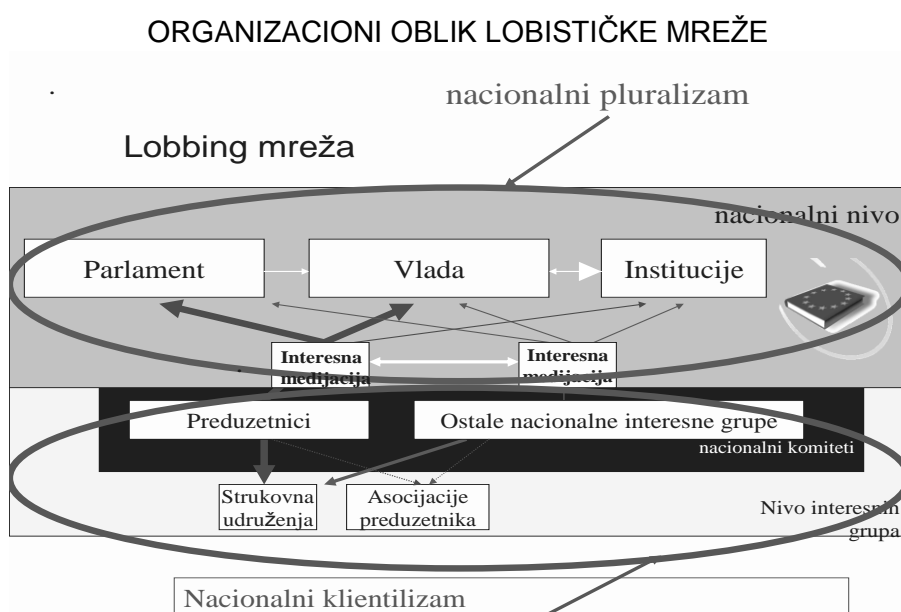
Na narednoj strani je dat prikaz jednog primera formalizovanog lobi sistema na nacionalnom nivou. Pored jasno izražene strukture lobi mreže, neophodno i veoma bitno obeležje ukupnog sistema predstavlja interesno medijatorstvo. U njemu se ogleda sva veština donošenja odluka i sposobnosti kako interesnih grupa tako i grupa sa kojima se želi partnerstvo u ostvarivanju specifičnih ciljeva.

Interesno medijatorstvo je najznačajnija faza u procesu lobiranja i u njoj se uglavnom obavlja kako formalno tako i neformalno posredovanje a ono ponekad može imati veoma značajnu funkciju u kreiranju adekvatne klime za donošenje odgovarajućih političkih odluka sa implikacijama na položaj određenih interesnih grupa. Ovo je dinamički posao i stoga ne prestaje.

Rezimirajući se može istaći da je u osnovnom pristupu razvoja sistema odlučivanja, tokom vremena ustanovljeno i empirijski i teorijski da veća participacija ubrzava privredni rast i razvoj nacionalnih ekonomija, odnosno, ukupnog privrednog sistema¹⁹.

U tom i takvom pristupu od ključnog značaja su pre svega, sledeći faktori:

- a) Što jača penetracija u okviru egzistirajućih lobi struktura ali i njihovo dalje usavršavanje obzirom da je novi sektor vitalniji i više motivisan za iznalaženje stalno novih oblika lobija (lobby praksi);
- b) Tehnološka disemenacija – daleko veće sticanje tehnoloških znanja i proizvođača i potrošača nego kod izolacije;
- c) Izlaganje inostranoj konkurentnosti – što olakšava sticanje organizacionih znanja, pristup industrijskim istraživanjima i povećava opštu efikasnost; i
- d) Širenje potencijalne osnove kupaca (širenje tržišta).



Izvor: Henning, C. (2003)

U ovim naporima neophodna je internacionalna integracija koja značajno povećava stimulans za sopstvenom promocijom u cilju postizanja bolje konkurentnosti i ostvarenja

¹⁹ Videti na primer: Rivera–Batiz, L.A. and Romer, P.M. (1991) – podvukao Henning, C (2003).

većeg profita. Zemlja koja je više orijentisana ka stimulaciji svojih preduzeća i koja usmerava njihovu budućnost, više troši na različite forme obrazovanja investirajući tako u ljudski kapital. S druge strane, u svojim političkim aktivnostima ona se usmerava na širu saradnju koja na ovom nivou stvara elemente lobi sistema i može služiti njihovim ekonomskim i društvenim subjektima.

Novi model lobiranja uvodi u igru koncept visoko edukovanog ljudskog kapitala kao ključni faktor koji objašnjava procese međunarodne razmene. U empirijskim studijama koje se ponekad sprovode za ovakve potrebe, često se otkriva visoka korelacija između rasta faktorske produktivnosti i godišnje stope rasta kapital–rad odnosa kao posledice ovakve aktivnosti.

Još nekoliko savremenih teorijskih modela pomaže da se shvate tokovi i perspektive savremene međunarodne razmene na principu lobija. Pre svega, tu je model koji predviđa stalno razvijajuću mrežu inter i intra industrijske trgovine. Zatim, ako zemlja tehnološki jako zaostaje ili se radi o mladom – novom sektoru, kao jedno od najznačajnijih orudja se može koristiti upravo strategija lobiranja kako bi se privukle npr. strane direktne investicije ili licencna proizvodnja (ulazak u ekonomske niše). Alternativno, kompanije koje posluju sa centralama iz zemalja sa visokim zaradama se mogu na ovaj način privući da otvore svoje pogone – filijale i tako privuku da »pozajmljuju« svoje tehnologije manje razvijenim preduzećima (zemljama). Dakle, izbor između mogućih modela partnerstva je veliki s tim što ovi modeli tehnološkog transfera zavise od prednosti koju investitori imaju u zemlji niskih nadnica i od troška ugovora kojim se reguliše upotreba njihovih patentnih prava.

Prema prvobitnom (neoklasičnom) modelu rasta, opadajući prinosi kapitala, perfektna konkurencija i eksterna tehnologija daju kao rezultat opadajuću marginalnu stopu produktivnosti kapitala sa porastom kapitalne opremljenosti rada – što vodi konvergenciji ravnotežnih putanja rasta različitih zemalja. Međutim, ustanovljene varijacije među zemljama u *per capita* dohotku i nacionalnim stopama rasta, ne mogu se objasniti isključivo ovom teorijom. Zato se gotovo u svim zemljama ulažu napor za razvojem što efikasnijih struktura odlučivanja. U stvari, u ovom modelu postoje četiri nivoa proizvodnog procesa: prvi, sektor predstavlja izgradnju i utemeljenje pozitivne prakse na segmentu odlučivanja; drugi, istraživanje i razvoj posmatrano u najširem smislu; treći, razvoj intermedijarnih proizvoda i usluga; i četvrti, razvoj finalnih proizvoda i usluga. Konačno, rast i trgovina šire raspon intervencija na svakom od ovih sektora – posebno na sektoru lobiranja kao izvora za endogeni a zatim i egzogeni rast produktivnosti finalne proizvodnje, baš kao što razmena između sličnih preduzeća i/ili ekonomija kreira veće prinose usled obezbeđivanja većeg varijeteta ponude.

1.4. KOORDINACIONI MEHANIZAM – NASTANAK, MOGUĆNOSTI I GRANICE KOEGZISTENCIJE SPONTANOG PORETKA I SVESNE KOORDINACIJE

Plan i tržište kao suštinski različiti mehanizmi koordinacije, predstavljaju osnovne kriterijume klasifikacije privrednih sistema od samog početka. Zato se njihov medjuodnos često stavlja u kontekst pitanja koje treba da pruži odgovor da li privredni sistem treba da počiva na pravilima i njihovoj evoluciji ili je unapred definisani cilj taj koji određuje koordinaciju

privrednog sistema. Ili, posmatrano drugačije, da li spontano ima primat nad svesnim ili je svesna koordinacija nad spontanom poretkom prirodija²⁰? No, da bi se lakše razumela navedena pitanja, neophodno je prethodno objasniti pojmove kao što su proces, prilagodjavanje i samoregulacija.

Proces asocira na tok i stoga mu se može pripisati vremenska dimenzija, a to dalje pretpostavlja dinamički pristup privredno–sistemskim problemima. On odražava permanentnost promena u nekoj strukturi koja takodje nije statična. On je nevidljiv i stalan i kao takav suprotstavljen shvatanju koje stvarnost doživljava kao trenutke, isečke, momentna stanja. U tom smislu, mišljenje zasnovano na logici procesa sasvim je drugačije strukturirano od mišljenja koje funkcioniše na principu uzrok–posledica.

Prilagodjavanje pretpostavlja postojanje interakcije sa eksternim okruženjem i ono u biti udaljava privredni sistem od stacionarnog ekvilibrijuma proizvodnih faktora, snaga i odnosa. U tom smislu, samoregulacija je osnov prilagodjavanja privrednog sistema, pa stoga ukoliko dodje do njegove nestabilnosti, uvek se javljaju najmanje dve opcije za formiranje nove strukture. I ukoliko je sistem više udaljen od ekvilibrija, utoliko je broj mogućih opcija veći. Kako se privredni sistem približava kritičnoj tački on "sam" odlučuje kojim će putem krenuti. U tom smislu "prilagodjavanje ne znači ponavljanje već odgovaranje"²¹.

Plan i tržište kao suštinski različiti mehanizmi koordinacije, bili su za dosta dugi period vremena osnova za klasifikaciju privrednih sistema na socijalističke i kapitalističke. No i pored toga, i jedan i drugi sistem su sve vreme pretendovali da na optimalan način rešavaju osnovne ekonomske probleme pa ni jednom ni drugom planiranje nije bilo posve strano. Za to se uglavnom koristilo:

- 1) uskladjivanje pojedninačnih i zajedničkih – društvenih interesa;
- 2) optimalna alokacija ekonomskih aktivnosti;
- 3) adekvatna raspodela ekonomskih rezultata; i
- 4) uskladjivanje optimalnog odnosa sadašnje i buduće potrošnje – privredni rast.

No, ono što ne treba poreći, jeste činjenica da se svesni poredak postiže nekom silom van sistema, dakle, egzogeno. Taj rad je nečija svesna odluka. Ključna pretpostavka ovog sistema jeste da sve informacije o elementima sistema i njihovim odnosima moraju unapred biti poznate onima koji njima upravljaju. U tom sistemu, svakome je unapred određena pozicija a odgovarajući autoritet je taj koji uspostavlja pravila i koji vrši kontrolu njihove primene. Na ovoj ideji svesnog poretka, nastala je ideja o socijalizmu a u ekonomiji takvog privrednog sistema osnovu predstavlja državni plan, odnosno, državni protekcionizam. No, istorijski je pokazano da ovaj sistem nije računao sa vremenskom dimenzijom i činjenicom da neki događaj u vremenu nije moguće predvidjati obzirom da se unapred ne zna da li je određeni događaj ponovljiv. Osim toga, stoji i činjenica da ako je sve predvidivo, onda vreme ne postoji.

U modelu perfektne konkurentske kapitalističke privrede, faktori proizvodnje (zemljište, rad, kapital) nalaze se u privatnoj svojini a država pritom nema bitnih ekonomskih

²⁰ Posmatrano čisto filozofski, ova dilema se relativizira u suprotstavljenim shvatanjima između konstruktivista i evolucionista.

²¹ Bergson, A., *Stvaralačka evolucija*, Karijatide, Zagreb, str. 73 (podv. Vukotić V.)

funkcija kojima bi uticala na tržišne transakcije. Radi se o potpuno decentralizovanom sistemu u kome međusobne transakcije uplivišu dve osnovne grupe učesnika: proizvođače i potrošače. U međusobnim odnosima svaki učesnik želi da maksimizira svoju ciljnu funkciju. No, ovakvi sistemi su pokazali svoje nedostatke. Pre svega, oni nisu skloni bržem rastu; dolazi do neiskorišćenosti faktora proizvodnje usled neelastičnosti njihove ponude i tražnje; sistem raspodele je opterećen drastičnim razlikama – nejednakostima koje proizilaze iz privatnog vlasništva nad sredstvima za proizvodnju; i konačno, tzv. »nevidljiva ruka« tržišta ne obezbeđuje dovoljnu informisanost ekonomskih učesnika, što dovodi do sporog prilagodjavanja promenama cena i nesposobnost za ozbiljnije strukturne promene u privredi. Kao posledica, javlja se ekonomska, socijalna i politička nestabilnost, kakva se desila 1929. godine u vidu velike ekonomske krize.

Koordinacioni mehanizam savremenih kapitalističkih – tržišnih privreda dosta je različit od teorijskog modela. Proces koncentracije, centralizacije, maksimizacije, standardizacije, sinhronizacije i internacionalizacije proizvodnje i kapitala stvorio je monopolističku strukturu savremene kapitalističke privrede u kome se ne potvrđuju »signali« tradicionalnog tržišnog mehanizma. Cene roba i faktora proizvodnje na tržištu nisu više rezultat konkurentskih odnosa ponude i tražnje, već su izraz snage pojedinih ekonomskih učesnika. Glavni igrači su velike korporacije koje umesto slobodnih tržišnih, uvode administrativne cene, leaderski se ponašaju prema slabijim učesnicima a potrošačima putem marketinga nameću sopstvene proizvodne programe i asortimane. Slično je i sa faktorima proizvodnje. U takvim uslovima maksimizacija individualnih ciljnih funkcija ekonomskih učesnika ne vodi ka maksimizaciji zajedničkih društvenih ciljeva. Otuda neophodnost jačanja uloge države kao regulatora – kontrateže da bi se uravnotežio savremeni kapitalistički sistem. Iako zvuči po malo paradoksalno, činjenica je da dominirajuća vlasnička i upravljačka struktura u savremenim uslovima svoje ciljeve na najbolji način ostvaruje upravo kroz aktivnu ekonomsku ulogu države.

EKONOMSKE FUNKCIJE DRŽAVE U TRŽIŠNOJ PRIVREDI

2.1. POJAM I FUNKCIJE DRŽAVE²²

Veoma često se od građana, privrednih subjekata, ali i mnogih stručnjaka mogu čuti primedbe na račun države i njenog uplitanja u privredne odnose. U jednom slučaju, oni liberalniji imaju primedbu na uopšte njeno uplitanje. Dalje, tu su oni koji smatraju da država treba da interveniše ali su protiv njenog prevelikog uplitanja, većeg no što se procenjuje da je potrebno. Tu su i oni koji smatraju da država ne bi trebala da se upliće *ex ante*, već da njena intervencija po pravilu treba da se ostvaruje vezano za nesavršenosti tržišta, pojave monopola ili određenih neregularnosti, odnosno uvek kada se na tržištu ukaže potreba za njenom većom regulatornom funkcijom. U tom smislu se često postavljaju dileme na jednoj strani da li država čini suviše, odnosno, na drugoj, da li dobro radi ono što pokušava da radi? Posebno značajno pitanje je vezano i za neophodnost da ona efikasnije reguliše ekonomske tokove u jednoj privredi. Takodje, često se postavljaju i pitanja zašto se država u neke privredne aktivnosti uključuje a u neke ne uključuje? Konačno, posmatrano u širem kontekstu, mogla bi se pratiti i evolucija njenih aktivnosti u različitim privrednim sistemima.

Navedena i druga pitanja koja bi se mogla postaviti, uglavnom potiču od činjenice da u svakom privrednom sistemu postoji u suštini autonoman i samoregulirajući kompleks zasnovan i podstaknut od strane tržišta na kome subjekti odlučivanja deluju samostalno i

²² Stručnjak za javne finansije, Ričard Mazgrejv (Richard Musgrave), jedan od velikih ekonomista 20. veka, smatrao je da država ima tri ekonomske funkcije. Prva je *stabilizacija*, tj. država je dužna da obezbedi da privreda bude u stanju pune zaposlenosti uz stabilne cene. Sam način na koji bi to trebalo da se postigne, predstavlja jednu od glavnih tema makroekonomije. Druga funkcija je *alokacija*. U ovom smislu, država utiče na način na koji dolazi do alokacije resursa u privredi. Ona to čini direktno, »kupujući« dobra kao što su odbrana i obrazovanje, i indirektno, porezima i subvencijama, što neke aktivnosti stimuliše a neke destimuliše. Treća funkcija, *raspodela*, odnosi se na način na koji će dobra proizvedena od strane društva biti raspodeljena njegovim članovima. Ova funkcija podrazumeva pitanja kao što su pravičnost i tzv. trejdof između pravičnosti i efikasnosti. Stručnjaci za javni sektor se uglavnom usredsređuju na druge dve funkcije, mada se ova pitanja javljaju i u ostalim oblastima ekonomije, recimo onima koje se bave regulacijom. Danas se shvata da su navedene funkcije međusobne povezane i da se ne mogu tako strogo izdvojiti kako je to Mazgrejv predvideo. Pa ipak, njegove »tri funkcije« predstavljaju podesan način za sagledavanje ogromnog broja aktivnosti u koje se država uključuje. (*podv.* Štiglic, E. DŽ. u knjizi: *Ekonomija Javnog sektora*)

prema sopstvenom nahodjenju. S druge strane, postoji i tzv. regulacioni kompleks koji je posledica činjenice da država želi da artikuliše određena ponašanja bilo da se radi o ostvarivanju opštih društvenih ciljeva, bilo da su u pitanju grupni ciljevi posmatrani kao izraz interesa pojedinih društvenih grupa.

Sve ovo, predstavlja okvir za izučavanje ekonomije javnog sektora, a da bi se na postavljena pitanja dao što adekvatniji odgovor, neophodno je sa analizom početi od samog početka tj. prvo razmotriti ekonomsku ulogu države u savremenoj privredi na jednoj i tržišta na drugoj strani. Tek nakon toga se mogu analizirati različite ideje i praksa u vezi s ulogom države i promenom te uloge do koje je došlo i dolazi tokom dvadesetog i početkom dvadesetprvog veka.

Različite su interpretacije poimanja države. Neke objašnjavaju da država predstavlja istorijski neizbežnu organizaciju sile i da je nastala na onom stupnju društvenog razvitka na kome se ono cepa na slojeve i klase sa suprotnim interesima i težnjama. U tom smislu se država legitimiše kao vlast koja snagom autoriteta rešava društvene probleme uglavnom u korist vladajuće klase. S druge strane, u savremenom i razvijenom društvu, uloga i značaj države se menja. Ona se sve više tretira kao servis građana koji imaju ista prava i obaveze bez obzira kojoj društvenoj klasi pripadaju. U vezi sa tim, u svakoj državi postoje određene institucije koje su primerene njenoj ulozi i značaju i koje deluju u saglasnosti sa pravilima i normama koje za to društvo važe.

Manje–više svi građani jedne društvene zajednice imaju izvesnu predstavu o tome koje sve institucije uključuje jedna država. One su uslovljene društvenim, odnosno, privrednim sistemom u kome se kao dominantan ispoljava odgovarajući svojinski odnos (npr. kapitalizam – privatna svojina – pretežno tržišni model funkcionisanja na jednoj strani i socijalistički – društvena ili državna svojina – pretežno administrativni model funkcionisanja na drugoj), zatim, prema načinu upravljanja (npr. monarhističko ili parlamentarno uredjenje); prema načinu društvene organizacije – stepenu (de)centralizacije (unitarna ili federalna društvena organizacija sa nižim nivoima organizovanja društvenih funkcija – regioni, lokalne jedinice, itd.).

U jednoj zemlji se često kao najznačajnije institucije, mogu navesti Skupština, Vlada i zakonodavna tela kako na najvišem tako i na nivou regija i lokalnih vlasti. Osim toga, tu su i sudovi, policija, čitav niz agencija, služba javnih prihoda, itd. Kao nosioci vlasti se navode Predsednik države, predsednici pojedinih okruga i gradonačelnici, zatim, Predsednik vlade i ministri, državni sekretari, itd. Neke države su uredjene kao monarhije, neke su parlamentarne države, neke su uredjene kao federacije u kojima se državne aktivnosti odvijaju na više nivoa: federalnom, nivou saveznih država ili republika, lokalnom nivou, itsl. Vlada u njima je zadužena npr. za nacionalnu odbranu, poštansku službu, štampanje novca i regulisanje trgovine između saveznih država kao i s inostranstvom. S druge strane, savezne države i lokalne vlasti tradicionalno su zadužene za obrazovanje, policijsku i vatrogasnu službu i za obezbeđenje ostalih lokalnih usluga kao što su biblioteke i komunalne usluge. Ovo treba uzimati uslovno jer praksa potvrđuje da sva prava koja nisu izričito preneti na federalnu vladu, pripadaju saveznom državama i narodu. U nekim slučajevima se ispostavilo da su ove funkcije regulisane fleksibilno, pa su tačne granice kompetencija nejasne.

Na lokalnom nivou, često postoji nekoliko posebnih državnih struktura od kojih je svaka ovlašćena da propiše poreze kao što je zadužena i za sprovođenje određenih programa. Pored opština i oblasti, postoje i školski okruzi, komunalni okruzi i bibliotečki okruzi. Tako je u Sjedinjenim Američkim Državama u 1992. godini postojalo 85.000 ovakvih administrativnih jedinica što se ne može ocenjivati kao puno ili kao malo ukoliko ne postoji

određeni reper. Međutim, mnogo je lakše dati ocenu ako se zna da je to predstavljalo smanjenje u odnosu na 155.000, koliko ih je bilo 1942²³.

Treba istaći da često nisu sasvim jasne granice između onoga šta jesu i onoga šta nisu državne institucije. Recimo, kada država osnuje neku korporaciju, postavlja se pitanje da li je to državno preduzeće deo »države«? Na primer, da li su deo države »Železnice Srbije«, preduzeće koje je osnovala Republika Srbija kako bi se upravljalo putničkim i robnim železničkim saobraćajem. Ovo preduzeće od Vlade dobija subvencije za svoje funkcionisanje, ali inače, iako ima status javnog preduzeća, posluje na način kako to rade privatna preduzeća. Stvari se još više komplikuju kada je država najveći, ali ne i jedini, akcionar u nekom preduzeću. Na primer, do 1987. godine britanska vlada je posedovala do 50 odsto akcija firme »British Petroleum«.

Postavlja se pitanje: po čemu se institucije koje smo označili kao »državne« razlikuju od privatnih institucija? Odmah se može reći da postoje dve važne razlike:

Prvo, u jednoj demokratskoj zemlji pojedinci zaduženi za upravljanje državnim institucijama izabrani su ili naimenovani od strane nekoga ko je izabran (odnosno, naimenovani od strane nekoga koga je naimenovao neko ko je izabran). »Legitimitet« osobe koja se nalazi na nekom položaju potiče direktno ili indirektno od izbornog procesa. Nasuprot tome, one koji su odgovorni za upravljanje npr. kompanijom »General Motors«, izabrali su akcionari te kompanije, dok su oni koji su zaduženi za upravljanje privatnim fondacijama (kao što su Rokefelerova ili Fordova fondacija) izabrani od strane upravnih odbora koji sami sebe imenuju na osnovu vlasništva.

Drugo, država, za razliku od privatnih institucija, poseduje određena prava. Ona ima pravo da vas primora da platite porez (i da vam ukoliko to ne učinite, zapleni imovinu i/ili da vas pošalje u zatvor). Ona ima pravo i da vam uz pravičnu naknadu u opštem interesu oduzme imovinu (što se naziva pravom na eksproprijaciju). Privatne institucije i pojedinci ne samo što nemaju pravo da sprovede mere prinude, već država u stvari ograničava prava pojedinaca da na druge prenose slična ovlašćenja. Na primer, država vam ne dozvoljava da sami sebe prodate u roblje.

Nasuprot državnim, svi oblici privatne razmene su dobrovoljni. Nekome recimo može da bude potrebna vaša imovina (zemljište) da bi izgradio poslovnu zgradu ali on ne može da vas primora da tu imovinu i prodate. Takodje, moguće je da postoji mišljenje da je neki posao koristan za dve osobe, međutim, te osobe se ne mogu primorati da se u taj posao uključe.

Prema tome, država se suštinski razlikuje od ostalih institucija u društvu. Ona ima svoje jake strane – sposobnost da sprovodi mere prinude, što znači da može da učini nešto što privatne institucije ne mogu. Međutim, ona ima i svoje slabe strane, što će se detaljnije razmatriti u nastavku. Uočavanje jakih i slabih strana države predstavlja suštinski deo ocene kakva bi trebalo da bude njena uloga u mešovitoj privredi koja se izgrađuje i procesu utvrdjivanja načina kako ona najefikasnije može da odigra tu ulogu.

²³ Statistical Abstract of the United States, 1997, Tabela 474. (preuzeto od Štiglic, E. DŽ. u knjizi: *Ekonomija Javnog sektora*)

2.2. TRŽIŠTE KAO AUTONOMNI REGULATOR ODNOSA U PRIVREDNOM SISTEMU

Tržište predstavlja mesto na kome dolazi do sučeljavanja dve značajne sile – ponude i tražnje. One određuju količinu svakog dobra koje se proizvodi i cenu po kojoj se ono prodaje. Otuda ponuda i tražnja predstavljaju uslov za funkcionisanje tržišnih ekonomija. Stoga, ako se želi saznati kako će neki događaj ili politika uticati na ekonomiju, neophodno je analizirati kakav će se uticaj ostvariti na ponudu i tražnju, odnosno, kako ponuda i tražnja određuju cene roba i usluga u tržišnoj privredi i kako cene povratno alociraju oskudne resurse. Naizgled jednostavna relacija, međutim relacija kojoj je u ekonomiji posvećeno najviše radova obzirom da postoje mnogi tržišni oblici. Ponekad su tržišta veoma organizovana kao što je npr. tržište poljoprivrednih proizvoda. Na ovim tržištima se kupci i prodavci okupljaju u određeno vreme i na određenom mestu i gde aukcionar pomaže da se odrede cene i izvrši dogovor oko prodaje. No, većina tržišta nisu organizovana na ovaj način ali svejedno grupa kupaca i prodavaca koji nisu organizovani ni po mestu ni po vremenu, predstavljaju tržište. Svaki kupac zna da npr. postoji više prodavaca između kojih može da bira a svaki prodavac je svestan postojanja kupaca i konkurencije. Ovo tržište je *konkurentno* a to znači da postoji veliki broj prodavaca i kupaca koji pojedinačno imaju zanemarljiv uticaj na cenu koja će se na tržištu formirati. U teoriji se prihvata i činjenica da su *tržišta savršeno konkurentna* a to pretpostavlja da su sva dobra koja se nude na prodaju ista i da je tržište konkurentno tj. da kupci i prodavci ne mogu uticati na cenu. Konačno, treba navesti da *na tržištu može postojati ravnoteža* a to znači da posmatrano grafički, postoji tačka u kojoj se kriva ponude i tražnje seku, odnosno, da postoji cena po kojoj je moguće prodati sve proizvode koji se proizvedu. Tržište je i *kompleksno* obzirom da se istovremeno ispoljava tražnja i ponuda za više proizvoda, nekada sasvim različitog kvaliteta. Takodje, tržište je kompleksno obzirom da pored tržišta roba i usluga postoji još i tržište rada, kapitala, zemljišta i ostalih prirodnih resursa. Zbog svega toga stoji premisa da tržište predstavlja dobar način za organizovanje ekonomske aktivnosti. S druge strane, u takvoj situaciji se još uvek ne zna kakvi su tržišni ishodi, dobri ili loši. Naime, u svakom ekonomskom sistemu bi bilo poželjno da tržište izvrši alokaciju retkih–oskudnih resursa na optimalne načine upotrebe. A da li je tržište u takvoj ulozi efikasno ili je za tako nešto potrebna intervencija, stalno je pitanje na koji se može dati sledeći odgovor.

Liberalni svetski poredak se obično vezuje za period oko 1870–tih godina. On se bazirao na tzv. *laissez-faire* industrijskim politikama u zemlji; niskim barijerama u odnosu na međunarodne tokove roba, kapitala i radne snage; makroekonomskoj stabilnosti koja je bilo na domaćoj ili međunarodnoj sceni garantovana *Zlatnim standardom* i principom balansiranog budžeta. Kao rezultat je usledio prosperitet. Međutim, prema ovom konceptu stvari su krenule naopako nakon Prvog svetskog rata. U saglasnosti sa nestabilnim svetskim ekonomskim i političkim sistemom, zemlje su ponovo počele da uvode trgovinske barijere. U tridesetim godinama dvadesetog veka u vreme velike ekonomske krize, USA su napustile slobodnu trgovinu i uvele famozne Smoot–Hawley carine. Ove carine su imale veliki značaj na međunarodnu trgovinu a posle određenog vremena i na američki ekonomski prosperitet i zaposlenost. U to vreme, i Nemačka i Japan su uvele trgovinske barijere i otpočele sa kreiranjem snažnih kartela povezanih sa fašizmom i eksternom agresijom ovih zemalja u narednim decenijama. Tako se beleži da je Svetski liberalni sistem konačno završen 1932. godine kada je i Britanija takodje, ponovo uvela carine.

Nakon Drugog svetskog rata došlo je do značajnog zaokreta ka liberalizaciji svetskog ekonomskog sistema kroz pregovore u okviru GATT-a (General Agreement on Trade and Tariffs). Međutim, intervencionistički – dirigovani pristupi ekonomskom razvoju dominirali su u razvijenim zemljama sve do 1970-tih godina; u nerazvijenim do 1980-tih a u socijalističkim/komunističkim zemljama sve do 1989. godine (Sachs i Warner). Tzv. pogrešne teorije kao argumenti za razvoj infantilnih industrija autora Friedrich Lista; tzv. *big push* teorija Rosenstain–Rodan–a (1943); latinoamerički strukturalizam kao i različite marksističke teorije, su dugo prevladavale. One su često bivale motivisane političkim zahtevima kao što je izgradnja nacije ili kupovinom određenih društvenih grupa. No, intervencionističke politike su nakon 1980-tih godina bile napuštene u većem delu sveta i dolazi do podizanja neoliberalizma i uvođenja *laissez-faire* politika i politika međunarodnog otvaranja. Razvoj u nedovoljno razvijenim zemljama sem zemalja Istočne i Jugoistične Azije, već je posle 1970-tih godina počeo da se usložava. To je dovelo do ekonomskih kriza tokom 1980-tih godina kada se uočavaju ograničenja staromodnog intervencionizma i protekcionizma. Kao rezultat mnoge nedovoljno razvijene zemlje su počele da sprovode neo-liberalni koncept političkih reformi²⁴. Kombinovano sa uspostavljanjem globalne institucije za upravljanje procesom liberalizacije WTO 1994. godine, promena politike pojedinih zemalja je započela novi globalni ekonomski sistem koji se prema nekim mišljenjima može porediti sa zlatnim dobom liberalizacije iz perioda 1870–1914. godine. Na ovaj način se zaokružuje ukupna slika u kojoj se dvadeseti vek zaista može opisati kao era *laissez-fairea*. Pre toga, u devetnaestom veku, tačnije nakon 1846. godine kada se u Velikoj Britaniji ukidaju tzv. zakoni o kukuruzu, stvorili su se potrebni uslovi za zaokret u primeni razvojnih politika.

Analizirajući pojedine periode, može se uočiti da su u fazama prosperiteta u razvoju NDC (Now Developed Countries – sada razvijene zemlje) korišćene intervencionističke industrijske, trgovinske i tehnološke (ITT) politike za promociju infantilnih industrija za sve vreme dok ne uhvate priključak i postanu konkurentne. U takvoj politici veliki značaj nosi carinska zaštita koju NDC primenjuju. Na segmentu trgovine se za podsticanje izvoza često koriste subvencije, regresi, premije i kompenzacije. Vlade su obezbedjivale industrijske subvencije i koristile različite javne investicione programe, posebno u infrastrukturi ali i u proizvodnji. One podstiču akviziciju strane tehnologije, nekad legalnim a nekad nelegalnim sredstvima – industrijska špijunaža, krijumčarenje konkurentne tehnologije i odbijanje saznanja o stranim patentima i licencama. Razvoj domaćih tehnoloških kapaciteta se podstiče ulaganjima u istraživanja, obrazovanje i podizanje veština. Mere su se preduzimale i radi podizanja svesti o značaju novih tehnologija kroz npr. podizanje modelskih fabrika, organizovanje izložbi, pomoć u uvozu opreme za potrebe privatnih firmi, i sl. Dodatno, vlade podstiču institucionalne mehanizme javno–privatnog partnerstva. Nakon toga, kada dostignu potreban nivo razvoja, ove zemlje se okreću liberalizaciji razvojnih – međunarodnih odnosa u kojima sada imaju veće šanse na uspeh u poredjenju sa manje razvijenim zemljama. U tom smislu one idu dotle da u značajnoj meri pritiskaju nedovoljno razvijene zemlje da čine iskorake ka radikalnijoj liberalizaciji i međunarodnom otvaranju. Zato bi bilo neophodno analizirati fizionomiju i efekte tzv. *catch-up* strategija.

²⁴ Prema Bhagwati–ju Brazil u vreme Fernando Henrique Cardoso–a u 1980–tim; Mexico u NAFTA (North American Free Trade Agreement); i Indja. Krunu ovog trenda predstavlja pad komunizma 1989. godine kada pada u zaborav istorijska anomalija zatvorenog svetskog trgovinskog sistema nastalog u prvim godinama nakon Drugog svetskog rata.

Naime, sve do danas u svetu postoje veoma žučne rasprave da li široko prihvaćene i svetski važeće tzv. *dobre politike* koje su formirane na bazi tzv. Vašingtonskog konsenzusa i koje se kao ekonomski uslovi često promovisu kroz bilateralnu i multilateralnu finansijsku pomoć nedovoljno razvijenim zemljama²⁵, prikladne ili neprikladne kao paradigma za njihov privredni razvoj. Ove politike uključuju restriktivnu makroekonomsku politiku, liberalizaciju međunarodne trgovine i investicija, privatizaciju i deregulaciju²⁶. Kao dobre prateće institucije ovom razvojnom pristupu koje se nalaze i u razvijenim zemljama, posebno anglo-američkim, navode se demokratija, dobra birokratija, nezavisno sudstvo, veoma zaštićena privatna prava (uključujući i intelektualnu svojinu), transparentno i tržišno orijentisano korporativno upravljanje (uključujući i politički nezavisnu centralnu banku). Kao jedan od argumenata za njihovu primenu se najčešće navodi stav da su ove politike i institucije bile primenjivane u razvijenim zemljama u vreme kada su one započinjale svoj razvoj. S druge strane, istorijski pristup u analizi njihovog razvoja ne ide u prilog ovoj tezi. Njihova istorija je prepuna situacija u kojima su one razvoj bazirale primenjujući tzv. loše trgovinske i industrijske politike. Tu je pre svega zaštita infantilnih industrija²⁷ i spoljne trgovine suprotno danas prihvaćenim pravilima Svetske trgovinske organizacije sve do trenutka kada su postale zaista razvijene. Tek nakon toga, ove su zemlje napuštale sredstva koja su im poslužila za postizanje uspeha i promovisale nadalje načela politike Vašingtonskog konsenzusa. U prilog ovome ide i stav autora Friedricha–a List–a da oslanjanje na slobodnu trgovinu donosi pogodnosti samo ako su zemlje sličnog nivoa razvijenosti, dok u slučaju većih razvojnih razlika, slobodna trgovina ne pogoduje zemljama koje su manje razvijene.

2.3. ULOGA SAVREMENE DRŽAVE U RAZVOJU

Uloga države u procesu podsticanja integracije i razvoja tržišta, nije zanemarljiva. Ona po pravilu koristi različite metode i mehanizme koordinacije i oni variraju značajno u zavisnosti od istorijskih okolnosti ali i od uloge koju država tim povodom preuzme na sebe. Da bi se obezbedila efikasna integracija tržišnih transakcija, potrebno je uspostaviti državnu koordinaciju kako na strani ponude (npr. uvoznom zaštitom) tako i na strani generisanja dovoljnog obima tražnje za takvom robom, što bi kao posledicu donelo specijalizaciju proizvođača. Gore opisani način nastajanja, integrisanja i razvoja tržišta se u ekonomskoj literaturi naziva agrarnim načinom razvoja jer se proces, pre svega zasniva na razvoju poljoprivredne proizvodnje. Dakle, agrar je «kolevka» integracije domaćeg tržišta a sam proces razvoja bazira se na razvoju poljoprivredne proizvodnje.

Kao alternativni način generisanja razvoja i integracije tržišta navodi se i model baziran na jačanju stranog a ne domaćeg tržišta kao izvora tražnje za industrijskim proizvodima. U tom slučaju, agrarna transformacija kao ni stvaranje integrisanog domaćeg tržišta, neće biti preduslovi za nastajanje procesa razvoja. U ovom modelu se na odredjeni način vrši supstitucija domaćeg tržišta koje još uvek nije integrisano, sa inostranim tržištem koje je već razvijeno i integrisano. Takva strategija naziva se izvozno–orijentisanom jer se ne bazira na domaćem već pre svega na inostranom tržištu i njegovoj tražnji za industrijskim proizvodima. Kao neophodan element za integraciju tržišta se uzima dobro razvijena mreža

²⁵ Videti šire u Kapur i Webber, 2000.

²⁶ Williamson, 1990; Stiglitz 2001; ocampo 2001.

²⁷ Otac argumentacije o pomoći infantilnim industrijama je bio nemački ekonomista (1789–1846) u svom remekdelu List, F. (1841) *The National System of Political Economy*, publikovanom u originalu.

društvenih veza. Kada ove mreže nema a to je upravo slučaj kada se «preskače» etapa razvoja vezana za agrarnu transformaciju, onda takvu društvenu mrežu supstituišu efikasna i razvijena preduzeća. Velika preduzeća služe kao fokus oko koga se ili unutar koga se stvara društvena mreža potrebna za integrisanje tržišta. Uloga države u ovom slučaju nije da kreira čitav set instrumenata za razvoj domaćeg tržišta baziran na vodećoj ulozi agrara. Problem koordinacije je daleko lakši obzirom da se svodi na koordinaciju aktivnosti manjeg broja velikih korporacija. Država u tom slučaju najčešće preduzima mere uvozne zaštite, subvencionisanja izvoza i slično, kako bi preskakanjem domaćeg (neintegriranog) tržišta, velika preduzeća mogla efikasno da nastupaju na međunarodnom već razvijenom tržištu.²⁸

2.3.1. ULOGA DRŽAVE U PROCESU STIMULISANJA RASTA I RAZVOJA

Kada se govori o pojmu dugoročnog rasta i razvoja jedne nacionalne ekonomije, tada se u analizu nužno moraju uvesti i pojmovi tehničkih promena, odnosno naučno-tehnološkog razvoja. U suprotnom, ukoliko proces rasta ne bi uključivao takve promene, ekonomska analiza je pokazala da pre ili kasnije nužno dolazi do delovanja zakona opadajućih prinosa. Kao posledica bi došlo do usporavanja stope rasta i mogućnosti za ostvarivanje razvoja. Ono što posebno pospešuje dugoročni, dakle održivi razvoj, jeste široko diversifikovano i visoko razvijeno i integrirano domaće tržište. Ukoliko je veći broj sektora na jednom tržištu otvoren za investiranje i uspešno funkcioniše, utoliko su veće i mogućnosti uspešnih investicija i obrnuto. Prema ovakvom konceptu, postoji direktna relacija između stope i obima akumulacije kapitala sa jedne i stepena integriranosti tržišta sa druge strane. Pri tome se sve tehničke promene u analizi održivog rasta mogu podeliti na: invencije – makroinvencije kao egzogeno determinisane i koje u izvesnom smislu predstavljaju eksterne šokove za ekonomski sistem; i s druge strane, inovacije – u smislu mikroinvencija, koje su endogeno determinisane i čiji je broj u direktnoj zavisnosti od stepena dostignute integriranosti tržišta.

U novijim modelima rasta (kao što je, na primer Remerov model) kompleks tehničkih promena je obuhvaćen kao endogena veličina koja ima direktnog uticaja na dugoročni porast životnog standarda stanovnika u visoko razvijenim zemljama. Naime, ukoliko se u klasičnom i neoklasičnom modelu privrednog rasta obezbeđuje konstantna stopa rasta koeficijenta tehničke opremljenosti rada i proizvodnje, tada do porasta životnog standarda po stanovniku mereno porastom GDP može doći samo i isključivo pod dejstvom tehničkih promena. One u tom slučaju dovode do porasta produktivnosti efektivno zaposlenih radnika. S druge strane, ako tih promena nema, stopa rasta stanovništva kao egzogena veličina, poništava porast tehničke opremljenosti i proizvodnje, pa GDP po stanovniku ostaje konstantan.

Kada se u model uvedu tehničke promene, tačnije kompleks naučno-tehnološkog razvoja, odnosno novi načini upotrebe kapitala (novi «dizajn») koji su formirani kroz akumulaciju, oni onda omogućavaju podizanje produktivnosti po radniku odnosno povećane efekte upotrebe akumulacije. Osnovni izvor tehničkih promena u svakoj nacionalnoj ekonomiji je sektor nauke i istraživanja, pa je logično da su veći i efekti u podizanju ukupne

²⁸ Veoma često se pokazuje da državna politika stimulisanja velikih korporacija u cilju njihove izvozne promocije znači i monopolisanost domaćeg još uvek nerazvijenog tržišta, a to potrošačima donosi više štete nego što su koristi od forsiranog izvoza.

produktivnosti ukoliko je angažovan veći obim rada u ovom sektoru (računato u odnosu na ukupno raspoloživi obim rada na nivou nacionalne ekonomije).

Kada se sa teorijske ravni predje na sagledavanje praktičnih iskustava u rastu i razvoju manje razvijenih zemalja, analize ukazuju da su npr. stope rasta koje su ostvarivane u doba industrijske revolucije u Engleskoj, daleko niže od onih koje se ostvaruju danas u savremenim brzo rastućim privredama Tajvana, Koreje, Tajlanda, Singapura, itd. Ekonomska teorija kroz modele rasta nije uspela do kraja da objasni kako se tako visoke stope rasta generišu u privredama koje praktično u početku razvojnog procesa nemaju formiran naučno–istraživački sektor a pritom im ni stope formiranja humanog kapitala nisu naročito impresivne.

Kao osnovni faktori uspeha industrijske revolucije u Engleskoj, pominju se izuzetno visoka stopa učenja i brza adaptacija na promene koje su posledica uvođenja novih tehnologija. Medjutim, proces učenja nije samo i isključivo posledica dobrog sistema školstva već i čitavog niza okolnosti koje se mogu označiti «povoljnim kompleksom poslovnog okruženja ili klime». Makroinvecije predstavljaju jasan put i po pravilu pretpostavljaju raskid sa dotadašnjim načinom proizvodnje i tehnologije. Da bi neka nova makroinvecija uspešno zaživela ona mora biti tehnički izvodljiva (ljudi moraju biti sposobni da se nešto proizvede i reprodukuje), ekonomski izvodljiva (u smislu stvaranja profita) i socijalno izvodljiva (u smislu prihvaćenosti od društvenog okruženja). Nakon usvajanja makroinvecije, stvara se prostor za brzu primenu velikog broja mikroinvecija. One se dešavaju pod uticajem adaptacije na mikro nivou u kojoj se primenjuje makroinvecija (nije ista na svim segmentima jednog tržišta) i to pre svega kroz proces učenja. Svakako da je moguć i proces usavršavanja makroinvecije kroz niz mikroinvecija. No, on je ipak relativno ograničen.

Razlikovanje mikro i makroinvecija je potrebno i usled njihovog različitog determinisanja ekonomskim zakonima. Mikroinvecije se mogu označiti kao nameravani poduhvati koji su najčešće pod uticajem snaga ponude i tražnje a time i cenovnog mehanizma. Njihovi rezultati su sa visokom dozom izvesnosti i predvidljivosti. Sa druge strane, makroinvecije nisu predvidljive i nisu determinisane u tolikoj meri ekonomskim silama koliko u izvesnom smislu slučajnošću. Upravo stoga je vremenski period i brzinu dogadjanja makroinovacija veoma teško sa izvesnošću predvideti.

Kada se jednom dogodi proces tehničkih promena, lako dolazi do divergencije izmedju razvojnih tokova različitih zemalja. Jednom rečju, dolazi do marginalizacije onih zemalja koje nisu spremne i sposobne za brze promene i učenje. S druge strane, dolazi do brzog napretka u drugoj grupi zemalja – onih koje se brzo adaptiraju, inoviraju i razvijaju. Da bi se omogućio i podsticao proces učenja na nacionalnom nivou, potrebno je obezbediti odgovarajuće institucionalne strukture koje će do toga dovesti. U tome je odlučujuća i presudna uloga savremene države i njenih institucija koje su u ulozi kreiranja podsticajnog okruženja za proces obrazovanja, učenja i primene tehničkih promena.

Uloga savremene države u privrednom razvoju danas se ne osporava čak ni od najokorelijih pristalica liberalne ekonomije. Pri tom se kao jedna od ključnih uloga države navodi neophodnost stimulisanja procesa tehničkih promena i naučno–tehnološkog razvoja ili kako se označava u engleskom govornom području, «catching–up» ili hvatanje koraka sa najrazvijenijim ekonomijama. U novijoj svetskoj ekonomskoj istoriji su poznati ovakvi primeri u kojima je uloga države bila odlučujuća u ubrzanju privrednog razvoja. Kao najočitiji se navode primeri Japana, Južne Koreje, Tajvana, Singapura i drugih zemalja iz grupe «novoindustrijalizovanih» zemalja (NIC). Njihov ceo proces razvoja se bazira na filozofiji

brzog učenja kroz rad – «learning by doing», a uloga države u tom procesu je da obezbedi institucionalnu podršku i povoljno poslovno okruženje – «klimu» za razvoj.

Razvojno orijentisane savremene države su u situaciji da nezavisno definišu svoje ekonomske ciljeve (nezavisno od moćnih društvenih grupa), da obezbede organizacione strukture koje su neophodne za ostvarivanje tih ciljeva, ali su ujedno i dovoljno fleksibilne da izvrše promene i prilagodjavanja svojih razvojnih planova ukoliko se oceni i/ili pokaže da se zacrtani ciljevi ne ostvaruju. Stoga se takve vlade ocenjuju kao pragmatične.²⁹

Danas je uveliko izučen i istražen slučaj «fenomena» privrednog rasta pojedinih zemalja dalekog Istoka. Medjutim, vrlo je bitno napomenuti da su te zemlje koliko pre samo 40–50 godina spadale u grupu nerazvijenih zemalja, pogotovo Južna Koreja koja je sa GDP p.c. od oko US\$ 850 sredinom šezdesetih godina prošlog veka bila nerazvijenija čak i od mnogih zemalja sub-saharske Afrike. Već nakon dve decenije, tačnije u drugoj polovini osamdesetih godina, ove zemlje su povećale svoj GDP p.c. na preko US\$ 6.000 (Južna Koreja) odnosno US\$ 8.200 (Tajvan). Ključ za ovako brz rast nacionalnih privreda se nalazio pre svega u drastičnom porastu akumulacije kapitala³⁰: Stoga se može zaključiti da je glavna determinanta privrednog rasta zemalja Istočne Azije bila akumulacija kapitala. To ne znači da nije bilo pozajmljivanja stranih tehnologija i da je izostao proces učenja kroz rad. Medjutim, najveći deo rasta outputa može se pripisati porastu fizičkog i ljudskog kapitala. Ukoliko se uvozne tehnologije oličene u inostranoj opremi ne bi efikasno koristile kroz proces učenja kroz rad, ukupna produktivnost faktora bi imala negativan rast.

U ovom kontekstu se postavlja i sledeće pitanje: Kako je u istočnoazijskim ekonomijama došlo do tako brzog rasta štednje, investicija i izvoza? Da li se radilo o slučajnom procesu, spletu povoljnih okolnosti, prirodnim i/ili stečenim komparativnim prednostima tog regiona, slobodnom i nesputanom delovanju tržišnih mehanizama ili je reč o smišljenoj i planskoj akciji neke organizovane sile, i koje?

Poznati ekonomista Robert Waid uspeh tih privreda pripisuje «aktivnostima države usmerenim na upravljanje tržišnom alokacijom resursa». Naime, državna politika usmeravala je alokaciju resursa na veći broj manjih proizvođača nego što bi se to inače desilo pod delovanjem čisto tržišnog mehanizma. Tokom vremena, došlo je do narastanja tih industrija i one su postajale sposobne da uspešno izvoze svoje proizvode što je dalo osnov za tvrdnju da se uspešne industrije ne izabiraju nekom vladinom odlukom. One se stvaraju u dužim vremenskim procesima. Takodje, može se zaključiti da komparativne prednosti ne evoluiraju prirodnim putem, naprotiv, i one se stvaraju.

2.3.2. SAVREMENA DRŽAVA I BRZINA OSTVARIVANJA POZITIVNIH EFEKATA

Opređenost neke vlade za razvojnu politiku je u dobroj meri uslovljena brzinom ostvarivanja pozitivnih efekata na planu profita i/ili zapošljavanja. Ukoliko se efekti mogu očekivati tek u dugom roku, kada vlada koja preduzima određene razvojne projekte već bude sišla sa političke scene, tada će njena opređenost za razvoj biti manja, i obrnuto. Dakle, ukoliko je manja verovatnoća ostvarivanja pozitivnih efekata, utoliko je veća

²⁹ R.Grabowski, ... str. 104.

³⁰ Poseban značaj ima činjenica da je rast akumulacije generisan najvećim delom iz porasta domaće štednje. To je sa druge strane, omogućilo brzi rast investicija (na čak preko 30% učešća u raspodeli GDP), a to je rezultiralo i porastom izvoza – u Tajvanu na preko 40% ukupnog GDP-a.

mogućnost da će se neka vlada ponašati indiferentno prema mogućnosti razvoja. U takvim slučajevima, vlade se najčešće opredeljuju za vođenje grabežljive politike («predatorske»), odnosno opredeljuju se za ostvarivanje ciljeva političke elite – manjih socijalnih grupa čiji se interes u takvom slučaju stavlja u prvi plan – kao prioritet, bez obzira na cenu koju plaća celokupna zajednica.

U vezi sa vođenjem razvojne politike od strane države, pored verovatnoće o posizanju uspeha u njenom vođenju (što je već prethodno analizirano), veoma je bitna i vremenska dinamika – *timing* troškova i koristi koje ona donosi (*cost–benefit* analiza). Analiza vremenske dinamike je relativno jednostavna: razvojni programi vlade zahtevaju određene javne i privatne investicije u jednom periodu vremena, dok će se efekti ovih investicija osetiti u nekom periodu u budućnosti. I dok se privatni investitori neće odlučivati na investicije ukoliko nisu sa određenim stepenom osigurani da će i u budućem periodu moći da prisvajaju pozitivne efekte svojih investicija, dotle javne investicije moraju da se izvode čak i bez takve sigurnosti. Pritom će država takodje nastojati da najveći deo koristi od preduzetih investicija zadrži za sebe. Ukoliko se celo društvo podeli na dve grupe – državu i preduzetnike, tada će odnosi medju njima zavisiti od obećanja koje država postavlja u startu ali i od njene opredeljenosti da ta obećanja ispuni (predizborni marketing i njegovo ostvarivanje). Ukoliko se država ponaša u startu nekorektno, tada preduzetnici neće ni ulaziti u bilo kakve investicije (nesigurna poslovna klima) pa će koristi biti ravne nuli za obe strane. Ali ako država obeća korektno ponašanje, tada može doći do sledećih situacija (a) da se obećanja ispune, ili (b) da država odstupa od obećanja i svojim postupcima nastoji da prisvoji deo profita preduzetnika (povećanjem poreza, konfiskacijama i sl.).

U prvom slučaju su ukupni dobitci najveći ali su ravnotežno raspodeljeni na državu i preduzetnike. U drugom slučaju, ako država u stilu predatora prigrabi veći deo dobitaka na račun smanjenja prinosa preduzetnika, ukupni dobitci postaju manji nego u prethodnom slučaju. Istovremeno, država biva kažnjena već u sledećoj iteraciji tako što se smanjuje obim poslovanja (investicija) preduzetnika.

U daljoj analizi se preduzetnici mogu podeliti na dve grupe – sitne proizvođače i krupne korporacije. Država može da postavi kao svoj cilj da samo jednu od tih grupa podržava svojom politikom, dok drugu diskriminiše. Na taj način se te grupe različito ponašaju u odnosu na državu: prvi podržavaju njenu politiku jer im donosi koristi dok drugi uprkos svom nezadovoljstvu teško mogu da kazne takvu politiku jer nemaju dovoljnu snagu za to. Ovakva orijentacija države se naziva «političkim klijentilizmom» i on se objašnjava na sledeći način: «Dolazi do razmene političke podrške od strane klijentske grupe u zamenu za koristi koje obezbeđuje patron, u ovom slučaju vladajuća politička elita. Relacije su u principu hijerarhijske u slučajevima gde su niži nivoi patrona klijenti višim nivoima patrona, itd. Veze koje povezuju patrone i klijente su neformalne, na ličnoj osnovi, licem u lice a u njih se ulazi na dobrovoljnoj bazi. Obe strane u vezi su motivisane samo svojim interesom i promeniće partnera odmah ako mogu ostvariti koristi na drugoj strani. Klijentilizam je kompatibilan sa mnogim političkim sistemima bez obzira da li su oni demokratski ili autokratski. Razlika je samo u stepenu institucionalizacije veza izmedju klijenata i patrona.

Klijentilistička politika ima mnoge negativne ekonomske efekte. Patroni imaju podsticaje da pokušaju da kolektivna (javna) dobra pretvore u individualna. Jedan od načina za to je da se preskoče birokratske prepreke i strukture tako da se alokacija javnih dobara vrši na bazi političke podrške. U takvim društvima korupcija postaje endemična pojava a vladajući režim gubi svoj kredibilitet i legitimnost. To povratno podriva stabilnost

institucionalnih struktura. »Stoga se nameće pitanje kako se patron–klijentski sistem može transformisati?

U odgovoru na postavljeno pitanje se može koristiti argumentacija koja važi i u slučaju odnosa države prema ruralnom razvoju. «Država najviše može naučiti o razvoju ukoliko sprovodi efikasnu razvojnu politiku kroz široko postavljenu strategiju ruralnog razvoja putem priliva resursa u poljoprivredu. Ovaj priliv resursa mora biti dostupan najvećem delu ruralnih proizvođača kako malim farmerima i rentijerima tako i krupnim proizvođačima. Rezultat toga će biti široko uspostavljen rast ruralnog područja. Sve grupe će osetiti efekat ekonomskog rasta koji je nastao iz sličnih izvora. Ta sličnost iskustava će voditi evoluciji ka konsenzusu između i u okviru grupa u ruralnom području kao i do definisanja šta jeste a šta nije dopušteno ponašanje države» (šire kod R. Grabowski, str 132).

Kod primene takve strategije razvoja, država nema uopšte ili u najboljem slučaju, ima minimalne šanse da postavi suprotstavljene odnose između pojedinih grupa u društvu. Na taj način, kroz postizanje društvenog konsenzusa putem ravnomernog porasta dohotka svih grupa u društvu i sličnih razvojnih iskustava, snaga društva postaje kontrateža snazi države. Društveni uticaj na razvojno ponašanje države postaje presudan. Ukoliko država – Vlada, prekrši svoja obećanja i ponaša se destruktivno a ne razvojno, tada će snagom društvenog uticaja ona vrlo brzo okončati svoj mandat. Suprotno tome, kada se država opredeli da sredstva i resurse usmerava samo na određene slojeve – povlašćene grupe, dolazi do konkurentskog odnosa između pojedinih grupa. One grupe koje dobijaju glavninu korist od takve politike podržavaju vladu, pa makar i nekritički, dok će potpuno suprotstavljene poglede imati gubitnici – grupe koje ostaju izolovane i izvan razvojnog procesa.

2.3.3. ULOGA DRŽAVE U OTKLANJANJU POSLEDICA NEADEKVATNE RASPODELE

Klasično učenje ekonomske nauke o državi upućuje i na mišljenje prema kome se radi o »institucionalnoj strukturi koju vodi birokratija i čiji je interes promocija blagostanja društva kao celine. U tom kontekstu se potreba za aktivnostima države javlja kada se tržište pokaže kao neadekvatno u maksimiziranju društvenog blagostanja«.

Neadekvatnosti ili otkazi u delovanju tržišta vezuju se pre svega za postojanje javnih dobara, neperfektnost i neproporcionalna informisanost učesnika na tržištu, kao i u pogledu eksternih efekata. Prema nekim mišljenjima, aktivna uloga države je neophodna i u cilju otklanjanja posledica loše raspodele – distribucije dohotka, pa je potrebno izvršiti redistribuciju stvorenih vrednosti.

Postavlja se pitanje: šta je država i kako se manifestuje njeno organizovanje? Da li se radi zaista o birokratiji koja vodi državu u opštem interesu i na dobrobit svih članova jedne zajednice? Analiza funkcionisanja države najčešće pokazuje da se ne radi o takvom načinu funkcionisanja države već da se naprotiv, radi o organizovanim interesnim grupama čiji je osnovni cilj osvajanje vlasti i sticanje pozicije upravljanja državom. Država dakle nije nezavisna i samostalna a ni motivisana da donosi odluke u saglasnosti sa »opštim« interesom, već su interesne grupe te koje pokušavaju da ovladaju političkim tokovima jedne zemlje (pa time i mnogim drugim).

Teorijski posmatrano, značajno je praviti razliku u ponašanju i pristupu između velikih i malih interesnih grupa. Ukoliko se ciljevi svake zasebne grupe u društvu posmatraju kao kolektivno dobro, odnosno, ukoliko se ostvare, eventualne koristi se dele na sve članove

te grupe. U velikim grupama će se vrlo brzo pojaviti oni pojedinci koji će želiti da prigrabe koristi a da prethodno ne doprinesu ulaganju resursa koji su do njih doveli (klasični »problem slobodnih strelaca – *free riding*«). Kako raste broj onih koji ne žele da doprinesu sopstvenim ulaganjem već samo da uzmu deo koristi, tako su i mogućnosti za postizanje ciljeva takve velike grupe sve manje. Upravo stoga se postizanje određenih ciljeva a pogotovo krupnih kao što je npr. osvajanje političke vlasti, realizuje delovanjem kroz manje i kompaktnije grupe pojedinaca gde je daleko bolja kontrola doprinosa u ostvarivanju određenog cilja pa shodno tome i učešća u dobiti. To su politike kojima se vrši redistribucija bogatstva – dohotka ili mogućnosti za ostvarivanje bogatstva – dohotka. Treba napomenuti da su te i takve politike štetne za ostatak društva, međutim, pošto troškove snose pojedinci izvan zainteresovane grupe, o tome neće biti puno brige (R. Grabowski, str 107). Dugoročni rezultat ovakvog ponašanja biće sprovođenje politika koje onemogućuju ostvarivanje brzog rasta nacionalne ekonomije. U nerazvijenim zemljama se radi o dominaciji politika koje su urbano pristrasne, odnosno, vode se na štetu ruralnih sredina. Osnovni razlog tome je veličina grupa koje reprezentuju pojedine interese. Obzirom na nerazvijenost i veličinu domaćeg tržišta kao i potrebu korišćenja ekonomije obima, industrijski sektor se karakteriše dominantnošću nekoliko kompanija – monopola ili oligopola. Nasuprot tome, ruralni sektor se bazira na malom usitnjenom posedu i ogromnom broju sitnih proizvođača, netržišnom karakteru proizvodnje gde dominira korišćenje proizvoda u okviru domaćinstva a tako velika interesna grupa u skladu sa napred iznetim konstatacijama, onemogućava efikasno delovanje.

Slično objašnjenje polazi od činjenice da je u nerazvijenim sredinama vođenje politike pod uticajem ne jedne već koalicije nekoliko moćnih grupa. To pretpostavlja situaciju u kojoj se dohodak stvara u određenoj delatnosti pri čemu se samo njegov manji deo troši u okviru sektora u kome je i stvoren. Stoga, realni dohodak neke grupe zavisi od odnosa cena između proizvoda koje ta grupa proizvodi i onih proizvoda koji se troše. Upravo zato je i cilj svake grupe na vlasti da se podignu cene onih proizvoda koje ta grupa proizvodi. Posledica ovakve logike je i nemogućnost širokog uticaja poljoprivrednih proizvođača na političke odluke u manje razvijenim privredama jer najveći deo dohotka stanovnici tih zemalja usmeravaju u proizvode poljoprivrede.

2.3.4. DOBRA vs LOŠE DRŽAVE

Postavlja se pitanje na koji način se može zloupotrebiti vladajući položaj određene interesne grupe u cilju sticanja i održavanja vlasti? To najbolje pokazuje sledeći navod³¹: »Svako uplitanje na tržištu koje pomera cene izvan ravnotežnog nivoa, stvoriće ili nestašice ili viškove. Ono sprečava tržište da obavlja jednu od svojih osnovnih funkcija, da alokira robe i usluge (i resurse) između kupaca. Stvaranjem nestašice, novi mehanizam za alokaciju roba i usluga mora da nastane kao supstitut za tržište. Tada država može da kreira novi institucionalni mehanizam, koji je pod njenom kontrolom, za alokaciju oskudnih proizvoda, usluga i inputa. Prednosti novog mehanizma za državu su da sada ona može da koristi taj novi alokacioni mehanizam i nagradi svoje sledbenike, odnosno, da kazni protivnike. Na primer, kada je kurs nacionalne valute precenjen, rezultat će biti stvaranje nestašice deviza. Država sada može da koristi svoju kontrolu nad ovim oskudnim resursom da bi promovisala svoju

³¹ Citat je preuzet iz anglo-saksonske literature i teorijski pokazuje ono što je bila realnost u Srbiji tokom 90-tih godina prošlog veka.

snagu i da istovremeno podrije snagu svojih protivnika. Politike koje štete funkcionisanju cele ekonomije, obezbeđuju državi mogućnost sticanja kontrole nad značajnim izvorima moći i uticaja, čak i kada su oni na račun privrednog rasta (loša država). Na taj način se država ponaša kao klasični grabežljivac«. (R. Grabowski, str. 109.)

Gore navedena analiza kao najbolje rešenje implicira što manju ulogu savremene države u ekonomskim aktivnostima. Međutim, primeri iz novije ekonomske istorije ukazuju da je pravilno postavljena uloga države u ekonomiji i te kako potrebna i stimulatívna za ostvarivanje visoke stope rasta i održivost razvojnog procesa. To najbolje potvrđuju novoindustrijalizovane zemlje (NIC) na Dalekom Istoku.

Takodje, moguće je postaviti i sledeće pitanje: Koji su faktori presudni da bi neka država mogla da formira uspešnu i efikasnu vladu? Po mišljenju jednog broja ekonomista, to su pre svega jake socijalne promene oličene u masovnoj «društvenoj dislokaciji vlasti» od moćnih, manjih grupa koje forsiraju svoje ciljeve pa makar i na štetu cele zajednice, ka širokim slojevima društva koji su pre takvih promena imale vrlo malu političku snagu. Kao klasični primeri promena navode se agrarne reforme kada se u kratkom roku drastično menja struktura zemljišnog poseda i distribucija bogatstva koje ona nosi.

Postavlja se takodje i pitanje da li su sve privrede jednako sposobne da se transformišu, odnosno da se izvrši njihovo restrukturiranje? Da li je to moguće uraditi u kratkom roku i uz minimalne troškove ili se zahtevaju ogromna investiciona sredstva i višegodišnji naponi. To svakako nije svejedno. Zato se u analizi sposobnosti neke privrede da se efikasno restrukturira mora poći od aktuelnog stanja, odnosno od trenutne strukture u stvaranju bruto domaćeg proizvoda. Ta struktura determiniše tip preduzeća koja posluju u jednoj privredi, odnosno da li prevladaju manji i fleksibilni ili veliki i glomazni, nefleksibilni proizvodni subjekti.

U tom smislu se i svaki sektor jedne privrede odlikuje različitom kombinacijom uglavnom četiri varijable:

- kapitalnom intenzivnošću,
- ekonomijom obima,
- proizvodnom fleksibilnošću, i
- fleksibilnošću angažovanih proizvodnih faktora.

Dok su prve dve varijable dovoljno poznate i istražene, potrebno je dodatno objasniti druge dve. Proizvodna fleksibilnost podrazumeva sposobnost brzog odgovaranja na kolebanja tržišta kroz prilagodjavanje ukupnog obima proizvodnje ili proizvodnog mix-a. Fleksibilna preduzeća moraju biti sposobna da u kratkom roku variraju obim proizvodnje, sve do njenog gašenja. S druge strane, fleksibilnost angažovanih faktora odnosi se na opremu, infrastrukturu i znanja koja se koriste u određenoj proizvodnji. Ova vrsta fleksibilnosti definiše koliki su troškovi neophodni za realokaciju faktora proizvodnje iz jednog u drugi sektor, i to u dugom roku.

U vezi sa tim, u praksi su moguća dva suprotna slučaja: visoko/visoki sektori i nisko/niski sektori. U prvom slučaju radi se o sektorima sa visokom kapitalnom intenzivnošću i sa tim neophodno povezanom ekonomijom obima. Kao posledica, dolazi se do nefleksibilnosti proizvodnih programa pa i samih angažovanih faktora proizvodnje. To je rezultat visokih fiksnih troškova proizvodnje, vrlo visokih troškova koje nameće eventualno zatvaranje takvih kapaciteta i specifičnih znanja, opreme i infrastrukture koji se ne mogu lako i bez dodatnih troškova (a najčešće i nikako) koristiti za proizvodnju u drugim sektorima.

Nasuprot tome, kod nisko/niskih sektora se ostvaruju relativno mala ulaganja kapitala, fiksni troškovi su niski, nije potrebno dostizanje ogromnih serija kako bi se postigla ekonomija obima, a sami anagažovani faktori proizvodnje nisu toliko specifični da se ne bi mogli lako i brzo prebaciti i koristiti i u drugim sektorima.

Otuda će u zavisnosti od tipa sektora koji dominira u određenoj privredi zavisiti i mogućnosti njenog brzog restrukturiranja. Tako, na primer, ukoliko dominiraju visoko/visoki sektori, logično je da će se proces restrukturiranja odvijati veoma teško i sporo. Veliki sistemi koji dominiraju takvim privredama, na svaki mogući način će se suprotstavljati vladinoj politici restrukturiranja, smanjivanja njihove proizvodnje, seljenju kapitala u druge sektore i slično. Sa druge strane, zahvaljujući velikom obimu angažovanih faktora proizvodnje – kapitala i radne snage, pregovaračka pozicija i društveni i politički uticaj takvih sistema je relativno veliki. On postaje sve veći ukoliko je sama vlada slabija. Takodje, nije od manjeg značaja ni činjenica da su u takvim privredama veliki, nefleksibilni sistemi često osnovni izvor poreskih prihoda, zapošljavanja i izvoza, što otežava položaj vlade u borbi sa njima. Pored toga, najčešće su ovakvi sektori organizovani kao monopoli – oligopoli, sa malim brojem preduzeća koja posluju u njima, sa visokim troškovima ulaska i izlaska sa tržišta i sa specijalizovanom radnom snagom koja nema drugu alternativu za svoje angažovanje. Upravo zbog svih ovih razloga, države u čijim privredama dominiraju visoko/visoki sektori, suočene su sa jakim političkim uticajem njihovih upravljačkih struktura i sindikata sa mogućnošću da maksimalno utiču na vladinu politiku kako bi ona služila ispunjavanju njihovih ciljeva, i to bez obzira na društvenu cenu takve podrške.

Potpuno suprotna slika je u privredama u kojima dominiraju nisko/niski sektori. Tu lako dolazi do smanjivanja proizvodnje, pa i do zatvaranja pojedinih pogona jer se angažovani faktori proizvodnje lako sele u druge sektore i tamo upošljavaju. Organizacija sektora nije monopolistička, postoji veliki broj sitnih proizvođača, pa samim tim nijedan nema dominantan položaj na tržištu, niti na osnovu toga političku snagu da se upliće u državne poslove. Snaga upravljačkih struktura i sindikata je u ovom slučaju daleko manja i pregovaračka pozicija lošija. Država ne zavisi u velikoj meri od prihoda koje oni generišu. Sve to pruža solidnu osnovicu da se u kratkom vremenskom roku i sa minimalnim sredstvima može izvršiti restrukturiranje nacionalne privrede, seljenje kapitala i radne snage i ulazak u nove, efikasnije proizvodne aktivnosti.

2.4. NESAVRŠENOSTI TRŽIŠTA KAO PODSTREK ZA DELOVANJE DRŽAVE

Nesavršenosti tržišta su postale najočiglednije u vreme velike ekonomske krize pa se u nastavku navodi primer USA kao eventualna paradigma za prihvatanje potrebe za izvesnom intervencijom savremene države. Naime, opšte je poznato da je stav prema ulozi i značaju države iz temelja izmenila velika ekonomska kriza kada je nezaposlenost dostigla značajne razmere uz drastičan pad bruto domaćeg proizvoda (stopu nezaposlenosti od 25% i pad GDP-a za jednu trećinu u USA u 1929. godini). Tada su banke propale a berza doživela krah, mnogi pojedinci su izgubili bukvalno sav svoj novac. Veliki broj starih ljudi bio je gurnut u krajnju bedu, a veliki broj farmera shvatio je da su cene njihovih proizvoda toliko niske da ne mogu da otplaćuju svoje hipotekarne zajmove, što su i prestali da čine. U vezi sa tim je uspostavljeno opšte mišljenje da su tržišta ispoljila svoju veliku nesposobnost pa je to podstaklo ogromne pritiske na državu da se u vezi s tim nešto učini. I to se i desilo.

Čuveni engleski ekonomista Džon Majnard Kejnz, pišući u jeku velike ekonomske krize, ubedljivo je dokazivao da država ne samo da bi trebalo – već bi i mogla – da učini nešto u vezi s padom privrednih aktivnosti. Uverenje da država treba i može da stabilizuje nivo privrednih aktivnosti kasnije je ugrađeno u američki Zakon o punoj zaposlenosti iz 1946. godine. Na osnovu ovog zakona je ustanovljen Ekonomski savet zadužen da Predsedniku pomaže u ostvarivanju ciljeva.

Reagujući na krizu, federalna vlada USA ne samo što je preuzela aktivniju ulogu u pokušaju da stabilizuje nivo privredne aktivnosti, već je usvojila i zakon u cilju ublažavanja mnogih konkretnih problema: osiguranje za slučaj nezaposlenosti, socijalno osiguranje, federalno osiguranje depozita, federalne programe za subvencionisanje cena poljoprivrednih proizvoda i čitav niz drugih programa za rešavanje brojnih društvenih i ekonomskih problema. Svi ovi programi zajedno poznati su pod nazivom *Nju dil* (New Deal).

Nakon toga, posle Drugog svetskog rata, USA su doživele nezapamćeni prosperitet. Međutim, postalo je jasno da svi ne uživaju u plodovima tog blagostanja. Mnogi su samo zbog uslova u kojima su se zatekli, kako se činilo, bili osuđeni na život u oskudici i siromaštvu; nisu sticali neophodno obrazovanje i nisu imali puno izgleda da dobiju dobre poslove.

Ovakva situacija je uticala na usvajanje mnogih državnih programa i zakona tokom šezdesetih godina kada je predsednik Lindon B. Džonson objavio svoj program »Rat siromaštvu«. Dok su neki programi bili usmereni ka obezbeđenju »sigurnosne mreže« za ugrožene – na primer, programi za obezbeđenje hrane i zdravstvene zaštite siromašnima – drugi, kao što su programi prekvalifikacije i »Prednost na startu«, program koji obezbeđuje predškolsko obrazovanje za siromašnu decu, bili su usmereni ka poboljšanju ekonomskih mogućnosti siromašnih.

Međutim, trideset godina pošto je objavljen »Rat siromaštvu«, siromaštvo u Americi nije iskorenjeno. I kritičari i pristalice državnih programa slažu se da dobre namere nisu dovoljne: mnogi programi doneseni u cilju ublažavanja ispoljenih nesavršenosti tržišne privrede su imali mnogo drugačije efekte od onih koje su njihove pristalice predvidele. Otuda i mnoge optužbe na račun vlade i njihovih programa. Pritom, pristalice za nastavak državnih aktivnosti tvrde da kritičari preuveličavaju neuspehe državnih programa. Oni dokazuju da pouka koja se može izvući, nije to da država treba da odustane od pokušaja da rešava glavne društvene i ekonomske probleme s kojima je nacija suočena, već to da se veća pažnja mora pokloniti odgovarajućem formulisanju državnih programa.

2.5. NEUSPESI DRŽAVE U VEZI SA INTERVENCIJOM NA TRŽIŠTU

Nesavršenosti tržišta dovele su do uvođenja najvažnijih državnih programa tridesetih, šezdesetih, sedamdesetih i osamdesetih godina prošlog veka, a nedostaci mnogih od tih programa naveli su ekonomiste i politikologe na proučavanje neuspeha države. Pod kakvim okolnostima državni programi ne funkcionišu kako treba? Da li su neuspesi državnih programa slučajni ili je do njih došlo, kako se moglo i predvideti, usled samog karaktera državnih aktivnosti? Kakve pouke bi trebalo izvući u cilju izrade budućih programa?

Postoje četiri glavna razloga za sistematske neuspehe države u ostvarivanju njenih proklamovanih ciljeva: ograničene informacije, ograničena kontrola nad reakcijama privatnog sektora na njene mere, ograničena kontrola birokratije i ograničenja koja nameću politički procesi.

1. *Ograničene informacije.* Posledice mnogih mera složene su i teško predvidive. Država nije predvidela ogromno povećanje rashoda na zdravstvene usluge starima, do kojeg je došlo posle usvajanja programa »Medicare«. Ona često nema informacije potrebne da bi se učinilo ono što namerava da učini. Na primer, može da postoji opšta saglasnost da država treba da pomogne ljudima koji zbog bolesti ne mogu da rade, kao i da onima što su sposobni za rad ne bi trebalo dozvoliti da budu besplatni korisnici državnih sredstava. Međutim, ograničene informacije mogu da onemoguće državu da utvrdi razliku između onih koji su zaista hendikepirani i simulanata.

2. *Ograničena kontrola reakcija privatnog tržišta.* Država ima samo ograničenu kontrolu nad posledicama svojih mera. Na primer, ranije je navedeno da ona nije uspela da predvidi brzo povećanje rashoda na zdravstvenu zaštitu do kojeg je došlo posle usvajanja programa »Medicare«. Jedan od razloga bilo je to što država nije direktno kontrolisala ukupan nivo rashoda. Čak i kad je određivala cene – na primer, za bolničku negu i lekarske usluge – ona nije kontrolisala stope iskorišćenosti. U skladu sa sistemom naknada za usluge, lekari i pacijenti određuju koliko i kakvih usluga će biti pruženo.

3. *Ograničena kontrola nad birokratijom.* Kongres i zakonodavna tela saveznih država i lokalnih vlasti formulišu zakone, ali njihovu primenu prenose na državne agencije. Agencija može da potroši mnogo vremena na pisanje detaljnih propisa, a način na koji to uradi bitan je za utvrđivanje efekata određenog zakona. Ona može da bude zadužena i za osiguranje primene propisa. Na primer, Kongres je izglasao Zakon o zaštiti životne sredine u jasnoj nameri da spreči zagađivanje životne sredine od strane industrije. Međutim, tehničke pojedinosti – recimo, utvrđivanje prihvatljivog nivoa zagađenja od strane pojedinih industrija – prepušteno je Agenciji za zaštitu životne sredine. Tokom prve dve godine Reganove administracije, došlo je do brojnih nesuglasica u vezi s tim da li je Agencija za zaštitu životne sredine, nasuprot onome što je Kongres nameravao, bila popustljiva u pogledu širenja primene propisa.

U mnogim slučajevima, namere Kongresa ne sprovode se u delo ne zato što ih neko sabotira, već zato što su nejasne. U drugim slučajevima do problema dolazi stoga što birokrate nemaju odgovarajuće podsticaje za sprovođenje volje Kongresa. Na primer, kada su u pitanju mogućnosti za otvaranje radnih mesta u budućnosti, zaduženi za donošenje propisa za neku industrijsku granu mogu da dobiju više ako zadovolje predstavnike te industrije, nego ako štite interese proizvođača³².

4. *Ograničenja koja nameću politički procesi.* Čak i kada bi država bila savršeno informisana u vezi s posledicama svih mogućih mera, dodatne teškoće stvorio bi politički proces u okviru kojeg se donose odluke o tim merama. Na primer, predstavnici su podstaknuti da deluju u korist posebnih interesnih grupa, ako ni zbog čega drugog onda zbog prikupljanja sredstava za finansiranje sve skupljih kampanja. Biračko telo je često sklono traženju jednostavnih rešenja za složene probleme; recimo, njihovo razumevanje faktora siromaštva može da bude ograničeno.

³² Ovaj stav je posebno isticao Džordž Stigler (George Stigler). Videti, na primer, njegov tekst »Theory of Regulation«, *Bell Journal*, 1971. godine, str. 3–21.

Kritičari državnog uplitanja u privredu kao što je Milton Fridman, ranije profesor na Čikaškom univerzitetu a zatim na Stanfordu, veruju da su navedena četiri razloga za neuspeh dovoljno značajna da bi država trebalo da se uzdrži od pokušaja da ispravlja navodne ili stvarne nedostatke tržišta.

2.6. USPOSTAVLJANJE RAVNOTEŽE IZMEĐU JAVNOG I PRIVATNOG SEKTORA

Tržišta često ispoljavaju nesavršenosti a država pritom ne uspeva da svojim aktivnostima otkloni te nesavršenosti. Stoga, da bi utvrdili odgovarajuću ulogu države, ekonomisti danas pokušavaju da shvate ograničenja koja u tom smislu pokazuje i država i tržišta. Oni se slažu da postoji mnogo problema koje tržište neadekvatno rešava; tačnije rečeno, tržište je u potpunosti efikasno jedino pod određenim, prilično restriktivnim pretpostavkama. S druge strane, ograničenja države ukazuju na to da ona svoju energiju treba da usmeri isključivo na oblasti u kojima su nesavršenosti tržišta najprimetnije i tamo gde državna intervencija dokazano može da pruži značajnu pomoć.

Među američkim ekonomistima danas preovlađuje stav da bi *ograničena* državna intervencija mogla da ublaži (ali ne i da reši) najteže probleme: država stoga treba da preuzme aktivnu ulogu u održavanju pune zaposlenosti i ublažavanju najtežih aspekata siromaštva, dok glavnu ulogu u privredi treba da igra privatni sektor. Preovlađuje mišljenje da bi trebalo pronaći načine na koji bi država i tržišta mogli uspešno da sarađuju i da se uzajamno učvršćuju. Na primer, države bi morale mnogo više da se oslanjaju na tržišta i na mehanizme slične tržišnim mehanizmima. No, i pored toga, i dalje postoje nesuglasice u vezi s tim koliko bi ograničena ili aktivna trebalo da bude uloga države. Stavovi se razilaze u saglasnosti sa tim koliko neko ozbiljno shvata nesavršenosti tržišta i koliko po njemu država može efektivno da ispravi te nesavršenosti. Ekonomisti kao što su Majkl Boskin (Michael Boskin) i Džon Tejlor (John Taylor) sa Stanford univerziteta (kao članovi Ekonomskog saveta predsednika Buša) i Martin Feldstajn (Feldstein) sa Harvarda (kao predsedavajući Ekonomskog saveta predsednika Regana) zalagali su se za unekoliko limitiranu ulogu države. S druge strane, ekonomisti koji su bili članovi Ekonomskog saveta predsednicima iz redova Demokratske partije, kao što su Alan Blajnder (Alan Blinder) sa Prinston univerziteta, Lora D'Andrea Tajson (Laura D'Andrea Tyson) sa Berklija i Čarls Šulc (Charles Schultz) sa Instituta Brukings, pristalice su nešto aktivnije uloge države.

Moglo bi se istaći da koliko god da su značajne razlike u mišljenjima u vezi s ulogom države u privredi danas, ipak su one mnogo manje nego što su bile pre više desetina godina kada su se socijalisti zalagali za dominantnu ulogu države a pristalice *laises faire* za to da se država uopšte ne upliće u privredu. Savremeno redefinisanje uloge države odrazilo se u dvema inicijativama, deregulaciji i privatizaciji. Prva inicijativa je pokrenuta u USA u vreme predsednika Kartera, kada je smanjena uloga države u regulisanju privrede. Na primer, država je prestala da propisuje cene u vazdušnom saobraćaju i prevozu robe kamionima na velike razdaljine. Dalje, uprkos tome što su i predsednik Buš i predsednik Regan kritikovali propise kojima država opterećuje privredu, propisi su se i dalje umnožavali. To je delom bio odgovor na sve bolje uviđanje nesavršenosti tržišta, posebno onih koje su se dovodile u vezu s životnom sredinom ili sa u poslednjem trenutku izbegnutim krahom bankarskog sistema. Strahujući da bi »tvrdo glava« administracija mogla da odbije da adekvatno sprovodi zakone, Kongres, u kojem su većinu imale demokrate, usvajao je sve više zakona u cilju

smanjivanja mogućnosti da izvršna vlast donosi propise po sopstvenom nahođenju. U vreme Klintona, njegova administracija se trudila da uspostavi ravnotežu: uviđajući potrebu za postojanjem regulative. Ona je uviđala i da mnogi propisi predstavljaju preterano opterećenje i da su koristi koje nastaju od njih mnogo manje nego što su troškovi koji njihovim produkovanjem nastaju. Stoga su smatrali da možda postoje efikasniji načini za postizanje željenih ciljeva. Zbog toga su sprovedene velike reforme u oblastima kao što su bankarstvo, telekomunikacije i elektroprivreda. U nekim od njih, kao što su npr. telekomunikacije, postalo je jasno da je prostor za konkurenciju mnogo veći nego što se to ranije mislilo. Po ugledu na ove, iste takve reforme su sprovedene širom sveta. U nekim slučajevima se sa deregulacijom preteralo. Naime, na značaj regulisanja finansijskih tržišta ukazala je ekonomska kriza u Istočnoj Aziji 1997. godine isto kao i deset godina ranije kada je nastupila kriza u USA, odnosno kada je došlo do kraha štedno–kreditnih institucija pa je to poreske obveznike koštalo milijarde i milijarde dolara.

Druga inicijativa, privatizacija, nastojala je da vrati u privatni sektor aktivnosti koje je ranije obavljala država. Proces privatizacije bio je mnogo značajniji u Evropi gde su privatizovane telefonske kompanije, železnica, vazdušni saobraćaj i komunalna preduzeća. U USA je bilo manje prostora za privatizaciju zbog toga što pre toga nije postojalo mnogo državnih preduzeća. Možda najznačajnija i najkontroverznija privatizacija bila je privatizacija državne Korporacije za obogaćenje uranijuma (osiromašeni uranijum koristi se u nuklearnim elektrana, a obogaćeni za proizvodnju atomske bombe. Isti proces i ista postrojenja koriste se i za jedno i za drugo). Ova privatizacija je izazvala značajne implikacije u vezi s nacionalnom bezbednošću. Na primer, ona je iskomplikovala kasnije razgovore o nuklearnom razoružanju usled sukoba interesa između privatizovane firme i nacionalne bezbednosti. Mnogi su smatrali da je ova privatizacija bila primer za ideološko zastranjivanje u vezi s privatizacijom – odnosno da je država izgubila osećaj za ravnotežu između privatnog i javnog sektora, neophodan za funkcionisanje mešovite privrede.

2.7. ANALIZA JAVNOG SEKTORA

Ako se podje od osnovne činjenice da države prave izbor u vezi s korišćenjem ograničenih resursa, odnosno da pokušavaju da nadju odgovor na osnovna ekonomska pitanja za koga će se proizvoditi; šta će se proizvoditi; kako će se proizvoditi; i kako se odluke donose, onda se prethodno moraju razjasniti i pitanja za to kako se ovaj izbor u uslovima javnog sektora pravi? Naime, u javnom sektoru se može smatrati da je izbor kolektivan, a to znači da se izbor manifestuje u uslovima u kojima društvo zajednički odlučuje. Kao primer se mogu navesti pitanja u vezi sa pravnim sistemom, veličinom vojnog establišmenta, državnim rashodima na druga javna dobra, itd. U tom smislu, kolektivno odlučivanje, za razliku od privatnog – individualnog i korporativnog, daleko je složenije zato što se pojedinci kao članovi jednog društva često ne slažu u pogledu toga šta je poželjno. Dakle, kada su u pitanju javna dobra, odluke moraju da se donose zajednički. Zato je jedan od osnovnih ciljeva ekonomije javnog sektora usmeren na proučavanje načina na koji se u demokratskim društvima obavlja kolektivni izbor, odnosno, kako se ponekad naziva, društveni izbor.

Razumevanje navedenih, različitih stavova je samo po sebi značajno jer treba da nas nauči da oprezno koristimo izraze kao što su: »to je u javnom interesu«, ili »mi radimo za dobrobit društva«. Jer, činjenica je da različite politike mogu da budu dobre za različite pojedince. Stoga je prilikom kreiranja i sprovođenja odredjenih politika neophodno pažljivo

utvrditi ko će od toga imati koristi, a ko će eventualno biti oštećen ili neće imati efekte od neke konkretne politike.

Dakle, razmatranje svakog od osnovnih ekonomskih pitanja, podrazumeva analizu koja se posmatrano uopšteno, može sprovesti u četiri faze: *opisa* onoga što država čini, *analize* posledica državnih aktivnosti, *ocene* alternativnih politika i *tumačenja* političkih faktora na osnovu kojih država donosi odluke.

Da bi se moglo opredeliti šta to država treba da učini, neophodno je pre svega:

1. *Poznavati suštinu i fizionomiju aktivnosti u koje se uključuje javni sektor kao i način kako se ove aktivnosti organizuju.* Ovde se javlja određeni problem obzirom da je delovanje države veoma složeno i da je teško pre svega kategorizovati najrazličitije aktivnosti koje ona treba da sprovede a takodje je dosta teško proceniti njene ukupne rashode kao i njihovu namenu. Neke aktivnosti su takve prirode da ih po vokaciji obavlja nekoliko različitih ministarstava ili agencija. Na primer, naučnoistraživački rad. Osim toga, jedno ministarstvo, kao što je npr. Ministarstvo zdravlja i socijalne politike, može da obavlja veliki broj aktivnosti, od kojih se neke veoma teško mogu povezati s drugima. Treba naglasiti i to da se i porezi naplaćuju na nekoliko različitih nivoa, a da se na nekoliko različitih nivoa javljaju i rashodi: u nekim mestima, pojedinci ne plaćaju samo nacionalne i lokalne poreze, već i posebne poreze u svojim okruzima, opštinama, oblastima, odnosno organima koji im obezbeđuju komunalne usluge, i sl.

2. *Razumevanje i ukoliko je to moguće, predviđanje svih posledica državnih aktivnosti.* Npr. ko podnosi teret poreza uvedenog jednoj korporaciji? Bar deo tog poreza biće prevaljen na potrošače kroz više cene ili na zaposlene ukoliko im se smanje plate. Zatim, kakve su posledice državne odluke o promeni starosne granice za odlazak u penziju? Dalje, kakve su posledice poreskog kredita ili odbitka od poreza školarine za koledž? Ili, da li će univerziteti odreagovati tako što će povećati školarinu zbog čega visoko obrazovanje teško da će biti dostupnije nego ranije? Pritom, razumevanje je veoma značajno, međutim nije ga lako ostvariti obzirom da su posledice državnih politika suviše složene da bi se tačno predvidele, a u vezi s njima često dolazi do nesuglasica čak i pošto se neka politika sprovede.

3. *Izvršiti ocenu alternativnih politika.* Da bi se u ovome uspelo, potrebno je poznavati ne samo posledice alternativnih politika, već i uspostaviti kriterijume za ocenu. Pre svega, moraju se razumevati ciljevi državne politike a zatim utvrditi meru u kojoj neki određeni predlog odgovara tim kriterijumima (ili bi po svoj prilici mogao da odgovara). U tom smislu treba istaći da mnogi državni programi imaju više od jednog cilja. Na primer, ako postoji program u vezi s raščišćavanjem deponija opasnog otpada, onda treba znati da se on ne sprovodi samo u cilju zaštite zdravlja već i zato što takve lokacije mogu da budu prepreka privrednom razvoju. Neke politike su bolje za ostvarivanje jednog cilja a druge za ostvarivanje drugog. Zato je za odlučivanje u takvim situacijama potreban odgovarajući okvir, odnosno metod za sistematsko razmišljanje o razmeni (trejdofu) koja nastaje u situaciji kada ocenjujemo alternativne politike?

4. *Tumačenje političkog procesa.* Kolektivne odluke, recimo u vezi s tim da li će se subvencionisati poljoprivredna proizvodnja ili vršiti ulaganje u nauku, ili npr. koliko potrošiti na obrazovanje, trebalo bi donositi kroz politički proces. Pritom se postavlja pitanje kako objasniti koja će alternativa biti izabrana? Ekonomisti identifikuju različite grupe koje od nekog državnog programa imaju koristi ili štetu i analiziraju podsticaje s kojima su one suočene kada pokušavaju da pokrenu politički proces u cilju postizanja po sebe povoljnog

ishoda. Oni takođe postavljaju pitanje kako na ishode utiče struktura državne uprave – »pravila igre«. Zatim, oni pokušavaju i da prošire pitanja. S druge strane, prilikom davanja odgovora na ova pitanja dolazi do spajanja ekonomije i politike. Međutim, ekonomisti u tu analizu unose jednu posebnu perspektivu: oni naglašavaju značaj ekonomskih podsticaja za ponašanje učesnika u političkom procesu, odnosno ocenjuju koliki je lični ekonomski interes u utvrđivanju krajnjih rezultata. Prilikom svojih analiza, ekonomisti takođe pokušavaju da pažljivo utvrde one elemente koji se mogu vrednovati i za to razvijaju modele koji predviđaju bilo to kako će se određena politika menjati, bilo efekte različitih politika. To se naziva *pozitivna ekonomija* i ona se bavi onim što »jeste« pošto objašnjava način funkcionisanja privrede. Ocene u vezi s poželjnošću neke politike ne mogu se donositi ukoliko ne postoji jasna slika o njenim posledicama. S druge strane, normativna ekonomija procenjuje poželjnost različitih pravaca delovanja, tj. bavi se onim što bi »trebalo da bude«. Dobra normativna ekonomija pokušava da bude eksplicitna u vezi s tim kakve tačno vrednosti ili ciljeve uključuje. Ona pokušava da svoje tvrdnje formuliše na sledeći način: »Ako su vaši ciljevi ... , onda je ovo najbolja moguća politika«.

U vezi s najvažnijim pitanjima retko se javlja jedinstveno mišljenje. Do neslaganja dolazi u dvema širokim oblastima. Ekonomisti se razmimoilaze u pogledu posledica politika (kada je reč o pozitivnoj analizi) i u pogledu vrednosti (kada je reč o normativnoj analizi). Prilikom analize svake politike, ekonomisti pre svega postavljaju pitanje kakve su njene ukupne posledice. Da bi odgovorili na ovo pitanje, moraju da predvide kako će reagovati domaćinstva i firme. Osim toga, ekonomisti se često ne slažu ni u pogledu izbora najboljeg modela za opisivanje privrede, a čak i kada se slože u vezi s njenim karakterom, mogu da se ne slože u vezi s kvantitativnim pokazateljima. Na primer, oni mogu da se slože da povećani porezi destimulišu rad, ali da se ne slože o razmerama te posledice. Čak i kada se slažu u pogledu reakcije koju će izazvati određena politika, ekonomisti mogu da se ne slože s njenim razmerama.

Rezimirajući, može se istaći da čak i kada postoji saglasnost o ukupnim posledicama neke politike, može doći do neslaganja o tome da li je ta politika poželjna. Kao što je već istaknuto, često dolazi do tzv. *traid off*–a: neka politika može da poveća bruto domaći proizvod, ali i da poveća nejednakost; ili da poveća zaposlenost, ali i inflaciju, ili da koristi jednoj grupi, ali da drugu dovede u gori položaj. Drugim rečima, svaka politika može da ima neke poželjne i neke nepoželjne posledice. Pojedinci te posledice mogu da ocenjuju na različite načine, pri čemu će neki veći značaj pridati stabilnosti cena nego nezaposlenosti, a drugi pridati veći značaj razvoju nego nejednakosti.

2.8. VRSTE DRŽAVNIH AKTIVNOSTI

Osnovna uloga države je da obezbedi pravni i institucionalni okvir u kojem će se obavljati sve privredne aktivnosti. Osim toga, aktivnosti države mogu se razvrstati u četiri kategorije. To su:

- (1) proizvodnja dobara i usluga;
- (2) regulisanje i subvencionisanje privatne proizvodnje;
- (3) nabavke dobara i usluga; i
- (4) preraspodela nacionalnog dohotka, tj. davanja kao što su npr. različite naknade koje određenim grupama omogućavaju da troše više nego što bi inače bile u mo-

gućnosti. Plaćanja kojima se vrši transfer novca s jednog pojedinca na drugog – ali ne kao nadoknada za obezbeđenje dobara ili usluga – zovu se *transferna plaćanja*.

Ove četiri kategorije (*proizvodnja, regulacija, nabavke i preraspodela*) predstavljaju podesan način za grupisanje širokog spektra državnih aktivnosti. Pritom se ovo grupisanje ne podudara sa načinom na koji država organizuje svoj budžet ili vrši raspodelu odgovornosti između različitih ministarstava (trgovine, zdravlja i socijalne politike, unutrašnjih poslova, itd.). Štaviše, te aktivnosti se preduzimaju i na nacionalnom i na lokalnim nivoima, s tim što se relativni značaj rashoda na pojedinim nivoima vremenom menjao.

Celu stvar dodatno komplikuje i dvojaka priroda nekih državnih rashoda. Na primer, na državne subvencije malim farmerima može se gledati kao na subvencionisanje proizvodnje ali i kao na redistributivno (transferno) plaćanje. Vojne penzije se često ubrajaju u transferna plaćanja, mada se ta davanja mnogo tačnije smatraju za deo troškova nacionalne odbrane, isto onako kao što se doprinosi za penziono osiguranje jedne privatne firme ubrajaju u troškove radne snage.

Imajući sve ovo u vidu, može se zaključiti da je kvantitativno predstavljanje državnih aktivnosti izuzetno težak zadatak. Zbog toga se u nastavku navode neke od najvažnijih:

Uspostavljanje pravnog sistema predstavlja jednu od važnih aktivnosti države. Na ovu aktivnost se odnosi veoma mali deo rashoda. Ona obezbeđuje uspostavljanje pravnog okvira u kojem će preduzeća i pojedinci moći da stupaju u međusobne ekonomske odnose. Teško je zamisliti kako bi izgledao život u slučaju da država uopšte ne postoji. Recimo, da nema zakona koji regulišu pravo vlasništva, ljude bi samo primena sile mogla da spreči da jedni od drugih ne krađu. Istovremeno, lišeni mogućnosti da zaštite svoju imovinu, pojedinci bi imali veoma mali podsticaj za akumuliranje sredstava.

Državna proizvodnja pretpostavlja njeno angažovanje u proizvodnji nekih dobara, uglavnom na način kako to za slične aktivnosti obavljaju privatne firme. Upoređujući javni i privatni sektor u različitim zemljama, može se uočiti da neke privredne grane često pripadaju javnom sektoru, a neke veoma retko. Tako se poljoprivreda i trgovina na malo retko nalaze u javnom sektoru. S druge strane, u većini zemalja, bar deo radiodifuznih aktivnosti potpada pod javni sektor. Takođe, u mnogim zemljama, bankarski sistem bar delimično poseduje i vodi država. No, primetno je da se granica između javne i privatne proizvodnje vremenom menja. Tokom poslednjih par decenija, mnoge evropske zemlje su transformisale javna preduzeća u privatna kroz proces koji se naziva privatizacijom³³. Na primer, britanska Vlada je privatizovala preduzeća u privrednim granama iz oblasti telekomunikacija, energetike, automobilske industrije, avionske industrije i proizvodnje čelika. U Francuskoj, talas privatizacije otpočeo je 1986. godine a obuhvatio je privatizaciju preduzeća koja su bila nacionalizovana početkom iste decenije, kada su na vlasti bili socijalisti³⁴.

Iz tehničkih razloga, najbolji način za utvrđivanje obima državne proizvodnje jeste da se pogledaju podaci o zaposlenosti u javnom sektoru. Ova zaposlenost varira od zemlje do zemlje, a u USA ona iznosi oko 16% od ukupnog broja zaposlenih. Takođe je važno ukazati i na promene relativnih uloga koje igra nacionalni nivo vlasti, vlasti regiona i lokalne vlasti. Iako broj zaposlenih na nacionalnom nivou vlasti posmatran kao procenat od ukupnog broja

³³ Proces transformacije privatnih preduzeća u državna zove se nacionalizacija.

³⁴ Više o privatizaciji videti u: Megginson, V. W. et al. (1994) *The Financial and Operating Performance of Newly Privatized Firms: An International Empirical Analysis*, Journal of Finance 49, br. 2 i Guislain, P. (1997) *The Privatization Challenge: A Strategic, Legal and Institutional Analysis of International Experience*, World Bank, Washington.

zaposlenih, uglavnom ima tendenciju smanjenja, ovo smanjenje je u mnogim zemljama bivalo neutralisano rastom broja zaposlenih u regionalnim organima kao i u lokalnim organima vlasti.

Uticaj države na privatnu proizvodnju je također značajan. Država naime može da ima dominantan uticaj na odluke privatnih proizvođača čak i u privrednim granama u kojima se ne pojavljuje ni kao proizvođač ni kao potrošač. Ovaj uticaj se ispoljava preko subvencija i poreza, bilo direktnih bilo indirektnih, kao i putem propisa. Postoje brojni razlozi za ovakav uticaj države: to može da bude nezadovoljstvo nekim postupcima od strane preduzeća kao što je npr. zagađivanje životne sredine; ili npr. zabrinutost zbog monopolističke snage određenih firmi. Činjenica je da posebne interesne grupe mogu da ubede Državu da zaslužuju posebnu pomoć ali i da privatna tržišta mogu da ne obezbede izvesna dobra i usluge za koje se smatra da su važna.

Subvencije i porezi obezbedjeni od strane države usmeravaju se najčešće na privatnu proizvodnju i to na tri načina: 1) kroz direktna plaćanja proizvođačima, 2) kroz indirektna plaćanja preko poreskog sistema, i 3) kroz druge skrivene rashode. Najobimniji programi državnih subvencija u mnogim državama se odnose na poljoprivredu. Poreski sistem ponekad služi i za subvencionisanje proizvodnje. Ukoliko država odobri bespovratnu pomoć proizvođaču za kupovinu neke mašine, to se pojavljuje kao rashod. Međutim, pretpostavka je da država proizvođaču odobrava poreski kredit za njegove rashode na mašine, tj. ukoliko kupi mašinu za sto dolara uz poreski kredit od 7 odsto, dobiće poreski kredit od 7 dolara, što za isti iznos smanjuje poreze koje bi inače morao da plati.

Konačno, mnoge se državne subvencije ne pojavljuju ni u statističkim podacima o državnim rashodima niti u podacima u vezi s poreskim rashodima. Na primer, ukoliko država ograniči uvoz nekog stranog proizvoda, ili uvede carinu na njegov uvoz, on u zemlji uvoznici poskupljuje. Domaći proizvođači konkurentskih proizvoda na taj način dobijaju pomoć (subvenciju) ali koju ne plaća država već je direktno plaćaju potrošači.

Državni kredit predstavlja posebnu vrstu državnih subvencija jer se po pravilu odobrava kredit uz kamatne stope niže od tržišnih, u obliku zajmova s niskom kamatom i kreditnim garancijama. Na taj način, državne subvencije teže da podstaknu širenje i rast subvencionisane privredne grane time što smanjuju njene troškove poslovanja.

Regulisanje privrede se vrši zato da bi se zaštitili zaposleni, potrošači i životna sredina, kao i da bi se sprečilo antikonkurentsko i diskriminatorno ponašanje. Pored ove tri široke kategorije, postoje i propisi koji se primenjuju u određenim privrednim granama. Ovo je često prekomerno pa se ulažu napor za smanjenjem propisa a sam taj proces smanjenja ili ukidanja propisa naziva se deregulacijom. Ovakve inicijative se nazivaju »redefinisanjem države« ili »preispitivanjem uspešnosti nacije« i po pravilu su bile usmerene na to da vladine agencije budu više na usluzi građanima, kao i da primenjuju regulatorne mehanizme koji će biti više nalik na tržišne.

Iako su opšte tendencije dovele do njenog smanjenja, regulacija je u nekim slučajevima povećana: tako je masovna propast štednokreditnih institucija u USA osamdesetih godina bila delom uzrokovana nedovoljno striktnim regulisanjem bankarskog sektora, tako da je naknadno izglasan zakon koji je predvideo strožu kontrolu.

Državne nabavke dobara i usluga jesu iznosi koji se troše na dobra i usluge koji se građanima stavljaju na raspolaganje. To su nacionalna odbrana, državne škole i putevi, obrazovanje, za policijske i vatrogasne službe, kao i za parkove, itd. Ona to čini kroz nabavke dobara i usluga koji često iznose i oko jednu petinu domaćeg proizvoda.

Preraspodela nacionalnog dohotka od strane države je vezana za aktivnu ulogu države, tj. uzimanje novca od jednih i davanje drugima. Postoje dve glavne kategorije eksplicitnih programa preraspodele: 1) programi državne pomoći koji obezbeđuju beneficije onima što su dovoljno siromašni da se za njih kvalifikuju; i 2) socijalno osiguranje koje predviđa davanja penzionerima, invalidima, nezaposlenima i bolesnima. Izdaci za eksplicitne programe preraspodele nazivaju se *transfernim plaćanjima*. Transferna plaćanja jednostavno predstavljaju promenu lica koja imaju pravo da troše dobra. Nasuprot tome, državni izdatak smanjuje količinu drugih dobara (na primer, dobara za ličnu potrošnju) koje društvo može da uživa.

Programi socijalne pomoći su dvojaki, oni koji obezbeđuju davanja u gotovom novcu, i oni koji predstavljaju plaćanje samo određenih usluga ili roba. Ovi drugi se zovu davanja u naturi.

Programi socijalnog osiguranja se od socijalne pomoći razlikuju po tome što prava pojedinca po ovom osnovu delom zavise od ličnih doprinosa na koje se može gledati kao na premije osiguranja. Otuda, u meri u kojoj je ono što pojedinci primaju u srazmeri s njihovim doprinosima, socijalno osiguranje može da se posmatra kao »proizvodna« a ne kao redistributivna aktivnost države. Međutim, budući da je ono što neki primaju mnogo više od onoga što su uplatili (bazirano je na aktuarskoj osnovi), državni programi socijalnog osiguranja u velikoj meri sadrže i element preraspodele.

Programima skrivene preraspodele država utiče na raspodelu dohotka ne samo putem direktnih transfera, već i putem indirektnih efekata poreskog sistema i drugih državnih programa. Može se zamisliti situacija u kojoj država oporezuje sve po istoj stopi a potom omogućava besplatna davanja onima čiji je prihod ispod određenog nivoa. Ovo bi imalo isti efekat kao oporezivanje pojedinaca s nižim prihodima po nižoj stopi.

Na kraju, treba istaći da uticaj države na privatni sektor zavisi od njene regulatorne i poreske politike ali i od njenih izdataka. Stoga, nijedna pojedinačna cifra ne može tačno da ukaže na uticaj države na privredu. No, bez obzira na to, postoji jedan pokazatelj koji ekonomisti smatraju veoma pogodnim za korišćenje, a to je veličina javnih rashoda u odnosu na obim celokupne privrede. Pritom se kao standardna mera obima celokupne privrede koristi bruto domaći proizvod (GDP). Javni rashodi su stavka koja se finansira iz poreza kao glavnog izvora. Međutim, u savremenim uslovima, mnoge države su otkrile da poreski prihodi nisu dovoljni da pokriju njihove rashode. Postojanje deficita u bilo kom periodu znači veće rashode u odnosu na prihode pa se on finansira zaduživanjem. Kumulativni iznos zaduživanja od strane nekog preduzeća, domaćinstva ili države predstavlja njihov dug.

Kada imaju deficit, preduzeća ili domaćinstva ne mogu beskonačno da se zadužuju, već su primorani da odu u stečaj kada dug postane suviše veliki. S obzirom na mogućnost države da ubira poreze i da koristi ogromne potencijalne izvore prihoda, njeni deficiti ne prouzrokuju probleme kakve bi veliki dugovi prouzrokovali privatnim preduzećima ili pojedincima. Zajmodavci će i dalje rado finansirati dug države pod uslovom da je kamatna stopa dovoljno visoka. S druge strane, države su upravo iz ovih razloga često sklone da manipulišu državnim aktivnostima, odnosno nivoom prihoda i rashoda (deficitom).

EKONOMSKA POLITIKA

3.1. DEFINISANJE EKONOMSKE POLITIKE

Polazeći od osnovne definicije privrednog sistema i analize osnovnih privrednosistemskih determinanti, moguće je uočiti blisku povezanost privrednog sistema i ekonomske politike. Pritom se reč politika uglavnom odnosi na načela kojima se rukovodi neka aktivnost usmerena na postizanje određenih ciljeva. Preciziranje tih načela zahteva da se odredi ko je nosilac aktivnosti kao i koji su njegovi ciljevi, instrumenti i mere kojima želi da te ciljeve ostvari. Shodno navedenom, ekonomska politika bi se mogla definisati kao svesno koordiniranje ekonomskih procesa povezanih sa bazičnim problemima ekonomskog života koji se najčešće opisuju kao: *ko?*, *šta?*, *kako?* i *za koga?* proizvoditi. Pritom, savremeni razvoj privrednih sistema uslovljava da ovo usmeravanje od *ad hoc* intervencije preraste u neophodan i vrlo važan sastavni deo ukupnog ekonomskog procesa³⁵.

Nosioce ekonomske politike predstavljaju svi oni subjekti koji neosporno utiču na izbor, utvrđivanje i ostvarivanje ciljeva ekonomske politike. To su najčešće državni i paradržavni organi i institucije. No, medju nosioce ekonomske politike se mogu ubrojati i političke partije, interesne grupe i razne međunarodne organizacije koje imaju uticaj na donošenje odluka u zemlji članici ili koje same donose odluke obavezne za svoje članice (MMF, IBRD, organizacije UN, OECD, itd.).

Ono što karakteriše jednog nosioca ekonomske politike jeste:

- (1) definitivni interes;
- (2) sposobnost donošenja odluka od opšteg značaja za normalno odvijanje privrednih aktivnosti koje su bazirane na svojini, informacijama i političkim ovlašćenjima;
- (3) sposobnost pokretanja akcije; i
- (4) samostalnost u pogledu delovanja. Broj i pozicija u odlučivanju pojedinih nosilaca ekonomske politike zavisi od tipa društveno–ekonomskog sistema i organizacije države koju on pretpostavlja.

Iako ekonomska politika najčešće poprima oblike državne intervencije, nju ne treba poistovećivati sa tom intervencijom obzirom da je ona po obuhvatu mnogo šira od državne

³⁵ Samuelson, P. (1964) *An Introductory analysis*, McGraw Hill, p.21 (podv. Cvetanović, S.)

intervencije u privredi. Ona obuhvata raznovrsne oblike svesnog regulisanja i usmeravanja ekonomskog procesa koji uvek ne mora imati ishodište u državnim odlukama niti sadržati elemente prinude.

Teorija ekonomske politike treba da ima za cilj da objasni kako bi njeni kreatori trebalo da reaguju u odnosu na specifične ekonomske situacije. Da li kreatori ekonomske politike treba da intervenišu i koja su sredstva najefikasnija da bi se ostvario zadati cilj ili da svoju intervenciju svedu na minimum, kako bi tržištu prepustili da dalje reguliše nastale poremećaje. Ova dilema prati celokupni ljudski razvoj i sve vreme usmerava razvoj ekonomske politike između dva nazovimo ih ekstrema. Na jednoj strani to je koncept politike intervencije države čiji su prvi začetnici u novije vreme bili merkantilisti, i na drugoj strani, koncept politike slobodnog delovanja tržišta – *laissez-faire*, čiji su inaugurator bili fiziokrati, odnosno predstavnici klasične škole³⁶.

Merkantilistička koncepcija ekonomske politike (*sa značenjem trgovina od mercatus, meracantile – italijanski*) je predstavljala prvi koncept ekonomske politike usredsređen na povećanje blagostanja i jačanje države određene zemlje. Ona predstavlja intervencionističku ekonomsku politiku u kojoj se ispoljava organizovana državna intervencija u pravcu jačanja spoljne trgovine i ostvarivanju izvoza većeg no što je uvoz. Kao osnova ovog koncepta se koristi snažni protekcionizam i državni intervencionizam a kao instrumenti ekonomske politike se koriste trgovina i pomorstvo uz snažne podsticaje izvoza i destimulisanje uvoza putem carina, kvota, subvencija, poreza, itd. Osnovna maksima ovakvog pristupa jeste da monetarni a ne realni faktori pokreću ekonomsku aktivnost³⁷.

U procesu formulisanja ekonomske politike je neophodno formulisati ciljeve, a oni se dalje koriste kao osnova za formulisanje instrumenata i mera ekonomske politike. Ciljevi izražavaju namere i želje nosilaca ekonomske politike ili onih u čijem interesu se donose. Mogu se definisati kao željena buduća stanja, najčešće različita od sadašnjeg. Za njih se ne očekuje da se ostvare sama od sebe kao rezultat autonomnog procesa, već se mogu postići samo svesnom akcijom. U tom smislu, ekonomska politika se prema ciljevima odnosi kao prema objektu svog delovanja. Zato je važno da se u postupku formulisanja ciljeva podje od realnih pretpostavki i ciljevi definišu u takvom maniru, da omogućavaju subjektima ekonomske politike da ih u željenom periodu vremena ostvare.

U ciljevima otuda mora biti sadržan interes njihovog kreatora a time i jasno izražen karakter društvene grupe kao nosioca ekonomske politike. Ciljevi moraju biti i merljivi kako bi

³⁶ Pored navedenih koncepata, treba istaći da se prve ideje o ekonomskoj politici nalaze još na dalekom istoku u Zakoniku cara Hamurabija koji je bio ispisan na kamenu klinastim pismom, zatim u delima grčkih filozofa Platona (*Oeconomicus – vodjenje domaćinstva*), Aristotela, Ksenofona, Demostena, Sokrata, Tukidid–a, itd., kao i idejama o ekonomskoj politici koje su se javljale u starom Rimu gde je zbog velikih poseda koji su se stvarali osvajanjima problem upravljanja zemljištem bivao značajan pa su se mnogi teoretičari i praktičari toga doba bavili pitanjima zemljišta i poljoprivrednih poseda (zemlja oduzeta od drugih postajala je svojina države – *ager publicus*), itd. Videti šire u Dimitrijević, B., Fabris, N. (2004) *Teorija i analiza ekonomske politike*, Ekonomski fakultet, Beograd.

³⁷ Merkantilisti su polazili od činjenice da je svetsko bogatstvo fiksno – dato i otuda zaključuju da porast bogatstva jedne zemlje istovremeno smanjuje bogatstvo druge zemlje pa kao osnovni instrument koriste spoljnu trgovinu. Ovaj koncept se javlja od XV do XVII pa i XVIII veka. Predstavnici su bili u Engleskoj Tomas Man (1620–1630) "Blago Engleske od spoljne trgovine" kao biblija merkantilizma, zatim E. Miselden "Slobodna trgovina ili sredstva koja će učiniti da trgovina procveta" i Č. Davenant "Rasprava o javnim prihodima Engleske"; u francuskoj Žan Boden "Šest knjiga o republici" i A. Monkretjen "Traktat o političkoj ekonomiji" a u jugoslovenskim zemljama J. Križanić "Politika i razgovori o vladalaštvu", N.V. Gučetić "O stanju države prema Aristotelovom shvatanju" i B. Kotruljić "O trgovini i savršenom trgovcu".

se mogli ostvariti u datim okolnostima i sa raspoloživim sredstvima. S druge strane, kako ciljevi izražavaju želje, namere i interese subjekata odlučivanja, oni moraju biti multi-varijantni i promenljivi.

Oni moraju imati prognostičku dimenziju, moraju imati vrednosnu dimenziju i svakako, akciono-političku. Ove dimenzije moraju biti u medjuodnosu i neophodno je voditi računa da jedna dimenzija ne ide na račun druge. Proces utvrđivanja ciljeva je složen, pa ne čudi činjenica da u praksi često dolazi do dileme koje ciljeve usvojiti, odnosno, koje alternativno rešenje usvojiti. Kao primer treba navesti da se pred nosioce ekonomske politike često postavlja dilema da li da kao cilj izaberu veću stopu rasta uz niži ili npr. viši nivo tekuće potrošnje. Alternativa može biti brži rast uz niži stepen stabilnosti i obrnuto. Takodje, treba istaći da ciljevi nisu potpuno autonomni u odnosu na ekonomski proces i nezavisni od ekonomske strukture privrednog sistema na koji se odnose. Oni su njima uslovljeni pa se uvek može imati dvostruki pristup – idealistička slika željenog i/ili realna slika mogućeg. Zato se ekonomska politika i ciljevi koji se njome žele postići mogu definisati više kao potreba a ne kao želja nosioca ekonomske politike za nekim budućim stanjem. Prema tome, izbor ciljeva i njihovih prioriteta predstavlja rezultantu potreba i želja. On je uslovljen faktorima kao što su npr. društveno-ekonomski i politički sistem, odnos snaga između vodećih socijalnih i interesnih grupa, stepenom ekonomske razvijenosti zemlje i raspoloživim privrednim resursima, trenutnom svetskom i domaćom situacijom, veličinom i medjunarodnim položajem zemlje, tradicijom, itd. U tom smislu, predviđanja na bazi postojećih trendova i sagledavanje mogućnosti promene tih trendova, predstavljaju bitne pretpostavke realnog odmeravanja ciljeva ekonomske politike a kada se jednom realno odmere, ona predstavljaju motiv i osnovni putokaz za akciju, odnosno, izbor instrumenata i mera ekonomske politike.

Realizovanje odredjenih ciljeva predstavlja složenu aktivnost i zato se po pravilu ne može u obzir uzimati veliki broj ciljeva obzirom da oni mogu biti jedan drugom suprotstavljeni. Naime, relativno je mali broj ciljeva ekonomske politike koji su medjusobno nezavisni. Mnogo je češći slučaj da su oni medjusobno povezani – komplementarni ili suprotstavljeni. Ciljevi se dele na kratkoročne i dugoročne pri čemu se nemože izbeći odredjena doza arbitrarnosti prilikom ovakve podele. Takodje, ciljevi se mogu podeliti i na glavne i sporedne. S tim u vezi i ekonomska politika se može posmatrati kao sistemska i procesna (tekuća). Sistemska politika sadrži pravila ponašanja kojih se moraju pridržavati svi subjekti – ekonomski učesnici kao i nosioci ekonomske politike. Suprotno od toga, procesna politika pretpostavlja neposredno uticanje putem merljivih veličina (cene, stope, vrednosti, količine, i sl.). Koristeći ih država pojedinačne odluke ekonomskih učesnika usmerava u željenom pravcu. Sistemska politika se instrumentalizuje pomoću kvalitativnih instrumenata a tekuća – procesna putem kvantitativnih instrumenata ekonomske politike. Samu suštinu, odnosno koncept ekonomske politike odražava pre svega, medjuzavisnost ekonomske i političke sfere, odnosno kako mnogi autori ističu, putem ekonomske politike se konkretizuje i usaglašava tzv. politička ponuda i politička tražnja u oblasti ekonomske aktivnosti države.

Prilikom ostvarivanja ciljeva ekonomske politike, neophodno je koristiti odredjena sredstva – instrumente. Oni se mogu definisati kao sredstva pomoću kojih se ostvaruje odredjeni cilj. Kao instrumenti se najčešće pominju:

1. instrumenti javnih finansija,
2. instrumenti monetarno-kreditne politike,
3. instrumenti sistema i politike cena,
4. instrumenti spoljnotrgovinskog i deviznog režima,

5. instrumenti sistema i politike dohodaka i njihove raspodele,
6. instrumenti direktne kontrole npr. putem propisa koji utiču na uslove poslovanja privrednih subjekata, itd.

Primena ovih i drugih instrumenata zahteva određene mere ekonomske politike. Kao mere ekonomske politike se uglavnom koriste veličine koje imaju svoj kvantitet kao npr. količina novca u opticaju, kamatna stopa, stopa obavezne rezerve, neki konkretni porez, prosečna poreska stopa, veličina društvenih rashoda, devizni kurs, itd. Njihova primena zaokružuje proces kreiranja i implementacije ekonomske politike, a njihov izbor kriterijume i pretpostavke za ocenu efikasnosti ekonomske politike.

3.2. EFIKASNOST EKONOMSKE POLITIKE

3.2.1. KRITERIJUMI EFIKASNOSTI

Osnov za uspostavljanje kriterijuma efikasnosti implicate u sebi sadrži mogućnost vrednovanja ekonomskog univerzuma, mogućnost ostvarenja određenog uticaja na njega kao i da se najpovoljniji uticaj ne može ostvarivati automatski. Otuda se razmatranje kriterijuma efikasnosti ekonomske politike ne može posmatrati bez analize pojma ekonomske efikasnosti uopšte i njene relacije prema pojmu optimuma.

Sam po sebi, pojam ekonomske efikasnosti je po prirodi kvantitativan i posmatrano najšire, može se meriti odnosom između ostvarenih rezultata i uloženi napa. Pritom, kako je veliki broj načina na koji se mogu izražavati rezultati i ulaganja (troškovi), moguće je navesti brojne interpretacije pojma efikasnosti. Najčešće se efikasnost uzima u formi najvećeg mogućeg nivoa, pa se zato i naziva optimalnom efikasnošću ili samo optimumom. To na neki način izjednačava kategoriju efikasnosti i optimuma, i tretira ih kao sinonime.

Kategorija optimuma se koristi u teoriji sistema i označava moguće stepene organizovanosti sistema: najveći, odnosno onaj koji podrazumeva ne samo normalno kretanje i razvoj sistema, već obezbeđuje takav razvoj sistema koji ostvaruje najveći stepen racionalnosti. Ili, maksimizacija rezultata i minimizacija utrošaka. On ima i određena ograničenja koja potiču od raspoloživih resursa i vremena optimizacije, pa ne iznenadjuje da se u teoriji i praksi javljaju određene kontraverze. S tim u vezi, nastao je veliki broj definicija efikasnosti funkcionisanja privrede i to u širokom rasponu, od najužeg shvatanja ekonomske efikasnosti – kao efikasne alokacije resursa u statičkom smislu, pa sve do definisanja društvenog optimuma.

Kao jedna od prvih definicija efikasnosti se može navesti već pomenuta racionalna alokacija resursa Vilfreda Pareta (tzv. Pareto optimum) po kome se optimum – racionalna alokacija resursa u jednom društvu može ostvariti samo ako blagostanje nekoga u društvu poraste na štetu blagostanja nekoga drugog³⁸. U tom smislu Pareto optimum definiše stanje opšte ravnoteže a ne stanje optimuma. To ga u suštini kvalifikuje kao statički pristup.

Bazirano na ovome, još je Schumpeter uočio neophodnost razlikovanja statičkog i dinamičkog pristupa efikasnosti. Statički vidi kao mogućnosti uticaja na alokaciju resursa u jednom trenutku, a dinamički, kao uticaj na potencijalne mogućnosti razvoja kao procesa koji

³⁸ Ovo važi samo ako se način raspodele u društvu uzima kao statički – dat jer treba imati u vidu da svakom stanju raspodele u društvu odgovara drugačija struktura tražnje kojoj opet odgovara drugačija optimalna struktura i obim proizvoda (ponude).

se odvija u vremenu i prostoru. U tom smislu se dinamički pristup kao složeniji i kompleksniji, može oceniti poželjnijim. On se bazira i na kvalitativnim i na kvantitativnim obeležjima rasta proizvodnih snaga, odnosno, na neprekidnoj izmeni razvoja baziranog na obimu i strukturi društvenih potreba. Dinamički pristup promovise višedimenzionalnost, a posebno aspekt kretanja i promene ekonomske efikasnosti.

Imajući u vidu ova dva koncepta, mnogi su autori pokušavali da sistematizuju ovu materiju. Tako npr. autor Bela Balas za merenje efikasnosti uvodi pet indikatora: (1) statičku efikasnost alokacije resursa, (2) dinamičku efikasnost, (3) stopu rasta nacionalnog dohotka, (4) zadovoljenje potreba potrošača (životni standard), i (5) raspodelu dohotka. Pored ove, bilo je i drugih podela koje nisu od manjeg značaja, međutim ova se navodi kao jedan mogući primer.

Ono što treba istaći, jeste da se definisanje optimuma može tretirati kao funkcija društvenih preferencija. To donosi određene teškoće obzirom na broj potencijalnih društvenih želja i njihovu osobinu neusmerljivosti. Otuda se definisanje funkcija društvenih preferencija (funkcije cilja) kao pokušaja približavanju optimumu u praksi, vrši izborom jednog broja najrelevantnijih ciljeva i zatim, određivanjem njihovih prioriteta. Ovi ciljevi bi trebalo da aproksimiraju strukturu funkcije društvenih preferencija i da se ostvare izborom instrumenata i mera koji izazivaju najmanje društvene troškove. Dakle, ovde se radi o efikasnosti ekonomske politike posmatrane kao sposobnosti da se realizuje određeni koncept ekonomske politike.

3.2.2. OSNOVNE DETERMINANTE EFIKASNOSTI EKONOMSKE POLITIKE

Efikasnost ekonomske politike u fazi njene implementacije, pored neophodnosti kvantitativne usaglašenosti ciljeva i instrumenata, zavisi još i od: (1) realnosti izabranih ciljeva; (2) izbora najefikasnijih instrumenata, (3) pravovremenog preduzimanja mera ekonomske politike; i (4) iskordiniranosti ekonomskih odluka bilo da se radi o vertikalnoj bilo o horizontalnoj iskordiniranosti³⁹.

Realnost ciljeva pretpostavlja mogućnost njihovog ostvarenja a ona je uslovljena konstelacijom ekonomskih i društvenih prilika u zemlji u posmatranoj situaciji. Sama konstelacija predstavlja nivo dostignutog ekonomskog razvoja, njegovu strukturu, odnos političkih snaga, tekuće ekonomske prilike u zemlji i inostranstvu – konjunkturane prilike, faze ciklusa u kojoj se privreda nalazi, egzogene uticaje, i sl. Uticaj svakog od navedenih faktora na realnost postavljenih ciljeva je različit, pa se rešenje mora tražiti unutar zadatih institucionalnih i političkih ograničenja.

Izbor instrumenata kao jedne od najznačajnijih faza u procesu formiranja i realizacije određenog koncepta ekonomske politike, mora se rukovoditi kriterijumima marginalne efikasnosti i distribucije troškova. Prethodno je navedeno da je i izbor određenog broja instrumenata od velikog značaja. Njihov broj utiče na fleksibilnost ekonomske politike i sposobnost da se njihovom primenom ostvare postavljeni ciljevi. U tom smislu je značajnije napraviti izbor efikasnih instrumenata nego insistirati na njihovom broju. Tako se efikasnost instrumenata u odnosu na određeni cilj može izraziti na sledeće načine: prvo, neophodno je utvrditi nivo – veličinu promene u vrednosti varijable cilja koja se želi postići, i drugo,

³⁹ Problem vertikalne i horizontalne koordinacije iskrsava uvek tamo gde postoji više subjekata i nivoa odlučivanja.

neophodno je ustanoviti za koliko je potrebno promeniti vrednost instrumentalne varijable da bi se proizvela određena promena u vrednosti varijable cilja pod uslovom da su ostale vrednosti varijabli cilja nepromenjene.

Ako se radi o instrumentima sa odloženim efektom delovanja, onda veća promena instrumentalne varijable u funkciji ispunjenja određenog cilja može zahtevati još veće promene kod iste varijable u nekom budućem periodu kako bi se održao nivo privredne stabilnosti. Dakle, ostvarenje određenog stepena stabilnosti ciljeva će po pravilu zahtevati još veći stepen instrumentalne nestabilnosti. Naravno, da treba imati na umu da ove eksplikacije ne moraju biti adekvatne mere za efikasnost primenjenih instrumenata. No, i kada bi se mogla utvrditi efikasnost primenjenih instrumenata, ona ne bi uvek bila odlučujuća sa aspekta njihovog izbora. Takodje, kada bi se koristili instrumenti sa istom marginalnom efikasnošću, prilikom izbora instrumenata bi se prednost morala dati onom instrumentu čiji su troškovi implementacije niži. Takodje, treba istaći da bi i u ovakvim uslovima primena određenog instrumenta ekonomske politike mogla biti neprihvatljiva usled toga što se ne poklapa sa institucionalnom strukturom sistema i ideološkim preferencijama nosilaca ekonomske politike. To navodi na zaključak da na determinisanje optimuma jednog društveno-ekonomskog sistema, pored ekonomske efikasnosti utiču i drugi aspekti funkcionisanja sistema. Od njih zavisi stepen društvenog blagostanja i sposobnost reprodukcije određenog proizvodnog odnosa.

Uspeh ekonomske politke pored uskladenosti ciljeva i instrumenata, u velikoj meri zavisi i od pravovremenosti preduzimanja odgovarajućih mera. Na to ukazuje činjenica da su ekonomski procesi kumulativni i da se odvijaju ciklično. Takodje je od velike važnosti i činjenica da se mere preduzimaju u saglasnosti sa zahtevima i karakteristikama privredne situacije, odnosno sa fazom ekonomskog ciklusa. U suprotnom, mere deluju prociklično, tj. produbljuju stanje nestabilnosti.

Problem pravovremenog preduzimanja aktivnosti na izgradnji ekonomske politike je potenciran činjenicom da svaka mera mora proći određenu proceduru odlučivanja. To ukazuje na situaciju da je nekada potrebno dosta vremena od momenta dok se uoči neophodnost preduzimanja određene mere pa do momenta njene implementacije i konačnog efekta. U tom smislu, proces odlučivanja se sastoji od nekoliko faza:

- (1) uočavanja neophodnosti da se preduzmu mere;
- (2) analize situacije;
- (3) izrade nacрта;
- (4) prethodnih konsultacija;
- (5) rasprave i ozakonjenja mera;
- (6) izvršenja mere; i
- (7) praćenja i ocene dejstva mera.

Pri tom je navedena struktura uopštena i po pravilu zavisi od strukture i načina funkcionisanja sistema. Skraćenje nekih od navedenih faza nije moguće već se u praksi dešava da neki organi dobiju ovlašćenja za njihovo sprovođenje a zatim naknadno dodje do sprovođenja na organima vlasti koji su za svaku od njih zaduženi.

Brzina reagovanja u ovakvim situacijama zavisi od sposobnosti da se određeno stanje uoči a ne od sistema odlučivanja koji je na snazi. Zato je poželjno da se neko stanje predvidi unapred, pa se u tu svrhu danas koriste mnogi prognostički modeli i sistemi

informisanja. Ovo je posebno značajno u situacijama kada su efekti primene ekonomske politike odloženi (sa određenim *time lag*-om).

Imajući ovo u vidu, neosporno se ekonomska politika može definisati i kao mehanizam izbora i uskladjivanja ciljeva i instrumenata.

Treba istaći da je u slučaju kada se ciljevi i instrumenti nalaze u višestrukoj sprezi a pri tom postoji više subjekata odlučivanja, neophodna njihova koordinacija kako bi se postigao optimalni efekat. Iskoordiniranost odluka u uslovima decentralizacije pretpostavlja raspodelu funkcija i instrumenata po nosiocima odlučivanja. To pretpostavlja traganje za optimalnim nivoom odlučivanja. Pritom treba razlikovati nivo odlučivanja od metode odlučivanja. Sve jednostrano donesene odluke kojima se menjaju relativne cene faktora proizvodnje, po pravilu se negativno odražavaju na alokaciju resursa. U ovakvim slučajevima, koordinacija nivoa odlučivanja predstavlja *sine qua non* bilo kakvog uspeha. Naša iskustva i iskustva drugih zemalja su to već puno puta potvrdila. S druge strane, loš izbor metoda i nedostatak adekvatnih instrumenata, odnosno njihova neuskладjenost, obeležava se kao jedan od najvažnijih i najčešćih determinanti neispunjenja ciljeva ekonomske politike.

3.3. MONETARNA POLITIKA

3.3.1. POJAM, CILJEVI I OSNOVNA OBELEŽJA MONETARNE POLITIKE

Posmatrano istorijski, pokazalo se da postoji jaka veza i medjusobna uslovljenost izmedju kategorija *novac – proizvodnja – inflacija*. Stoga priroda njihove medjusobne relacije uslovljava neophodnost vodjenja odgovarajuće politike. Ova politika se naziva monetarnom politikom i podrazumeva čitav set različitih mera u funkciji ispunjenja određenih ciljeva. U svom osnovnom značenju, ona podrazumeva aktivnost regulisanja količine novca u opticaju radi postizanja određenih ekonomskih ciljeva.

Monetarna politika ima svoje nosioce – aktere, svoje instrumente i mere. Pritom, prilikom formulisanja konkretnih mera ekonomske politike u monetarnoj sferi treba imati u vidu brojna ograničenja, pogotovo kada se ima u vidu da monetarna politika nije jedini faktor koji utiče na proizvodnju i cene. Naime, na kretanje proizvodnje i cena utiču svi oni faktori koji utiču i na agregatnu ponudu i tražnju. Tako na strani ponude mogu uticati npr. faktor prirodnih katastrofa, veliki skokovi cena inputa (nafta), sušne godine, itd. S druge strane, na strani tražnje, pre svega utiče Vlada preko promene poreskih stopa i/ili javne potrošnje. Ovi uticaji se odražavaju na smanjenje proizvodnje i porast cena, pa se monetarnom politikom može pokušati sa kompenzacijom gubitka proizvodnje i rasta cena. Medjutim, kako kreatori monetarne politike nemaju savršene informacije, može se desiti da informaciona asimetrija predstavlja dalje ograničenje u vodjenju monetarne politike. Osim toga, dešava se da tzv. realni sektor posle određenog vremena promeni način na koji reaguje na monetarnu politiku pa i to može postati ograničenje.

Sprovođenje monetarne politike izaziva efekte uvek nakon određenog vremenskog perioda. To znači da promene u monetarnoj politici koje se sprovode danas ostvaruju uticaj npr. na nivo cena tek posle nekoliko nedelja ili meseci. Monetarna politika može otkloniti određene anomalije na tržištu ali zbog protoka vremena neophodnog za postizanje efekta primenjenih mera, ona ih ne može neutralisati u trenutku kada se ove anomalije pojave. Zato se pred monetarnu politiku konstantno postavlja pitanje kakve su promene potrebne danas da bi se obezbedila makroekonomska stabilnost u nekom periodu u budućnosti. U tom

smislu, monetarna politika uvek mora biti okrenuta ka budućnosti. Tako da bi smo osujetili inflaciju, potrebno je primeniti restriktivnu monetarnu politiku i pre no što se inflacija pojavi. Pritom, veoma je teško objasniti javnosti zašto su potrebne restriktivne mere.

Postavlja se pitanje koji su ciljevi monetarne politike? Odgovor se uglavnom može sagledati nakon razjašnjenja neslaganja koje je u teoriji i praksi prisutno a koje se odnosi na mišljenje šta monetarna politika može a šta ne može postići. U vezi sa tim se kao glavna dilema navodi da li monetarna politika treba da vodi isključivo računa o cenovnoj stabilnosti ili treba da svojim instrumentima i merama podržava i druge ciljeve kao što su zaposlenost i ekonomski rast. Primera radi, ako bi cilj monetarne politike bilo samo postizanje niske inflacije, onda bi se tako definisani cilj mogao ostvarivati preko visoke kamatne stope, međutim, ovakva visoka stopa bi mogla negativno uticati na zaposlenost i privredni rast. Stoga su različita mišljenja šta bi mogao da bude cilj monetarne politike. Ciljevi mogu biti definisani i kvalitativno i kvantitativno. Kvalitativno definisanje cilja se može izraziti kao – finansijska stabilnost dok kvantitativni cilj može npr. biti definisan promenom nekog indeksa povezanog sa kretanjem neke veličine (promena u indeksu kretanja cena). Uglavnom, značajno je postići da ciljevi budu jasni, objavljeni i uključeni u zakon o centralnoj banci obzirom da upravo ova institucija predstavlja glavnog nosioca monetarne politike.

3.3.2. CENTRALNA BANKA

Centralna banka, narodna banka, banka rezervi, državna banka ili čak banka koja može nositi naziv države (u Americi) predstavlja instituciju novijeg datuma. Ove banke su osnivane sa različitim motivima i to uglavnom kao na jednoj strani rezultat evolutivnog procesa a na drugoj u vidu državnog dekreta. Njihovu preteču predstavljaju tzv. *klirinške kuće*⁴⁰ koje su imale ulogu zajmodavca i koje su osiguravale depozite za svoje članice. Prva evropska centralna banka je bila Riks banka osnovana u Švedskoj 1668. godine, banka Engleske je osnovana 1694. godine, banka Francuske 1800. godine, Reiskbank kao preteča Bundesbanke – Deutsche je osnovana 1876. godine, itd. U početku, većina banaka je bila u privatnom vlasništvu da bi nakon Drugog svetskog rata u najvećem broju slučajeva postale državno vlasništvo. Njihova funkcija je bilo posredovanje između vlade i privatnih investitora⁴¹. Takođe, u početku, monetarna politika koju su one vodile je bila povezana sa emitovanjem novca (kovanog i papirnog). Vremenom, ove banke su dobile suverenitet u postupku utvrđivanja odnosa vrednosti zlata i srebra kao i kursa nacionalne valute prema stranim valutama. U industrijskom dobu, centralna banka je vodila računa o neophodnosti da se održi fiksni odnos vrednosti nacionalne valute i zlata. Tada se javlja i kamatna politika kao značajna poluga u očuvanju zlatnog standarda.

U vreme velike ekonomske krize 1929. godine centralne banke vode monetarnu politiku u cilju realizacije razvojnih i stabilizacionih ciljeva da bi tokom šezdesetih godina, u

⁴⁰ U periodima krize one su funkcionisale kao jedna banka i izdavale sertifikate o vlasništvu ili pripadnosti klirinškoj kući obezbeđujući tako povoljan kreditni status svojih članica obzirom da su objavljivali samo agregatne podatke na nivou klirinške kuće a ne na nivou pojedinih banaka. Vremenom, one su poprimale nove funkcije: krajem XIX veka su počele da vrše poslove revizije finansijskih izveštaja o poslovanju, da uvode obaveznu rezervu, da propisuju zahteve o strukturi kapitala, pa čak i da emituju novac. (šire u Dimitrijević, B., Fabris, N. (2007) *Ekonomska politika*, CID Ekonomski fakultet, Beograd.

⁴¹ Početkom XX veka u svetu je bilo 18 centralnih banaka, krajem 1950–tih godina ih je bilo 60 a danas ih ima oko 160. Ibid, str. 154.

eri kenzijanizma, centralna banka imala zadatak da ekspanzivnom monetarnom politikom pre svega preko niske kamatne stope, obezbedi punu zaposlenost.

Danas, savremene centralne banke su organizovane na različite načine i pokrivaju različite funkcije. Tako npr. Evropska centralna banka kao svoj cilj ima ostvarenje cenovne stabilnosti u srednjem roku za koju se smatra da je postignuta kada je stopa inflacije merena harmonizovanim indeksom potrošačkih cena, ispod 2%. Njen je zadatak da podržava ekonomske politike radi porasta zaposlenosti, održivog i neinflatornog ekonomskog rasta, visokog nivoa konkurentnosti i konvergencije ekonomskih performansi, ali ne ugrožavajući osnovni cilj – cenovnu stabilnost.

Centralne banke pružaju najveći doprinos ostvarenju zaposlenosti i ekonomskom rastu. One to mogu ostvarivati tako što će podržati proces održavanja makroekonomske stabilnosti. Da bi se to postiglo, neophodno je da centralna banka usvoji i sprovodi određene režime monetarne politike obzirom da se pred adekvatno sprovođenje monetarne politike postavlja više izazova. Pre svega, to se odnosi na činjenicu da su finansije postale sve globalnije, sve više integrisane i sve više liberalne. S druge strane, mogućnost prognoziranja – racionalnih očekivanja sve više postaje *conditio sine qua non* efikasnosti monetarne i uopšte ekonomske politike. Otuda je prostor za sprovođenje rafinirane monetarne politike tzv. politike finog regulisanja, dosta skućenija nego što je to bio slučaj pre samo par decenija. Osim toga, javlja se i stara dilema da li monetarnu politiku bazirati na pravilima koja predstavljaju unapred definisani način na koji se reaguje ili na diskreciji kao setu najpogodnijih mera za koji se odluči da u konkretnom slučaju imaju sa šanse da budu efikasne u datoj situaciji. Svakako da je u tom smislu za centralne banke od značaja pitanje da li postoji jednostavno pravilo koje bi odigralo ulogu navigacionog sistema za monetarnu politiku ili ne. Činjenica je da ekonomski sistemi predstavljaju dinamične sisteme koji su u stalnim procesima promena. To je često rezultat različitih šokova koji pogadjaju ekonomiju ili se ispoljava kao rezultat prilagodjavanja nastalim šokovima. Pritom se kao značajni faktori javljaju neizvesnost ali i diskrepanca između monetarne teorije i stvarnosti. Oni utiču na to da su pravila gotovo neprimenljiva. S druge strane, jasno je da su ekonomska znanja neadekvatna a potrebne informacije ograničene. Zato se najčešće koriste tzv. intermedijarni ciljevi (tzv. targeti) monetarne politike.

3.3.3. INTERMEDIJARNI CILJEVI MONETARNE POLITKE

Intermedijarni ciljevi monetarne politike predstavljaju svojevrsne smernice za kreatore monetarne politike kako da reaguju u odnosu na specifične situacije u kojima instrumenti monetarne politike utiču na ciljnu funkciju (npr. cenovnu stabilnost) sa dugim vremenskim kašnjenjima. Oni istovremeno predstavljaju i određeni signal finansijskim tržištima u kom smeru se kreće monetarna politika i smanjuju neizvesnost oko budućih pravaca monetarne politike. Istovremeno, oni su i signal javnosti kojim se postiže efekat smanjenja inflacionih očekivanja.

Osnovni rezon u upotrebi intermedijarnih ciljeva monetarne politike leži u tome da centralna banka teško može da direktno kontroliše krajnji cilj (cenovnu stabilnost) pa intermedijarni ciljevi poput kompasa ukazuju na smer u kome se može očekivati kretanje inflacije. Otuda bi se njihova uloga mogla prikazati kao:

Instrumenti monetarne politike => operativni ciljevi => intermedijarni ciljevi => krajnji ciljevi => finalni cilj (cenovna stabilnost)

Centralna banka može proceniti da ne postoje uslovi za korišćenje intermedijarnih ciljeva pa onda mora direktno, putem monetarne politike da utiče na krajnji cilj. Medjutim, ovde se kao osnovna opasnost javlja situacija da bez jasnog i eksplicitnog cilja, monetarna politika može postati nekoherentna i davati loše rezultate po pitanju inflacije. Zbog toga osnovna mišljenja idu u pravcu korišćenja intermedijarnih ciljeva. Obično se primenjuju sledeći ciljevi:

1. Targetiranje deviznog kursa;
2. Targetiranje monetarnih agregata;
3. Targetiranje inflacije;
4. Targetiranje nominalnog domaćeg proizvoda;
5. Dolarizacije.

1. Targetiranje deviznog kursa predstavlja veoma značajan aspekt obzirom da u okviru ovog režima postoji vrlo mali prostor za diskreciju centralne banke. On je pogodan za centralne banke sa lošim iskustvom u kretanju inflacije. Naime, targetiranje deviznog kursa kao nominalnog sidra, ima dosta prednosti. Ono je jednostavno i razumljivo svim učesnicima, pa može dovesti brzo do obaranja inflatornih očekivanja i stope inflacije. Pretpostavlja vezivanje domaće valute za valutu strane zemlje u kojoj postoji izrazita monetarna stabilnost. Na taj način se vrši svojevrsna pozajmica kredibiliteta od zemlje za čiju se valutu vezuje, što je značajno u uslovima niskog kredibiliteta domaćih monetarnih vlasti. Ovaj režim se smatra pogodnim za male otvorene ekonomije u kojima spoljna razmena ima veliki udeo u BDP, kao i uslovima nerazvijenog tržišta kapitala. Pritom, targetiranje deviznog kursa ima smisla primenjivati samo ako postoji predvidljiva veza između deviznog kursa i buduće stope inflacije. Ovakvo targetiranje se javlja često kao posledica straha od slobodnog fluktuiranja valute koje ukoliko je veliko, može doneti značajne štete privredi.

2. Targetiranje monetarnih agregata kao režim uzima u obzir činjenicu da su monetarni agregati istovremeno i uzročnik promene inflacije ali i pouzdan vodeći pokazatelj o budućem kretanju inflacije. Osim toga, monetarni agregati mogu biti uspešno kontrolisani od strane centralne banke. Naime, ukoliko se oni povećavaju po konstantnoj stopi koja korespondira sa željenom stopom rasta BDP-a, uz korekciju za eventualne promene u brzini opticaja novca, tada će postojati cenovna stabilnost. Istovremeno je javnost lako ubediti da rast monetarnih agregata deluje na rast inflacije a da će čvrst cilj zaustaviti inflaciju.

Monetarno targetiranje je pogodnije za velike privrede sa jakim unutrašnjim tržištem koje su u manjoj meri zavisne od spoljne trgovine. Glavni zadatak monetarne politike jeste da poveća ponudu novca u saglasnosti sa trendovima rasta realnog sektora. To u praksi pretpostavlja da centralna banka menja zvaničnu kamatnu stopu da bi usporila ili ubrzala monetarni rast u saglasnosti sa najavljenim ciljem. Ovaj režim je usmeren ka srednjem ili dugom roku a u praksi je to najmanje godinu dana. On je uslovljen usvajanjem politike inflacionog očekivanja kao bitnog faktora od uticaja na visinu stope inflacije.

3. Targetiranje inflacije je uglavnom prihvaćeni režim u uslovima koji nastaju nakon krize deviznih kurseva ili nakon inflatornih epizoda. Ono se uvodi u situaciji kada je neki drugi monetarni režim dao loše rezultate. Veliki broj evropskih zemalja je ovaj režim usvojio

nakon 1992. godine. Ovaj režim se može definisati kao okvir monetarne politike. Njega karakteriše javno objavljivanje monetarnog numeričkog cilja (ili zone) inflacije za jedan ili više vremenskih perioda i eksplicitne tvrdnje da niska, stabilna stopa inflacije predstavlja osnovni cilj monetarne politike. Ostale važne karakteristike targetiranja inflacije su u vezi sa komunikacijom sa javnošću. Za sprovođenje ovog režima je neophodno ostvariti određene preduslove: da obaranje inflacije bude cilj centralne banke; da obaranje inflacije nije podređeno nekom drugom cilju; da predstavlja neophodnost u uslovima dovoljno stabilnog i razvijenog finansijskog sistema; i svakako, da se izvrši izbor instrumenata monetarne politike koji su usmereni ka obaranju ili održavanju stope inflacije. Osnovni uslov primene ovog režima je visok stepen nezavisnosti centralne banke. U ovom režimu nije moguće koristiti devizni kurs kao nominalno sidro, ali to ne isključuje intervencije na deviznom tržištu.

4. Targetiranje nominalnog domaćeg proizvoda predstavlja kenzijansku koncepciju koja pretpostavlja da monetarna politika mora da uzima u obzir i realne varijable kao što su proizvodnja, zaposlenost, investicije, i sl. U ovom režimu se monetarni agregat povećava uvek kada je nominalni BDP ispod targetiranog i obrnuto, on se smanjuje kada je nominalni rast BDP-a iznad targetiranog. Ovaj koncept u praksi nije prihvatila ni jedna centralna banka jer ona ne može svojim instrumentima da utiče u značajnijoj meri na rast BDP-a a naročito ne u periodu od jedne godine.

5. Dolarizacija je režim – koncept koji zagovara veliki broj ekonomista. Pod pojmom dolarizacije, odnosno eurizacije, podrazumeva se nekoliko različitih monetarnih sistema koji su međusobno veoma različiti. Oni imaju zajedničku karakteristiku da je u formalnim i neformalnim transakcijama, strana valuta široko rasprostranjena kao platežno sredstvo⁴². Dolarizacija predstavlja spontani odgovor na nestabilno ekonomsko okruženje, mada je i pored trenda drastičnog smanjenja inflacije u privredama u tranziciji (PUT) ili zemljama u razvoju (ZUR), režim dolarizacije još uvek značajno prisutan. Pod zvaničnom dolarizacijom se podrazumeva situacija kada je strana valuta jedino legitimno platežno sredstvo i kada ne postoji domaća valuta. Međutim, ovo je relativno retka situacija.

Zaključujući, može se istaći da je sa diversifikacijom i globalizacijom finansijskih tržišta stvoren uslov za dalje povećanje transparentnosti rada centralne banke. Kao razlog za tako nešto se navodi efikasnije vođenje monetarne politike. Na taj način se povećava i njen kredibilitet a ne kako to neki autoriteti navode, da se ugožava njena nezavisnost i da se povećava njena odgovornost.

Imajući sve ovo u vidu, monetarni odbor Narodne banke Srbije (NBS) je 2006. godine usvojio nove mere i principe vođenja monetarne politike. Novi sistem je vrlo sličan režimu inflacionog targetiranja a kao ciljna stopa inflacije je usvojen raspon 7% do 9% u startnoj 2006. godini. U pitanju je režim koji je u literaturi poznat kao blaža varijanta inflacionog targetiranja. Kao ostali instrumenti monetarne politike u ostvarenju ciljne inflacije se pominju emisija hartija od vrednosti (HoV) duže ročnosti ili obavezna rezerva. Kao razlozi za prelazak na ovaj režim se pominju veći stepen otvaranja prema EU i visok stepen eurizacije koji doprinosi brzom relativiziranju inflatornih šokova. Procena NBS je da u takvim uslovima režim fiksnog deviznog kursa ili targetiranje monetarnih agregata, ne mogu da obezbede stabilnu i istovremeno nisku stopu inflacije.

⁴² O rasprostranjenosti dolarizacije najbolje svedoči podatak da se oko dve trećine ukupne emisije dolara nalazi van USA.

Kao indeks cena koji će biti predmet targetiranja je izabrana bazična stopa inflacije. Iz obračuna su isključeni sledeći proizvodi i usluge koji su pod kontrolom države, zatim oni koji su pod uticajem sezonskih faktora ili su rezultat kretanja na međunarodnim berzama: sveže povrće, voće, jaja, riba, hleb, mleko, cigarete, električna energija, ugalj, ulje za loženje, lekovi, derivati nafte, komunalno–stambene usluge, TV pretplata, usluge društvene zaštite, saobraćajne i PTT usluge.

Kao kritičan faktor uspeha inflacionog targetiranja se ističe visok stepen transparentnosti monetarne politike i ofanzivan nastup u javnosti. Takodje, primena ovog režima podrazumeva i odgovornost u slučaju neostvarenja ciljeva.

Na kraju, treba istaći da režim inflacionog targetiranja, obzirom da pruža odgovarajuće rezultate, ima rastuću popularnost. Zbog toga je broj zemalja koji ga uvode stalno sve veći. S druge strane, kritičari ističu da je potpuno isti razvoj događaja ostvaren u USA iako one ne primenjuju ovaj režim.

3.4. FISKALNA POLITIKA

3.4.1. POJAM, FUNKCIJE I OBLICI FISKALNE POLITIKE

Fiskalna politika predstavlja ekonomsku politiku koja preko upravljanja javnim prihodima i javnim rashodima teži da ostvari makro i mikroekonomske ciljeve. Njom se može uticati na nivo i strukturu proizvodnje, zaposlenosti, cena, na platni bilans, na preraspodelu dohotka i bogatstva, itd. Ona se najčešće koristi u sadejstvu sa monetarnom politikom kako bi obezbedila izlazak iz recesije ili da stimuliše ulaganja i akumulaciju kapitala, itsl. Kao takva, ona predstavlja najznačajniji deo ekonomske politike.

Fiskalna politika ima tri značajne funkcije: alokativnu, redistributivnu i stabilizacionu. Naime, tržište kao imperfektno nije uvek u stanju da obezbedi optimalnu alokaciju resursa. Stoga država preko fiskalne politike utiče na poboljšanje *alokacije resursa*. To npr. može raditi putem promene poreskih stopa i tako obezbediti ubrzavanje ili usporavanje razvoja određenih delatnosti. *Redistributivnom funkcijom* se obezbedjuje uticaj na primarnu raspodelu, odnosno na socijalnu funkciju države. Kao mehanizam se koristi preraspodela ukupno ostvarenog dohotka npr. u korist siromašnijih slojeva kao i u korist pružanja određenih usluga kao što je zdravstvo, obrazovanje, itd. Za to se koriste progresivne poreske stope na primanja, poreske olakšice, diferencirani pristup oporezivanja, i sl. Konačno, *stabilizaciona funkcija* se ostvaruje kroz intervenciju države na pojavu određene neravnoteže ili krizne situacije. Fiskalnom politikom se usporava prebrza ekspanzija i pojava tzv. *pregrejane tražnje*, ili utiče na nivo agregatne tražnje i ponude.

Kao osnovni oblici – tipovi anticiklične fiskalne politike se navode diskreciona politika i politika fiskalnih pravila (upotreba automatskih stabilizatora). *Diskreciona fiskalna politika* se odnosi na promene zakona, administrativnih procedura ili instrumenata koje nastaju kao rezultat aktivnosti vlade, parlamenta, ministra finansija, i dr. Ona se sprovodi preko varijacija u poreskim stopama, varijacija transfernih plaćanja i putem organizovanja javnih radova. Zbogovornici ove vrste politike uglavnom ističu da automatski stabilizatori nisu dovoljno snažni i dobro vremenski određeni da bi privredu dovoljno brzo izvukli iz recesije. *Automatski stabilizatori* predstavljaju poseban vid mera fiskalne politike koji se primenjuju radi ublažavanja negativnih efekata recesije i smanjenja stope inflacije. Na primer, pojedinci plaćaju viši porez na dohodak kada rastu njihove zarade i obrnuto. Fluktuacije su još

izraženije u slučaju progresivnih poreskih stopa. U slučaju recesije broj nezaposlenih raste a raste i broj onih koji ostvaruju pravo na socijalnu pomoć, pa se fondovi za socijalnu pomoć uvećavaju. Obrnuto je u slučaju ekspanzije.

3.4.2. JAVNI PRIHODI, JAVNI RASHODI I BUDŽET

Fiskalna politika ima dve svoje strane, javne prihode i javne rashode:

Javni prihodi se sem u ekstremnim slučajevima prikupljaju u novcu i njihova svrha jeste da se obezbede sredstva za pokrivanje javnih potreba (rashoda).

Najznačajnija stavka javnih prihoda su *porezi*. Po pravilu, oni se naplaćuju na imovinu, dohodak i potrošnju (upotreba dobara). Postoji čitava lepeza poreza kao npr.: porez na dodatu vrednost, porez na dohodak, porez na imovinu, porez na dobit, porez na kapitalnu dobit, porez na upotrebu dobara, porez na nasledje i poklon, i dr.

Sledeći oblik javnih prihoda su *takse*. Ova vrsta je slična porezima, s tom razlikom da kod taksi postoji direktna veza između usluga koje vrši država i plaćanja takse (takse za overu prepisa, potpisa, izdavanje rešenja, potvrda, razmatranje žalbi, itd.).

Akcize predstavljaju dodatno oporezivanje određenih proizvoda ali nisu u suštini porez na tzv. luksuzne proizvode kako se često pogrešno tretiraju. To ne znači da one ne tretiraju luksuzne proizvode (zlato, krzno, i sl.) kao i proizvode široke potrošnje (kafa, benzin, duvan, alkoholna pića, i dr.). Predmet akcize su i neki proizvodi koji nastaju kao rezultat upotrebe nekog javnog dobra, npr. flaširana voda. Putem ovakvih akciza se u stvari naplaćuje korišćenje javnih dobara (reke, izvori, rudnici).

Doprinosi se navode kao još jedna vrsta parafiskalnih prihoda. Njihovo plaćanje je vezano za tačno određenu svrhu upotrebe (doprinosi za penziono i zdravstveno osiguranje, osiguranje od nezaposlenosti, izgradnju nekog infrastrukturnog objekta, i dr.).

Carine su sledeća kategorija javnih prihoda. One predstavljaju naknadu za uvezenu robu a redje i prilikom izvoza robe. One se naplaćuju u procentu od vrednosti robe (ad valorem carine) ili po jedinici mere (specifične carine). Za razliku od ostalih prihoda carine pored fiskalne imaju i razvojnu funkciju.

Sve kazne koje država naplaćuje od fizičkih i pravnih lica takodje spadaju u javne prihode.

Prodaja ili rentiranje javne imovine (poslovne zgrade, oprema, zemljište) takodje predstavlja javni prihod. Tu je i profit koji ostvare državne preduzeća, svi oblici prihoda na osnovu upotrebe javnih dobara, koncesione naknade, prihodi od privatizacije, donacije i druge vrste pomoći kao i javni zajmovi i krediti koji u fazi naplate predstavljaju javni prihod, a u fazi vraćanja predstavljaju javni rashod.

Javni rashodi predstavljaju upotrebu javnih prihoda kojim se obezbedjuje normalno funkcionisanje države. U javne rashode spadaju *finansiranje državne uprave* (državni službenici zaposleni u vladi, ministarstvima, parlamentu, državnim agencijama), zatim je tu kao javni rashod i *finansiranje unutrašnje i spoljne bezbednosti* (policija i vojska), *zaštita javnog poretka* (sudstvo, tužilaštvo, javni pravobranioци, i dr.), *delatnosti od šireg društvenog značaja* a čije je finansiranje nemoguće obezbediti na tržišnim principima (obrazovanje, kultura, zdravstvo, nauka i sport). Tu je i *politika javnih investicija* (društvena »tvrda« i »meka«

infrastruktura) kao i negativne eksternalije koje se eliminišu uglavnom preko državne intervencije u oblasti zaštite životne sredine.

Konačno, država je ta koja ne sme da dozvoli da postoje pojedinci ili grupe koji ne mogu da obezbede svoju egzistenciju, pa zbog toga savremene države imaju čitavu paletu različitih oblika socijalne zaštite. U tabeli koja je prikazana, data je shema javnih prihoda i javnih rashoda.

Javni prihodi	Javni rashodi
<ul style="list-style-type: none"> •Porezi •Takse •Akcize •Carine •Doprinosi •Prihodi od kazni •Prihodi od prodaje i upotrebe državne imovine •Prihodi od privatizacije •Donacije •Javni zajmovi i krediti •Koncesioni prihodi 	<ul style="list-style-type: none"> •Rashodi za državnu upravu •Unutrašnja i spoljna bezbednost •Sudstvo i tužilaštvo •Obrazovanje •Zdravstvo •Kultura •Nauka •Sport •Ekonomске intervencije •Investicije •Životna sredina •Socijalna politika

Izvor: autori

Godišnji plan javnih prihoda i javnih rashoda se naziva Budžet. Njegove ekonomske funkcije su višestruke obzirom da po pravilu budžet troši od jedne do dve trećine BDP-a. U tom smislu budžet predstavlja preraspodelu nacionalnog dohotka čime se direktno i indirektno utiče na proizvodnu strukturu, privrednu ravnotežu i nivo cena. Država putem budžeta ostvaruje značajan uticaj na političke, privredne i socijalne odnose u društvu. U slučaju kada su javni prihodi jednaki javnim rashodima, smatra se da je budžet uravnotežen. Međutim, ukoliko su javni rashodi veći, ostvaruje se deficit a ukoliko su manji od javnih prihoda, ostvaruje se suficit budžeta. Suficit/deficit se obično iskazuje kao procenat od BDP-a međutim, treba istaći da postoji razlika u odnosu na kategoriju javnog duga. Budžetski deficit samo pokazuje za koliko su rashodi veći od prihoda u tekućoj godini, dok javni dug pokazuje ukupan kumulirani iznos neplaćenih obaveza države. U složenim državama i federalne jedinice, regioni i lokalne samouprave donose budžet. Zbog toga i nastaje dilema oko toga šta obuhvata budžet jedne države pa u vezi sa tim postoje različiti koncepti i obuhvati budžeta. Centralni budžet ili budžet centralne vlade obuhvata prihode i rashode najviših organa vlasti. Za razliku, konsolidovani budžet pored centralne vlade uključuje i niže nivoje lokalnih organa vlasti. U ovaj budžet se uključuju još i socijalni fondovi (penzioni fond, razvojni fond i zdravstveni fond).

Budžet u osnovi predstavlja predlog koji po pravilu predlaže ministar finansija nacionalnom parlamentu. On se po usvajanju objavljuje uglavnom u vidu zakona (Zakon o budžetu). No, u toku godine može doći do nesaglasnosti i neočekivanih promena javnih prihoda i javnih rashoda pa je neophodno izvršiti odgovarajući rebalans. Tada se budžet uskladjuje sa tokovima javnih prihoda i rashoda. Klasična ekonomska teorija je zagovarala ravnotežu budžeta, međutim, to onda znači da se u fazi ekspanzije privrede javlja potreba za većom potrošnjom pa bi došlo do pojave koja se naziva pregrevanje tražnje. S druge

strane, u fazi recesije bi dolazilo do niskog nivoa potrošnje što bi produbljavalo krizu. Stoga je pojava kejnzijanizma uvela tzv. anticikličnu fiskalnu politiku koja podrazumeva povećanje javne potrošnje u periodu recesije i smanjenje nivoa javne potrošnje u fazi ekspanzije.

Poseban problem predstavlja postojanje budžetskog deficita. Postavlja se pitanje odakle ga pokriti. Naravno da postoji više mogućnosti ali se ni jedna ne može smatrati idealnom (emisija novca i/ili obveznica, zaduživanje države kod bankarskog sistema ili kod centralne banke, donacije, zaduženje u inostranstvu, itd.).

3.4.3. EFEKTI FISKALNE POLITIKE, BUDŽETSKI DEFICIT I FISKALNA KONSOLIDACIJA

Postavlja se pitanje kavi su efekti primene određene fiskalne politike? Pritom se kao osnovni princip fiskalne politike traži da vlade u svojim aktivnostima ne preduzimaju mere koje bi mogle da štete nacionalnoj ekonomiji. Otuda se fiskalna politika može koristiti za podsticanje razvoja određenih grana privrede tako što im se često daju subvencije iz budžeta ili primenjuje tzv. diversifikovano oporezivanje. Osim toga, moguće je primenjivati i instrumente kao što su oslobađanje od oporezivanja dobiti koja se onda reinvestira. Zatim, primenjuje se i politika ubrzane amortizacije, investicione premije, poreske olakšice za investiranje, itd. Povećanje poreza ili doprinosa uticaće na smanjenje efektivne tražnje, a do sekundarnog smanjenja tražnje dolazi dejstvom multiplikatora.

Fiskalna politika utiče i na promenu likvidnosti. Naime, povećanje deficita ili smanjenje suficita direktno utiče na povećanje stepena likvidnosti. Takodje, postavlja se i pitanje kakav uticaj ima subvencioniranje pojedinih privrednih delatnosti. U pitanju su najčešće oblasti za koje se procenjuje da tržišno rešenje ne bi dalo optimalno rešenje (poljoprivreda, saobraćaj, infrastruktura, sektor energije, i sl.). U ovim slučajevima je veoma značajno da fiskalna politika bude dobro koordinirana sa monetarnom politikom čiji su efekti mnogo brži.

Primena fiskalne politike u rešavanju pitanja recesije uglavnom se ostvaruje kroz delovanje na javne prihode i rashode. U slučaju deflatorskog jaza fiskalna politika se koristi za ekspanzivne mere, a u slučaju inflatorskog jaza ona koristi restriktivne mere. U borbi protiv recesije se uglavnom koristi ekspanzivna fiskalna politika. Ona podrazumeva snižavanje poreskih stopa, povećanje iznosa transfernih plaćanja i povećanje javnih rashoda, kao i kombinaciju mera. U periodu recesije se obično snižavaju poreske stope, zatim povećavaju transferna plaćanja npr. povećavaju se subvencije preduzećima, produžava period u kome se prima naknada za slučaj nezaposlenosti, itd. Takodje, često se koriste javni radovi koji kod onih koji su primaoci primarnog dohotka ostvaruju uticaj koji se zatim prenosi na ostale učesnike, dakle ostvaruje se multiplikatorski efekat na pokretanje drugih delatnosti.

Primena fiskalne politike u rešavanju inflatorskih pitanja se ostvaruje kroz tzv. restriktivne mere. Povećavaju se porezi i snižavaju svi oblici javnih rashoda. Za uspešnu borbu protiv inflacije je neophodan miks mera restriktivne fiskalne i monetarne politike. Naime, kada se privreda nalazi na nivou pune zaposlenosti, svako dalje povećanje agregatne tražnje neće imati uticaj na povećanje obima proizvodnje već će se povećavati inflacija. Ovaj se konstrukt može izraziti kao:

Sniženje javnih rashoda ili povećanje poreza => sniženje nivoa agregatne tražnje =>
sniženje nivoa inflacije

Primena fiskalne politike u rešavanju pitanja deficita tekućeg računa platnog bilansa pretpostavlja sledeću teoremu budžetskog ograničenja koja se može iskazati preko sledeće jednačine:

$$I + G + X = S + T + M$$

Pri čemu je:

I – investicije	S – štednja
X – izvoz	M – uvoz
T – porezi	G – javna potrošnja

Ako se jednačina preuredi dobija se:

$$G - T = (S - I) + (M - X)$$

Naime, ukoliko je javna potrošnja (G) veća od javnih prihoda (T), dakle ukoliko se ostvaruje deficit, onda se, pod pretpostavkom da je štednja jednaka investicijama, ostvaruje deficit u spoljnotrgovinskoj razmeni ($M - X$). To ukazuje na činjenicu da je povećanje fiskalnog deficita generator eksterne neravnoteže, pa je reakcija kreatora ekonomske politike usmerena na uvođenje spoljnotrgovinskih restrikcija.

Budžetski deficit i fiskalna konsolidacija predstavljaju dobro poznatu kategoriju obzirom da je većina zemalja sveta tokom poslednjih decenija ostvarivala fiskalni deficit. U takvim slučajevima kada deficit ili javni dug postanu dugoročno neodrživi, pribegava se merama fiskalne konsolidacije obzirom da ova pojava utiče da se višegodišnji deficit kumulira u javni dug. U tom slučaju se moraju preduzimati mere eliminisanja deficita a da bi se eliminisao javni dug, neophodno je ostvarivati primarni suficit.

Kao osnovni argumenti zašto je budžetski deficit nepoželjan, mogu se navesti da:

1. Država svoju potrošnju mora da prilagodi svojim potrebama;
2. Deficit znači zaduživanje države a to pretpostavlja prenošenje tereta potrošnje sa sadašnjih na buduće generacije;
3. Deficit znači i višak domaće tražnje što vrši inflatorni pritisak;
4. Deficit često znači primarnu emisiju novca što takodje dovodi do inflacije;
5. Pokriće deficita preko emisije obveznica vodi ka rastu kamatnih stopa koje značajnije mogu usporiti ekonomski rast, naročito u kombinaciji sa rastom inflacije.

Stoga, na značaju dobija upravljanje očekivanjima. Ukoliko vlada uspe da ubedi javnost o uspešnoj fiskalnoj politici, onda će biti lakše održavanje javnog duga i finansiranje deficita. Samo eliminisanje budžetskog deficita je moguće preko sniženja javnih rashoda, povećanja javnih prihoda, njihovom kombinacijom ili preko strukturnih mera koje putem rasta BDP-a omogućuju rast poreske osnovice. Konsolidacija deficita mora biti prilagodjena specifičnostima zemlje, što ne znači da konsolidacija nema neke zajedničke principe. Fundamentalna strukturna reforma javnih rashoda pretpostavlja odgovor na pitanje da li je određena vladina aktivnost neophodna, da li nju može obezbediti privatni sektor tj. da li se može uvesti tržišni pristup. U vezi sa tim, često se pravac smanjivanja javnih rashoda odnosi na identifikovanje programa koji mogu biti značajnije reducirani, odnosno, vrši se redefinisane prioriteta. Važan element fiskalne konsolidacije predstavlja i povećanje javnih

prihoda i to bez izmene poreskih stopa. Ono pretpostavlja poboljšanje poreske administracije, eliminisanje korupcije, smanjenje poreske evazije, odnosno sive ekonomije.

3.4.4. ODRŽIVI RAZVOJ I FISKALNA POLITIKA

Polazeći od premise da je cilj svake zemlje da postigne održivi razvoj, neophodno je uočiti njegove osnovne dimenzije i to: ekonomski razvoj, socijalni razvoj i zaštita okruženja. Održivi razvoj zapravo podrazumeva integraciju ove tri komponente kroz mere ekonomske politike. Osnovu za tako nešto pružaju tzv. *Milenijumski razvojni ciljevi* OUN-a iz septembra 2000. godine.

Fiskalna politika svojim instrumentima i merama utiče na sve tri komponente održivog razvoja – ekonomsku, socijalnu i ekološku.

Uticao na ekonomski rast se uglavnom postiže smanjenjem budžetske neravnoteže. Za to je veoma važna dobra fiskalna administracija. Uticaj na socijalni razvoj je efikasniji ako se sprovode određeni socijalni programi nego da se pribegne poboljšanju položaja najsiromašnijih npr. oslobadanjem od poreza nekih vitalnih proizvoda poput hleba, mleka, mesa i sl. Ovo iz razloga što te mere još u većoj meri beneficiraju bogate slojeve građana pa se na programski pristup rešavanju socijalnih tenzija gleda kao na efikasniji i učinkovitiji.

Što se tiče uticaja fiskalne politike na prirodno okruženje, ono se uglavnom može ostvarivati tako što se destimuliše preterana upotreba i eksploatacija prirodnih izvora i dobara. To pretpostavlja da se u ceni upotrebe treba sadržati pored eksploatacionih troškova i deo za njihovu zaštitu kao i zaštitu životne sredine.

Konačno, treba pomenuti i mogućnost uticaja fiskalne politike na regionalni razvoj. Regionalni disbalans u razvoju je veoma prisutan u svim zemljama tako da je o njemu neophodno voditi računa. To se može postići fiskalnim merama u vidu poreskih olakšica za investiranje ili preseljenje u manje razvijene delove zemlje, ulaganjem u infrastrukturu manje razvijenih područja, direktnim državnim investicijama i različitim oblicima socijalne pomoći.

3.4.5. FISKALNA POLITIKA U SRBIJI

U Srbiji je nakon 2001. godine izvršena reforma javnih finansija sa namerom da se efikasnije utiče na uspostavljanje makroekonomske stabilnosti i održivosti. Novi reformisani sistem javnih finansija je trebalo da postane transparentniji i uskladjeniji sa međunarodnim standardima. Donet je zakon o budžetskom sistemu koji uređuje budžetski sistem i upravljanje javnim finansijama. Osnovan je i Trezor Republike Srbije i trezori nižih organa vlasti. Takođe, donet je i zakon o državnoj revizorskoj instituciji i izvršena revizija završnog računa republike i ostalih nivoa vlasti.

U poslednjim godinama se sprovodi model sličan kejnzijanskom u kome se vrši stimulisanje agregatne tražnje. Ovakva politika je sadržana u nacionalnom investicionom planu (NIP) koji se u krugovima stručnjaka doživljava na različite načine. Pored toga, kao drugi element ovakve politike je korišćeno sniženje poreza na dohodak i sniženje troškova socijalnog osiguranja koje plaćaju poslodavci. Dalje, došlo je do rasterećenja po osnovu direktnih poreza kao što je ukidanje poreza na fond zarada, sniženje poreza na dobit i unapredjenje sistema doprinosa. Istovremeno, povećani su prihodi po osnovu indirektnih poreza, odnosno poreza na potrošnju (PDV, akcize i carine).

Kao prioriteti za naredni period se uglavnom ističu: smanjenje poreza na dohodak građana, izmene u akciznom sistemu kao i uskladjivanje carinske politike sa zahtevima koje u tom smislu postavlja svetska trgovinska organizacija. Kao neposredni ciljevi se ističu smanjenje učešća javnih rashoda u BDP, povećanje investicionih ulaganja u oblastima za koje je zainteresovan privatni sektor, obezbedjenje dovoljnog obima sredstava za servisiranje obaveza prema domaćim i međunarodnim poveriocima, izmena strukture javne potrošnje. Naravno da je potrebno dalje usavršavanje fiskalne administracije i slično što bi fiskalni sistem Srbije učinilo efikasnijim, održivim u većoj meri i bolje integrisanim sa ostalim sistemima socioekonomske politike. No, najnovija svetska ekonomska kriza, kombinovana sa već postojećim strukturnim problemima, dodatno usložava ukupnu ekonomsku situaciju srpske privrede i pred kreatore i implementatore ekonomske politike postavlja nove zahteve.

KRITERIJUMI USPEŠNOSTI PRIVREDNIH SISTEMA

Kada se posmatraju pojedini privredni sistemi, često se u fokus stavlja nivo životnog standarda koji oni ostvaruju, odnosno razlike u životnom standardu koje se zatim porede sa drugim zemljama. Ove razlike su veoma signifikantne i po pravilu se manifestuju kao razlike u kvalitetu života stanovništva, odnosno kao razlike u nivou blagostanja. Kao mere se najčešće uzimaju broj automobila po stanovniku, broj telefona, televizora, i ostalih trajnih potrošnih dobara, zatim se mere kvantitetom i kvalitetom ishrane, uslovima stanovanja, nivoom zdravstvene zaštite, očekivanjima u dužini životnog veka, načinu i proporciji korišćenja radnog vremena i raspoloživog vremena za dokolicu, itd. Ove razlike se ne uočavaju samo u poredjenju sa drugim zemljama već se i u okviru jedne zemlje može pratiti dinamika promene na svakom od pomenutih segmenata u toku određenog vremena. Kao osnovni sintetički pokazatelj ovakvih kretanja se najčešće koristi bruto domaći proizvod po glavi stanovnika (BDP / glavi stanovnika), odnosno, stopa njegove promene. Dinamika i obim promene se izražava stopom rasta životnog standarda. Ona varira od zemlje do zemlje, a u nekim zemljama uzima dramatične razmere. Pojedine zemlje su preuzimajući mere uspele da za period od samo jedne generacije prevale put od najsiromašnijih do najbogatijih zemalja u svetu – primer tzv. *azijskih tigrova* (Singapur, Južna Koreja, Tajvan, Malezija).

Pitanje je šta određuje, odnosno uslovljava navedene razlike? Ili, kako bogate zemlje mogu obezbediti kontinuitet u rastu životnog standarda? Takođe, postavlja se pitanje i kakvu politiku treba da sprovede siromašne zemlje da bi ubrzale rast i pridružile se razvijenim zemljama? To su svakako najznačajnija pitanja u ekonomiji. Stoga će se u ovom poglavlju analizirati osnovni kriterijumi uspešnosti privrednih sistema i njihovih ekonomskih politika, odnosno, snage koje u dugom roku mogu da obezbede rast i razvoj, efikasnost i stabilnost, a time i prihvatljiv životni standard stanovništva, dakle kvalitet njihovog života.

4.1. PRIVREDNI RAST I RAZVOJ

U ekonomskoj literaturi se veoma često upotrebljavaju izrazi privredni rast (*economic growth*) i privredni razvoj (*economic development*). Ova dva termina i pored činjenice da u izvesnom smislu objašnjavaju komplementarne komplekse, u suštini se značajno razlikuju. Oni imaju različit ekonomski sadržaj pa se pored njihovog definisanja često ukazuje potreba da se oni precizno pojmovno odrede. Neki autori razlike između privrednog rasta i privrednog razvoja upoređuju slikovito pa tako privredni rast i razvoj upoređuju sa rastom i

razvojem čoveka⁴³. Sadržinu kategorije privrednog rasta upoređuju sa fizičkim rastom čoveka, identifikujući ga sa povećanjem čovekove težine i visine. Istovremeno, privredni razvoj poistovećuju sa fizičkim napredovanjem čoveka praćenim kvalitativnim razvojem njegovih psihofizičkih performansi, pre svega sa povećanjem njegove sposobnosti adaptiranja promenljivim uslovima života i rada.

4.1.1. PRIVREDNI RAST (Economic Growth)

Privredni rast se najčešće koristi kao merilo ekonomskog prosperiteta privrednog sistema – jedne zemlje. Njega je dosta teško izraziti sintetički, odnosno primenom samo jednog indikatora. Međutim, kao što je prethodno navedeno, konvencionalno se kao indikator koristi *bruto domaći proizvod* u jednoj privredi (BDP). Ovaj pokazatelj predstavlja meru proizvodnje i izračunava se kao razlika ukupno ostvarenog autputa (vrednosti ukupnog nacionalnog proizvoda) i ostvarene medjufazne potrošnje⁴⁴. Otuda nivo realnog BDP predstavlja dobar pokazatelj ekonomskog prosperiteta jedne privrede a privredni rast koji se najčešće označava kao merilo tog prosperiteta, predstavlja povećanje vrednosti nacionalnog proizvoda (BDP–a) tokom vremena. Drugim rečima, privredni rast znači uvećanje nacionalne proizvodnje tokom vremena, odnosno realnog bruto domaćeg proizvoda u odredjenom vremenskom periodu u odnosu na njegovu veličinu u prethodnom vremenskom intervalu. Pojedini ekonomisti definišu privredni rast kao trajno povećanje dobara neophodnih za zadovoljenje individualnih i zajedničkih ljudskih potreba mereno veličinom proizvodnje po stanovniku.⁴⁵ Akcenat na trajnom i neprekidnom uvećanju proizvodnje po stanovniku je posebno značajan budući da on podrazumeva promenu strukture proizvodnje, izmenu u relativnim odnosima cena pojedinih dobara, promenu u kombinaciji proizvodnih činilaca kao i brojne izmene u načinu života.⁴⁶

Privredni rast se može smatrati agregatnim procesom obzirom da ukazuje na mnogobrojne sektorske promene u privredi. Stabilan privredni rast važna je pretpostavka lakšeg rešavanja centralnog ekonomskog zadatka u svakoj zajednici definisanog kao nastojanje da se u što većem stepenu zadovolje rastuće potrebe ljudi upotrebom inače uvek ograničenih resursa. Govoreći jezikom makroekonomske analize, proizilazi da privredni rast predstavlja povećanje agregatne ponude. Dugoročno ostvarivanje privrednog rasta ukazuje na ekonomski napredak nacionalne ekonomije. Otuda se privredni rast ne može tretirati kao

⁴³ Kindleberger, B. Herrick, (1983) *Economic Development*, Fourth Edition, McGraw–Hill, pg. 21.

⁴⁴ Bruto domaći proizvod (BDP) je u izvesnom smislu pandan Društvenom proizvodu (DP) koji je u materijalno–bilansnom konceptu korišćen kao mera. Međutim, ne treba ih poistovećivati obzirom da postoji značajna razlika u obuhvatu. Naime, dok je DP podrazumevao obračune vrednosti proizvodnje u privredi, BDP obuhvata još usluge, državnu upravu, finansijske institucije, zdravstvo, školstvo, kulturu, nevladine organizacije (NGO), itsl. Treba takodje praviti razliku i u odnosu na obeležavanje. Naime u starom – materijalno bilansnom konceptu oznaka BDP se korisila za tzv. bruto društveni proizvod što je prema novom – tržišnom konceptu pandan za autput, odnosno, vrednost ostvarene proizvodnje. Videti šire u: Janković, M. (2007) *Rečnik nacionalnih računa*, Republički zavod za statistiku (RZS), Beograd.

⁴⁵ Kuznjec, Sajmon (Kuznets, Simon 1901–1985), američki ekonomista ukrajinskog porekla je prvi u ekonomskoj teoriji primenio kapitalni koeficijent kao odnos između vrednosti uloženog kapitala i vrednosti godišnje proizvodnje. Dobitnik je Nobelove nagrade 1971. godine za doprinos istraživanju privrednog rasta. Najpoznatije njegovo delo u ovoj oblasti je: *Economic Growth of Nations*, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1971.

⁴⁶ Kuznets, S. (1951) *Six Lectures on Economic Growth*, The Free Press, pg. 13–15.

neka apstraktna kategorija već kao veličina koja shvaćena u smislu rasta realnog bruto domaćeg proizvoda *per capita*, obeležava uvećanje stvarnih zarada, rast životnog standarda i stvaranje neophodnih uslova za uvećanje proizvodnje u budućem periodu.

Privredni rast se može ostvariti na dva osnovna načina. Prvi način se vezuje za povećanu upotrebu faktora a drugi za istu količinu faktora ali sa rastućom efikasnosti njihovog korišćenja. Naravno, moguća su i oba pristupa istovremeno. Valja uvek imati na umu da o privrednom rastu kao uvećanju vrednosti autputa u dugom vremenskom roku ima smisla govoriti jedino pod pretpostavkom da nacionalna ekonomija funkcioniše sa punim proizvodnim kapacitetom. U tom slučaju, privredni rast predstavlja rezultat uvećane efikasnosti upotrebe proizvodnih faktora.

Na osnovu podataka koji su praćeni u vremenskom intervalu od poslednjih dve stotine godina, može se zaključiti da su sve ekonomski prosperitetne zemlje imale neprekidno uvećanje bruto nacionalnog proizvoda po stanovniku i kontinuirani rast životnog standarda. Premda zaključak o ostvarenom privrednom rastu u ovom periodu nije sporan, postavlja se pitanje njegove dinamike. U ekonomskoj nauci su vezano za ovo pitanje pravljene različite analogije. Tako na primer, neki autori prave analogiju između ekonomskog rasta i kretanja aviona koji je u mogućnosti da nesmetano leti tek nakon dostizanja kritične visine u vazduhu,⁴⁷ dok drugi ekonomisti privredni rast upoređuju sa hodom kornjače koja sporo ali kontinuirano ide unapred za razliku od zeca koji idući unapred pravi skokove ali se pritom i odmara kada oseti umor.⁴⁸

Ubrzanje privrednog rasta je složen proces u svakoj nacionalnoj ekonomiji. To najbolje pokazuju empirijski pokazatelji kretanja stope rasta bruto nacionalnog proizvoda u dugom vremenskom periodu. Uočava se da je daleko najveći broj zemalja ostvarivao nisku prosečnu stopu rasta realnog bruto nacionalnog proizvoda (najčešće između 2% i 3%). U relativno kraćim vremenskim periodima, pojedine nacionalne ekonomije su po pravilu ostvarivale znatno više stope rasta (5%, 7%, 9% i više). No, i pored relativno dinamičnih perioda rasta u kraćim periodima vremena, zaključak je da *privredni rast predstavlja dugoročan i u osnovi spor proces*. Otuda, sva razmišljanja o mogućnosti postizanja visoke stope privrednog rasta u dugom vremenskom intervalu, nisu realna.

U zemljama sa razvijenim tržištem je bez obzira na povremene ciklične nestabilnosti, tokom vremena došlo do kontinuiranog povećanja veličine bruto domaćeg proizvoda po stanovniku. Ilustracije radi se može navesti da je u 1990. godini realni bruto domaći proizvod po stanovniku u Japanu i Kanadi bio za oko 60 puta veći u odnosu na nivo iz 1870. godine; u USA veći za više od 50 puta; u Velikoj Britaniji za više od 45 puta; u Francuskoj za više od 48 puta, u Italiji 52 puta, u Nemačkoj za skoro 40 puta. Drugim rečima, realna vrednost proizvodnje u pomenutim zemljama u sagledavanom periodu vremena uvećala se između 40 i 60 puta⁴⁹.

Veličina bruto domaćeg proizvoda posmatrana agregatno i po stanovniku se razlikuje od jedne do druge zemlje. To je i logično s obzirom na razlike u proizvodnim mogućnostima pojedinih nacionalnih ekonomija. No, pojedine zemlje se istovremeno međusobno razlikuju i po prosečnom tempu rasta bruto domaćeg proizvoda. Dešava se da ostvareni pokazatelji rasta i njegove dinamike ne korespondiraju uvek sa nivoom ostvarenog blagostanja u

⁴⁷ Rostow, W. (1971) *The Stages of Economic Growth*, 2. ed., Cambridge University Press, London.

⁴⁸ Kuznets, S., *Modern Economic Growth*, New Haven, Yale University Press, 1967.

⁴⁹ Historical Statistics of the United States, Washington, 1975, p. 255.; Statistical Abstract of the United States, 1992, Washington, p. 833.

posmatranoj ekonomiji. Zato prilikom korišćenja podataka o prosečnom rastu bruto domaćeg proizvoda u pojedinim zemljama, njegovoj dinamici i oceni dostignutog nivoa blagostanja kao i prilikom njihove interpretacije, treba biti oprezan. Slikovit prikaz se može odnositi na zemlje sa najvišim nivoom bruto domaćeg proizvoda po stanovniku obzirom da kvantitativni podaci ne pružaju uvek mogućnost da se u punom smislu uporede npr. epoha upotrebe »kutije sa ledom« i epoha upotrebe »frižidera«. Dakle, kvantitativna uporedivost je uslovna pa se moraju uključiti i elementi kvalitativne analize. Tako npr. porast realnog bruto domaćeg proizvoda po stanovniku može biti ostvaren paralelno sa značajnim smanjenjem dužine radnog vremena. Naime, radna nedelja od 74 časa predstavlja daleku prošlost jer je danas u savremenim uslovima dužina radne nedelje skraćena na oko 40 časova. Ili, samo kvantitativno iskazivanje privrednog rasta ne uzima u obzir njegovo negativno delovanje na životnu sredinu pa time i na sam kvalitet života stanovništva, itd.

Rezultati istraživanja autora Sajmona Kuznjeca pokazuju da je dinamika privrednog rasta značajno ubrzana u vreme nastajanja industrijske revolucije koja se dogodila u Velikoj Britaniji između 1780. i 1820. godine, u USA između 1810. i 1860. godine i u Nemačkoj između 1820. i 1870. godine. Ovaj period se obeležava kao vreme razvoja kapitalizma i njegove inauguracije kao vodećeg privrednog sistema u globalnim relacijama. Osnovu privrednog rasta ovih zemalja je obezbedio tehnološki razvoj koga je pratilo ulaganje kapitala. S druge strane, u većini ostalih zemalja se privredni rast baziran na industrijalizmu odvijao sa određenim vremenskim kašnjenjem (*time lagg-om* – pomakom) u odnosu na pomenute najrazvijenije zemlje, pa je to razlog da se nivo privrednog rasta ne može kvalitetno upoređivati pravljenjem preseka u jednom istorijskom trenutku. Zato se može zaključiti da se proces prelaza na ubrzani privredni rast, posmatrano istorijski, događao naglo ali uz burne političke i socijalne posledice koje su početak tog događaja u vremenu i prostoru odlagale.⁵⁰

Takodje, uočene sasvim neznatne promene u prosečnom rastu bruto domaćeg proizvoda tokom vremena, mogu dovesti do veoma različitog nivoa bruto domaćeg proizvoda po stanovniku. Tako npr. uz prosečan rast dohotka po stanovniku od 1% godišnje, neophodno je da protekne 70 godina kako bi se ovaj dohodak udvostručio. U slučaju ispoljenog rasta BDP od 3% godišnje, nacionalnoj ekonomiji je potrebno 24 godine da bi se udvostručio njegov iznos, itd. U makroekonomskoj teoriji ovaj pristup je poznat kao »pravilo 70«. ⁵¹ Najkraće rečeno, da bi se izračunao vremenski period potreban da bi se vrednost bruto domaćeg proizvoda jedne zemlje udvostručila, potrebno je broj 70 podeliti sa prosečno ostvarenom godišnjom stopom rasta proizvoda.

Pod privrednim rastom treba razumeti kontinuirano uvećanje nacionalnog proizvoda u dužem vremenskom intervalu. Ovaj period se vremenom skraćivao. Prema nekim ranijim mišljenjima, o privrednom rastu je moguće govoriti ukoliko povećanje proizvoda na nacionalnom nivou ima trajanje koje nije kraće od dve decenije. U suprotnom slučaju, smatralo se da se radi samo o ekspanziji proizvodnje a ne i o privrednom rastu.⁵² Sledi zaključak da je samo u dovoljno dugom periodu vremena, već na prvi pogled veoma

⁵⁰Kuznets, S. (1968) *Toward of Theory of Economic Growth*, W.W. Norton, New York, pg. 21–22. Svoje refleksije na temu privrednog rasta Kuznec je izneo u deset radova objavljenih u časopisu *Economic Development and Cultural Change*, publikovanih između oktobra 1956. i januara 1967. godine.

⁵¹ U mnogim udžbenicima makroekonomije ovo pravilo se sreće i kao »pravilo 72«. Strogo govoreći ni jedan ni drugi broj nisu apsolutno tačni za izračunavanje vremena dupliranja bruto nacionalnog proizvoda. Međutim, ovakva logika razmišljanja je od prvorazredne važnosti za ilustraciju važnosti postojanja čak i malih razlika u stopama rasta u dužem vremenskom intervalu.

⁵² Peru, F. (1980) *Za filozofiju novog razvoja*, CEKOS, Beograd, str. 24.

značajna i najmanja razlika u stopama privrednog rasta pojedinih zemalja. Primera radi, pretpostavka je da zemlja *A* i zemlja *B* imaju jednaki iznos *BDP*-a. Pritom, je prosečna stopa privrednog rasta u zemlji *A* na nivou od 4% godišnje a u zemlji *B* samo 2%. Saglasno »pravilu 70« bruto nacionalni proizvod zemlje *A* udvostručio bi se za 18 godina (70:4) dok bi se u zemlji *B* udvostručio tek za 35 godina (70:2).

Kretanje stope privrednog rasta u dužem vremenskom periodu nesumnjivo pruža određene indikacije o kvalitetu ostvarenog povećanja proizvodnje a to u razmatranje uvodi pojam privrednog razvoja. Ključna odrednica privrednog razvoja, odnosno kvalitetnog privrednog rasta, govori o postojanosti i održivom karakteru ovog fenomena. Suprotno, nekvalitetan privredni rast ne stvara uslove za održivost tj. za proces realnog uvećanja proizvodnje po stanovniku u godinama koje slede. Drugim rečima, nekvalitetan privredni rast rezultira nerazvijenošću i dovodi u pitanje buduću ekspanziju privrede.

4.1.2. PRIVREDNI RAZVOJ (Economic Development)

Prilikom definisanja privrednog razvoja treba istaći da on pre svega, predstavlja proces; da se u tom procesu obezbeđuje dugoročno održiv rast proizvodnje i dohotka jedne zemlje; da se ovaj rast proizvodnje i dohotka odvija u uslovima strukturnih poboljšanja; i konačno, da se posmatrano dugoročno, u tom procesu obezbeđuje ostvarenje osnovnih nacionalnih vrednosti kao što su npr. porast životnog standarda, uspostavljanje finansijske samostalnosti i jačanje političkih sloboda stanovništva. Kao što se može videti, privredni razvoj predstavlja kompleksnu kategoriju koja posmatrano u kvalitativnom smislu, obuhvata čitav spektar vrlo različitih društvenoekonomskih promena karakterističnih za proces kontinuiranih transformacija privrede i društva. Pritom se podrazumeva i rast obima nacionalne proizvodnje u vremenu, odnosno pored sadržaja koji karakteriše kompleks privrednog rasta, privredni razvoj obuhvata i složene strukturne, institucionalne, organizacione i tehnološke promene koje omogućavaju da se uvećana proizvodnja realizuje i distribuira u okviru nacionalne ekonomije i šire. Najsažetije rečeno, pojam privrednog razvoja obuhvata promene u obimu proizvodnje i složene transformacije u kompoziciji i strukturi privrede.⁵³

Privredni razvoj predstavlja porast proizvodnje roba i usluga u nacionalnoj ekonomiji. Njega prati porast bruto domaćeg proizvoda uz istovremene strukturne transformacije i promene u funkcionisanju nacionalne privrede na njenoj opštoj uzlaznoj liniji ekonomskog napredovanja. To je najopštiji oblik funkcionisanja privrede i za razliku od tehničkih sistema, ne poznaje samo kretanje u željenom smeru.

Svako ispoljavanje ili neispoljavanje razvoja je vezano za istovremene brojne promene. Te mnogobrojne i neprekidne transformacije imaju svoju kvantitativnu i kvalitativnu dimenziju. One označavaju uvećanje ili smanjenje svih elemenata privrede (mada ne u istoj proporciji) i njihova promena je pod dejstvom naučnog i tehničkog progresa koji istovremeno menja kako društveno tako i prirodno okruženje.⁵⁴ Na osnovu ovoga se može zaključiti da je privredni razvoj daleko kompleksniji pojam u odnosu na privredni rast jer pored kvantitativnog uvećanja proizvodnje, plasmana roba i usluga i promene u raspodeli dohotka,

⁵³ »Privredni razvoj predstavlja »ekonomsko napredovanje praćeno promenama strukture privrede i promenama u kvalitetu i sastavu finalnog proizvoda«, Napoleoni, C., *Ekonomska misao XX stoleća*, CKD, Zagreb, 1981., s., 181.

⁵⁴ *Ekonomska i poslovna enciklopedija*, Tom II, Savremena administracija, Beograd, 1994., str. 1207–1208.

podrazumeva i promene u strukturi privrede koje doprinose rastu životnog standarda. Zato se često ističe da tvorci teorije rasta govore jezikom matematike a tvorci teorije razvoja koriste reči pa se mnogima stoga čini da se međusobno malo razumeju.

Privredni razvoj predstavlja složen proces koga reprezentuje niz sukcesivnih promena u ekonomskoj strukturi ali i izmene u svesti čoveka kao najvažnijeg činioca ukupne privredne dinamike. Ovaj kompleks obuhvata promene vrednosti dobara u nacionalnoj ekonomiji, a takodje podrazumeva i složene transformacije u privredi koje su uslovljene delovanjem mnogobrojnih faktora ekonomske, tehnološke, političke, istorijske i kulturne prirode.⁵⁵ Jer, kako je svojevremeno napominjao ugledni francuski ekonomista Fransoa Peru, privredni razvoj predstavlja dinamizaciju društva u njegovoj biti i korenu, i stoga on ne znači samo uvećanje proizvodnje već i menjanje i obnavljanje društva i svakog njegovog agensa.⁵⁶

Ubrzanje razvoja posebno dobija na intenzitetu nakon velikih tehnoloških promena koje se događaju na globalnom planu. Intenzitet i karakter strukturnih transformacija različit je u različitim zemljama a i unutar iste nacionalne ekonomije u pojedinim fazama njenog vlastitog razvoja. Nesumnjivo, privredni razvoj predstavlja centralni makroekonomski fenomen koji se ne sme analizirati kao autohton proces čije ispoljavanje ne zavisi od mnogih ekonomskih i socijalnih fenomena. Dakle, razvoj svakako predstavlja najizraženiji oblik društvenog progressa usled čega je na najraznovrsnije načine povezan sa gotovo svim promenama u ukupnoj društvenoj strukturi.

Privredni razvoj se može posmatrati kao prirodni fenomen koji se dešava tokom dugih vremenskih perioda⁵⁷. Njegovo proučavanje kao procesa i njegov tretman kao zasebne naučne discipline je novijeg datuma iako je izučavanje problematike privrednog razvoja u ekonomskoj teoriji prisutno još od vremena klasične ekonomske analize. U vezi sa tim, kao jedno od osnovnih pitanja i zadataka koje treba da reši savremena teorija privrednog razvoja jeste: kako ubrzati taj proces i kako uhvatiti priključak sa najrazvijenijim zemljama sveta a pri tome ne narušiti kratkoročnu makroekonomsku ravnotežu? Premda se čini jednostavnim, odgovor na ovo pitanje inicira potrebu izučavanja čitavog niza kategorija kao što su: faktori privrednog rasta i razvoja, savremene dugoročne strategije privrednog razvoja, politike podsticaja pojedinih elemenata i privrednog razvoja u celini, institucionalni mehanizmi koji podstiču ili destimulišu razvoj, itd.

Posebno je važno napomenuti da je sam proces privrednog razvoja dinamičan a ne statičan i jednom zauvek definisan. Ono što je važno u teoriji privrednog razvoja pre pedeset ili trideset godina, danas je ne samo izgubilo na aktuelnosti već može biti i pogrešno, odnosno suprotstavljeno važećim tokovima. Tako je npr. klasična razvojna teorija u velikoj meri zapostavljala ili potcenjivala značaj tehničkog progressa i međunarodne trgovine za privredni razvoj. Kao rezultat, njihova predviđanja su upućivala na neminovnost stagnacije ili zaustavljanja razvojnog procesa kao posledice ispoljavanja zakona o opadajućim prinosima i tendencije porasta broja stanovnika. Godinama nakon toga, tehnički progres i njegovo

⁵⁵ Poznati teoretičar u oblasti razvojne ekonomije Artur Luis mišljenja je da je teorija privrednog razvoja daleko životnija u odnosu na ostale grane makroekonomske nauke zbog toga što se ona pored ekonomske analize i ekonomskih principa temelji na istoriji, statistici, antropologiji. Lewis, A., *The State of Development Theory*, *American Economic Review*, March, 1994.

⁵⁶ Peru, F., op. cit., s., 189.

⁵⁷ Ekonomska istorija beleži da je danas razvijenim evropskim privredama trebalo punih tri stotine godina da dostignu sadašnju fazu tzv. »zrelih tržišnih privreda«!

ubrzanje tokom dvadesetog veka⁵⁸ su omogućili prevazilaženje ograničenja koje je donosio zakon o opadajućim prinosima. Dolazi do globalizacije svetske privrede i uključivanja novih tržišta u svetsku ekonomsku utakmicu čime je značajnije podstaknut dalji rast međunarodne trgovine. Upravo ove činjenice su stvorile šanse za daleko brži rast u zemljama u razvoju ukoliko uspeju da brže usvoje i dalje razviju nove tehnologije kao i da promene u svoju korist uslove razmene u međunarodnoj trgovini.

Jedna od odlika savremenog razvojnog procesa u svetu je veoma značajna uloga planskog mehanizma u upravljanju privrednim razvojem. Upravljanje ukupnim privrednim sistemom i tokovima u visoko razvijenim tržišnim privredama je danas pod uplivom kombinovanog delovanja tržišnih zakonitosti na jednoj strani i primene sistema planiranja na različitim nivoima. Takvo rešenje je pre svega uslovljeno nesavršenošću s jedne strane tržišta, a s druge strane samog sistema planiranja i državne intervencije. Samo primena odgovarajućeg miksa tržišta i plana može biti garant za maksimiziranje društvenog blagostanja. Pritom, obzirom da se manje razvijene zemlje strukturno razlikuju od razvijenih privreda, za njih se traže i posebni razvojni modeli. Pospešuje se razumevanje procesa razvoja, njegov tempo i pravac u budućnosti i izučavaju elementi jednog privrednog sistema koji mogu da dovedu do ubrzavanja celog procesa. Pritom, iako su važeći teorijski makro ekonomski okviri limitirajući element za sve nacionalne privrede, iskustvo govori da postoje i određene specifičnosti i koje određuju definitivni razvojni model pogodan za datu zemlju.

4.1.2.1. Definisane razvijenosti

Proces razvoja podrazumeva sprovođenje određenih, često vrlo radikalnih promena kako na planu ekonomije tako i u socijalnoj sferi. Celokupan proces vodi ka transformaciji, odnosno prelasku neke nacionalne ekonomije iz jednog u drugo, naprednije stanje. U samom procesu transformacije postoje određene komponente koje su zajedničke i opšte važeće za sve privredne sisteme. Stoga se u nastavku navode tri osnovne komponente (tzv. »core values«) kojima se odlikuje proces razvoja:

- 1) prvo, obezbeđivanje životnog minimuma; ovaj elemenat se bazira na konceptu zadovoljavanja takozvanih »osnovnih potreba« (»basic needs approach«) koji je krajem sedamdesetih godina prošlog veka lansirala Svetska Banka (WB – IBRD). »Nijedna zemlja ne može se smatrati potpuno razvijenom ukoliko ne može za svoje stanovništvo da obezbedi takve osnovne potrebe kao što su stanovanje, odevanje, ishrana i minimalno obrazovanje. Glavni razvojni cilj mora biti izvlačenje stanovnika iz primarnog siromaštva i istovremeno obezbeđivanje osnovnih potreba« ;
- 2) drugo, obezbeđivanje samopoštovanja i nezavisnosti; »Nijedna zemlja u svetu se ne može posmatrati kao potpuno razvijena ukoliko je eksploatisana od drugih i nema snagu i uticaj da uspostavlja odnose na ravnopravnoj osnovi; i
- 3) treće, obezbeđivanje slobode pojedinca; »Nijedna osoba se ne može smatrati slobodnom ukoliko nema mogućnosti izbora, ukoliko je zarobljena životom na društvenim marginama, bez osnovnog obrazovanja i osposobljenosti za vođenje

⁵⁸ »Postindustrijsko doba«, »Treći talas«, »Treća tehnološka revolucija« ili »Informatičko doba«.

samostalnog života. Prednost materijalnog razvoja je u tome što povećava mogućnosti izbora pojedinaca kao i društva u celini« (*podvukao M.F.*⁵⁹)

Sve tri gore navedene komponente razvoja su međusobno povezane i potrebne da bi se moglo govoriti o integralnom procesu razvoja. Sama veličina raspoloživog dohotka koja se veoma često u literaturi koristi kao sinonim za merenje razvijenosti, pokazuje se kao nedovoljan i neadekvatan indikator. S druge strane, mnoge od prethodno navedenih komponenti razvoja nisu precizno kvantitativno merljive ali to ne znači da im se umanjuje značaj. Stoga se uslov da bi neko bio razvijen, podjednako vezuje za stanje svesti (i njene razvijenosti) kao i za fizički merljive ekonomske pokazatelje.

Ignorisanje usvojenih komponenti na ovaj ili onaj način, dovodi do postizanja suboptimalnih rezultata u razvoju i pojave razlika u nivou razvijenosti. To potvrđuje i činjenica da nikada u svetskoj istoriji nisu postojale tako izrazite razlike u nivoima razvijenosti između pojedinih zemalja kao što je to danas. Prema izveštajima Ujedinjenih Nacija, imovina 400 najbogatijih pojedinaca u svetu premašuje ukupni godišnji proizvod više od polovine svetskog stanovništva. Takođe, posmatrano po grupama zemlja,⁶⁰ razlike se kreću od ispod 100 dolara bruto domaćeg proizvoda po stanovniku do preko 40.000 dolara BDP po stanovniku. Zato se kao opravdano postavlja pitanje merenja nerazvijenosti, posebno siromaštva. Kao posledica razvoja ono postaje značajan razvojni fenomen pa se postavlja pitanje izbora metoda kojim bi se na jedinstven način izrazilo siromaštvo.

U ekonomskoj literaturi je uočeno da isti nominalni nivo domaćeg bruto proizvoda po stanovniku nema istu »specifičnu težinu« u različitim zemljama, odnosno da kupovna snaga merena količinom roba i usluga koje on obezbeđuje, varira od zemlje do zemlje. Stoga se savremena poredjenja razvijenosti između pojedinih zemalja baziraju na korigovanom pokazatelju BDP–a tj. na utvrđivanju bruto domaćeg proizvoda prema kupovnoj snazi (BDP na osnovu PPP – Purchasing Power Parity). Dakle, pored ostvarenog nivoa dohotka po stanovniku, veoma indikativan je i pokazatelj kupovne snage koji se ovim dohotkom može ostvariti, odnosno nivo životnog standarda stanovništva koji on obezbeđuje.

4.1.2.2. Definisane nerazvijenosti

Suprotno razvijenosti, može se definisati i nerazvijenost. Ona predstavlja stanje neravnoteže faktora proizvodnje i pokazuje neprilagodjenost između raspoloživosti faktora i tehnologije njihove upotrebe koja onemogućava postizanje pune iskorišćenost kapitala i rada istovremeno. Shodno toj definiciji, postojanje nerazvijenosti se ostvaruje i u ekonomijama koje u punoj meri koriste raspoloživi kapital. Medjutim, to nije dovoljan uslov da se apsorbuje celokupan kontingent raspoložive radne snage na nivou produktivnosti koji korespondira sa tehnologijom i koja je prisutna u dinamičnim sektorima privrede. Zbog toga je neophodno poznavati opšte karakteristike nerazvijenosti sa kojima se susreću gotovo sve zemlje u

⁵⁹ Dragutinović, D., Filipović, M., Cvetanović, S. (2004) *Teorija privrednog rasta i razvoja*, CID Ekonomskog fakulteta, Beograd.

⁶⁰ Uobičajena je podela u svetskim metodologijama na tri grupe: nerazvijene zemlje, srednje razvijene zemlje i visoko razvijene zemlje. Svetska banka primenjuje u okviru srednje razvijениh zemalja još dve podgrupe: niskodohodne srednje razvijene zemlje i visokodohodne srednje razvijene zemlje.

svetu. Postoji šest takvih karakteristika i one u manjoj ili većoj meri važe i za Republiku Srbiju. To su⁶¹:

- 1) Visok udeo radne snage angažovane u poljoprivredi, pri čemu je produktivnost poljoprivredne proizvodnje niska;
- 2) Visoko učešće hrane i ostalih egzistencijalnih potreba u potrošnji domaćinstava;
- 3) Dominacija primarnih proizvoda i proizvoda niske faze prerade u izvozu, a industrijskih i finalnih proizvoda u uvozu;
- 4) Nizak nivo primenjene tehnologije;
- 5) Visoka stopa radjanja stanovništva, kombinovana sa smanjenom stopom smrtnosti;
- 6) Štedi samo mali deo ukupnog stanovništva.

Može se uočiti da za našu zemlju važe praktično sve navedene kategorije izuzev pretposlednje obzirom da je Srbija već godinama suočena sa pojavom tzv. »bele kuge« (ovo je posebno karakteristična pojava u istočnoj Srbiji i većem delu Vojvodine).

Pored navedenih karakteristika, treba istaći da nerazvijene zemlje ne predstavljaju homogeni stratum pa se ne mogu poistovećivati jer se sve navedene karakteristike ne odnose podjednako na svaku od njih. Tako se u zavisnosti od dostignutog nivoa u sopstvenom razvoju, prethodnih razvojnih iskustava i neposrednih narednih razvojnih perspektiva, nerazvijene zemlje mogu se podeliti u sledeće četiri grupe:

1. Zemlje sa niskim dohotkom po stanovniku, ali sa brzim napretkom i sa velikim budućim potencijalima zasnovanim na sopstvenim izvorima;
2. Zemlje sa rastućim dohotkom po stanovniku, ali sa manjim izgledima za brzi samoodrživi rast usled ograničenosti razvojnih resursa;
3. Zemlje koje su bogate resursima ali čiji je dohodak po stanovniku i dalje stagnantan; i
4. Zemlje sa stabilnim dohotkom po stanovniku i malim izgledima za porast životnog standarda usled ozbiljnog nedostatka resursa.

Stoga će se u nastavku analizirati samo one karakteristike koje su na ovaj ili onaj način praktično zastupljene kod svih zemalja u razvoju. To je pre svega činjenica da u njima dominira poljoprivredna proizvodnja i kao druga, da one ostvaruju značajno viši nivo investicija nego što im je učešće štednje u raspodeli društvenog proizvoda.

Jedna od najvažnijih karakteristika nerazvijenih zemalja jeste da u njima dominiraju poljoprivredna proizvodnja i sitan, zanatski način proizvodnje u industriji i uslugama. Za razliku od srednje i više razvijenih zemalja kod kojih dominiraju moderna industrijska proizvodnja i razvijen uslužni sektor, u poljoprivredi nerazvijenih zemalja je skoncentrisan značajan deo zaposlene radne snage koji generiše pretežni deo bruto domaćeg proizvoda. Istovremeno, radni kontigent u poljoprivredi je krajnje neproduktivan i često nije u stanju da prehrani sopstveno stanovništvo. Na nivou svetske privrede je još odavno uočeno da u nerazvijenim zemljama često i preko dve trećine radne snage radi u poljoprivredi dok je to u modernim tržišnim privredama učešće zaposlenih u poljoprivredi na nivou od nekoliko procenata – do 5% zaposlenih.

⁶¹ Citirano prema: Thirlwall, Ibid. str. 28–29.

Kada se dublje proanalizira struktura zaposlenosti u poljoprivredi nerazvijenih zemalja, dolazi se do zaključka da najveći deo radnika predstavlja nerobne proizvođače. To znači da u poljopoprivrednoj proizvodnji dominira autarkičnost gazdinstava orijentisanih na samodovoljnost. Dakle, proizvodi se prvenstveno za sopstvene potrebe a proizvodnja za tržište je ekscesna – sporadična iako se radi na sopstvenoj zemlji. Zemljišni posed je najčešće usitnjen a porodice su mnogobrojne tako da se uz primitivan način proizvodnje koji dominira, proizvodi količina hrane koja je na granici pristojnog prehranjivanja porodice. Posebna karakteristika ekstremno nerazvijenih zemalja (ali i onih sa vrlo lošom distribucijom bogatstva i dohotka) jeste postojanje velikog broja tzv. »bezemljaša«, odnosno ljudi koji obraduju tuđu zemlju bilo kao zakupci bilo kao prosti nadničari. Njihov životni standard je na tako niskom nivou da se najčešće radi o življenju ispod granice siromaštva⁶². Takve osobe su prisiljene na samo dve mogućnosti: da nastave život u ruralnim područjima praćen svim atributima nerazvijenosti i siromaštva ili da se transferišu u gradove i ostvare tzv. *urbani san*.

Druga bitna karakteristika nerazvijenih zemalja jeste da one ostvaruju značajno viši nivo investicija (mereno u odnosu na bruto domaći proizvod) nego što im je učešće štednje u raspodeli GDP-a. Pri tome se nizak nivo domaće akumulacije odnosi kako na fizički kapital, tako i na ljudske resurse. Kao posledica niske akumulativnosti i malog obima domaće štednje, dolazi do niskog ostvarenog nivoa produktivnosti u ovim zemljama tako da one nemaju konkurentnih industrijskih proizvoda na strani izvoza. U njima se nedostatak domaće akumulacije se po pravilu prevazilazi uvozom, međutim, to u dugom roku povećava zaduženost zemlje i obaveze u budućnosti.

4.1.2. RAZLIKOVANJE POJMOVA RAZVOJA I RASTA

Podela nerazvijenih zemalja prema ostvarenom nivou razvijenosti ukazuje na razlike koje postoje vezano za kategorije privrednog razvoja i privrednog rasta. I premda se veoma često ti pojmovi od strane javnosti pa i mnogih ekonomista izjednačavaju, ipak se u ekonomskoj literaturi iskristalisao stav da je kategorija privrednog razvoja daleko širi i kompleksniji pojam od privrednog rasta. Rast je moguć i ostvariv i bez privrednog razvoja dok je obrnuto veoma teško postići. Privredni razvoj zahteva strukturne promene u generisanju dohotka, njegovoj distribuciji i korišćenju. To iziskuje investicione aktivnosti bazirane na visokom obimu štednje

⁶² Nemoguće je uspostaviti jedinstveni i pritom korektan način za merenje siromaštva. Njega treba posmatrati kao nivo ukupnog kvaliteta života a ne samo kao meru na kojoj dohodak stanovništva uzima određenu – prihvaćenu meru (npr. godišnji prihod per capita USD 50 i manje). Još je McNamara u svom čuvenom govoru u Najrobiju istakao neophodnost sprovođenja programa za siromašne koje definiše kao: "40% populacije zemalja u razvoju koji nisu u stanju da značajnije doprinesu nacionalnom ekonomskom rastu niti da ostvare ravnopravno učešće u ekonomskom razvoju". Takođe, u materijalima Svetske banke se pominje kao osnovni standard za identifikovanje target grupe siromašnih onaj nivo koji obezbeđuje zadovoljenje minimalnih standarda ishrane i najznačajnije neprehrambene troškove. Pritom se spominje da bi godišnji prihod ispod jedne trećine od nacionalne prosečne vrednosti bio adekvatan dodatni kriterijum za iskazivanje relativnog ekstremnog siromaštva. U tom smislu, ruralno siromašne predstavljaju sitni proizvođači (do 2ha), sitni zakupci, napoličari i nadničari i ostali radnici sa ili bez poseda i njihove porodica. Potreba za posebnom intervencijom na ovom segmentu ne podrzumeva samo stimulisanje privrednih aktivnosti, već i socijalnih funkcija kao što su npr. zdravlje, obrazovanje, trening, stambeno zbrinjavanje, unapređenje lokalne infrastrukture, i sl. Generalne makroekonomske politike (politika cena, kreditiranja, poreska politika, politika zemljišta, itd) su u prošlosti vrlo često donosile nejednakost obzirom da je ruralna sirotinja uvek bivala srazmerno veći kontributor u odnosu na svoje prihode.

nastale kao »posledica« porasta dohotka u prethodnom periodu. Dakle, privredni rast je u određenoj meri nužan ali ne i dovoljan uslov za postizanje privrednog razvoja. Najočitiji primer divergencije shvatanju i tumačenju pojmova rasta i razvoja mogu se pronaći u našoj novijoj istoriji.

Sredinom devedesetih godina prošlog veka u tadašnjoj Saveznoj Republici Jugoslaviji otpočelo se sa primenom nove ekonomske politike i Programa ekonomskog oporavka i monetarne rekonstrukcije zemlje – tzv. »Avramovićev program«. Program je bio postavljen na temeljima principa vođenja »zdrave« ekonomske politike – čvrstog budžetskog ograničenja, trošenja na nivou države samo u okvirima stvorenog dohotka, punog pokrivanja domaće valute deviznim rezervama, čvrstoj fiskalnoj politici – naplati poreskih i drugih fiskalnih zahvatanja prema realnoj snazi obveznika, itd. Međutim, uprkos nominalnim opredeljenjima koja su u punom skladu sa principima ekonomske teorije, u praksi se od programa vrlo brzo odustalo. Razlog za to je bilo uvodjenje potpune dominacije političkih odluka nad ekonomskim. Naime, inicijalno je striktno sprovedena monetarna rekonstrukcija ali zatim nije usledila politika strukturnog prilagodjavanja privrede. Došlo je do nepovoljnog zaokreta na planu privatizacije (nominalna podrška uz praktično onemogućavanje procesa) i zastoja u restrukturiranju privrede uz dalje podizanje restriktivnosti i administrativnosti celog privrednog sistema. Praktično, došlo je do slabljenja ionako male uloge tržišta obzirom na značajnu izolovanost ukupnog društvoekonomskog sistema. Kao rezultat, u takvoj situaciji je ipak došlo do ostvarenja relativno brzog porasta proizvodnje i podizanja nivoa bruto domaćeg proizvoda po stanovniku, dakle nesumljiva pojava onoga što se u ekonomskoj literaturi označava kao privredni rast. S druge strane, obim zaposlenosti se konstantno pogoršavao tokom celog posmatranog perioda; došlo je do daljeg produbljivanja spoljnotrgovinskog deficita uz permanentan rast robnog uvoza i pad robnog izvoza, a takodje, konstantno su opadale investicije u osnovna sredstva. Pored toga, kao osnovni problem se javljao i kontinuitet u stvaranju bruto domaćeg proizvoda obzirom da nije došlo do strukturnih promena. Poljoprivredna proizvodnja, industrija i energetika i dalje su doprinosile sa oko 60% u njegovom stvaranju, dok je tercijarni sektor – usluge i proizvodnja finalnih proizvoda, i dalje beležio stagnaciju i niski nivo učešća u poredjenju sa drugim zemljama u tranziciji. Dakle, tokom celog petogodišnjeg perioda dolazi do konstantnog ostvarivanja privrednog rasta ali bez razvoja, odnosno, na uštrb razvoja.

Kako je moguće odigravanje takvog scenarija? Prvi razlog se vezuje svakako za izuzetno nisku osnovicu sa koje je privreda SR Jugoslavije startovala u primeni Programa početkom 1994. godine nakon iscrpljujuće i sveuništavajuće hiperinflacije iz prethodnih godina. Striktno sprovedjenje monetarne politike i uvodjenje finansijske discipline delovalo je stimulišuće i pokretački, barem u inicijalnom talasu. S druge strane, s obzirom na političke ciljeve tadašnjeg političkog establišmenta, propušteno je da se ozbiljnije pokrenu strukturne promene u stvaranju i raspodeli domaćeg proizvoda pa ne samo da nije održan »status quo« u reprodukciji ranije nastale privredne strukture, već je na teret daljeg neracionalnog korišćenja raspoloživih razvojnih faktora došlo do degenerativnog razvojnog toka. Svakako, iole dobrom poznavaju teorije privrednog razvoja odmah je bilo jasno da se na taj način ostvareni privredni rast nije mogao održati na dugi rok. Kao rezultat se pokazalo osnovno ograničenje u vidu ubrzanog iscrpljivanja finansijskih sredstava koja su potrebna za pokrivanje generisanih gubitaka u sistemu, što se jasno uočavalo iz činjenice da je u

poslednjem posmatranom periodu, zabeležen najveći pad upravo na polju investicione aktivnosti, odnosno nedostatka svežeg kapitala.⁶³

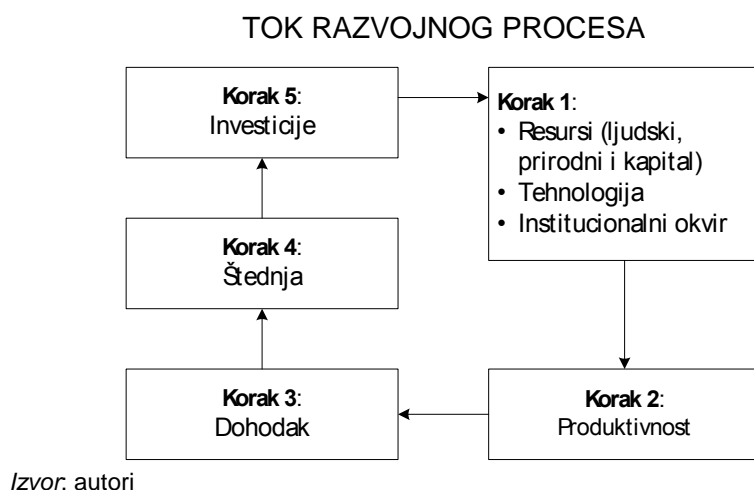
4.1.4. NAČIN GENERISANJA RAZVOJA

Nakon analize mogućnosti ostvarivanja privrednog rasta bez razvoja, nameće se pitanje: kako se u stvari generiše proces razvoja? To se najbolje može videti iz naredne sheme.

Prvi korak predstavlja *identifikacija razvojnih potencijala* kojima jedna zemlja raspolaže i to: resursa, tehnologije i institucionalnog okvira. Kombinacija ova tri elementa determiniše dostignuti nivo *produktivnosti*, a time i konkurentnosti jedne privrede.

Viši nivo produktivnosti znači i bolju konkurentnost na domaćem i pogotovo na inostranom tržištu. To znači mogućnosti funkcionisanja na globalnom planu i poslovanje na praktično neograničenom, svetskom tržištu.

Koliki je značaj produktivnosti za proces razvoja najbolje svedoči sledeći stav: »Ne može doći do podizanja životnog standarda i eliminisanja siromaštva bez porasta proizvodnje po glavi stanovnika ili bez podizanja produktivnosti rada«⁶⁴.



To u daljem toku razvojnog procesa predstavlja osnovicu generisanja relativno visokog nivoa *dohotka* koji pored podmirivanja potreba (egzistencijalnih, kulturnih, sportskih i svakakvih drugih potreba potrošnje kojima se iskazujemo kao pojedinci) omogućava i određeni nivo *štednje*. Ovo je ključna odluka koja određuje razvojne mogućnosti obzirom da

⁶³ Svakako da je od ne male važnosti za funkcionisanje sistema bila činjenica priliva po osnovu prodaje Telekoma oko 1 milijarde US\$ tokom 1997–98. godine čime je samo delimično produžen »životni vek« započetog pokušaja održavanja postojećeg sistema, odnosno odložen njegov neumitan kraj.

⁶⁴ Thirlwall, str. 43.

ukupni nivo štednje predstavlja osnovicu iz koje se finansiraju *investicije*, a one su opet neophodan uslov da bi se mogao ostvariti razvoj⁶⁵.

Visok obim investicija omogućava strukturne promene a to znači input novih tehnologija i znanja na jednoj i osvajanje novih proizvodnji i tržišta na drugoj strani. Uspešno efektivirane investicije doprinose povećavanju razvojnog potencijala jedne zemlje a tome se prilagodjavaju i institucionalni mehanizmi kao infrastruktura za unapredjeni poslovni ambijent. Na taj način se zatvara »razvojni krug« ali sada na novom, višem nivou razvijenosti. Dakle, jednostavnom analizom se može utvrditi pozitivan odnos između dostignutog nivoa produktivnosti sa jedne i štednje i investicionih aktivnosti društva sa druge strane. To nesumljivo govori o značaju kapitala kao faktora privrednog razvoja ali se ne sme zaboraviti da se pod pojmom kapitala u savremenoj razvojnoj teoriji ne podrazumeva samo (pa čak ni opredeljujuće) fizički kapital, već sve više akumulirano znanje, stečene formalne i neformalne kvalifikacije i sam proces »učenja uz rad – *learning by doing*«.

Na osnovu razvojnih iskustava danas visoko razvijenih zemalja, nastale su različite teorije o fazama razvoja kroz koje prolazi neka zemlja tokom svoje istorije. Prve takve teorije nastale su još pre drugog svetskog rata a karakterisala ih je podela ukupne nacionalne ekonomije na dominaciju primarnog, sekundarnog ili tercijarnog sektora proizvodnje u zavisnosti od dostignute razvojne faze. Pretpostavka takve teorije je da neka zemlja otpočinje svoj razvojni proces kroz dominaciju primarnih proizvoda (poljoprivredna proizvodnja, rudarstvo i energetika) a kada se zadovolje osnovne potrebe za preživljavanje stanovništva, dolazi do seljenja faktora proizvodnje (kako radne snage, tako i kapitala) u sekundarne sektore – tačnije industriju i prateće delatnosti. Sa porastom dohotka i životnog standarda počinje faza u kojoj dominiraju servisi i industrijski finalni proizvodi sa visokom dodatnom vrednošću.

Prema danas uobičajenoj klasifikaciji zemalja, u prvu grupu se svrstavaju nerazvijene i manje razvijene zemlje, u drugu tzv. srednje razvijene zemlje, dok se u trećoj grupi nalaze takozvane »stare« tržišne privrede koje već vekovima razvijaju svoj tržišni sistem. »Nema diskusije oko toga da je seljenje resursa integralni deo razvojnog procesa a da je jedna od ključnih determinanti tog seljenja razlika u dohodnoj elastičnosti tražnje za proizvodima ali i promena u elastičnostima kako napreduje razvojni proces«.⁶⁶

Kao opšte važeće razvojno pravilo može se uzeti da ukoliko je *niži dohodak po stanovniku, utoliko je više učešće radne snage angažovane u poljoprivredi, odnosno da ukoliko je viši dohodak po stanovniku, utoliko je više učešće radne snage u uslugama*.

Ono što važi za raspored radne snage po sektorima, generalno važi i za distribuciju generisanog dohotka s tim da su moguća veća odstupanja od pravila u zavisnosti od nivoa produktivnosti po sektorima. Obzirom da je posmatrano generalno, produktivnost u poljoprivredi niža od drugih sektora, to znači da će učešće radne snage u njoj biti više u poredjenju sa učešćem poljoprivrede u stvaranju ukupnog proizvoda, dok će kod industrijske proizvodnje (ovog puta zbog njene više produktivnosti) biti obrnut slučaj – niže učešće radne snage a više učešće u stvorenom dohotku.

Još je sedamdesetih godina prošlog veka dokazivano da je dohodna elastičnost tražnje kod poljoprivrednih proizvoda 0,5 posmatrano prosečno, dok je kod industrijskih

⁶⁵ U analizi se namerno polazi od obima stvorene domaće štednje kao determinišućeg nivoa investicija, jer će se kasnije videti da je strana akumulacija na nivou svetske privrede ipak sa marginalnim učešćem u finansiranju razvoja zemalja u razvoju u odnosu na domaće izvore.

⁶⁶ Thirlwall str. 70

proizvoda ona na nivou od preko 1,0. To znači da će rast dohotka po stanovniku od 1% uslovljavati porast tražnje za poljoprivrednim proizvodima od 0,5%. S druge strane, rast tražnje industrijskih proizvoda će pod istim uslovima biti veći – na nivou većem od 1%. Međutim, treba istaći da i u okviru industrijskih proizvoda postoje različite elastičnosti tražnje. One su više kod onih proizvoda koji imaju višu dodatnu vrednost (pre svega finalni proizvodi, trajna potrošna dobra i slično) i obrnuto u slučaju poluproizvoda, delova za dalju doradu i upotrebu, i slično.

4.2. EFIKASNOST

Efikasnost⁶⁷ kao ekonomski pojam se javlja kao posledica ograničenosti resursa i usled toga neophodnosti da se obzirom na praktično neograničene potrebe, oni maksimalno racionalno koriste. U tom smislu se kategorija efikasnosti koristi u svojstvu kriterijuma optimizacije ili uopšte ocene efekata iskorišćenja. Pritom, nije poznato da postoji jedinstvena mera efikasnosti već se efikasnost po pravilu iskazuje posredno. Ona podrazumeva korišćenje raspoloživih ekonomskih resursa za što efektivnije zadovoljenje ljudskih potreba i želja. Sa makroekonomskog stanovišta, efikasnost se najčešće proučava u kontekstu pretpostavki i poruka Pareto optimuma. To u suštini uključuje situaciju kada u ekonomiji ne postoji način da se organizacijom ili novom kombinacijom faktora proizvodnje poveća njihova korisnost ili zadovoljstvo bilo kog pojedinca a da se pritom ono ne pogorša kod nekog drugog. U tom smislu se izdvajaju tri oblika efikasnosti i to: a) proizvodna efikasnost, b) alokativna efikasnost i c) distributivna efikasnost.

Proizvodna efikasnost se određuje kao zahtev da se određeni obim i kvalitet proizvoda ostvari uz najniže troškove. Alokativna efikasnost se definiše kao zahtev da se resursi kojima raspolaže neki entitet alociraju na proizvodnju onih dobara i usluga koje je moguće tržišno valorizovati. I najzad, distributivna efikasnost se određuje kao situacija u kojoj uz uslov konstantnosti cena i dohotka, potrošači ne žele da svoj raspoloživi dohodak troše ni na jedan drugi način nego na način na koji oni to upravo čine.

Dakle, pojam efikasnosti se čini veoma pogodnim za korišćenje jer implicitno i eksplicitno polazi od stava da su resursi ograničeni i da ih treba na najbolji način koristiti. U tom smislu treba istaći da se u konceptu efikasnosti ne pretpostavlja da postoji neka druga kombinacija upotrebe koja dovodi do povećanog obima i kvaliteta autputa.

4.2.1. PROIZVODNA EFIKASNOST

Ukoliko nije proizvodno efikasna, privreda može da proizvodi veću količinu jednog dobra ne smanjujući proizvodnju ostalih dobara. Međutim, kada se dodje do granice proizvodnih mogućnosti, ukoliko su resursi fiksni, privreda ne može da proizvodi veću količinu jednog dobra a da donekle ne odustane od proizvodnje drugog. Osim oskudnosti ili retkosti raspoloživih resursa, u razmatranje se može uvesti i alternativnost njihove upotrebe tj. koncept oportuniteta i oportunitetnih troškova. On u suštini ukazuje na eventualno propuštenu dobit usled činjenice da resursi nisu bili angažovani za proizvodnju drugih proizvoda i usluga.

⁶⁷ Efikasnost od francuske reči efficace što znači delotvoran, snažan, uspešan, plodonosan.

Proizvodna efikasnost između bilo koja dva proizvoda zahteva da granična stopa tehničke supstitucije bude jednaka za sva preduzeća. Pretpostavimo da je granična stopa supstitucije između zemljišta kao faktora i rada na nivou od 2 za proizvodnju npr. jabuka i 1 za proizvodnju groždja. To znači da je za proizvodnju groždja, kada se rad smanji za 1, potrebna dodatna jedinica zemljišta. Ako se u proizvodnji jabuka smanji rad za 1, potrebne su dve dodatne jedinice zemljišta. Nasuprot tome, ako se u proizvodnji jabuka rad poveća za 1, biće potrebne dve jedinice zemljišta manje. Prema tome, ako se jedan radnik premesti sa proizvodnje groždja u proizvodnju jabuka, i ako jedna jedinica zemljišta koja je korišćena za proizvodnju jabuka, počne da se koristi za proizvodnju groždja, proizvodnja groždja se neće menjati, odnosno proizvodnja jabuka će se povećati. Kad god se granične stope supstitucije razlikuju, sličnom »zamenom« resursa može se povećati proizvodnja.

Slično, ako smanjujući proizvodnju jabuka za jednu, preduzeća mogu da povećaju proizvodnju groždja za recimo, jednu jedinicu, ali groždje prodaju po višoj ceni nego jabuke, jasno je da će preduzeća koje teže maksimiranju profita povećati proizvodnju groždja.

4.2.2. EFIKASNOST RAZMENE

Efikasnost razmene odnosi se na raspodelu dobara. Ona, u saglasnosti sa Pareto principom obezbeđuje da se dobra raspodeljuju na način da ni jedna strana ne može da bude na dobitku ukoliko neko drugi nije na gubitku. To se može ilustrovati na sledeći način:

Polazeći od pretpostavke da je *kupac 1* spreman da se odrekne jedne jabuke u razmeni za jednu jedinicu groždja, ili da dobije jednu jabuku u razmeni za odricanje od jedne jedinice groždja. Takodje, pretpostavka je i da je *kupac 2*, s druge strane, spreman da se odrekne tri jabuke da bi dobio jednu jedinicu groždja više. Granična vrednost groždja viša je za *kupca 2* nego za *kupca 1*. Jasno je da postoji prostor za pogodbu: ako *kupac 1* da *kupcu 2* jednu jedinicu od svog groždja, a *kupac 2* da *kupcu 1* dve svoje jabuke, obojica su na dobitku. Da bude na dobitku, *kupcu 1* bi bila potrebna samo jedna jabuka, ali on za svoju jedinicu groždja dobija dve. *Kupac 2* bi bio spreman da se odrekne tri jabuke; pošto je dao samo dve, jasno je da je na dobitku.

Količina jednog proizvoda koje je pojedinac spreman da se odrekne u razmenu za jedinicu drugog proizvoda, zove se *granična stopa supstitucije*. Sve dok se granične stope supstitucije oba kupca razlikuju, postojaće prostor za pogodbu. Efikasnost stope razmene stoga zahteva da granična stopa supstitucije bude ista za sve pojedince.

Postavlja se pitanje zašto konkurentne privrede zadovoljavaju ovaj uslov efikasnosti razmene. U odgovoru na njega, treba poći od toga kako potrošači donose odluke. Zato treba početi od budžetskog ograničenja – dela prihoda koji potrošač može da potroši na različita dobra. *Kupac 1* ima sto dinara i može da ih podeli na jabuke i groždje. Ako jedna jabuka košta jedan dinar, a jedna jedinica groždja dva dinara, on može da kupi sto jabuka ili pedeset jedinica groždja, ili neku drugu kombinaciju. Ako kupi jednu jedinicu groždja više, moraće da se odrekne dve jabuke.

Kombinacije dobara koje pokazuju mogućnost izbora koji kupcu najviše odgovara i pruža mu najveći stepen korisnosti se nazivaju krive indiferentnosti jer je u tim slučajevima kupac indiferentan u odnosu na mogući izbor. Kriva indiferentnosti pokazuje i količinu jednog dobra (jabuka) koje je potrošač spreman da se odrekne u zamenu za dodatnu jedinicu drugog proizvoda (groždja). Takodje, količina jednog dobra koje je čovek spreman da se od-

rekne u zamenu za dodatnu jedinicu drugog dobra predstavlja graničnu stopu supstitucije, koja je ranije definisana. Stoga je, ako bi se crtao grafikon, *nagib stope indiferentnosti jednak graničnoj stopi supstitucije*.

Pošto se u konkurentnoj privredi svi potrošači susreću s istim cenama, i svaki od njih određuje svoju graničnu stopu supstitucije jednaku odnosu cena, granična stopa supstitucije za sve njih je jednaka. Ako se ima u vidu da ista granična stopa supstitucije za sve pojedince predstavlja uslov za efikasnost razmene, onda se može zaključiti da se *konkurentna tržišta odlikuju efikasnošću razmene*.

4.3. STABILNOST

Pojam ekonomske stabilizacije pretpostavlja uravnoteženje privredne strukture jednog privrednog sistema ili jedne oblasti. Ona se može javiti kao parcijalna ili globalna što se može tumačiti i kao parcijalna ili globalna ravnoteža u jednom privrednom sistemu. Pritom, treba istaći da je parcijalna stabilizacija uslov za globalnu ravnotežu privrednih tokova. Ekonomska stabilnost podrazumeva odsustvo značajnih fluktuacija u rastu i razvoju privrednog sistema, odnosno, postojanje prihvatljive stope nezaposlenosti stanovništva, relativno stabilnog nivoa cena što se može obeležiti kao odsustvo iole značajne inflacije, stabilnu platno–bilansnu i uopšte, poziciju zemlje u ekonomskim odnosima sa inostranstvom⁶⁸.

Stabilizacija pretpostavlja postizanje ravnoteže između proizvodnje posmatrane po obimu i strukturi potrošnje, investicija i izvoza. Pritom, kako navedena tri agregata zavise od proizvodnje, stabilizacija se može ostvariti na različitim nivoima. Oni se svakako razlikuju po kvalitetu. Tako na jednoj strani treba istaći stabilizaciju u uslovima stagnacije privrede a na drugoj stabilizaciju u uslovima optimalnog razvoja. U robnonovčanoj privredi stabilizacija se uočava u slučajevima kada nema ni inflacije ni deflacije što u suštini pretpostavlja takvo kretanje privrede da nema cikličnih poremećaja. Ukoliko se oni ostvaruju, kao osnovni uzroci se pominju inflacija, nezaposlenost i neuravnoteženi odnosi sa inostranstvom. Inflacija kao mera (ne)stabilnosti se obično objašnjava na nekoliko načina. Pre svega, kao posledica porasta u potrošnji (tražnji) na koju privreda ne može da deluje momentalno obezbeđujući novu ponudu roba i usluga po postojećim cenama – inflacija tražnje; kao posledica proizvoljnog povećanja cena od strane proizvođača ili porasta najamnina, iz čega sledi porast cena roba i usluga – troškovna inflacija; kao kombinovana troškovna i inflacija tražnje koje se međusobno prepliću i jedna drugu podstiču. Pritom se kao zajednički momenat koji podstiče inflaciju, mogu uzeti očekivanja ekonomskih učesnika da će se ona nastaviti. Slično tome, deflacija se suprotno inflaciji obeležava kao opadanje celokupne novčane tražnje ispod nivoa ukupne ponude bruto domaćeg proizvoda po postojećim cenama. Nezaposlenost kao uzrok izražava dve vrste nestabilnosti. S jedne strane ekonomske, socijalne i političke poremećaje, a s druge, neefikasnost u korišćenju ljudskog faktora. Konačno, neuravnoteženi odnosi sa inostranstvom pretpostavljaju platno–bilansni deficit praćen velikim međunarodnim zaduženjima. Naime, povećana ekonomska i finansijska zavisnost od inostranstva usporava i onemogućuje efikasne strukturne promene u privredi, odnosno njen tehnološki razvoj, što u konačnom rezultuje destabilizacijom. Mera (ne) uspeha se iskazuje dužinom i oštrinom ciklusa koji se u posmatranoj privredi javljaju.

⁶⁸ Prema Bajec, J. i Joksimović, Lj. (2004) *Savremeni privredni sistemi*, CID Ekonomskog fakulteta, Beograd, str. 456–470.

Stabilizacija se može ostvarivati pre svega stihijski, odnosno kao posledica delovanja ekonomskih zakona u pravcu prilagodjavanja nivoa proizvodnje promenjenim uslovima na strani tražnje. Ona je karakteristična za period liberalnog kapitalizma kao stanje u koje privreda ulazi prolazeći kroz pojedine faze privrednih ciklusa. U tom smislu je tzv. nevidljivoj ruci tržišta prepušteno da reguliše interese pojedinaca i ukupnog društva. Ovaj oblik stabilizacije je teorijski zasnovan na Sejovom zakonu prema kome svaka ponuda stvara sopstvenu tražnju u istom novčanom iznosu, odnosno svaka tražnja u istom novčanom iznosu stvara sopstvenu ponudu. No, kako povremeno dolazi do hiperprodukcije, dakle nestabilnosti i pored mobilnosti kapitala i radne snage, mnogi autori su je osporavali.

Osim stihijske stabilizacije, stabilizacija se postiže i svesnim koordinisanjem ponašanja privrednih subjekata u pravcu ostvarivanja srazmerne raspodele rada i sredstava po oblastima i granama. Ova koordinacija pretpostavlja plansko–programski pristup ekonomskim tokovima u jednom privrednom sistemu. Posle velike ekonomske krize 1929. godine ukazuje se potreba za svesnom koordinacijom države u pravcu delovanja na obim i strukturu investicija i porast zaposlenosti i potrošnje. Tvorac ovakvog pristupa je bio J. M. Keynes. Primenom mera kreditno–monetarne i fiskalne politike, postižu se rezultati koji praktično negiraju slobodno–automatsko delovanje tržišta. Međutim, praksa je pokazala da se isključivo ovim merama, bez primene mera strukturne politike, ne mogu postići zadovoljavajući efekti posmatrano na dugi rok. Stoga je uspeh stabilizacije po pravilu funkcija optimiziranja ova dva kompleksa. Na to je u novije vreme ukazalo i sprovođenje tzv. Avramovićevog programa u Srbiji kada je nakon početnih veoma značajnih rezultata u stabilizovanju privrede primenom kreditno–monetarne i fiskalne politike, izostao dalji rezultat usled nedoslednog ili ne primenjivanja adekvatne strukturne politike.

4.4. OTVORENOST

Ukupni privredni razvoj u svetu je pokazao da se sa protokom vremena, povećava ekonomska medjuzavisnost zemalja. Ona je u novije vreme dosegla neslućene granice u procesu koji obeležavamo kao globalizacija u okviru koje najznačajniju ulogu igra naučno–tehnološki razvoj izazvan savremenim dostignućima u praktično svim sferama ljudskog života i rada. Pritom treba istaći da je kako ukupan proces globalizacije, tako i današnja svetska privreda, pod značajnim uticajem tzv. kapital–odnosa. Kao njegovi pojavnici se mogu navesti globalizacija proizvodnih, finansijskih i tehnoloških tokova, monopolistička struktura svetskog tržišta, dominacija transnacionalnog kapitala, čvrsta integrisanost države razvijenih zemalja u nacionalni i internacionalizovani proces reprodukcije, i rastuća institucionalizacija medjunarodnih ekonomskih odnosa pod uticajem i kontrolom najrazvijenijih zemalja sveta, pre svega USA.

Imajući ovo u vidu, uspešnost pojedinog privrednog sistema se može ocenjivati i sa aspekta njegove sposobnosti da se u interesu bržeg razvoja, otvara prema svetskom tržištu i savremenom tehnološkom razvoju, a da se pritom ova njegova orijentacija ne okarakteriše kao dalja nestabilnost. Bilo kakvo intenzivno uključivanje privrednog sistema u medjunarodnu saradnju i njegovo otvaranje posmatrano *per se*, ne donosi mnogo blagodeti. Neophodan je pozitivan efekat ovakvog otvaranja koji bi imao značajan uticaj na rast i razvoj samog privrednog sistema.

Otvorenost privrede, odnosno, koncept uključivanja privrednog sistema u medjunarodnu podelu rada se u teorijsko–metodološkom smislu može konceptualizovati na

osnovu postulata (neo) klasične teorije međunarodne trgovine, i na osnovu strukturne zavisnosti nerazvijenih zemalja od razvijenih, poznatijem kao odnos *centra* i *periferije*.

Kada govorimo o prvom, treba istaći da koncept relativnih troškova i razlika u cenama predstavlja tradicionalnu teoriju spoljne trgovine. Reč je o komparativnim prednostima koje služe zemljama da se specijalizuju u izvozu osnovnih proizvoda koje mogu da proizvode sa najnižim relativnim troškovima. Na taj način se objašnjavala i mogućnost rentabilne trgovine čak i između veoma nejednakih partnera. Međutim, ovaj koncept se može okarakterisati kao statični i kratkoročni princip. On je kasnije proširen u neoklasičnom modelu koji polazi od sledećih premisa: da različiti proizvodi traže proizvodne faktore u različitim relativnim proporcijama, i da zemlje raspolažu različitim količinama proizvodnih faktora. Zaključak je međutim isti, a to je da slobodna trgovina maksimizira ukupan svetski proizvod i da pritom sve zemlje učestvuju u raspodeli koristi od spoljne trgovine. Rezimirajući, može se istaći da su pretpostavke i klasične i neoklasične teorije utemeljene na pretpostavkama koje se nisu pokazale za šta je argument svakako razmena između razvijenih i nerazvijenih zemalja sveta.

Posledice uključivanja u međunarodnu podelu rada su istraživane na grupi latino–američkih zemalja u okviru teorijsko–metodološkog koncepta zavisnosti (dependencija). Ovom teorijom se pokušava dokazati da imperijalistička ekspanzija između *centra* i *periferije* trajno deformiše unutrašnju socio–ekonomsku strukturu zemalja u razvoju i da se putem dominacije i eksploatacije, onemogućuje autonoman razvitak tih zemalja. Dakle, ovom teorijom se pokazuje da je nerazvijenost posledica kapitalističkog razvitka a ne polazna etapa na putu kao samostalnom autocentričnom razvoju. Prema sledbenicima ove teorije, samostalni razvitak se ne može obezbediti jedino unutrašnjim reformama jer je uzrok eksterne prirode, a to zahteva otvaranje u kome će se eliminisati ili barem ublažiti činjenica da ekonomska zavisnost postaje suština ekonomske medjuzavisnosti. Otuda prostor za stalno preispitivanje posledica šireg otvaranja ekonomski slabijih partnera.

Sposobnost privrednog sistema da doprinosi otvaranju privrede se može oceniti kao uspešan u onoj meri u kojoj takvo otvaranje vodi jačanju ekoomske nezavisnosti zemlje, što se može okarakterisati kao aktivno otvaranje. Nasuprot tome, postoji i pasivno uključivanje u tokove globalizacije. Sam pristup i definisanje kriterija otvorenosti, dakle aktivno–pasivnog uključivanja jedne zemlje, zahteva izbor odgovarajućeg indikatora koji omogućuje kvantifikaciju kriterija uspešnosti. Tako se mogu navesti neke od njih:

- oeficijent uključivanja u međunarodnu podelu rada (odnos stope rasta izvoza i stope privrednog rasta, ili učešćem izvoza u društvenom proizvodu);
- ndeks vertikalnog uključivanja u međunarodnu razmenu kojim se određuje relativna koncentracija između primarnih proizvoda i proizvoda preradivačke industrije u strukturi ukupne spoljnotrgovinske razmene. Što je vrednost indeksa bliža + 1, to je više neka zemlja sposobna da izvozi proizvode preradivačke industrije a uvozi primarne proizvode;
- ndeks koncentracije spoljnotrgovinskih partnera (indeks je 100 kada je ukupan izvoz skoncentrisan samo na jednog spoljnotrgovinskog partnera i obrnuto);
- ndeks koncentracije robnog izvoza (vrednost indeksa se menja na istovetan način kao i prethodno);
- češće tehnološki intenzivnih sektora u ukupnom izvozu;
- češće sektora niskog tehnološkog intenziteta u ukupnom izvozu;
- dnosi razmene;

- indeks koncentracije inostranih investicija;
- enetracija inostranog kapitala (odnos osnovnih fondova u rukama stranaca prema ukupnim proizvodnim fondovima);
- dliv kapita (učešće vrednosti svih vrsta plaćanja inostranstvu prema nacionalnom dohotku).

Na osnovu ovih i sličnih indikatora, moguće je adekvatno ispitati tezu o jačanju ekonomske nezavisnosti i aktivno–pasivnom položaju zemlje u međunarodnoj razmeni, odnosno kvalitet ostvarene otvorenosti.

4.5. RASPODELA

Raspodela u teoriji i praksi privrednih sistema takodje ima veliki značaj. On je proizašao iz komparacija koje su se sprovodile u socijalističkim i kapitalističkim zemljama. Pritom je sam pojam jednakosti u svakom od ovih zemalja imao poseban smisao. U socijalizmu se jednakost u raspodeli tretirala kao neophodnost da svi podjednako zadovoljavaju svoje potrebe, dakle postojao je princip egalitarnosti. S druge strane, u tržišnim privredama jednakost u raspodeli je tretirana kao stvaranje istih mogućnosti za sve, što samo po sebi ne uključuje egalitarizam u raspodeli. Postoji još jedna razlika. U socijalizmu je promovisan princip raspodele prema radu i rezultatima rada što je isključivalo raspodelu po osnovu neradnih dohodaka kakvi su kamate, razne rente, dividende i prihodi na bazi monopolskih i povlašćenih položaja. Osnovu nejednakosti u raspodeli je bar deklarativno sačinjavao nivo kvalifikovanosti, individualne sposobnosti i intenzitet rada. Za razliku od toga, u tržišnim privredama je osnovicu za nejednakost u raspodeli sačinjavala privatna svojina nad sredstvima za proizvodnju. Velike nejednakosti su nastajale kao posledica koncentracije svojine i kapitala u rukama manjeg dela populacije, pa se rad i rezultati rada bazično nisu koristili kao osnovica raspodele. Zato je prema marksistima svojinska nejednakost uslovljavala i nejednakost u raspodeli. Prema teoriji radne vrednosti, u procesu reprodukcije je dolazilo do eksploatacije najamne radne snage po osnovu neophodnosti da se drugi deo nove vrednosti u obliku viška vrednosti (profita) raspodeli njegovim vlasnicima. S druge strane, neoklasična teorija izvodi »pravičnost« raspodele iz »pravičnosti« cena proizvodnih činilaca jer se smatralo da je pravično vrednovanje proizvodnih faktora uslovljeno njihovim graničnim produktivnostima. To znači da se svaki faktor – rad, kapital, zemljište, preduzetništvo, vrednuje u saglasnosti sa doprinosom koje svaki od njih ostvaruje u ukupnom proizvodu. Dakle, vlasnicima pojedinog faktora ide srazmeran deo ovog doprinosa, što sugerise da je u opciji funkcionalni tip raspodele. Značajno je još istaći da je kod neoklasičara na osnovu teorije blagostanja, izvedena maksima da je za datu veličinu dohotka optimalna raspodela uslovljena neophodnošću da se maksimizira korisnost svih učesnika. Dakle, jednakost u raspodeli maksimizira ukupnu društvenu korisnost. To znači da svaka nejednakost u raspodeli dovodi do nejednakih graničnih korisnosti a to implicira da se nejednakost može ispravljati tako što će se povećavati granična korisnost sve do tačke kada se postigne jednakost u raspodeli. Iz toga se izvlačio stav o nužnosti nejednakosti dohodaka kao uslovu za intenzivniji privredni rast.

Nejednakost u raspodeli se može meriti i za to se obično polazi od personalne distribucije dohodaka, što celokupno stanovništvo svrstava u dohodovne grupe da bi se

opredelilo koliki deo nacionalnog dohotka pripada svakoj dohodovnoj grupi. Mera nejednakosti se tada može izračunati na jedan od sledećih načina:

- Učešće pojedinih dohodovnih grupa – siromašnijih, bogatijih. Obično se uzima odnos učešća 40% siromašnijih u dohotku prema 20% najbogatijih. Što je odnos manji, nejednakost je veća i obrnuto.
- Stepen nejednakosti se može utvrditi i grafički, preko Lorencove krive o kojoj će nešto kasnije biti više reči,
- Nejednakost je moguće izračunati i preko GINI koeficijenta o kome će takodje nešto kasnije biti više reči. Treba znati da se ovaj koeficijent kreće od 0 (potpuna jednakost u raspodeli) do 1 (potpuna nejednakost u raspodeli),

Na kraju je moguće sistematizovati sledeće karakteristike razlika u raspodeli:

- U tržišnim privredama nejednakost nastaje po osnovu privatne svojine;
- Zemlje sa oštrijim i redistributivnim mehanizmima (poreska politika, socijalni transferi, i sl.) ostvaruju veću jednakost u raspodeli;
- Socijalistički sistemi su promovisali veću jednakost u raspodeli;
- Relativno najveće nejednakosti u raspodeli se beleže kod zemalja u razvoju;
- Empirija ne podkrepljuje stav neoklasičara da je velika nejednakost u raspodeli izvor bržeg privrednog rasta;
- U zemljama u tranziciji, bar u prvoj fazi nije došlo do značajnijeg povećanja nejednakosti.

Na teoriji o raspodeli i efektima primene određenih sistema raspodele posmatrano na jednoj strani, i na praksi nejednakosti u raspodeli posmatrano u ekstremnim slučajevima na drugoj, u novije vreme su vršene analize siromaštva i mogućnosti za njihovo relativiziranje poštujući pravila održivosti. Ovo je posledica pojave ekstremnog siromaštva koje je generičko, dakle nije zasnovano na funkcionalnom tipu raspodele u društvu ali značajno afektira standard i kvalitet života stanovništva.

4.6. STANDARD I KVALITET ŽIVOTA

Standard i kvalitet života uglavnom se označavaju kao kriterijumi uspešnosti privrednih sistema, i to naročito nakon vremena kada se napustio pristup da se bruto domaći proizvod po stanovniku koristi kao jedini – sintetički pokazatelj društvenog blagostanja i/ili kvaliteta života. Smatra se da standard i kvalitet života predstavljaju izraz ukupnog stepena razvijenosti jedne zemlje a takodje i delovanja distributivnih mehanizama i ostalih instrumenata ekonomske i razvojne politike.

Sa porastom materijalnog bogatstva neophodno je napraviti i odgovarajuće pozitivne promene u rešavanju egzistencijalnih i drugih pitanja čoveka. Ukoliko do toga ne dodje, onda se ne može govoriti da je društvo ostvarilo veći stepen razvijenosti. Radi se onda o defektnom razvoju jer su u njemu nedovoljno ili u potpunosti isključeni mnogi značajni aspekti zadovoljenja socijalnih, kulturnih i drugih potreba. Činjenica je da se kao osnovni cilj razvoja nameće svestrani razvoj svih potencijala ljudske ličnosti. Otuda se dva privredna sistema mogu uporedjivati tako što će se kao uspešniji obležiti onaj sistem koji sa približno

istim razvojnim potencijalima i ekonomskim rezultatima obezbeđuje viši nivo zadovoljenja materijalnih i društvenih potreba stanovništva i njihovu ravnomerniju raspodelu. U zemljama u razvoju se veći nivo razvijenosti beleži u uslovima kada je: a) došlo do smanjenja siromaštva, odnosno kada se svakom stanovniku društva obezbeđuje minimalni nivo potreban da zadovolji svoje osnovne potrebe; b) došlo do smanjenja nezaposlenosti; i c) smanjen nivo nejednakosti u raspodeli ostvarenog materijalnog bogatstva obzirom da se nejednakosti u dohotku ispoljavaju i u drugim aspektima života.

Polazeći od činjenice da dve zemlje mogu imati jednak proizvod po stanovniku a pritom značajne razlike u strukturi i raspodeli rezultata, napravljeni su pokušaji neposrednog merenja ličnog i društvenog standarda, ili kako se ranije obeležavalo, *blagostanja*, *osnovnih potreba*, a u novije vreme, *kvaliteta života* i *humanog razvoja*. Pritom su se kao ključne komponente u razmatranju uzimale kvantitet i kvalitet ishrane, stanovanja, zdravlja, obrazovanje, kulturne potrebe, slobodno vreme tj. vreme za dokolicu, bezbednost, itd. Zajedničko svim pristupima je činjenica da je usled kompleksnosti problematike, metodološki veoma teško napraviti izbor pokazatelja, zatim, dosta je teško utvrditi tzv. *gornju* i *donju* meru – vrednosti, i konačno, dosta je teško izabrati adekvatan ponderacioni sistem prilikom izračunavanja nivoa kvaliteta života. Tako je 1970–tih godina definisana jedinstvena mera za poredjenje stepena zadovoljenja osnovnih potreba i merenje njihovog nivoa. Ona se obeležava kao Indeks kvaliteta života (PQLI)⁶⁹. Ovaj indeks se sveo na merenje osnovnih potreba i želja čoveka koje se svode na što duže trajanje života. Izračunava se u rasponu od 1–100 u okviru koga se rangiraju pojedine zemlje. Pritom se one zemlje koje ostvaruju vrednost bliže 100 obeležavaju kao uspešnije.

Početakom 1990–tih dolazi do reafirmacije celog pristupa razvoju promovisanjem koncepta Humanog razvoja koji u osnovi pomiruje kvantitativnu i kvalitativnu stranu razvoja sa ciljem da se povećaju raspoložive opcije koje se nalaze pred ljudima. Tako se uspešno promovišu različiti stilovi življenja i postižu ciljevi kao npr. jednakost (u smislu jednakih mogućnosti za sve), kontinuitet (u smislu odgovornosti prema budućim generacijama ali i sadašnje, dakle, održivost), produktivnost (u smislu ulaganja u ljudske resurse i omogućavanje da se na najbolji način ispoljavaju), i osnaženost (u smislu osposobljavanja ljudi da sami biraju između raspoloživih opcija). U tom smislu, humani razvoj uključuje dugovečnost (očekivano trajanje života), znanje (ponderisano – stopa pismenosti odraslog stanovništva i broj godina školovanja) i nivo dohotka (veličina domaćeg proizvoda po stanovniku prema kupovnoj snazi – PPP\$). Na osnovu navedenih varijabli i njihovih indikatora je izračunavan *Indeks humanog razvoja* (HDI) o kome će više reći biti u nastavku.

⁶⁹ Detaljno u Sewell, J. (1977) *The United States and World Development*, Preager Publishers, London (podv. Bajec, J., Joksimović, LJ).

POKAZATELJI RAZVOJA PRIVREDNOG SISTEMA

U jednom privrednom sistemu iza fenomena razvoja kao nesumnjivo jedne od najkompleksnijih makroekonomskih kategorija, stoje mnogi ciljevi ekonomske, društvene i političke prirode. Ciljevi razvoja su poželjna stanja ekonomskog a posmatrano šire i društvenog sistema. Njihovo definisanje usko korelira sa vrednosnim sistemom jednog društva. U zavisnosti od toga kakva su dominantna stanovišta po pitanju razvojnih ciljeva, odnosno u zavisnosti od toga šta se smatra vrednijim a šta manje vrednim u razvoju nekog društva, mogu se uočiti sličnosti i razlike u njihovom rangiranju. Zato se vrši izbor pokazatelja privrednog razvoja kojima se sagledavaju uspešnost u dostizanju formulisanih ciljeva. Ovakav stav važi ne samo za usko specijalizovane već i za visoko agregirane ciljeve kao što je na primer, funkcija blagostanja.

Sistem razvojnih ciljeva nije dovoljno posmatrati samo na osnovu uvažavanja ekonomskih kriterijuma iako je ekonomsko napredovanje *conditio sine qua non* društvenog razvoja. Medjutim, ono se ne može posmatrati potpuno odvojeno od drugih vrednosti koje na najširem planu predstavljaju određene civilizacijske kategorije. Stoga se insistiranje na isključivo ekonomskim ciljevima, odnosno, na uvažavanju samo ekonomskih kriterija ne može oceniti kao održivo. Njihovom primenom u iole dužem roku se mogu javiti negativni efekti kao što je npr. nekontrolisano ugrožavanje životne sredine. Otuda bi se takav pristup mogao koristiti samo kao parcijalan i to u funkciji dinamiziranja stope privrednog rasta.

Veoma važnu karakteristiku ekonomskih ciljeva predstavlja njihova neisključivost. To znači da se ni jedan cilj uzet sam za sebe ne može pravilno vrednovati a da se istovremeno ne uvažava značaj i logika ostvarivanja ostalih ekonomskih ciljeva. Tome treba dodati i činjenicu da validnost ekonomskih analiza i relevantnost ekonomskih zaključivanja, uvek treba da bude procenjena i sa aspekta jasnih vrednosnih kriterijuma.

Privredni rast je preduslov povećanja životnog standarda ljudi, odnosno pretpostavka rasta ekonomskog blagostanja. On relativizuje protivurečnosti između neograničenih potreba s jedne i uvek limitiranih proizvodnih resursa s druge strane. To pretpostavlja da je u uslovima dinamičnog privrednog rasta daleko jednostavnije izabrati društvene ciljeve nego kada to nije slučaj. Osim toga, kao jedna od karakteristika ciljeva privrednog razvoja ističe se i njihova izrazita dinamičnost. Jednom definisani cilj nema uvek isti značaj i težinu nezavisno od stanja u kojem se analizirana privreda nalazi. Takođe, ciljevi nisu isti za sve zemlje nezavisno od njihovog stepena ekonomske razvijenosti. Medjutim, treba istaći da postoji paleta univerzalnih ciljeva koja se može smatrati zajedničkom za većinu danas egzistirajućih privreda u svetu. Ovi ciljevi se protežu počev od rasta proizvodnje roba i usluga, preko uspostavljanja reprodukcije stanovništva uz rastuću zaposlenost, obrazovanja stanovništva i

razvoja istraživačke delatnosti, povećanja ekonomske efikasnosti, visokog nivoa ekonomskih sloboda, sve do zahteva za pravednom raspodelom dohotka, ekonomsko–socijalne sigurnosti i sve strožijih ekoloških kriterija.

Ciljevi privrednog razvoja mogu biti i međusobno konfliktni ali i komplementarni. Kao tipične konfliktne ciljeve u kontekstu napred označenih osnovnih ciljeva privrednog razvoja u tržišnim privredama se mogu navesti nastojanje da se postigne što dinamičnija stopa privrednog rasta a da se istovremeno ne naruši ekološka ravnoteža, ili da maksimalna ekonomska efikasnost ne vodi rastućim nejednakostima u raspodeli, itd.

Konačno, kad bi iz mnoštva ciljeva razvoja trebalo izdvojiti najbitnije, svaka lista bi sadržala sledeća tri: 1) brz porast proizvodnje, 2) strukturne promene u privredi i 3) smanjenje udela najsiromašnije populacije. Privredni razvoj kombinuje privredni rast sa mnogim drugim pojavama kao što su na primer strukturne promene. Da bi se one na adekvatan način pratile, neophodno je usvojiti određeni set pokazatelja privrednog razvoja i rasta. Iako svaka zemlja pokazuje određene specifičnosti, mogu se primetiti određene zakonitosti koje karakterišu proces razvoja i u saglasnosti sa njima napraviti izbor pokazatelja ili indikatora. Ekonomsko napredovanje podrazumeva promene u strukturi privrede koje se ogledaju kako u izmeni strukture tražnje tako i promene u kompoziciji proizvodnje tj. prestrukturiranju ponude. Dolazi do promene udela pojedinih oblasti privredjivanja u vrednosti ukupnog nacionalnog proizvoda, do neprekidnih transformacija kvalifikovanog i obrazovnog sastava zaposlenih, izmena strukture spoljnotrgovinske razmene, itd. Da bi se strukturne promene uočile, moraju se posmatrati različiti periodi, često dužine i do jednog veka budući da je privredni razvoj u osnovi spor i dugotrajan proces. Pored toga, privredni razvoj ne treba posmatrati kao pravolinijski trend, istorijski određen i stalno ponavljajući, već ga treba tretirati isključivo kao proces neprekidnih pozitivnih i negativnih odstupanja oko određenog trenda ravnotežnog rasta koji se iskazuje pojedinačnim i/ili sintetičkim pokazateljima značajnosti i dinamike promene.

5.1. VRSTE POKAZATELJA PRIVREDNOG RAZVOJA

Merenje makroekonomskih veličina, proizvodnje, zaposlenosti, nacionalnog dohotka i ostalih agregata, omogućuje ekonomistima identifikaciju osnovnih razvojnih problema, kao i davanje sugestija kreatorima makroekonomske politike kako da postupaju u određenim situacijama. U razvojnoj ekonomiji se često sreću pitanja tipa: Da li je jaz između bogatih i siromašnih zemalja isključivo ekonomskog karaktera? Da li su siromašne zemlje »izdržavane« od razvijenih ekonomija? Kako je moguće ostvariti ekonomski rast uz poštovanje principa održivosti?, i tome slično. Merenja omogućuju da se na stranu ostave utisci i da se o konkretnim ekonomskim pojavama i fenomenima govori snagom činjenica.⁷⁰

Višedimenzionalnost pojedinih razvojnih ciljeva ima odraza i na neophodnost korišćenja različitih pokazatelja društvenoekonomskog napredovanja. Kada se ekonomska teorija interesuje za privredni rast, odnosno za uvećanje agregatnog autputa, onda ona prvenstveno operiše pokazateljima bruto domaćeg proizvoda (GDP) i bruto nacionalnog dohotka (GNI). Granica siromaštva širokih slojeva se ocenjuje prema distribuciji dohotka u zemlji. Naučni i kadrovski potencijal se izražava brojem naučnika i istraživača, ukupno ili na određeni broj stanovnika, istraživačkim koeficijentom, brojem patenata, razvojem inovacione

⁷⁰ Herrick, B., Kindleberger, Ch., *Economic Development*, McGraw Hill, New York, 1983., p. 115.

delatnosti, itd. Jednostavna merenja, poput fertiliteta, pismenosti, stope nataliteta i smrtnosti, indirektno upućuju i na nivo razvijenosti neke privrede.

Veoma važno pitanje u vezi svršishodnosti korišćenja pojedinih pokazatelja privrednog razvoja odnosi se na njihovu pravilnu selekciju. Naime, konkretni pokazatelji nisu podjednako relevantni za iskazivanje opšteg nivoa razvijenosti u svim situacijama. Pokazatelji privrednog razvoja treba da daju što realniju sliku ekonomskog napredovanja. A upravo taj uslov veoma često u ekonomskim istraživanjima nije zadovoljen. Ovo je posledica činjenice da se struktura privrede manje razvijenih zemalja karakteriše većim stepenom autarhičnosti i manje ispoljenom specijalizacijom u odnosu na privredno razvijenije ekonomije. Zato se mnogi poslovi obavljaju u okviru domaćinstava a to se i ne evidentira sistemom društvenih računa.

Pokazatelje koji se koriste u najrazličitijim makroekonomskim analizama je moguće podeliti u zavisnosti od izabranih kriterija.⁷¹ U literaturi se sreće podela na vrednosne pokazatelje, socijalne pokazatelje i indikatore nejednakosti u raspodeli dohotka.⁷² U novije vreme se sve više govori i piše o ekološkim pokazateljima privrednog razvoja čiji je zadatak iskazivanje promena u nivou i strukturi proizvodnje i njihovom koreliranju sa indikatorima koji govore o kvalitetu životne sredine. U ovu grupu razvojnih pokazatelja se mogu ubrojiti oni koji govore o udelu ekološki čistih industrija u ukupnoj industrijskoj proizvodnji, udelu recikliranih supstanci u utrošenim proizvodnim faktorima, nivou degradacije zemljišta, učešću zdrave hrane u ukupnoj količini utrošenih namirnica, itd. U metodološkom smislu, do njih se dolazi tako što se određeni pokazatelji privrednog razvoja koriguju za vrednost proizvedenih štetnih roba i usluga, kao i za vrednost štete koja je posledica konkretnog narušavanja ekološke ravnoteže.

Pokazatelji razvoja na direktan ili indirektan način govore o ekonomskom napredovanju određenih zemalja. Sa stanovišta tipa i porekla informacija na kojima se temelje, kao i načina iskazivanja privrednog razvoja, moguće ih je podeliti na kvantitativne i kvalitativne. U zavisnosti od načina izražavanja, pokazatelji privrednog razvoja mogu biti vrednosni i prirodni. Prihvatljivom podelom razvojnih pokazatelja se može smatrati i njihova sledeća četvoročlana klasifikacija:

1. prirodno izraženi pokazatelji privrednog razvoja,
2. ekonomskosocijalni pokazatelji privrednog razvoja,
3. naučno-tehnološki pokazatelji privrednog razvoja i
4. vrednosno izraženi pokazatelji privrednog razvoja.

Ova četvoročlana podela se može objasniti na sledeći način:

5.1.1. NATURALNI POKAZATELJI

Naturalni pokazatelji se često koriste za iskazivanje dostignutog nivoa poljoprivrednog i industrijskog razvoja pojedinih zemalja, posebno u okviru brojnih međunarodnih komparativnih analiza. Najčešće korišćeni prirodni pokazatelji dostignutog nivoa privrednog razvoja neke zemlje govore o proizvodnji pojedinih prehrambenih artikala (meso, šećer,

⁷¹ Detaljnije u knjizi: Cvetanović, S., (1994) *Teorija privrednog razvoja*, Prosveta, Niš, str. 41–51.

⁷² Herrick, B., Kindleberger, Ch., op. cit. p.p. 115 – 144.

mleko itd.), o proizvodnji strategijskih dobara (ugalj, nafta, čelik, veštačka đubriva, cement) a u novije vreme na značaju dobijaju pokazatelji koji ilustruju vrednost proizvodnje novih tehnologija. Ovi pokazatelji se uglavnom daju u formi *per capita* – po glavi stanovnika.

5.1.2. EKONOMSKO–SOCIJALNI POKAZATELJI

Ekonomsko–socijalni pokazatelji kao široka grupacija u savremenim uslovima privredjivanja smatra se sve važnijom dopunskom ilustracijom ostvarenog nivoa razvijenosti neke zemlje. Ona dopunjuje i kompletira sliku koju o privrednom razvoju daju vrednosni i prirodni pokazatelji. To je sasvim logično kada se ima u vidu krajnje složena priroda fenomena privrednog razvoja. Kao daleko najvažnije ekonomsko–socijalne pokazatelje treba pomenuti pokazatelje o zaposlenosti, o pojedinim oblicima socijalne zaštite, izdvajanjima namenjenim obrazovanju, broju lekara na hiljadu stanovnika, očekivanom trajanju života, učešću troškova ishrane u raspoloživom dohotku domaćinstava, uslovima stanovanja, itd. Prilikom korišćenja socijalnih pokazatelja razvoja, veoma važno pitanje se odnosi na realnost njihovog iskazivanja. Brojna, do današnjeg dana nerešena metodološka pitanja njihovog iskazivanja, umnogome ograničavaju njihovo korišćenje. Primera radi, na pitanje kako napraviti preciznu ekonomsku evaluaciju doprinosa produženju prosečnog trajanja života ili uticaja podizanja nivoa informatičke pismenosti stanovništva, nije lako dati jednoznačan odgovor. To nije moguće ni pod pretpostavkom vrlo detaljnih proučavanja i krajnje rigoroznih uprošćavanja pojedinih korelacionih odnosa. Važna osobenost socijalnih pokazatelja je i njihov naglašeno parcijalni karakter. Parcijalni pokazatelji imaju bolju međunarodnu komparabilnost budući da agregiranje pojedinih ekonomskih veličina umanjuje njihovu aplikativnost. Ipak, poslednjih decenija se pristupilo izračunavanju sintetičkog pokazatelja razvoja koji je nazvan *Indeks humanog razvoja (HDI)*. Pored toga, dugo vremena se u teoriji privrednog razvoja kao jedini pokazatelj dostignutog nivoa razvoja koristio indikator bruto domaćeg proizvoda – GDP ili još češće GNP ili neto domaći proizvod, meren po glavi stanovnika. Smatralo se da su privredni rast i visina ostvarenog dohotka dva pojavna oblika iste manifestacije, tačnije da uvećani dohodak automatski označava i privredni rast, a to je «podrazumevalo» i razvoj. Praksa u većini zemalja sveta je dugo godina pokazivala da su takva shvatanja opravdana. Međutim, događanja na svetskoj ekonomskoj sceni u poslednje tri do četiri decenije, tačnije od 1971. godine su pokazala da GDP ili GNI nisu i ne mogu biti jedini pokazatelj privrednog rasta, a pogotovo ne razvoja. Postavlja se pitanje, zbog čega?

Pri analizi privrednog razvoja, savremene teorije uzimaju u obzir najmanje tri aspekta ostvarene visine dohotka:

- prvo, samu visinu ostvarenog dohotka i njeno upoređivanje sa prethodnim periodom,
- drugo, strukturu stvaranja dohotka (njegovog generisanja) i poredjenje sa dužim prethodnim periodom (najmanje 7–10 godina), i
- treće, raspodelu ili distribuciju dohotka na stanovnike jedne zemlje i njeno upoređivanje sa prethodnim periodom u cilju poboljšanja distribucije kao načina postizanja veće pravednosti i motivisanosti u društvu.

Na takvu orijentaciju su upućivali događaji u svetskoj privredi koji su doveli do pojave novih visoko dohodnih zemalja, ali koje su u svakom drugom pogledu ostale u krugu

nerazvijenih. To su pre svega zemlje izvoznice nafte udružene u organizaciji OPEC koje su u relativno kratkom vremenskom periodu usled višestrukog povećanja cene nafte na svetskom tržištu, stekle neslućeno visoke dohotke. Prema kriterijumima privrednog rasta, radi se o veoma uspešnim ekonomijama jer je njihov dohodak višestruko uvećan u relativno kratkom roku. Međutim, sa druge strane, preostala dva aspekta analize dohotka pokazuju da on nije generisan na održivim izvorima rasta (rezultat je stvaranja monokulturne privrede, duboko zavisne od kretanja cena nafte na svetskom tržištu). Raspodela naglo uvećanog dohotka ovih zemalja je suboptimalna, on je skoncentrisan u rukama malog broja privilegovanih vlasnika koji ga krajnje neracionalno troše na luksuzne uvozne proizvode, pri čemu većina stanovništva i dalje živi u bedi i siromaštvu, lišena osnovnih životnih potreba kao što su zdravstvena zaštita, pitka voda, osnovno obrazovanje, itd.

Devedesete godine prošlog veka dovele su još više u sumnju primenu GDP kao jedinog pokazatelja razvoja pojedinih ekonomija. Umesto njega, dolazi do formiranja niza novih pokazatelja koji sveobuhvatnije, višedimenzionalno i sa više različitih aspekata posmatraju kretanja na planu rasta i razvoja jedne nacionalne ekonomije. Kao najšire upotrebljavan kompleksni indikator privrednog razvoja korišćen je upravo pomenuti Indeks humanog razvoja (Human Development Index – HDI). On je razvijen i koristi se u sistemu Ujedinjenih nacija kao pogodan za međunarodna poredjenja i ocene dostignutog razvojnog nivoa jedne zemlje.

HDI je indeks koji kombinuje najmanje nekoliko različitih pokazatelja koji su značajni za sagledavanja kvaliteta življenja i dostignutog nivoa životnog standarda u jednoj zemlji. Računat na osnovu metodologije UN ovaj indeks obuhvata:

1. Očekivano vreme trajanja života pri rođenju;
 - 2.1. Stopu pismenosti odraslog stanovništva (sa 2/3 značaja);
 - 2.2. Kombinovanu stopu upisa u osnovno, srednje i visoko školstvo (sa 1/3 značaja);
3. GDP *per capita* prema kupovnoj snazi (PPP US\$).

Njegovo izračunavanje se vrši prema sledećoj formuli:

$$\text{HDI} = \frac{\text{Aktuelna vrednost u zemlji} - \text{minimalna vrednost u svetu}}{\text{Maksimalna vrednost u svetu} - \text{minimalna vrednost u svetu}}$$

Za njegovo izračunavanje se koriste pokazatelji koji su raspoloživi u gotovo svim međunarodnim statističkim godišnjacima a odnose se na dostignuti kvalitet života u pogledu pismenosti, životnog veka i dostupnosti školskog sistema pojedincu. Pri analizi se jedino pokazatelji vezani za GDP p.c. prema PPP–u računaju u logaritamskom obliku zbog specifičnog tretmana dohotka kao ekonomske kategorije. «Dohodak je uključen u HDI kao reprezent za sve dimenzije ljudskog razvoja koje nisu iskazane kroz dug i zdrav život i znanje. Osnovni pristup tretiranju dohotka izvodi se iz činjenice da dostizanje pristojnog nivoa ljudskog razvoja ne zahteva neograničeni dohodak.⁷³»

Svrha izračunavanja HDI jeste rangiranje zemalja i poredjenje takvog rangiranja sa onim koje se vrši isključivo na osnovu visine GDP. Za zemlje koje su bolje rangirane prema HDI nego po GDP kažemo da su na najbolji mogući način iskoristile svoje razvojne resurse i

⁷³ Izvod iz uputstva UN za Human Development Report 2000, str. 269.

da se u njima vodi razvojna politika u funkciji celokupnog stanovništva. Suprotno tome, za zemlje koje su lošije rangirane prema kriterijumu HDI nego po GDP kaže se da imaju neiskorišćenih razvojnih resursa, odnosno da njihova politika razvoja nije u funkciji celokupnog stanovništva već favorizuje vladajuće slojeve.

U prvoj grupi zemalja nalaze se gotovo sve bivše socijalističke zemlje što je logična posledica nekada vrlo visokog socijalnog standarda, odnosno ulaganja u obrazovanje, nauku, zdravstvenu zaštitu i drugu socijalnu infrastrukturu. Nasuprot tome, u drugu grupu zemalja tradicionalno spadaju zemlje izvoznice nafte i njima slične ekonomije zasnovane na bezpoštednom eksploataciji prirodnih resursa i na njima zasnovanoj monokulturnoj privredi.

5.1.3. NAUČNO–TEHNOLOŠKI POKAZATELJI

Naučno–tehnoški pokazatelji predstavljaju sve važniju kategoriju koja ilustruje dostignuti nivo ekonomske razvijenosti pojedinih zemalja. Evidentno je da upotreba faktora tehnologije i znanja, počev od pedesetih godina prošlog veka pa sve do današnjih dana, počinje naglašeno da oblikuje dinamiku ekonomskog napredovanja pojedinih država i da u sve većem stepenu određuje mesto pojedinih zemalja na svetskoj rang listi razvijenih. Dinamičan tehnološki razvoj je bacio sasvim novo svetlo na ocenu nivoa privredne razvijenosti pojedinih zemalja. Veliki je broj pokazatelja koji govore o tehnološkoj konkurentnosti neke zemlje a kao najzastupljeniji se koriste:

1. obim i struktura troškova istraživačko–razvojnog rada,
2. naučnoistraživačka baza zemlje,
3. obim i oblici transfera tehnologije,
4. udeo proizvoda novih tehnologija u svetskom izvozu,
5. patenti i razvijenost proizvodnje i tržišta tehnologije,
6. tehnološki i trgovinski bilans zemlje.⁷⁴

Ekonomski tretman znanja u vremenu treće tehnološke revolucije dobija obeležja prvorazrednih kapitalnih investicija. Izdaci povezani sa obavljanjem istraživačko–razvojnih aktivnosti sve se češće tretiraju kao najdirektniji troškovi proizvodnje. Dok su ranije dostignuti nivo razvoja privrede karakterisali obim proizvodnje energije, cementa, čelika, veštačkih đubriva, i njima slični pokazatelji, danas za ključne indikatore ekonomske razvijenosti važe oni koji govore o tempu razvoja novih informacionih tehnologija i intenzitetu njihovog uvodjenja u proces proizvodnje, pa i šire.

5.1.4. VREDNOSNI POKAZATELJI

Vrednosni pokazatelji govore o finansijskim iznosima mnogobrojnih makroekonomskih agregata⁷⁵. Oni važe za daleko najznačajnije indikatore privredne razvijenosti i pored

⁷⁴ Kozomara, J. (1994) *Tehnološka konkurentnost*, Ekonomski fakultet, Beograd, str. 91.

⁷⁵ Agregati su sumarni indikatori i ključne veličine za makroekonomske analize i poredjenja u vremenu i prostoru. Oni mere rezultate ukupne ekonomije. Dobijaju se direktno kao zbir određenih transakcija

nesporne činjenice da najčešće nisu dovoljni za celovito objašnjenje logike razvojnih procesa u nekoj zemlji. Najpoznatiji i najčešće korišćeni agregatni vrednosni pokazatelji po metodologiji društvenih računa Ujedinjenih nacija (Sistem nacionalnih računa – SNA93) i evropski sistem računa (ESA95) su: 1) bruto domaći proizvod (*Gross Domestic Product – GDP*), 2) bruto nacionalni proizvod (*Gross National Product – GNP*), 3) bruto nacionalni dohodak (*Gross National Income – GNI*), neto domaći proizvod (*net domestic product – NDP*) i 4) neto nacionalni dohodak (*net national Income – NNI*).

Bruto domaći proizvod (*GDP*) je najčešće korišćeni agregat nacionalnih računa. On predstavlja meru proizvodnje a ne meru dohotka, blagostanja ili bogatstva. Njime je određen konačni rezultat proizvodnje ukupne ekonomije u određenom periodu. Izračunava se na tri načina. U prvoj varijanti računa se tako što se saberu sve bruto dodatne vrednosti u baznim cenama svih rezidentnih proizvođača grupisane u institucionalne sektore ili delatnosti, uvećan za poreze i umanjen za subvencije na proizvode koji nisu alocirani na sektore i delatnosti (proizvodni pristup ili metod obračuna zasnovan na autputu). U drugoj varijanti obračunava se kao finalna upotreba (u cenama proizvođača) robe i usluga rezidentnih institucionalnih jedinica (grupisanih u institucionalne sektore) uvećana za FoB⁷⁶ vrednost izvoza robe i usluga manje vrednosti FOB za vrednost uvoza roba i usluga (rashodni pristup ili metod obračuna zasnovan na izdacima). Konačno, u trećoj varijanti, računa se kao zbir računa formiranja dohotka za ukupnu ekonomiju tj. kao zbir kompenzacija zaposlenima, porezi umanjeni za subvencije na proizvodnju i uvoz, bruto mešovito dohotka i bruto poslovnog viška ukupne ekonomije (prihodni pristup ili metod obračuna zasnovan na dohotku). Kada se od bruto domaćeg proizvoda oduzme potrošnja osnovnih sredstava (amortizacija) dobija se Neto domaći proizvod (NDP).

Bruto nacionalni proizvod (*GNP*) se dobija kada se od bruto domaćeg proizvoda odbiju svi prihodi stanovnika te zemlje koji pripadaju strancima kao rezultat njihovog ulaganja u zemlju, a dodaju prihodi stanovnika te zemlje na osnovu njihovog ulaganja u inostranstvu. Obe kategorije izražavaju tržišnu vrednost proizvedenih dobara u vremenskom intervalu trajanja godine dana. Za razliku od kategorije *GDP*, *GNP* kvantificira vrednost proizvedenih dobara isključivo domaćih vlasnika faktora. *GNP* je najsveobuhvatnija mera ukupne ekonomske aktivnosti nekog društva.⁷⁷ Vrednost bruto nacionalnog proizvoda može biti iskazivana u realnim i nominalnim veličinama. Prvi način iskazivanja veličine *GNP* podrazumeva njegovo vrednovanje u stalnim, a drugi u tekućim cenama. Realni *GNP* izražava iznos ukupnog autputa u bilo kom periodu u cenama koje važe za bazni period. Drugim rečima, realni *GNP* je merilo fizičke proizvodnje nacionalne ekonomije u različitim

(finalna potrošnja, bruto investicije, itd.) dok ostali predstavljaju bilansne stavke u bruto ili neto izrazu (bruto domaći proizvod, nacionalni dohodak, tekući spoljni bilans, itd.). Mogu se davati u tržišnim i stalnim cenama. Vrednovanje u stalnim cenama znači vrednovanje u cenama određenog (prethodnog) perioda. Takvi tokovi se nazivaju merama obima jer se na ovaj način isključuju promene u cenama.

⁷⁶ FoB – franco on board

⁷⁷ "Merenje društvenog proizvoda neophodno je za makroekonomsku teoriju i politiku. Ono nas priprema da se pozabavimo centralnim makroekonomskim kategorijama kao što su privredni rast, konjunkturni ciklusi, odnos između ekonomske aktivnosti i nezaposlenosti, inflacija. Pre nego što je otkriven pojam *GNP*, bilo je teško oceniti stanje privrede. Iako na *GNP* ne postoji patent, i on nije izložen u muzeju nauke i tehnologije, to je jedno od zaista velikih otkrića 20. veka. Bez merenja ekonomskih agregata kao što je *GNP*, makroekonomija bi plivala u moru neorganizovanih podataka. Podaci o *GNP* olakšavaju kreatorima ekonomske politike usmeravanje privrede ka nacionalnim ciljevima.", Samuelson, P., Nordhaus, W., *Ekonomija*, 14. izdanje, Mate, Zagreb, 1994., s. 416.

vremenskim periodima gde se vrednosti svih proizvedenih dobara izračunavaju u konstantnim cenama. Nominalni *GNP* je vrednost finalnog outputa u nekoj ekonomiji u cenama koje važe u periodu u kojem je output proizveden. Ova kategorija se menja iz godine u godinu iz jednostavnog razloga što obim proizvodnje varira u fizičkom smislu, s jedne, ali i zbog promena tržišnih cena, s druge strane. Promene u nominalnom bruto nacionalnom proizvodu su rezultat promena cena i govore o razlikama u proizvodnji roba i pružanju usluga na makroekonomskom nivou. Zbog toga se u makroekonomskim analizama češće koristi pokazatelj realnog *GNP* u različitim godinama.

Bruto nacionalni dohodak (*Gross National Income – GNI*) za razliku od domaćeg proizvoda koji predstavlja meru proizvodnje, predstavlja meru dohotka. Jednak je bruto domaćem proizvodu umanjenom za primarni dohodak koji rezidentne jedinice plaćaju nerezidentnim jedinicama i uvećanom za primarni dohodak koji rezidentne jedinice primaju od sektora inostranstva. Kada se od bruto nacionalnog dohotka u tržišnim cenama oduzme potrošnja osnovnih sredstava (amortizacija), dobija se Neto nacionalni dohodak (*Net National Income – NNI*).

5.2. OGRANIČENJA PRILIKOM MERENJA EKONOMSKE AKTIVNOSTI

Postoje mnogi problemi koji remete precizno određivanje vrednosti ukupne proizvodnje na nivou pojedinih zemalja. Problemi su posebno izraženi kod manje razvijenih zemalja. Kao prvo treba navesti pitanje istinitosti iskazanih statističkih podataka. On se svojom aktuelnošću nameće veoma često. Gotovo je pravilo da manje razvijene zemlje imaju lošiju statističku infrastrukturu u poredjenju sa razvijenijim privredama. U nekim slučajevima nedostatak podataka je toliko izražen da vrednost ukupne proizvodnje uopšte nije ni izračunata. Drugi razlozi za nepostojanje ili nepouzdanost podataka su ratni sukobi, politički nemiri ili nastojanje političkog establišmenta da se statistički podaci o ukupnoj proizvodnji i nacionalnom dohotku izmene ili da se prikriju. Postojanje visoke inflacije takodje u mnogome čini pitanje relevantnosti statističkih podataka vrlo izraženim u ovim sredinama. Ponekad se u manje razvijenim zemljama podaci objave, a kasnije se koriguju u stepenu koji apsolutno obezvređuje ranije objavljeni podatak o veličini ukupne proizvodnje.

Jedan broj problema postoji u nedovoljno razvijenim privredama čak i kada su nacionalne statističke službe dobro organizovane i kada se ne postavlja pitanje istinosti samih pokazatelja. Naime, vrlo prisutne vantržišne transakcije u ovim sredinama ne ulaze u vrednost nacionalne proizvodnje. Ovome treba dodati i ilegalnu ekonomiju⁷⁸, odnosno neregistrovane i neoporezovane privredne aktivnosti. Procene vrednosti ilegalne ekonomije su veoma različite za pojedine države. Pod pretpostavkom uračunavanja vrednosti proizvodnje od neprijavljenih novčanih transakcija i ilegalnih poslova, bruto nacionalni proizvod američke privrede bi se po različitim procenama povećao 3–20%. Budući da ovakve transakcije predstavljaju srazmerno veći udeo u proizvodnji nerazvijenih u odnosu na produkciju razvijenih privreda, razumljivo da bi se njihovim uključivanjem u vrednost proizvodnje ovih zemalja, dobio neuporedivo veći iznos od iskazanog u zvaničnim statističkim izveštajima. Ilustracije radi, procenjuje se da je udeo ilegalne ekonomije u bruto nacionalnom proizvodu u Indiji oko 30%, a u Burmi čak 50%. Jedan broj zemalja (Burma,

⁷⁸ Siva ekonomija, crna ekonomija

Bolivija, Kolumbija, Jamajka, Peru) bavi se ilegalnim izvozom droga po kom osnovu ostvaruje velike prihode koji se ne uračunavaju u vrednost bruto nacionalnog proizvoda.⁷⁹

Ako do porasta *GDP per capita* dodje istovremeno uz naglo pogoršavanje kvaliteta životnog okruženja, stanovništvo se neće osećati bogatijim. Budući da manje razvijene zemlje više zavise od proizvodnje na račun prirodnih bogatstava i trpe veće zagađenje od razvijenih zemalja, ako bi se uzimala u obzir šteta naneta prirodi, to bi uticalo na promenu vrednosti bruto nacionalnog proizvoda u većem stepenu nego što je to slučaj u visoko razvijenim privredama. Primera radi, u Indoneziji je u periodu 1971–1984. godine iskazan godišnji porast bruto nacionalnog proizvoda od 7,1%, ali je istraživanje pokazalo da ako se uzme u obzir nemarnost prema prirodnoj sredini, stopa privrednog rasta bi bila 4% a ne 7,1%.⁸⁰ Norveška i Holandija su prve zemlje koje su prilagodile sistem obračuna bruto nacionalnog proizvoda uzimajući u obzir korekciju po osnovi degradacije prirodne sredine. OUN pokušava da ovakav sistem obračuna bruto nacionalnog proizvoda uvede i u ostale zemlje, ali su metodološki problemi takvog postupka veoma izraženi.

Isto tako, posmatrano hipotetički, nacionalna ekonomija koja ne ostvaruje privredni rast može smanjiti broj radnih časova nedeljno. Više slobodnog vremena može učiniti da se zaposleni osećaju bogatijim, iako se *GDP per capita* nije izmenio. To drugim rečima znači da pokazatelj *GDP per capita* predstavlja vrlo upotrebljiv indikator ekonomske aktivnosti u zemlji, ali istovremeno i diskutabilni kriterijum životnog standarda stanovnika ili kvaliteta života. Ukratko, slobodno vreme nije uračunato u vrednost proizvodnje, ali je razumljivo da ono ima uticaja na iskazivanje blagostanja pomoću pokazatelja bruto nacionalnog proizvoda.

Postoji problem u izračunavanju vrednosti bruto nacionalnog proizvoda i u slučaju kada jednostavno neka dobra nisu uvek dostupna na slobodnom tržištu. Ovo se pre svega odnosi na jedan broj nedovoljno razvijenih privreda. Na iskazani nivo životnog standarda ima uticaja i geografski položaj pojedinih zemalja, jer vrednost nacionalnog dohotka po stanovniku ne obezbeđuje isti standard života u različitim geografskim područjima. Ovo iz jednostavnog razloga što postoje razni izdaci za grejanje domova, toplu odeću i tome slično u nekim zemljama, dok u drugim zbog geografskog položaja njih jednostavno nema.

Pored napred pobrojanih manjkavosti, dodatne slabosti pokazatelja bruto nacionalnog proizvoda kao visoko agregiranog monetarnog pokazatelja proizilaze i iz sledećih činjenica:

- 1) razlike u relativnim cenama usložnjavaju komparaciju relativnih nivoa bruto nacionalnog proizvoda,
- 2) kupovna moć nacionalne valute je vrlo različita i 3) selekcija zemalja i vremenskog intervala za potrebe uporedne analize je uvek diskutabilno pitanje.

1) Razlike u relativnim cenama mogu biti itekako značajne u iskazivanju nivoa bruto nacionalnog proizvoda po stanovniku dve zemlje. Budući da se relativne cene u pojedinim zemljama razlikuju zbog nejednake raspoloživosti ljudskim faktorom, kapitalom i prirodnim bogatstvom, svaka zemlja se logično koncentriše na proizvodnju za nju najjeftinijih dobara. Zato će bruto nacionalni proizvod te zemlje obračunat po višim relativnim cenama druge zemlje, gde su ti proizvodi skuplji ispasti relativno veći.⁸¹

⁷⁹ Hogendorn, J., *Economic Development*, HarperCollins College Publishers, 1996., p. 27.

⁸⁰ Op. cit., p. 29.

⁸¹ Bajec, J., Joksimović, Lj., op. cit., s., 27.

2) Standardni način u iskazivanju razlika u stepenu razvijenosti je onaj koji računa sa prevodjenjem nacionalne na neku od konvertibilnih valuta po tekućem deviznom kursu. Na ovaj način se upoređuje nivo bruto nacionalnog proizvoda po stanovniku različitih zemalja. Međutim, postoji greška u ovoj metodi jer obračunski kurs različitih valuta ne može da odslika realnu kupovnu moć novca. Zvanični devizni kurs je određen na nekom nivou i on po pravilu ne odgovara ponudi i tražnji u međunarodnoj trgovini. Često se u manje razvijenim zemljama zvanični kurs domaće valute značajno razlikuje od realnog koji se formira na slobodnom novčanom tržištu. Pored toga, najveći deo roba i usluga manje razvijenih privreda i ne dodje do međunarodnog tržišta, s obzirom da su cene transporta proizvoda često na tako visokom nivou da njihovu razmenu čini potpuno ekonomski nesvrshodnom. Kada bi cene ovih dobara bile jednake cenama istih na svetskom tržištu, ne bi postojala razlika u deviznom kursu, odnosno onda bi poredjenje kupovne moći različitih valuta imalo ekonomskog smisla. Sve ovo upućuje na zaključak da se, na primer, za američki dolar ili za evro može kupiti relativno više dobara u manje razvijenim zemljama nego u USA ili u Nemačkoj.

Ovim pitanjem bavila se i Svetska banka korigujući nacionalne izveštaje faktorom kupovne moći novca. Jedna grupa ekonomista je pokušala da odredi prosečnu cenu određenih usluga i usluga korišćenjem korektivnog faktora kupovne moći pojedinih nacionalnih valuta. Ideja je bila da se dobije »međunarodni dolar« sa istom kupovnom moći u odnosu na *GDP* jedne zemlje. Zbog toga je suma roba i usluga svake zemlje vrednovana po različitim cenama.⁸² U navedenoj tabeli je prikazana procena *GDP* sa korekcijom kupovne moći za manje razvijene zemlje.

Poslednjih godina u međunarodnim komparativnim istraživanjima sve je u većoj upotrebi pokazatelj bruto domaći proizvod po stanovniku meren kupovnom moći nacionalne valute (*purchasing parity power – PPP*). Paritet kupovne moći predstavlja faktor konverzije nacionalne valute kojim se eliminišu razlike u nivoima cena različitih privreda. Ovaj korekcionni elemenat definiše iznos nacionalne valute koji je potreban da se kupi određena količina dobara na domaćem tržištu koliko se za jedan dolar može kupiti u SAD. Razlike u nivoima *GDP* per capita iskazanih u zvaničnim i na temelju pariteta kupovne moći mogu biti vrlo izražene, posebno kod manje razvijenih zemalja. U gornjoj tabeli je prikazana razlika *GDP* per capita po zvaničnom kursu i *GDP* per capita iskazanog po sistemu kupovne moći za jedan broj nerazvijenih i visoko industrijalizovanih privreda.

Analizom podataka sadržanih u tabeli mogu da se izvuku dva zaključka: a) nejednakosti u nivoima bruto domaćeg proizvoda po stanovniku nisu tako izražene kao što pokazuju nekorigovani podaci i b) manje razvijene zemlje mogu biti područja potencijalno daleko atraktivnijih investicionih ulaganja nego što se to na prvi pogled pretpostavlja.

3) Izbor privreda i vremenskog intervala u kome se upoređuju nivoi *GDP* per capita nije moguć pomoću nekih neutralnih kriterija poput statističkog uzorka i tome slično. Ponekada broj posmatranih slučajeva može biti vrlo mali, a suprotno vremenski interval isuvuše kratak.

Prilikom izbora zemalja koje se upoređuju, javlja se veliki broj teškoća konceptualne prirode. Da bi se u što je moguće većem stepenu istakao problem nejednakog razvoja u komparativnim analizama treba ići na izbor zemalja sa sličnim privrednosistemskim odrednicama. Takođe, neke privrede zbog svoje veličine treba uvek upoređivati sa sebi

⁸² Kravis, I., Alan, H., Summers, R., *International Comparisons of Real Product Purchasing Power*, Baltimore, 1978.

sličnim zemljama. I najzad, uvek treba nastojati da se korišćeni podaci odnose na što je moguće duži vremenski period. Upotreba pojedinih vremenskih tačaka može dovesti do pogrešnih zaključaka iz jednostavnog razloga što razvoj predstavlja cikličan proces usled čega se može dogoditi da selektirana godina za jednu ekonomiju predstavlja vrh privrednog ciklusa, a da ista ta godina za neku drugu zemlju znači suprotnu tačku na privrednom ciklusu, usled čega mogu doći do izražaja velike greške u komparativnim istraživanjima.⁸³

Na kraju, treba navesti i određene nedostatke *GDP*, bez obzira o kojoj zemlji se radilo i koji se vremenski interval imao u vidu. Pokazatelj *GDP* ne govori o cilju proizvodnje. Primera radi, ukoliko se u jednoj godini *GDP* povećava zbog toga što je došlo do rasta izdataka namenjenih obrazovanju, a u nekoj drugoj godini raste za identičan iznos zbog toga što je uvećana proizvodnja cigareta i alkoholnih pića, konačne cifre i u prvom i u drugom slučaju iskazuju isto uvećanje *GDP*. Razumljivo da je kvalitet privrednog rasta u prvom i u drugom slučaju dijametralno različit. Vrlo izražen nedostatak *GDP* kao mere ekonomske aktivnosti, ogleda se u činjenici da u njegov iznos nije uračunata vrednost roba i usluga koja nije plaćena. Ukoliko se kuva ručak ili čisti svoja kuća, onda te aktivnosti nisu uključene u vrednost *GDP*, dok naprotiv, ako se ta aktivnost obavlja na bazi iznajmljivanja kuvarica, čistačica i slično, ona će biti uključena u iznos *GDP* kao vrednost usluga. Sledeća manjkavost je u tome što ovaj pokazatelj ništa ne govori o kvalitetu života tj. nematerijalnim potrebama, ličnoj slobodi, slobodnom vremenu, životnoj sredini.

Pokušaj ekonomista da se korekcijom veličine *GDP* dodje do kvalitetnijeg i adekvatnijeg pokazatelja razvoja doveo je do oblikovanja pokazatelja neto ekonomskog blagostanja (*net economic welfare*). Veličina bruto domaćeg proizvoda se koriguje na taj način što se od njenog ukupnog iznosa: 1) odbije veći broj faktora koji ne uvećavaju indikator zadovoljstva i 2) uvrsti određeni broj kategorija potrošnje koje nisu uključene u veličinu *GDP*.⁸⁴Kao glavna odbitna stavka figurišu vrednosti najrazličitijih šteta koje čovek, odnosno proizvodnja nanosi prirodnoj sredini. Kako napominju autori Samjuelson i Nordaus, pokazatelj neto ekonomskog blagostanja ispravlja *GDP* za zagadjenje, zakrčenje, iscrpljivanje prirodnih resursa i druge nedostatke.⁸⁵

5.3. KONCEPTUALNI PROBLEMI PRI KORIŠĆENJU POJEDINIH POKAZATELJA

Prilikom upotrebe pojedinih pokazatelja privrednog razvoja treba biti vrlo obazriv. Naime, pored toga što ovi mogu imati izvanrednu analitičku vrednost i služiti kao pouzdana osnova u različitim makroekonomskim istraživanjima njihova nekritička upotreba može dovesti do čitavog niza neadekvatnih zaključaka. Kao posebno važne aspekte korišćenja pojedinih pokazatelja privrednog razvoja moguće je izdvojiti sledeće:

1. priroda agregatnih i pokazatelja per capita,
2. pokazatelji nivoa i stope privrednog rasta,
3. korišćenje pokazatelja razvoja u međunarodnim komparacijama,
4. nominalni versus realni vrednosni pokazatelji privrednog razvoja.

⁸³ Bajec, J., Joksimović, L.j., op. cit., s.s. 27–28.

⁸⁴ Eisner, R., *The Total System of Accounts, Survey of Current Business*, January, 1985.

⁸⁵ Samuleson, P., Nordhaus, W., *Economics*, 14. ed. Mc Graw – Hill, 1994.

1) Pokazatelji privrednog razvoja mogu biti *agregatni* i *per capita*. Agregatni pokazatelji govore o zbirnim iznosima određenih makroekonomskih veličina, dok *per capita* pokazatelji iskazuju veličine pojedinih kategorija po stanovniku. U teoriji i politici privrednog razvoja daleko najčešće korišćeni pokazatelji razvijenosti neke zemlje su oni koji govore o dostignutom nivou razvoja po stanovniku – *per capita*. Statistika Ujedinjenih nacija, Svetske banke, statistike EU i OECD, iskazuju razvojni nivo neke zemlje uz pomoć ovih pokazatelja. Očigledno je da ako je vrednost ukupne proizvodnje ista u dve zemlje sa različitim brojem stanovnika (primera radi, Japana sa 125 i Velike Britanije sa 58 miliona stanovnika) i ako su ostali uslovi isti, onda će individualno stanovnici zemlje sa manjom populacijom biti relativno bogatiji.⁸⁶ Bez obzira na vrstu korišćenih pokazatelja, bilo da se radi o onima koji reprezentuju ekonomski potencijal jedne ili grupacije zemalja, ili je možda po sredi kvantifikacija efekata razvoja, najčešće se pojedini agregatni pokazatelji stavljaju u odnos sa ukupnim brojem stanovnika u određenoj zemlji, odnosno grupi zemalja. Pokazatelji *per capita* daleko su najviše korišćeni pokazatelji razvoja. Njihova dobra strana je što omogućuju međunarodnu komparabilnost konkretnih veličina. Ali, i pored toga, oni imaju i određenih manjkavosti o kojima treba voditi računa. Tu se pre svega ima u vidu mogućnost sticanja krajnje nerealne predstave razvoja putem pokazatelja *per capita* u situacijama kada su prisutna velika odstupanja od prosečnih veličina. Izražena odstupanja od proseka korespondiraju sa opadanjem korisnih svojstava informacije koju pruža pokazatelj *per capita*. Primera radi, iskazivanje razvoja neke zemlje pomoću pokazatelja *per capita* za čitavu zemlju ne bi imalo neke veće analitičke vrednosti ukoliko izostane dekompozicija ove veličine po određenim regionima, industrijskim granama, privrednim oblastima, itd.

2) Kod pokazatelja privrednog razvoja, pogotovo vrednosno izraženih, treba praviti distinkciju između onih koji govore o dostignutom nivou privrednog razvoja i stopama privrednog rasta. Nivo ilustruje dostignutu veličinu određenog pokazatelja i njime se u grubim crtama iskazuje prosečno blagostanje. Stopa rasta ilustruje brzinu, odnosno pravac promene tog blagostanja u vremenu. Stopa rasta kao pokazatelj razvoja istovremeno govori o naporu zemlje učinjenom u određenom vremenskom intervalu u dostizanju postavljenog razvojnog cilja. Kao izuzetno važan analitički pokazatelj, stopa rasta omogućuje sagledavanje kako pozitivnih tako i negativnih trendova u određenim zemljama ili grupama zemalja, svrstanih po definisanom kriterijumu srodnosti. Izražena manjkavost pokazatelja stope rasta dolazi do izražaja u situacijama niskih baznih veličina. U tom slučaju dobijene visoke stope rasta pre govore o niskim startnim veličinama, nego o realnim razvojnim uspesima.

3) Prema gotovo jedinstvenom stanovištu ekonomista koji se bave istraživanjem savremenih privrednih sistema, pokazatelj privrednog rasta predstavlja nesumnjivo jedan od najvažnijih makroekonomskih indikatora u komparativnim analizama.⁸⁷ S druge strane, evidentno je da iskazivanje dostignutog nivoa i dinamike privrednog rasta pojedinih zemalja pomoću reprezentativnih pokazatelja privrednog razvoja ima svrhe jedino ukoliko oni daju

⁸⁶ Klauzula pod inače ostalim jednakim uslovima u literaturi je poznata kao *ceteris paribus* klauzula. Ona je često korišćena klauzula u makroekonomskoj i posebno u razvojnoj literaturi.

⁸⁷ Pored stope privrednog rasta kao najvažniji pokazatelji koji se koriste u međunarodnim analizama uspešnosti privrednih sistema, vodeći svetski autoriteti u ovoj oblasti navode: statički i dinamički oblik ekonomske efikasnosti, stabilnost (zaposlenost i cene), ekonomska sigurnost pojedinca, jednakost (u raspodeli dohotka, bogatstva), ekonomske slobode, platni bilans itd., Eckstein, A., *Comparasion of Economic Systems – Theoretical and Methodological Approaches*, University of California Press, 1971., p. 347.

pravu sliku kod njihovog poredjenja sa identičnim veličinama u drugim zemljama. Pri tom se kod međunarodnih analiza uvek sa pravom postavlja pitanje izbora zemalja čiji se pokazatelji razvoja kompariraju, kao i vremenskog perioda u kome se to poredjenje realizuje.

Od ne manje važnosti je i adekvatna selekcija pokazatelja razvoja prilikom međunarodnih poredjenja. »Ako se prihvati da proces razvoja determiniše skup međusobno povezanih i uzajamno delujućih ekonomskih i neekonomskih faktora, proizilazi da i selekcija njihovih mernih karakteristika treba da bazira na pretpostavci postojanja uzajamne povezanosti samih indikatora«. ⁸⁸

4) Vrednosni pokazatelji privrednog rasta mogu biti iskazani u realnim i nominalnim veličinama. Prvi način iskazivanja podrazumeva njegovo vrednovanje u stalnim a drugi u tekućim cenama. Realni izražava iznos agregata u bilo kom periodu u cenama koje važe za bazni period. Nominalni agregat je vrednost finalnog outputa u nekoj ekonomiji u cenama koje važe u periodu u kojem je output proizveden. Promene u nominalnim veličinama rezultat su promena cena. Zbog toga se u ekonomskim analizama češće koristi pokazatelj koji govori o realnom agregatu izraženom u različitim godinama.

Imajući napred pomenute činjenice u vidu, može se zaključiti da objektivni pristup selekciji pokazatelja privrednog razvoja ima za cilj ilustraciju dostignutog nivoa kao i ukazivanje na intenzitet promena ključnih makroekonomskih veličina. On treba da vodi računa o sledećim činjenicama: a) što je veći broj razvojnih pokazatelja veća je i količina ukupnih informacija koja govori o nivou i dinamici razvoja neke privrede i b) potrebno je iz istraživanja izostaviti sve pokazatelje razvoja koji nose već sadržanu informaciju u nekom od već ranije korišćenih indikatora. Jednom rečju, relevantnost konkretnog pokazatelja privrednog razvoja u međunarodnim analizama korespondira sa povezanošću tog pokazatelja sa ukupnim stepenom razvijenosti zemlje. ⁸⁹

5.4. POKAZATELJI NEJEDNAKOSTI U RASPODELI

U razvojnoj ekonomiji se mnogo govori o najrazličitijim aspektima ekonomske nejednakosti. Uostalom i sam fenomen privrednog razvoja se karakteriše izrazitom nejednakošću, u vremenskom, prostornom i populacionom smislu. Ekonomske nejednakosti dobijaju najrazličitije oblike ispoljavanja u današnjim uslovima privredjivanja. Tako na primer, u teoriji se često piše i raspravlja o egzistencijalnom minimumu, učešću pojedinih grupa stanovništva u nacionalnom dohotku, nivou koncentracije dohotka najbogatijih pojedinaca, i tome slično. Socijalni minimum predstavlja donju granicu dohotka koja garantuje pojedincu, odnosno domaćinstvu egzistencijalnu sigurnost. Ovaj minimum varira medju pojedinim zemljama, a u kategorijalnom smislu obuhvata minimalni nivo ishrane, brige o zdravlju, odeći i stanovanju. Domaćinstva koja ne raspolažu nivoom raspoloživog dohotka koji garantuje egzistencijalni minimum pripadaju grupaciji siromašnih. Često ekonomisti upotrebljavaju termin »apsolutno siromaštvo« da označe deo stanovništva koji ne raspolaže sumom finansijskih sredstava neophodnih za finansiranje egzistencijalnog minimuma.

Nije lako kvantificirati siromaštvo. Uostalom ovaj fenomen je uvek relativnog karaktera. U najopštijem smislu kada je raspoloživi dohodak nekog domaćinstva ispod

⁸⁸ Kljusev, N., *Teorija i politika ekonomskog razvoja*, Književne novine, Beograd, 1982., s. 88.

⁸⁹ Ivanović, B., A Method of Establishing a List of Development Indicators, *Ekonomska analiza*, br. 1/2, Beograd, 1974., s. 58.

određenog nivoa, onda ono pripada grupi siromašnih. Drugim rečima, veličina raspoloživog dohotka domaćinstva u odnosu na raspoloživi dohodak drugih domaćinstava u zemlji ili regionu važan je pokazatelj prilikom zauzimanja stava po pitanju da li je to domaćinstvo siromašno ili nije. Granica siromaštva u nekoj zemlji je arbitrarna veličina i temelji se na procenjenom iznosu vrednosti prehrambenih dobara potrebnih za normalnu ishranu prosečnog domaćinstva. U slučaju USA, na primer, nakon procene takve potrošačke korpe dobijena vrednost se množi sa tri, budući da važi pretpostavka po kojoj se trećina raspoloživog dohotka troši na ishranu. Ono što se u USA smatra granicom siromaštva verovatno da za druge zemlje to ne bi bio slučaj. Pa ipak, siromašna domaćinstva u USA se ne osećaju manje siromašnim zbog toga što imaju više novca u poredjenju sa takodje siromašnim domaćinstvima u drugim zemljama. Pored očiglednog problema gde da se povuče linija siromaštva, postoji još teži problem da se kvalifikovano uporede siromaštva pojedinih zemalja sa mnogim drugim ekonomskim i neekonomskim veličinama, sa običajima i načinom života, itd.⁹⁰

Dva osnovna oblika nejednakosti u raspodeli dohotka medju domaćinstvima su: a) nejednakost dohodaka od rada b) nejednakost dohodaka od vlasništva. U industrijski razvijenim zemljama, dohodak od rada čini oko četiri petine ukupnog dohotka. To znači da čak i ako se u analizi funkcionisanja privrede podje od apsolutno nerealne premise po kojoj su dohoci od imovine ravnomerno raspodeljeni izmedju pojedinih domaćinstava, zarade bi bile značajan uzrok ispoljenim nejednakostima u raspodeli. Razlike u nivoima zarada su, sa svoje strane, rezultat mnogih činilaca kao što su nejednakosti u fizičkim i intelektualnim sposobnostima ljudi, razlike u intenzitetu rada itd. Obrazovanje omogućava da se pri kraju života dobije veći ukupan dohodak i da se nadoknade troškovi školovanja i stručnog usavršavanja.

U tržišnim privredama jednakost u raspodeli dohotka nije cilj kome ovi sistemi po definiciji teže. Štaviše, takav cilj je u izrazito konfliktnom odnosu sa tržišnom logikom privredjivanja. Ipak, prevelike nejednakosti u raspodeli ostvarenog dohotka mogu biti jedan od značajnih ograničavajućih faktora razvoja u dugom roku. U jednom broju nedovoljno razvijenih privreda statistički podaci o proizvodnji i dohotku mogu dati pogrešnu sliku ukupne razvijenosti s obzirom da je raspoloživi dohodak krajnje neravnomerno raspoređen i da je veliki deo stanovništva u potpunom siromaštvu.

Izražene nejednakosti u raspodeli dohotka u okviru nacionalne ekonomije mogu uticati na blagostanje stanovništva na veliki broj različitih načina. Kada mali procenat najbogatijih postaje sve više imućan na račun ogromnog broja siromašnih, onda se po pravilu ispoljavaju veliki problemi povezani sa ishranom, zdravljem i tome slično. U nedovoljno razvijenim privredama može doći do povećanja nataliteta kojim bi se nadoknadio veliki stepen smrtnosti, a vrlo je verovatno da će se i političke tenzije povećavati. Izuzetno izražene razlike u raspoloživim dohocima vode socijalnim nezadovoljstvima, što utiče na političku i ekonomsku nestabilnost država.⁹¹

Kao osnovni pokazatelj nejednakosti u raspodeli dohotka danas se u savremenoj teoriji razvoja koriste: Lorencova kriva raspodele dohotka i Gini koeficijent.

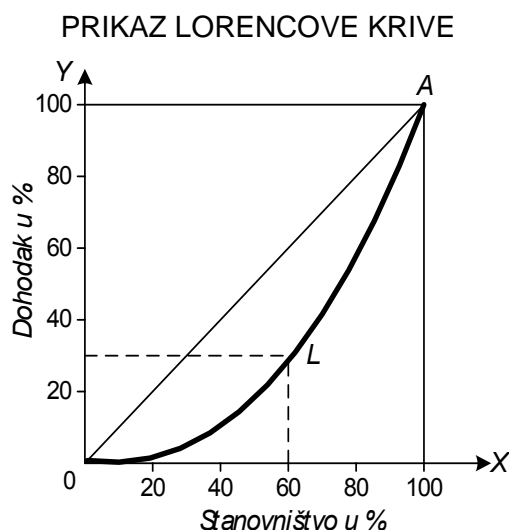
LORENCOVA KRIVA definiše raspodelu dohotka po segmentima stanovništva, tačnije pokazuje koliki deo ostvarenog dohotka je dobio svaki segment stanovništva.

⁹⁰ Boyes, W., Melvin, M., *Macroeconomics*, Houghton Mifflin, Boston, 1991., p. 486.

⁹¹ Hogendorn, J., op. cit., p. 28.

Segmenti se najčešće računaju na bazi kvintila tj. po 20% stanovništva. Na dijagramu se vidi da je na apscisi naneto učešće stanovništva po kvintilima kumulativno (20, 40, 60, 80 i svih 100% stanovništva), dok se na ordinati u istim kumulativnim jedinicama nalazi primljeni dohodak.

Na dijagramu prava OA predstavlja takozvanu «liniju idealne raspodele», tj kada se krećemo duž prave OA to znači da je svaki stanovnik jedne zemlje učestvovao ravnopravno u raspodeli stvorenog dohotka u toj zemlji. Svakako je jasno da se radi samo o idealnoj raspodeli dohotka koja je teorijskog značaja jer nisu svi stanovnici jedne zemlje ni učestvovali u stvaranju dohotka a pogotovo to učešće nije bilo jednako kod svih. Zakrivljena prava koja se nalazi ispod linije idealne raspodele predstavlja Lorencovu krivu i ona nam pokazuje stepen odstupanja od idealne raspodele. Što je Lorencova kriva zaobljenija («t-rbušastija») to znači da je raspodela u jednoj zemlji manje pravična.



U situaciji suprotnoj idealnoj raspodeli, u tački Y dolazimo u takodje hipotetičku situaciju da jedan stanovnik neke zemlje prisvaja sav stvoreni dohodak.

GINI KOEFICIJENT (G) predstavlja matematički izraz koji se izračunava na bazi Lorencove krive. Predstavlja odnos površine koja se nalazi između linije idealne raspodele i Lorencive krive kao dela, sa površinom ukupnog trougla OAX .

G se izračunava preko sledećeg izraza:

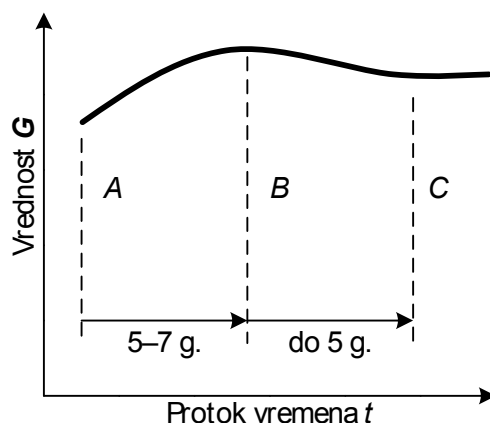
$$G = \sum_{i=2}^n X_{i-1}Y_i - X_iY_{i-1}$$

gde su X i Y oznake za stanovništvo i dohodak. Cilj je da se izračunaju kumulativi, odnosno koliko 20% najsiromašnijeg stanovništva dobija od stvorenog dohotka, zatim koliko je učešće 40% stanovnika, 60%, 80% stanovnika, itd.

Gini koeficijent ima teorijske vrednosti $0 < G < 1$ a što je veća vrednost Gini koeficijenta, to znači veću nejednakost u raspodeli stvorenog dohotka i obrnuto.

U praksi velikog broja zemalja pokazala se izvesna zakonitost u kretanju Gini koeficijenta tokom vremena. Naime, u početnim periodima brzog rasta i uzleta nacionalne ekonomije dolazi i do većeg raslojavanja na bogate i siromašne slojeve, pa je i tendencija ka porastu vrednosti Gini koeficijenta izražena. Nakon dostizanja određenog razvojnog nivoa, sa otpočinjanjem stagnacije stope rasta dohotka dolazi i do prvo opadanja vrednosti G (umerenije i pravednije distribucije dohotka), a potom do njegovog pozicioniranja na određenom uslovno stabilnom nivou. Taj fenomen poznat je kao »obrnuto U Kuznjecove krive«, a grafički se predstavlja na grafikonu ispod:

Objašnjenja zašto se nejednakost najpre pogoršava tokom ranih etapa ekonomskog rasta pre nego se poboljšava su brojna. Ona se skoro uvek odnose na prirodu strukturnih promena. Početni privredni rast može da se skoncentriše u savremenom industrijskom sektoru gde je zaposlenost ograničena ali su zarade i produktivnost u porastu. Razlika u dohotku između savremenih i tradicionalnih sektora će se najpre brzo povećati pre nego što počne da se smanjuje. Nejednakost u razvijenom savremenom sektoru može biti veća od nejednakosti u stagnirajućem tradicionalnom sektoru. Transfer dohotka od bogatih ka siromašnima i smanjenje siromaštva su državni izdaci koje vlade u zemljama sa veoma niskim dohotkom teško preduzimaju.



U delu od tačke A do B dolazi do brzog rasta vrednosti G , raslojavanja i lošije distribucije dohotka. Od B do C nastaje opadanje G , uravnotežava se raspodela dohotka i od C na desno vrednost Gini koeficijanta stagnira.

Danas postoji dovoljno studija slučajeva i specifičnih primera zemalja kao što su Tajvan, Južna Koreja, Kina, Kosta Rika, Šri Lanka i Hong Kong, koji pokazuju da viši nivo dohotka može biti praćen opadanjem i ne povećavanjem nejednakosti. Brojni raspoloživi podaci takodje negiraju tvrdnju neoklasične teorije po kojoj izražena nejednakost u raspodeli nacionalnog dohotka korespondira sa dinamičnijom stopom privrednog rasta. Primera radi,

Nemačka i Japan imaju u odnosu na druge zemlje razvijenog tržišta izraženiju jednakost u raspodeli, a istovremeno važe za zemlje u grupaciji tržišnih ekonomija sa najizraženijom stopom privrednog rasta u drugoj polovini 20. veka.

Primer izračunavanja GINI koeficijenta kao mere nejednakosti: U nastavku se daje primer iz prakse kako se može izračunati Gini koeficijent kao merilo nejednakosti u raspodeli u jednom privrednom sistemu. Polazi se od rezultata o godišnjim primanjima stanovništva koji, na primer, glase:

R.br.	Prezime	Godišnji prihod (u din.)	Rang	Kvintili
1	A. Jovanović	250.000	13	II
2	B. Petrović	75.000	18	I
3	V. Stojanović	125.000	14	II
4	G. Babić	325.000	12	III
5	D. Cvijanović	50.000	20	I
6	M. Gostić	3.000.000	4	V
7	DJ. Stevanović	110.000	15	II
8	B. Marić	5.000.000	2	V
9	E. Ilić	85.000	17	I
10	Ž. Todorović	100.000	16	II
11	Z. Jevtić	350.000	11	III
12	M. Šišković	4.500.000	3	V
13	I. Krivokapić	1.000.000	7	IV
14	J. Popović	500.000	10	III
15	K. Stojiljković	650.000	9	III
16	L. Urošević	750.000	8	IV
17	M. Pepter	5.300.000	1	V
18	M. Kandić	2.500.000	5	IV
19	N. Vidić	1.500.000	6	IV
20	O. Dostanić	65.000	19	I
UKUPNO	20	26.235.000		

Izvor: obračun autora

Na uzorku od 20 domaćinstava koji čine zamišljenu zajednicu Gini koeficijent se izračunava primenom navedene formule

$$G = \sum_{i=2}^n X_{i-1}Y_i - X_iY_{i-1}$$

Najpre se formira pomoćna tabela za raspodelu na kvintile (grupe od po 20% uzorka, tj. u ovom slučaju po 4 domaćinstva) kako za stanovništvo, tako i za raspodelu dohotka.

Gini koeficijent se izračunava kao:

$$G = [(0,2 \times 0,03278) - (0,4 \times 0,01048)] + [(0,4 \times 0,10238) - (0,6 \times 0,03278)] + \\ + [(0,6 \times 0,32155) - (0,8 \times 0,10238)] + [(0,8 \times 1) - (1 \times 0,32155)] = 0,613124$$

Broj Kvintila	Učešće u stanovništvu X	Učešće u dohotku Y
I	20	1.048
II	40	3.278
III	60	10.238
IV	80	32.155
V	100	100.00

Dakle, izračunati GINI koeficijent od 0,613124 ($0 < G < 1$) ukazuje na veću nejednakost u raspodeli stvorenog dohotka od prosečno očekivane. U slučaju da je moguće izvršiti komparaciju dva GINI koeficijenta, rezultati bi bili ilustrativniji.

OSNOVNI FAKTORI RAZVOJA PRIVREDNOG SISTEMA

6.1. MOGUĆE KLASIFIKACIJE I OSNOVNI FAKTORI RAZVOJA PRIVREDNOG SISTEMA

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, one su podložne kritičkom preispitivanju i najrazličitijim ocenama sa aspekta značaja koji pojedini činioци razvoja imaju u procesu privrednog razvoja. Pri tom, većina savremenih shvatanja upućuju na zaključak da promene u nauci i tehnologiji kao i ljudsko znanje, predstavljaju faktore sa najsnažnijim delovanjem, kako na ukupnu dinamiku i kvalitet privrednog razvoja, tako na promenu strukture i značaja ostalih faktora razvoja.

U svom radu *Teorija privrednog razvoja* autor Jozef Šumpeter formuliše tezu da privredni razvoj počiva na tri elementa. Oni, uzeti zajedno, formiraju temelje ekonomskog razvitka. Ta tri elementa su:

- 1) »nove kombinacije«,
- 2) preduzetnici koji sprovode nove kombinacije i
- 3) krediti koje preduzetnici dobijaju za sprovođenje »novih kombinacija.«

Kao što se može uočiti, osnovni faktor privrednog razvoja predstavljaju *nove kombinacije*. Njih primenjuju preduzetnici u cilju ostvarenja profita. »Proizvoditi, znači kombinovati stvari i snage u okviru naših mogućnosti. Proizvoditi druge proizvode ili iste proizvode na drugačiji način, znači kombinovati ove stvari i snage na drugačiji način.«⁹² Sve dok nove kombinacije izrastaju iz starih putem kontinuiranih prilagodjavanja, radi se o promenama. Radi se o mogućem rastu ali ne i o razvoju. Ako dolazi do novih kombinacija, onda se radi o eventualnom razvoju.

Šumpeter pod novim kombinacijama podrazumeva sledećih pet slučajeva:

⁹² Schumpeter, J., *The Theory of Economic Development*, A Galaxy Book, New York, 1961., p.65.

- 1) uvođenje novog dobra – takvog sa kojim potrošači još nisu upoznati – ili novog kvaliteta postojećeg dobra;
- 2) uvođenje novih metoda proizvodnje, koji još nisu potvrđeni iskustvom u određenoj grani proizvodnje, koji moraju da se zasnivaju na novim naučnim otkrićima, a mogu postojati i u novom načinu prodaje robe u trgovini;
- 3) otvaranje novih tržišta, takvih na kojima određena grana proizvodnje u određenoj zemlji još nije prodrla, bilo da je ovo tržište ranije postojalo ili ne;
- 4) osvajanje novih izvora sirovina i poluproizvoda, bez obzira da li ovaj izvor već postoji ili prvo treba da bude stvoren i
- 5) sprovođenje nove organizacije ili razbijanje postojeće, što se u oba slučaja odnosi prvenstveno na razne organizacije monopola (kartele, trustove, sindikate i slično).⁹³

Iz ovoga se može videti da Šumpeterove inovacije ne moraju biti čisto tehnološke prirode, već se odnose na razne promene u proizvodnji, organizaciji, trgovini i slično.

Još dve stvari su suštinske za sprovođenje novih kombinacija. Prvo, nije esencijalno da nove kombinacije sprovode isti ljudi kontrolišući postojeće metode proizvodnje koje će biti zamenjene novim metodama. Naprotiv, nove kombinacije se, po pravilu, događaju u novim firmama koje ne nastaju iz starih, već počinju da proizvode pored njih. Slikovito rečeno, »vlasnik poštanskih kočija ne gradi železnicu«. ⁹⁴ Drugo, sprovođenje novih kombinacija ne podrazumeva upošljavanje novih faktora proizvodnje (radnika, kapaciteta, zemljišta), već upošljavanje postojećih faktora proizvodnje na drugačiji način.

Drugi osnovni faktor privrednog razvoja su *preduzetnici* koji sprovode nove kombinacije. Preduzetnici su Po Šumpeteru, preduzetnici predstavljaju organizatore primene novih kombinacija, odnosno ljudi čijom se zaslugom one sprovode u život. Oni su osobe koje usmeravaju alokaciju raspoloživih resursa sa osnovnim ciljem da se ostvari profit putem ekonomske valorizacije inovacija. Svaki kapitalist i svaki učesnik u proizvodnji ne spada u kategoriju preduzetnika. Oni će postati preduzetnici samo ako doprinesu unapredjenju privrede nekom od novih kombinacija.

Šumpeterov preduzetnik je inovator, ali ne inovator u smislu pronalazača, već inovator u smislu praktičara. On savladava otpore koji dolaze od radnika, državnog aparata, kapitalističkih monopola i banaka u vezi sa primenom inovacija. Ilustrujući, on dalje navodi za preduzetnika da je motivisan tako »da formira privatnu kraljevinu... zatim, tu je želja da pobedi, impuls da se bori, da se dokaže nadmoćnost nad drugim, da se uspe uspeha radi, a ne radi plodova koje uspeh donosi. Finansijski rezultat je sekundaran, ili se samo vrednuje kao oznaka uspeha, kao manifestacija pobede; služi samo kao demonstracija sposobnosti da se troši, a ne kao želja za potrošnim dobrima... Najзад, tu je radost stvaranja, postizanja, ili proste egzibicije energije i ingenioznosti... Ovaj tip traži teškoće, promene radi promena, oduševljenje u avanturama«. ⁹⁵ Dakle, Šumpeterov preduzetnik nije neki *homo oeconomicus*, njega često pokreću iracionalne snage. U širem smislu, on u preduzetnike ubraja ne samo nezavisne kapitaliste koji su vlasnici sredstava za proizvodnju, već sve one koji uvode nove kombinacije, a to mogu da budu i zaposleni u kompanijama kao što su menadžeri, direktori,

⁹³ Op. cit., p. 66.

⁹⁴ Op. cit., op. cit., p.66.

⁹⁵ Op. cit., p. 67.

članovi upravnih odbora. Znači, preduzetnička funkcija nije u neposrednoj vezi sa institutom svojine.

Treći stub privrednog razvoja predstavlja *kredit*. Da bi preduzetnici mogli da ostvare svoje zamisli, njima su potrebna izvesna sredstva. Ta sredstva im obezbeđuju kapitalisti putem kredita. Ako preduzetnici ostvare profit, oni kapitalistima plaćaju kamatu za upotrebu njihovog novca. Na taj način kamata ima za svoj jedini izvor preduzetnički profit, pošto Šumpeter u troškove ubraja samo rentu i najamninu, a ne i kamatu za pozajmljeni kapital.

Poznati ekonomski teoretičari Samjuelson i Nordaus napominju da bez obzira da li je neka zemlja bogata ili siromašna, lokomotiva ekonomskog progresa u njoj se kreće na sledeća četiri točka: 1) ljudski proizvodni faktori (ponuda radne snage, obrazovanje, disciplina, motivacija); 2) prirodni proizvodni faktori (zemljište, rudna i energetska bogatstva, klima), 3) akumulacija kapitala (mašine, fabrike, putevi) i 4) tehnologija (nauka, inženjering, upravljanje, preduzetništvo).⁹⁶

Autori Herik i Kindlberger tvrde da sedam komponenti određuju dostignuti nivo i dinamiku privrednog razvoja u svakoj nacionalnoj ekonomiji: 1) zemljište i ostali prirodni izvori, 2) proizvodna sredstva, odnosno fizički kapital, 3) rad i tzv. ljudski kapital, 4) zaposlenost i distribucija dohotka, 5) tehnološke promene, 6) ekonomija obima i 7) organizacija.⁹⁷

U makroekonomskoj literaturi se često sreće podela na sledeće četiri vrste razvojnih faktora: prirodni resursi, rad, kapital i preduzetništvo. Prihvatljivom podelom faktora se može označiti i sledeća klasifikacija faktora privrednog razvoja: 1) osnovni ili primarni faktori razvoja gde spadaju: a) stanovništvo i njegova struktura, b) instalirana osnovna sredstva i njihov tehnološki nivo, c) raspoloživost prirodnim resursima, d) veličina zemlje i e) dostignuti nivo razvijenosti); 2) privredno–sistemski faktori (dominantni oblik svojine, sistem i mehanizam donošenja odluka, koordinacioni i upravljački mehanizam, motivacioni mehanizam); i 3) dejstvo ekonomske i razvojne politike.⁹⁸

U današnjim uslovima privredjivanja, mnogi novi faktori postaju značajni u oblikovanju rezultata proizvodnje. U tom kontekstu se smatra da sledeća lista razvojnih činilaca može u zadovoljavajućem stepenu objasniti logiku i suštinu razvojnih tokova:

- 1) stanovništvo,
- 2) prirodni i energetske resursi,
- 3) tehnološke promene,
- 4) instalirana osnovna sredstva i infrastruktura,
- 5) organizacija i preduzetništvo,
- 6) informacija i znanje kao ključni razvojni resursi.

Zapaža se da je u ovako sačinjenoj listi razvojnih faktora, akcenat stavljen jedino na tzv. primarne činioce, dok su privrednosistemski i ostali faktori ekonomske dinamike u potpunosti apstrahovani. Opredeljenje za napred sačinjeni set primarnih faktora zahteva multidisciplinarni pristup istraživanju fenomena privrednog razvoja i proučavanja njegovih

⁹⁶ Samuelson, P., Nordhaus, W., *Ekonomija*, Mate, Zagreb, 1994., s., 697.

⁹⁷ Herrick, B., Kindlberger, Ch., *Economic Development*, McGraw Hill, 1983.

⁹⁸ Bajec, J., Značaj uporednog metoda u istraživanju doprinosa privredno–sistemskih faktora privrednom razvoju, u knjizi: Stojanović, R., (redaktor), *Novi pristup faktorima privrednog razvoja*, Beograd, 1987., str. 120–121.

najvažnijih činilaca. U tom se smislu u daljem tekstu vrši elementarna analiza značaja napred pobrojanih šest ključnih faktora privrednog razvoja.

6.1.1. STANOVNIŠTVO KAO FAKTOR PRIVREDNOG RAZVOJA

Konvencionalna ekonomska teorija sagledava značaj stanovništva kao faktora privrednog razvoja, koristeći po pravilu, analizu ukupnog broja, zatim udela zaposlenih u ukupnom broju populacije, dostignuti nivoi urbanizacije, nivoi formalnog obrazovanja, itd. Savremeni koncept razvoja, međutim, podrazumeva daleko širi pristup ovom kompleksu, što je sasvim razumljivo kada se ima u vidu da bez obzira na dostignuti nivo naučnog i tehnološkog progressa, čovek predstavlja najznačajniji činilac ekonomskog i svakog drugog prosperiteta.

Stanovništvo kao faktor privrednog razvoja je moguće analizirati na najrazličitije načine: 1) kao ljudski potencijal, 2) etnički sastav i 3) istorijsko nasledje.

1) *Ljudski potencijal* je moguće 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.⁹⁹

- a) Ukupan broj stanovnika je svakako jedna od najelementarnijih komponenti ljudskog potencijala. On nije pokazatelj koji per se govori o mogućem značaju ovog faktora u privrednom razvoju pojedine zemlje. U ekonomskom smislu je daleko veći značaj podatka koji se odnose 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 dvadesetog veka zdravlje ljudi nije bilo predmet ozbiljnih 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 rasta, pored ostalog, objašnjava se i nepostojanjem metodologije kojom bi se mogli sagledati krajnje složeni, teško merljivi i vremenski udaljeni ekonomski efekti koje ostvaruje zdravstveno stanje stanovništva na kretanje pojedinih pokazatelja privrednog razvoja. Danas nije sporno tvrdjenje da zdravlje ljudi predstavlja faktor sa najdugoročnijim dejstvom na privredni rast. Bez obzira na dostignuti nivo društvenog i ekonomskog prosperiteta, društvenoekonomskog i političkog uredjenja, stepena naučnog i tehnološkog razvoja, i sl. Zdravlje je uvek bilo i uvek će biti faktor koji se odlikuje značajnim uticajem na privredni razvoj.
- c) U savremenim uslovima privredjivanja, efikasnost proizvodnje u nekoj zemlji je u najdirektnijoj vezi sa dostignutim nivoom obrazovanja, istraživanja i razvoja. Potpunom afirmacijom kategorije znanja koje vrši uticaj na sve ostale faktore razvoja, bačeno je sasvim novo svetlo na kompleks obrazovanja. Činjenica je da se privredni razvoj sve više temelji na akumuliranom znanju, što ga čini osnovnim uslovom za sticanje razvojnih prednosti. Otuda visok kvalitet obrazovanja u

⁹⁹ Lim, D., *Explaining Economic Growth: New Analytical Framework*, Edvard Elgar, 1996.

današnjim uslovima ima jednu od ključnih uloga u procesu korišćenja informacionih tehnologija kao osnovne infrastrukture za njegovu pripremu. Informacione tehnologije postaju veoma značajne kako u postupku dolaženja do novih znanja, tako i procesu njegovog širenja.

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

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

6.1.2. 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). Drugim rečima, zalihe predstavljaju užu pojam od resursa. Najkraće rečeno, zalihe su deo prirodnih resursa koje se ekonomski mogu isplativo upotrebljavati. Kategorija zaliha je daleko dinamičnija u poredjenju sa kategorijom resursa. Na njeno oblikovanje presudan uticaj imaju dostignuti nivo razvoja nauke i tehnologije i nivo cena na svetskom tržištu. Pod njihovim neprekidnom uticajem kao i uticajem mnogih drugih faktora, odvija se proces kontinuirane transformacije kategorije resursa u zalihe.

U oblikovanju kategorije zaliha, najznačajniju ulogu imaju dva faktora: tehnološki uslovi eksploatacije i ekonomski kvalitet prirodnih resursa. Zahvaljujući razvoju nauke i tehnike, u modernoj proizvodnji kontinuirano se pristupa iskorišćavanju zaliha sve manjeg kvaliteta. Ova pojava je u ekonomskoj nauci poznata kao fenomen kompenzacije. Zahvaljujući tehnološkim promenama, ekonomski je sve opravdanije uključivanje u proces proizvodnje onih resursa čija su kvalitativna svojstva sve manje izražena. Suprotno kompenzacionom, postoji i tzv. supstitucionni efekat. On govori o situacijama kada se sa upotrebe manje kvalitetnih prirodnih resursa prelazi na korišćenje kvalitetnijih.

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 ekonomskopolitičkih prostranstava, predmeti rada postaju sve više autentičan proizvod ljudske aktivnosti sa unapred odredjenim kvalitetnim svojstvima. Pritom, važno je istaći da na sadašnjoj etapi tehnološkog i ekonomskog progressa ne postoji ni jedan resurs u prirodi koji se može nekontrolisano koristiti. Sam proces njihove eksploatacije se odvija u sve nepovoljnijim uslovima. Zbog toga, složeni proces privrednog razvoja se sve više temelji na upotrebi sintetičkih supstanci koje su najvećim delom rezultat savremene nauke inkorporirane u industriju i u tehnologiju.

Vekovima je privredni razvoj počivao na resursima koji su se susretali u prirodi. Međutim, tokom poslednjih tridesetak godina pojedini predmeti rada su počeli naglo da se

stvaraju u laboratorijama. Ovako dobijeni materijali ne samo da su jeftiniji i postojaniji od prirodnih, već su zahvaljujući činjenici što su svojim karakteristikama omogućili mnoge nove proizvodne aplikacije. Oni igraju veoma značajnu ulogu u svetskom privrednom razvoju. U ekonomskoj literaturi se sa priličnim zakašnjenjem evidentira njihova pojava i sa gotovo neshvatljivom inercijom prilazi čak i fragmentarnom izučavanju najvažnijih posledica rastuće primene novih materijala u savremenom privrednom razvoju.

6.1.3. PROIZVODNA SREDSTVA I INFRASTRUKTURA

Posmatrano istorijski, proces kontinuiranog usavršavanja proizvodnih sredstava je bio usmeren u pravcu zamene i postepenog istiskivanja fizičkih i intelektualnih funkcija čoveka iz procesa proizvodnje. To se u krajnjoj liniji pozitivno odražavalo na proces neprekidnog dinamiziranja privrednog rasta. Dinamika tehnoloških usavršavanja sredstava za rad u mnogome 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 kvalitativno novih sredstava se poklapa sa intenzitetom privrednog rasta u celini. Najkvalitetniji skok u razvoju proizvodnih sredstava se dogodio u drugoj polovini dvadesetog veka i povezan je sa kreacijom mašina sa elektronskom regulacijom. Time je utemeljen početak zemene 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 tretirati 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) dug period gradnje pojedinih infrastrukturnih sistema. Daleko najvažnije grane infrastrukture su: informatika, telekomunikacije, vodosnabdevanje, elektro–energetika i saobraćaj. U vremenu koje karakteriše izuzetni naučni i tehnološki razvoj, kao i u izraženoj internacionalizaciji proizvodnje i poslovanja, na značaju posebno dobijaju grane kao što su informatika i telekomunikacije.

6.1.4. TEHNOLOŠKE PROMENE

Pod tehnološkim promenama treba razumeti proces usavršavanja postojećih i pronalaženja kvalitetno novih proizvodnih sredstava, 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 redukovanija, ali u osnovi prihvatljiva definicija je svakako ona koja ovu kategoriju svodi na proces uvođenja novih orudja 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). *Invencija* je faza tehnološke promene koja predstavlja radjanje neke nove ideje. Sama po sebi, invencija ne znači neminovnost automatskog ispoljavanja sledeće faze tehnološke promene, tj. nastanak inovacije. *Inovacija* je faza tehnološke promene koja podrazumeva proces realizacije neke nove ideje, odnosno inovacija predstavlja novo rešenje. U literaturi se pojam inovacija često identifikuje terminima pronalazak, naučno istraživanje kao i naučno otkriće. Dinamika inovacija najvećim delom determiniše tempo tehnoloških promena, a time i intenzitet privrednog rasta u celini. *Difuzija* je faza tehnološke promene koju karakteriše proces najšire primene inovacija. U zavisnosti od sposobnosti ekonomskih aktera da se ova faza tehnološke promene skрати, ispoljavaju se i razlike između uspešnih i manje uspešnih privreda, odnosno ekonomskih subjekata u pojedinim oblastima privredjivanja.

Vremenski razmak između pojedinih faza tehnološke promene se sve više skraćuje. Vreme koje je potrebno da se transformiše invencija u inovaciju je najkritičnija faza u valorizaciji svake tehnološke promene. Ova faza se u literaturi naziva *inkubacioni period*. U dvadesetom veku, posebno u njegovoj poslednjoj trećini, došlo je do gotovo spektakularnog skraćivanja kako inkubacionog, tako i ukupnog razvojnog perioda. Najkarakterističniji primer takve tendencije je dužina inkubacionog perioda u oblastima novih informacionih tehnologija kod kojih je on skraćen na svega nekoliko meseci.

Tehnološke promene su nesumnjivo najznačajniji faktor privrednog rasta. Štaviše, o kvalitetnom privrednom rastu je moguće 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 se navode: 1) tehnološke promene uslovljene ponudom, odnosno tehnološke promene omogućene autonomnim razvojem nauke i istraživačko razvojne delatnosti i 2) tehnološke promene uslovljene tražnjom. Prvo objašnjenje se sreće i pod nazivom *science and technology push* teorija tehnoloških promena, a drugi pravac pod imenom *demand pull* teorija tehnoloških promena, tj. tehnološke promene koje pokreću potrebe tj. tražnja. Po prvoj teoriji dinamika usavršavanja tehnologije je u daleko najvećem stepenu funkcija razvoja nauke i efikasnosti naučnoistraživačkog rada. Drugim rečima, ona akcenat stavlja na ponudu tehnoloških rešenja. Ova teorija se u neku ruku direktno naslanja na tvrdnju Jozefa Šumpetera da grupisanje inovacija predstavlja osnovnu polugu ekonomskog rasta.¹⁰⁰ Suština druge teorije je tumačenje po kome osnovni pokretač promena u tehnici i tehnologiji predstavljaju tržišni zahtevi. Tržišne potrebe deluju na oblikovanje strukture investicija i u potpunosti determinišu dinamiku inovacija u privredi.

U ekonomskoj literaturi je dugo postojala težnja da se napred pomenute dve teorije generisanja tehnoloških promena međusobno suprotstave. Međutim, prihvatljivo objašnjenje osnovnih generatora tehnoloških promena mora obuhvatiti i faktore na strani ponude i faktore na strani tražnje. U tom smislu, jedan broj istraživača sa pravom primećuje da ni jedno od pomenuta dva tumačenja uzeto autonomno, ne objašnjava u

¹⁰⁰ Schumpeter, J., *Capitalism, Socialism and Democracy*, Alen and Unwin, London, 1976.

zadovoljavajućem stepenu logiku generisanja tehnološkog razvoja. Međutim, ako se posmatraju skupa, oni važe kao solidna baza u određivanju osnovnih generatora savremenih tehnoloških promena.

6.1.5. ORGANIZACIJA I PREDUZETNIŠTVO

Organizaciju kao faktor privrednog razvoja je u ekonomsku teoriju 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 poredjenju sa uticajem i obeležjima koje ostvaruju tri ostala konvencionalna faktora razvoja (rad, zemlja, kapital). Sa ovim faktorima 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 se *preduzetništvo* proučava na najrazličitije načine. Prihvatljivom se može smatrati analiza ovog fenomena a) kao ekonomske kategorije, b) kao metoda i načina privredjivanja i c) kao oblika ekonomskog mišljenja.

a) Centralno mesto u istraživanjima preduzetništva kao ekonomske kategorije je utvrđivanje subjekta i objekta preduzetništva. Subjekti preduzetništva mogu biti pojedinci, grupe stručnjaka, ali takodje 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, po mišljenju Šumpetera, predstavljaju suštinu preduzetništva.

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

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

Kada se govori o *menadžmentu*, treba istaći da on predstavlja proces kojim se usmerava, planira, motiviše, organizuje, koordinira i kontroliše privredna ili druga aktivnost. Ukratko, menadžment je proces koji je nastao »iz potrebe da se poslovanje preduzeća, kao organizacije ljudi, sredstava i tehnologije, uredi kao efektivno i efikasno privredjivanje u datom privrednom i društvenom ambijentu.«¹⁰¹

¹⁰¹ *Ekonomska i poslovna enciklopedija* Savremena administracija, Beograd, 1994. II tom, str. 1671.

6.1.6. INFORMACIJE I ZNANJE – KLJUČNI FAKTOR PRIVREDNOG RAZVOJA

Informacija je oduvek bila faktor razvoja, ali se ona u svojstvu osnovnog razvojnog činioca javlja tek na savremenoj etapi naučnotehničkog i privrednog razvoja. Pri tom, informacija po pravilu znači nešto novo za onog kome je namenjena, odnosno informacija predstavlja viši nivo od podatka. Koherentno obradjene informacije čine znanje u najširem smislu reči. Da bi se informacija tretirala kao osnovni razvojni resurs, ona mora biti istinita, celovita i blagovremena.

Nasuprot svim ostalim resursima koji se korišćenjem troše, informacija je faktor čijom se upotrebom ne uništava njen sadržaj. Stav po kome svi resursi mogu da se pojave u činu proizvodnje ili u činu potrošnje samo jedanput, ne važi za informaciju. Naime, resurs informacije se može beskonačno puta koristiti i to istovremeno od strane neograničenog broja korisnika. Za razliku od prirodnih resursa kod kojih važi pravilo da pojačani intenzitet korišćenja uslovljava skraćenje veka njihovog trajanja, sadržaj informacije ostaje nepromenjen nezavisno od intenziteta korišćenja. Bilo da je informacija kao resurs ostala potpuno neupotrebljiva ili da je korišćena jednom ili bezgranično puta, ili da se koristi povremeno ili stalno, sadržaj informacije ostaje u svim slučajevima isti. I najzad, za razliku od većine faktora koje karakteriše vremenski ograničen period upotrebe, resurs informacije u svojoj eksploataciji ne podleže vremenskim ograničenjima. Pomenute osobine upućuju na zaključak da se specifični karakter ovog resursa ogleda u činjenici da njegovo korišćenje nije limitirano ni vremenom ni intenzitetom. Zbog toga značaj resursa informacija u profilisanju karaktera krajnje složenih tokova modernog privrednog razvoja je višestruko veći u poredjenju sa svim ostalim resursima, čije korišćenje podleže kriterijumu limitiranosti.

6.1.7. ULOGA POLJOPRIVREDE KAO FAKTORA RAZVOJA

Oduvek se u teoriji razvoja postavljalo logično pitanje: zašto dolazi do drastičnih razlikovanja u visini ostvarene stope rasta između pojedinih privreda, odnosno zašto se pojedine zemlje brže razvijaju, a druge sporije? Sigurno je da na različitim razvojnim nivoima deluju razni faktori koji uslovljavaju brže ili sporije napredovanje. Neki od tih faktora se mogu svrstati u političke, neki u socijalne, ali su ekonomski uticaji u procesu razvoja dominantni. «*Jedan od najkritičnijih faktora u ranim fazama razvoja je stanje u sektoru poljoprivrede, jer bez viškova u proizvodnji hrane iznad minimalno potrebnog nivoa, malo šta drugo može da se uradi. Neće biti ni viška radne snage, ni štednje, a ni hrane da se prehrane radnici koji rade u drugim sektorima*» (Thirwall. str.127). U mnogim danas ekstremno nerazvijenim zemljama, upravo je zaostala i niskoproduktivna poljoprivreda predstavljala uzrok zbog koga su te zemlje zarobljene u «magičnom krugu siromaštva». Suprotno tome, kod mnogih danas visokorazvijenih zemalja, osnovicu na kome je gradjen njihov razvoj (pre sto ili dvesta godina potpuno je svejedno) predstavljala je moderna, dobro organizovana i visoko produktivna poljoprivredna proizvodnja. Zbog čega se posebno naglašava uloga porasta produktivnosti u poljoprivredi? Razlog tome je što njen porast dovodi do oslobadjanja viškova radne snage koji se mogu transferisati u druge sektore, i to one koji ostvaruju rastuće prinose (pre svih u

industriju). To dovodi do porasta dohotka po stanovniku, a to omogućava porast akumulacije – štednje kapitala.¹⁰²

Generalizujući ulogu poljoprivredne proizvodnje za proces razvoja, može se govoriti o njene četiri uloge:

1. proizvodni doprinos;
2. faktorski doprinos;
3. tržišni doprinos; i
4. valutni doprinos.

Proizvodni doprinos poljoprivrede sastoji se iz njene uloge da obezbedjuje prehranjivanje ne samo za radnike u poljoprivredi, već i za svo ostalo stanovništvo. Radna snaga u industriji, na primer, mora se osposobiti za izveznu proizvodnju koja će zemlji omogućiti devizni priliv. Pre tog trenutka je nerealan obezbedjivati prehrambenu sigurnost zemlje iz drugih izvora, osim domaće poljoprivredne proizvodnje. Pri tome, posebno je važna količina takozvanih tržišnih viškova, odnosno količina proizvedene hrane koja se ne potroši u sektoru poljoprivrede, već se može koristiti u drugim sektorima. Porast tih viškova tokom vremena je neophodan, prvo kao pokazatelj rasta produktivnosti u poljoprivredi, a drugo, radi prehrane radnika u industriji i drugim sektorima jevtinom hranom, što je osnovica za održavanje relativno niskih nadnica (setimo se da se na niskim razvojnim nivoima najveći deo budžeta domaćinstva troši na ishranu, komunalne potrebe i odevanje). Ukoliko nema porasta tržišnih viškova tokom vremena, može se zapasti u situaciju da dodje do rasta nadnica u industriji, što automatski znači manje konkurentnu proizvodnju, manje mogućnosti izvoza i zadiranje u investicije ili profit.

Faktorski doprinos poljoprivrede u procesu razvoja se sastoji iz dva dela: kao doprinos rada i kapitala. Karakteristika nerazvijenih zemalja je postojanje prikrivene nezaposlenosti u poljoprivredi. Masa uglavnom nekvalifikovane radne snage može se iz poljoprivrede preseliti u druge sektore, a da pri tome ne dodje do pada poljoprivredne proizvodnje. Odliv radne snage iz poljoprivrede dovešće do podizanja nivoa produktivnosti, a novopridošla radna snaga u industriji se zapošljava uz minimalne nadnice, čime se osigurava jevtin input za potencijalnu izveznu proizvodnju. Pored toga, poljoprivreda predstavlja i vrlo realan izvor štednje i akumulacije kapitala. Iz istorije je poznato da su najpreduzumljiviji zemljoposednici u Britaniji na početku industrijske revolucije selili svoju akumulaciju iz ulaganja u poljoprivredu na investicije u brzo rastuću industriju. Slični procesi se odigravaju i u drugim zemljama na njihovom razvojnom putu. Pri tome, seoba akumulacije može biti dobrovoljno (rukovodjeno motivom bržeg obrta i višeg profita u industriji kao grani sa rastućim prinosima), ali je vrlo često i prisilno – putem visokog oporezivanja od strane države, putem takozvanih «makaza cena» na štetu poljoprivrede, ili u najdrastičnijoj formi putem kolektivizacije i eksproprijacije kao u doba komunizma. Generalno govoreći, može se slobodno reći da je na razne načine vršeno depresiranje cena poljoprivrednih proizvoda u nerazvijenim zemljama imalo katastrofalno loše posledice po tu delatnost. Dokaz tome je i činjenica da su mnoge, nekada vrlo jake poljoprivredne zemlje

¹⁰² U razvojnoj teoriji postoje i zastupnici koncepta tzv. »geografskog determinizma« koji do ekstreme veličaju ulogu prirodnih resursa u razvoju. Pri tome se misli kako na plodno zemljište, tako i na šume, vodne tokove, klimu i ostale prirodne preduslove koji mogu pozitivno uticati na razvoj. Međutim, samo mali broj zemalja u svetu je takvo prirodno nasleđe koristio kao osnovicu svog razvoja – Kanada, Australija, Novi Zeland.

(kao Bugarska, Mađarska, pa i Srbija), od nekadašnjih velikih izvoznika postale uvoznici hrane, a da istovremeno nisu (ili su samo delimično) razvile druge delatnosti koje mogu predstavljati osnovicu za generisanje toliko potrebnih deviznih priliva.

Tržišni doprinos poljoprivrede u početnim fazama razvoja ogleda se u iniciranju tražnje za industrijskim proizvodima. Ukoliko domaća industrijska proizvodnja želi da prosperira, mora joj se obezbediti tražnja. Nerealno je očekivati da će u početnim fazama to biti izvozna tražnja, već se pre treba oslanjati na domaću tražnju. Kako je poljoprivreda u tom periodu jedina koja raspolaže viškovima kapitala i ima mogućnosti ulaska u investicije, a trebaju joj i određeni industrijski inputi, logično je da postoji određena, ne mala, komplementarnost između industrije i poljoprivrede. Prema mišljenju eksperata Svetske banke «... Stagnantna ruralna ekonomija, sa niskom kupovnom snagom, zadržava usporen industrijski rast u mnogim nerazvijenim zemljama» (str. 130). Dakle, može se slobodno reći da je uslov za brzi rast industrijske proizvodnje isto tako brzi porast poljoprivrede, barem u uslovima niske kupovne snage, kako bi se generisala tražnja za domaćim industrijskim proizvodima. Takodje, potrebno je uspostaviti određeni balans između odnosa razmene dve vrste dobara – poljoprivrednih i industrijskih. Ukoliko su cene prvih suviše visoke, tada dolazi do rasta nadnica u industriji i usporava se rast te delatnosti, a ukoliko su cene poljoprivrednih proizvoda suviše niske, dolazi do opadanja tražnje za industrijskim proizvodima, jer se smanjuje i raspoloživi višak u poljoprivredi.

Na kraju, moderna poljoprivreda ima vrlo bitnu ulogu u početnim fazama razvoja i kao izvor priliva strane valute koja je neophodna za pokrivanje nabavke uvoznih inputa. Kako industrijski sektor još uvek nije oformljen, ili je u začetku, nema ni mogućnosti da se izvozom industrijskih proizvoda obezbede devize, pa su poljoprivredni proizvodi praktično jedini koji se mogu izvoziti. Upravo jedna od osnovnih karakteristika nerazvijenosti je i dominacija proizvoda niske faze prerade (uglavnom prehrambenih) u izvozu, a proizvoda visoke tehnologije u uvozu.

Medjutim, uprkos evidentnoj ulozi koju u početnim fazama razvoja, odnosno u begu iz siromaštva, ima poljoprivreda, činjenica je da su mnoge manje razvijene zemlje svoj razvoj bazirale na favorizovanju sektora industrije upravo na račun poljoprivrede. To se čini na više načina, od kojih su karakteristični sledeći:

- Depresiranje cena poljoprivrednih proizvoda u odnosu na industrijske i favorizovanje gradskog načina života;
- Koncentracija najvećeg dela ukupnih investicija u industriji, kao i subvencija koje se daju proizvođačima;
- Poreske olakšice i subvencije se daju u najvećem obimu za industriju i druge preradivačke sektore;
- Politika zaštite od uvoza vodi se u korist industrijskih proizvođača, a često na štetu poljoprivrednika, što dovodi do poskupljenja inputa za poljoprivrednu proizvodnju, kao što su: đubrivo, sredstva za zaštitu, mehanizacija, semenska roba i sl.
- Životni standard meren dostupnošću školstva, medicinske zaštite, kulturnih, sportskih i drugih institucija, je nesravnjeno bolji i u korist gradskog stanovništva što doprinosi boljim uslovima života i rada, boljoj produktivnosti i višim platama u gradu u odnosu na selo.

Nakon dužih ili kraćih epizoda razvoja baziranog na iscrpljivanju poljoprivrednih resursa i njihovom prelivanju u urbane sredine (što se svugde pokazalo kao neodrživ model razvoja), većina manje razvijenih zemalja počinje sa primenom drugačijeg pristupa u odnosu na poljoprivrednu proizvodnju. Savremeni koncept baziran je na takozvanom «integralnom ruralnom razvoju», odnosno na razvoju svih neophodnih elemenata kako bi se stanovništvo na ruralnim područjima zadržalo, a ujedno im se omogućilo značajno podizanje produktivnosti i životnog standarda. To podrazumeva barem sledeće osnovne stvari:

- 1) pretvaranje sitnog poljoprivrednog proizvođača u farmera, odnosno prelazak iz sitne proizvodnje, najvećim delom usmerene za podmirenje sopstvenih potreba ili za trampu, na modernog robnog proizvođača značajnih tržišnih viškova, najčešće specijalizovanog za određene, visokoproduktivne i profitabilne proizvodnje (vrlo često se takav prelazak označava kao ulazak u «*agrobiznis*»);
- 2) izgradnju moderne infrastrukture kako bi robni viškovi mogli nesmetano da se plasiraju, prevoze, skladište itd. a što podrazumeva povezanost putevima, energetsku i telekomunikacionu infrastrukturu u svakom selu (bez toga će tržišni viškovi ostati zarobljeni na terenu na kome su i proizvedeni, a to znači smanjene prihode, ili čak gubitke za robne proizvođače); i
- 3) postepeno izrastanje nove klase posrednika koja će apsorbovati i transferisati sve tržišne viškove u poljoprivredi, odnosno koja će biti spona između domaće proizvodnje i svetskog tržišta, jer ostaje orijentacija manje razvijenih zemalja ka izvozu značajnih količina poljoprivredne proizvodnje.

Koji akteri igraju ključnu ulogu u svakoj od gore navedenih aktivnosti? Kod prve je nesporno naznačajnija uloga savremene države, i to kako na planu edukacije, širenja znanja i svesti među poljoprivrednim proizvođačima o potrebi specijalizacije, ulasku na tržište, obuke i sličnog, tako i na planu obezbeđivanja podsticaja kroz mere poreske politike, meke kredite, organizaciju otkupa po garantovanim cenama i sl.

Kod druge navedene aktivnosti takodje se ne može zaobići savremena država i njeno angažovanje u obezbeđivanju sredstava za izgradnju infrastrukture kako bi se izjednačili stanovnici seoskih i gradskih sredina. Delimično se tu može očekivati i angažovanje privatne inicijative, ali samo za one objekte koji se mogu komercijalizovati, kao što su silosi, hladnjače, otkupne stanice i slično.

Treća aktivnost je ono što je u najvećoj meri prepušteno privatnom preduzetništvu, angažovanju privatnog kapitala i snošenju rizika. Medjutim, do ove aktivnosti će doći tek kada su prve dve sprovedene, odnosno kada postoje značajni tržišni viškovi kao i infrastruktura za njihovu komercijalnu eksploataciju i izvoz.

Ranije je već napomenuto da poljoprivrednu proizvodnju karakterišu opadajući prinosi, dok su za industriju važeći rastući prinosi. Takodje, u poljoprivredi postoji visoka skrivena nezaposlenost, odnosno angažovano je mnogo više radne snage nego što je opravdano njenim graničnim proizvodom. Zbog toga je često granični proizvod rada u poljoprivredi nulti ili negativan. Kako se može eliminisati takva pojava? Prvo, porastom produktivnosti u poljoprivredi brže od rasta stanovništva putem absorpcije, tj. seljenja sve više radne snage iz poljoprivrede u industriju. Drugo, podizanjem graničnog proizvoda radne snage u poljoprivredi putem tehničkog progressa i treće, direktno kroz akumulaciju kapitala na osnovu koje se može, takodje, postići tehnički progres.

6.1.8. ULOGA KAPITALA KAO FAKORA RAZVOJA

Obzirom da se fenomenom finansiranja pominje i u nekim od narednih poglavlja, ovde će se analizirati samo ključna uloga kapitala kao razvojnog faktora kao i njegova uloga u procesu razvoja.

Pored poljoprivrede, drugi bitan faktor razvoja je kapital. Kada se govori o kapitalu pod njim se najčešće podrazumevaju: (a) fizički kapital – akumulirane mašine i oprema, zgrade i njihova pripadajuća infrastruktura i (b) finansijski kapital – gotovina, žirni novac, vrednosni papiri i udeli. Medjutim savremene razvojne teorije pod pojmom kapitala u širem smislu podrazumevaju sledeće komponente:

- mašine i oprema koje se koriste u proizvodnji ;
- infrastrukturne investicije koje delimično obezbeđuju dobra i usluge direktno, a ujedno podižu produktivnost ostalih investicija;
- izdaci za istraživanje i razvoj koji doprinose porastu produktivnosti rada i kapitala (ujedno dovode do procesnih i proizvodnih inovacija, što takodje podiže značajno produktivnost)
- socijalni izdaci kao što su ulaganja u zdravstvo i obrazovanje, što samo manjim delom ima direktne pozitivne posledice po produktivnost, ali indirektno dovodi do značajnog porasta produktivnosti pojedinaca, pa time i cele zajednice.

»Ukoliko se slažemo da je jedini način da se izgradi proizvodni potencijal zemlje i podigne dohodak po stanovniku kroz proširivanje kapaciteta za proizvodnju dobara, to se ne odnosi prosto samo na obezbeđivanje fizičkog kapitala kao što su mašine i oprema, već takodje na puteve, železnice, energetiku, vodovode, škole, bolnice, stambene zgrade... sve što može doprineti porastu produktivnosti i višem životnom standardu« (Thirlwall, str. 159).

Osnovni vid porasta raspoloživog kapitala je kroz proces investiranja, a baza za to je generisana akumulacija kao razlika između tekućeg proizvoda i tekuće potrošnje. Mnogi poznati razvojni ekonomisti pripisivali su investicijama ulogu najznačajnijeg pojedinačnog faktora rasta, pogotovo kroz sagledavanje njihovog učešća u raspodeli stvorenog proizvoda. Uobičajeno je da se prilikom planiranja budućih makroekonomskih kretanja izračunava stopa investicija kao udeo u raspodeli GDP–a koju je neophodno postići za dostizanje ciljane stope rasta ili za zadržavanje proizvoda na istom nivou.

6.2. PRIVREDNI CIKLUSI

Privredni rast je neravnomeran proces koji se odvija kroz padove i uspone. Cikličnost privredne aktivnosti je pojava koja se kontinuirano zapaža tokom prethodna dva veka. Prve privredne krize su se pojavile 1821. godine u Engleskoj i 1840. godine u Nemačkoj. Od tada one su se pojavljivale svakih sedam do deset godina. Treba reći da nespornost periodičnog pojavljivanja ne podrazumeva i identičnost njihovog ispoljavanja. Šta više, nemoguće je u privrednoj istoriji naći dva potpuno ista privredna ciklusa.

6.2.1. CIKLIČNI KARAKTER PRIVREDNOG RAZVOJA

Osnovni oblici privredne dinamike su: kratkorodne fluktuacije, srednjeročne promene i dugoročna kretanja. Kratkoročne fluktuacije su variranja privredne aktivnosti usled najrazličitijih sezonskih pojava (božićne i uskršnje kupovine, na primer). Kao tipični srednjeročni ciklusi se u ekonomskoj teoriji pominju investicioni i prostorni ciklusi. Pristalice teorije dugih talasa tvrde da se dinamika privrednog rasta može pratiti i u obliku dugih talasa čije je trajanje između četrdeset i šezdeset godina.¹⁰³

Privredni ciklusi predstavljaju osnovni oblik ispoljavanja razvojne dinamike u svakoj tržišnoj privredi. Najjednostavnije oni su obrazac rasta i opadanja ekonomske aktivnosti na nacionalnom nivou. Privredna kolebanja se značajno razlikuju po regularnosti, trajanju i uzrocima nastajanja. U relativno malim zemljama karakter privredne dinamike u značajnom stepenu zavisi od karaktera i prirode međunarodnih trgovinskih tokova (zemlje izvoznice primarnih proizvoda su sudbonosno zavisne od cena koje se formiraju na svetskim tržištima primarnih proizvoda) i tome slično. Međutim, i pored činjenice da pojedini oblici privrednog kretanja nemaju zajedničke karakteristike u svim sredinama, činjenica je da privrednu dinamiku u tržišnim privredama odlikuju i određena zajednička svojstva, što sa svoje strane omogućava njihovo teorijsko uopštavanje. U tom smislu se može istaći da u ekonomskoj teoriji dolazi do dekomponovanja privrednih ciklusa na četiri faze ili etape: *krizu, depresiju, oživljavanje i polet*.¹⁰⁴ *Kriza* u osnovi znači naglo smanjenje poslovne aktivnosti, pad cena, rast nerealizovane proizvodnje, smanjenje štednje, rast nezaposlenosti. Na makronivou kriza predstavlja sliku poslovne nesigurnosti. U sledećoj fazi privrednog ciklusa, fazi *depresije* se dostiže najniži nivo proizvodnje i najveća stopa nezaposlenosti.¹⁰⁵ Najniža tačka u ovoj fazi i u ciklusu uopšte naziva se dno ciklusa. Dno označava i završetak kontrakcije i početak nove faze ciklusa. *Oživljavanje* je treća faza privrednog ciklusa. U ovoj fazi raste štednja stanovništva, intenziviraju se investicione aktivnosti, raste zaposlenost i proizvodnja. Fazu oživljavanja tokom vremena smenjuje faza *poleta*. Na vrhu ove faze, veličine proizvodnje i zaposlenosti dostižu svoj maksimum. Nakon dostizanja vrha pomenute veličine imaju tendenciju ponovnog opadanja. Fazu poleta karakteriše veliki broj novoformiranih preduzeća, naglo povećanje štednje i investicija, rast kursa akcija i drugih vrednosnih papira na berzama i tome slično.

U zavisnosti od načina na koji se menjaju vrednosti ključnih ekonomskih veličina u toku ispoljavanja privrednog ciklusa, sve parametre je moguće podeliti na prociklične, kontrakcične i aciklične. Prociklični su oni čije vrednosti rastu u fazi oživljavanja, a smanjuju se u fazi krize (emisija novca, brzina opticanja novca, iskorišćenost proizvodnih kapaciteta). Suprotno, kontrakcični su oni parametri čije vrednosti opadaju u fazi oživljavanja, a rastu u fazi krize (stopa nezaposlenosti, broj bankrotstava itd). I konačno, aciklične su one ekonomske varijable čija vrednost ne pokazuje nikakvu kauzalnost sa fazama privrednih ciklusa.

Privredni ciklusi pored zajedničkih karakteristika imaju i svoje specifičnosti. Teško je u ekonomskoj teoriji pronaći fenomen koga odlikuju tako različiti stavovi pojedinih škola kao što je to slučaj sa privrednim ciklusima. Objašnjenje ciklusa neki autori vezuju za fenomen nedovoljne potrošnje, tj. po njima privredni ciklusi nastaju u situacijama kada stanovništvo ne kupuje dovoljno dobara usled čega dolazi do velikog gomilanja gotovih proizvoda. Ovo mi-

¹⁰³ Stojanović, R., *Teorija privrednog razvoja u trećoj tehnološkoj revoluciji*, Savremena administracija, Beograd, 1989., s. 137.

¹⁰⁴ U literaturi se sreće i dualno razvrstavanje faza privrednih ciklusa (faza krize i faza prosperiteta).

¹⁰⁵ Poznati ekonomski teoretičar MakKonek slikovito objašnjava razliku između krize i depresije frazom da je kriza kada vaš komšija izgubi posao, a depresija kada vi izgubite posao., McConnell, C., *Economics*, 10. ed., McGraw Hill, New York, 1987., p. 169.

šljenje su delili socijalisti utopisti, njega su na odredjen način podržavali marksistički teoretičari, a tragove te koncepcije moguće je naći i kod Kejnsa. Predstavnik ove teorije bila je i poznati ekonomista Džozana Robinson. Ukratko, po ovoj teoriji nedovoljna potrošnja je posledica niske platežne sposobnosti. Dakle, ona je uzrok pojavi a ne posledica krize. Druga grupa ekonomista uzoke pojavi krize vidi u najrazličitijim makroneravnotežama. Stihijne aktivnosti preduzetnika, pri tome, mogu biti jedan od važnijih uzroka rastućih neravnoteža. Pristalice ovakvih tumačenja privrednih ciklusa zalažu se za jačanje državnog intervencionizma. Ne mogu se apstrahovati ni razmišljanja velikog broja ekonomskih teoretičara da su privredni ciklusi posledica grešaka u vodjenju makroekonomske politike. Fridrih Hajek je bio mišljenja da su krize povezane sa viškom proizvodnje i da su rezultat prevelikog finansiranja razvoja pojedinih oblasti privredjivanja od strane države. Kao primer objašnjenja privrednih ciklusa spoljnim činiocima može se navesti i nešto starija teorija Dževonsa koji pojavu ciklusa vezuje za fenomen sunčanih pega koji se događa svakih dva-deset godina.

Posebno mesto u objašnjavanju ciklusa nesumnjivo pripada Jozefu Šumpeteru. Ekonomisti ponekada Šumpetera svrstavaju u pobornike tzv. psihološkog objašnjenja nastanka kriza, a ne retko i u grupu protagonista inovacionih tumačenja privrednih ciklusa. Šumpeter je smatrao da svaka faza ciklusa ima svoju psihološku sliku, koja formira odnos prema investicijama. Ciklusi su neizostavni pratilac tržišnog načina privredjivanja. Uzroci njihovog nastanka su vrlo različite prirode. Politički događaji, restriktivna monetarna politika, međunarodna nestabilnost mogu imati uticaja na njihovo generisanje. Šumpeter je tvrdio da nije moguće pokrenuti ciklus bez spoljašnjih faktora. Medjutim, valja imati na umu da se mehanizam ciklusa skriva unutar samog privrednog sistema i stoga je unutrašnji uzrok cikličnih poremećaja nezaobilazan.

6.2.2. NOVIJE TEORIJE PRIVREDNIH CIKLUSA

Pitanje teorijske elaboracije privrednih ciklusa spada u red najkontroverznijih makroekonomskih problema. Zajednička odlika većine teorijskih pristupa je pokušaj davanja prihvatljivog odgovora na pitanje zbog čega dolazi do cikličnog kretanja proizvodnje i zaposlenosti u pojedinim nacionalnim ekonomijama tokom vremena. Budući da u teorijskom smislu ukupnu proizvodnju reprezentuje agregatna ponuda, jedan broj ekonomskih teoretičara odgovor na pitanje šta uzrokuje pojavu ciklusa locira oko faktora koji uslovljavaju promenu veličine agregatne ponude u odredjenim vremenskim periodima. Ključno pitanje koje se ovde postavlja odnosi se na dužinu vremenskog perioda u kome se posmatra privredna dinamika. Po tom pitanju, medjutim, u ekonomskoj teoriji ne postoji jedinstvo mišljenja. Bez nekog detaljnijeg upuštanja u analizu različitih pristupa koristićemo se podelom ciklusa na kratkoročne, srednjeročne i duge cikluse. Kratkoročni i srednjeročni su ciklusi čija se dužina kreće do deset godina, dok su dugi oni koji se periodično pojavljuju izmedju četrdeset i šezdeset godina.

Imajući u vidu cikluse trajanja do deset godina, autori Samjuelson i Nordaus kao najznačajnije navode sledeće teorije: 1) monetarne teorije (Hotri, Fridman), 2) inovacione teorije (Šumpeter, Hansen), 3) cikluse investicione potrošnje, tj. cikluse koji se mogu objasniti pomoću akcelerator–multiplikator modela (Samjuelson), 4) teorije ciklusa koji su uzrokovani manipulacijama u monetarnoj i fiskalnoj politici (Nordaus, Kalecki), 5) teorije po kojima se male promene u cenama i nadnicama odražavaju na velike promene u proizvodnji

(Lukas, Baro, Sardžent) i 6) teorije realnog poslovnog ciklusa po kojima se nagle promene produktivnosti šire privredom i izazivaju fluktuacije (Preskot, Long, Plozer).¹⁰⁶ Suprotno njima, autori Saks i Larien sve teorije privrednih ciklusa svrstavaju u: 1) kejnsovanske teorije prekomerne tražnje, 2) teorije ciklusa uslovljene neadekvatnom makroekonomskom politikom, 3) neoklasične teorije privrednih ciklusa i 4) neokejnsovanske teorije nefleksibilnosti cena i zarada.¹⁰⁷ Sledeći ovu poslednju podelu ciklusa i nešto je modifikujući u daljem tekstu ove glave se daje njihova osnovna teorijska elaboracija.

6.2.2.1. Privredni ciklusi kao posledica pogrešne makroekonomske politike

Neadekvatna makroekonomska politika takodje može biti uzrok nastanku privrednih ciklusa. Ovde se pre svega misli na pogrešno vodjenu monetarnu politiku. Naime, zapaženo je od strane ekonomskih istraživača da monetarni poremećaji mogu biti uzrok ispoljavanja ekonomskih kolebanja. Monetarna teorija privrednih ciklusa najčešće se vezuje za ime Miliona Fridmana. »Ukoliko se uspe postići da ukupna količina novca raste po relativno konstantnoj stopi bez neujednačenih, neravnomernih fluktuacija u kratkoročnim periodima, biće krajnje neverovatno, ili gotovo nemoguće, da dodjemo u situaciju oštrog porasta cena, ili u situaciju opadanja cena i proizvodnje.«¹⁰⁸ Zato svako kolebanje novca u odnosu na tražnju uslovljava ciklična kretanja. Promene stope ponude novca, bilo da se radi o usporavanju ili o ubrzavanju, imaju odraza na promene proizvodnje i zaposlenosti. Svaka pomisao na ekspanzivnu monetarnu politiku, po monetaristima, ima za posledicu destabilizaciju privrede. Zato ponuda novca treba da raste po nepromenjenoj stopi.

Objašnjenje privrednih ciklusa pogrešno vodjenom monetarnom politikom na prvi pogled može delovati veoma privlačno. Medjutim, činjenica je da ono u potpunosti apstrahuje značaj kretanja realnih ekonomskih veličina u nacionalnim razmerama. Monetaristi zaista u nedozvoljivom stepenu potcenjuju važnost sagledavanja proizvodnje, zaposlenosti i ostalih realnih veličina u funkcionisanju pojedinih nacionalnih ekonomija. Apsolutno preferiranje važnosti novčanih tokova se može oceniti prevelikom simplifikacijom složenih relacija u funkcionisanju privrede. Principi slobodnog tržišta i maksimalne slobode privrednih subjekata nisu jedine determinante tražnje za novcem. Ilustracije radi, agregatnu tražnju za novcem određuje i veličina javnog duga kao i veličina deviznih rezervi kojom pojedina nacionalna ekonomija u datom trenutku raspolaže. Ekonomsku dinamiku, takodje, determinišu složene promene strukture privrede, dinamički karakter tehnoloških promena i njima slični faktori. Ako se imaju u vidu poruke neokvantitativne teorije novca po kojoj ekspanzivna monetarna politika u dugom roku deluje isključivo na rast cena, a da ona nema nikakvog upliva na promenu proizvodnje i zaposlenosti, proizilazi da se ovakvo objašnjenje uzroka i logike cikličnih kretanja u privredi ne može prihvatiti nekritički i bez ikakvih ograda.

6.2.2.2. Nepotpune informacije kao uzročnik cikličnih kolebanja

Ideja po kojoj nesavršena informacija može biti uzročnik privrednih ciklusa, čak i u uslovima perfektne tržišne konkurencije, lansirana je od strane poznatog monetariste Miliona

¹⁰⁶ Samuelson, P., Nordhaus, W., *Ekonomija*, 14 izdanje, Mate, Zagreb, 1994., s. 570.

¹⁰⁷ Saks, D., Larrain, F., *Makroekonomika. Globalniy podhod*, Delo, Moskva, 1996.

¹⁰⁸ Fridman, M., *Teorija novca i monetarna politika*, Rad, Beograd, 1972., s. 39.

Fridmana. Kritikujući efekte ekspanzivne monetarne politike Fridman je 1967. godine izneo tezu po kojoj rast nominalnog dohotka u kratkom roku ima izrazitije dejstvo na uvećanje proizvodnje i nacionalnog dohotka u odnosu na kretanje visine cena. Smatrajući da će opšti nivo cena u odredjenom vremenskom intervalu biti stabilan, pojedini privredni subjekti će na temelju takvih očekivanja formirati nivo zarada i visinu cena pojedinih dobara. U slučaju da ove pretpostavke ne budu tačne zbog toga što su monetarne vlasti pristupile realizaciji efikasne monetarne politike neophodno je da protekne odredjeno vreme kako bi se pomenuti privredni subjekti prilagodili novoj nominalnoj tražnji. Odmah nakon rasta tražnje, proizvođači, po pravilu, povećavaju proizvodnju, zaposleni izražavaju spremnost da rade duže, a nezaposleni prihvataju ranije ponudjenu nominalnu zaradu. To je standardna sekvenca ekonomskih događanja neposredno ispoljavanja neočekivanih promena u monetarnoj politici. Nakon opisane reakcije ekonomskih aktera na nepredvidjeno uvećanje nominalne tražnje, cene u maloprodaji rastu intenzivnije u poredjenju sa cenama faktora proizvodnje, usled čega se realne zarade smanjuju suprotno očekivanjima da će one rasti. To drugim rečima znači da će privredni subjekti usled neposredovanja adekvatnih informacija biti obmanuti novčanom ekspanzijom. Proizvođači smatraju da uvećanje cena njihovih proizvoda proizilazi iz promene relativnih odnosa cena u privredi, a ne usled opšteg rasta nivoa cena. Zaposleni, rukovodjeni rastom nominalnih zarada uvećavaju ponudu rada. Da su kojim slučajem ekonomski akteri imali pravu informaciju o budućoj monetarnoj politici oni bi znali da promena veličine nominalne tražnje deluje na nominalni rast zarada i rast cena, tj. da promene u relativnim odnosima cena nije uopšte bilo. Drugim rečima, u slučaju da su zaposleni imali pravu informaciju oni ne bi uvećavali ponudu rada, a preduzeća ne bi uvećavala proizvodnju.

Robert Lukas, laureat Nobelove nagrade za ekonomiju u 1995. godini, je ideju Milтона Fridmana o nesavršenoj informisanosti privrednih subjekata docnije teorijski uobličio i učinio je priznatom tezom u svetskim relacijama. Lukas je tvrdio da preduzeće ili pojedinac uvek postupa u skladu sa racionalnim očekivanjima procenjujući rast cena na pojedinim tržištima, delimično kao posledicu opšteg rasta cena a delimično kao rezultat pomeranja cenovnih odnosa. To je u osnovi pogrešno obzirom da je do rasta cena dobara koji oni nude tržištu došlo usled opšteg rasta cena kao posledice ekspanzivne monetarne politike. Veličinu proizvodnje u svakom momentu determinišu dva elementa: 1) tzv. prirodni nivo proizvodnje koji odgovara prirodnoj stopi nezaposlenosti i 2) ciklična komponenta koja je jednaka razlici stvarnih i očekivanih cena. Ovo tzv. cenovno iznenadjenje je proizišlo iz napred opisane logike razmišljanja: ukoliko je stvarna cena veća od očekivane, onda svaki proizvođač smatra da je relativna cena njegovog dobra porasla zahvaljujući boljem tržišnom vrednovanju tog proizvoda, premda je u suštini promenjen opšti nivo cena. Kada se stvarne i očekivane cene ne podudaraju dolazi do nejednakosti veličina stvarne i potencijalne proizvodnje.

Jedna od najvažnijih poruka modela Roberta Lukasa sastoji se u tome da očekivane promene ponude novca, skoro uvek deluju samo na nivo cena a ne i na veličinu proizvodnje. Ovo važi pod pretpostavkom da ekonomski akteri razumeju logiku privrednog funkcionisanja, tj. da su njihova očekivanja racionalna. U saglasnosti sa ovom teorijom samo neočekivane promene novčane ponude deluju na veličinu proizvodnje. Ukoliko privredni subjekti razumeju da to što se događa na tržištu predstavlja logičnu posledicu ekspanzivne monetarne politike, onda oni znaju da sve cene rastu u jednakom procentu. Pri očekivanom rastu cena proizvođači neće menjati veličinu proizvodnje.

Tokom devedesetih godina teorija nesavršene informacije je izgubila mnoge svoje pristalice. Greške u očekivanju nisu nikada bile dovoljne da objasne trajanje i intenzitet

ispoljavanja pojedinih faza privrednog ciklusa. Ukratko, postalo je izuzetno teško objasniti postojanje različitih faza privredne dinamike isključivo na napred istaknut način. Ovo utoliko pre što je pristup informacijama različitim ekonomskim subjektima bio sve dostupniji po relativno niskim cenama.

INSTITUCIONALNI MEHANIZMI I STRATEGIJE RAZVOJA

7.1. NAČINI ZA OSTVARIVANJE PRIVREDNOG RASTA I RAZVOJA

Kada se ekonomski analizira proces privrednog razvoja u jednom privrednom sistemu, najčešće se koristi nekoliko složenih kategorija: akumulacija kapitala, porast stanovništva, tehničko-tehnološke promene i inovacije, međunarodna trgovina i investicije, kao i distribucija dohotka kako unutar zemlje tako i sa različitim zemljama. Međutim, pored toga, kao jedan od faktora nastajanja ili izostanka ubrzanog razvojnog procesa, danas se sve više u analizu uzima i kategorija tržišta i njegovo funkcionisanje. U tom smislu se često postavlja pitanje da li je ono efikasno ili ne? U analizi se polazi od geneze njegovog nastanka i oblikovanja, bilo da se pri tome misli na njegovo nastajanje kao spontanog autonomnog procesa ili njegovog nastajanja kroz eksterno povezivanje. Pri svemu tome, kao posebno važna za proces njegovog razvoja se ističe i uloga poljoprivredne proizvodnje. Njena strukturna transformacija iz faze razvijene poljoprivrede u mladu industriju i dalje, na razvojnom putu jednog privrednog sistema, ima posebno mesto i značaj.

Istorijsko iskustvo pokazuje da su zemlje sa brzim i intenzivnim razvojem poljoprivrede imale isti takav razvoj i industrije. Nasuprot tome, zemlje sa sporim rastom poljoprivredne proizvodnje nisu uspevale da razviju sopstvenu industrijsku proizvodnju. Zbog toga, one su u dobroj meri sve do danas ostale manje razvijene, moglo bi se reći nazadne privrede, bazirane na visokoj zavisnosti od poljoprivrede uz istovremeno veoma nisku produktivnost u toj grani. S druge strane, u procesu privrednog razvoja mnogih zemalja, u dosta dugom vremenskom periodu naglasak u vođenju ekonomske politike je bio upravo na podršci i podsticajima razvoju industrije i to pre svega na račun poljoprivrede! Takvo ponašanje označava se u ekonomskoj teoriji kao «*urbani bias*» i on označava favorizovanje razvoja i izgradnje urbanih sredina (putevi, škole, bolnice, vodovodi, itd.). Ovakva razvojna orijentacija koja pretpostavlja prelivanje akumulacije iz poljoprivrede uz istovremeno zaostajanje poljoprivredne proizvodnje i dodatno destimulisanje proizvođača koji se poljoprivredom bave, u literaturi se naziva procesom industrijalizacije. U funkciji industrijalizacije su najčešće bile i politike cena, deviznog kursa i spoljnotrgovinskog režima. Posebno je značajna politika cena koja je išla na štetu razvoja poljoprivrede (najčešće kroz tzv. «*makaze cena*» industrijskih proizvoda – prehrambene industrije i industrije inputa na štetu poljoprivrednih proizvoda). Na taj način se stimulisao rast industrije putem prelivanja

akumulacije iz poljoprivrede. Poljoprivreda je na taj način destimulirana, što joj je konstantno smanjivalo razvojne performanse. Međutim, ovaj proces industrijalizacije je indirektno uticao na apsolutni rast poljoprivredne proizvodnje i prinosa.

Posmatrajući u istorijskoj perspektivi, pokazalo se kao ispravno mišljenje da postoji pozitivna korelacija između stepena razvijenosti poljoprivredne proizvodnje i ukupnog rasta i razvoja jedne nacionalne ekonomije. U smislu modeliranja ovakvog načina razmišljanja o odnosu poljoprivrede i razvoja, prve korake je učinio Artur Luis još 1954. godine formirajući tzv. «*dualni model razvoja*». Po ovom modelu postoje dva osnovna sektora. Jedan tradicionalni – poljoprivredni, zaostao i niskoproduktivan i drugi – industrijski koji generiše nova radna mesta i visoku produktivnost proizvodnje. Objasnjavajući ga, autor Luis navodi da je granična produktivnost rada u poljoprivredi niska ili jednaka nuli pa to znači da su radnici u ovom sektoru plaćeni više nego što je njihov doprinos povećavanju proizvodnje. Suprotno tome, u industriji su radnici plaćeni tačno onoliko koliki je granični proizvod rada jer se višak proizvoda – profit (dobit) ciljno maksimizira i predstavlja osnovni izvor štednje i formiranja akumulacije. Obzirom na višak radne snage u poljoprivredi i njen negativan ili nulti granični proizvod, postoji mogućnost preliivanja tj. premeštanja radne snage iz tradicionalnog u moderni, industrijski sektor a da to ne dovede do smanjivanja poljoprivredne proizvodnje. Sa druge strane, nadnice koje dobijaju radnici u industriji su na višem nivou nego u tradicionalnom sektoru poljoprivrede obzirom da je njihov granični proizvod u industriji pozitivan. Otuda je radna snaga u poljoprivredi stimulirana na preseljenje u drugu delatnost. Ovaj proces se svuda u svetu događao tokom početnih perioda industrijalizacije nacionalne ekonomije i poznat je kao masovna urbanizacija i promena regionalnog razmeštaja stanovništva unutar nacionalne teritorije. Uz pretpostavku o konstantnosti nadnica, dolazi do permanentnog rasta industrijskog sektora. To dovodi do porasta štednje, akumulacije i investicija. S druge strane, kako je ponuda radne snage u tradicionalnom sektoru poljoprivrede ograničena, tokom izvesnog perioda vremena dolazi do iscrpljivanja njenih viškova pa granični proizvod rada ponovo postaje pozitivna veličina. Stoga, preseljavanje radne snage u industriju nema neutralne efekte na nivo poljoprivredne proizvodnje već u dugom roku može dovesti do njenog pada usled nedostatka radne snage, što praksa nekih zemalja i dokazuje.

Dakle, može se zaključiti da razlika između posmatranih sektora nije vezana za činjenicu šta se proizvodi, već kako se to čini. U industriji su uposlene nove, moderne tehnologije proizvodnje zahvaljujući angažovanju kapitala (pored radne snage), dok su u tradicionalnom sektoru dominantni faktori bili radna snaga i zemljište, uz istovremeno relativno mali obim ulaganja kapitala. Takođe, tu je i pitanje odnosa razmene koji se uspostavlja između tradicionalnog i industrijskog sektora. U prvoj fazi razvojnog procesa, prelazak radne snage iz poljoprivrede u industriju odvija se bez posledica po ukupnu poljoprivrednu proizvodnju obzirom da je granični proizvod radne snage u tom sektoru nula (postoji višak radne snage). To omogućava nastavak rasta industrijske proizvodnje sve do trenutka dok se svi viškovi radne snage ne presele iz poljoprivrede u industriju, odnosno, dok granični proizvod radne snage u poljoprivredi ne postane ponovo pozitivan.

U sledećoj fazi razvojnog procesa, granični proizvod radne snage u poljoprivredi je pozitivan ali još uvek niži od nadnica u tom sektoru. Stoga je dalja ekspanzija industrije na račun poljoprivrede moguća samo uz opadanje poljoprivredne proizvodnje. To znači da mora doći do poskupljenja prehrambenih proizvoda, a to neminovno dovodi do pritisaka na porast nominalnih nadnica u industrijskom sektoru. Posledično, to će značiti pritisak ka smanjivanju

profita preduzetnika i na toj osnovi smanjenja mogućnosti za novim investicijama jer je osnovni izvor štednje svakako ostvareni profit.

Kao mogući izlaz iz navedene situacije, autori Ranis i Fey razvijaju model u kome uvode termin «*balansiranog rasta*». U uslovima u kojima su odnosi razmene pogoršani na štetu industrijskog sektora, postaje profitabilno ulaganje u poljoprivredu kako bi se i u njoj podigao nivo produktivnosti bilo kroz uvođenje novih tehnologija ili kroz priliv dodatnog kapitala. Ovaj rast produktivnosti će otvarati mogućnost snižavanja cena poljoprivrednih proizvoda tako da se uspostavlja balans između rasta tradicionalnog (a sada već unapredjenog sektora) i modernog – industrijskog.

U ovakvom pristupu, da bi došlo do balansiranog kretanja investicija između dva sektora, ponekad je nužna i uloga savremene države koja svojim podsticajnim merama treba da stimuliše kretanje investicija iz jednog u drugi sektor. Pritom će uloga države u jednoj nacionalnoj ekonomiji biti manje potrebna ukoliko postoji razvijenije tržište. Naime, u uslovima razvijenijeg tržišta će potencijalni investitori sami odlučivati o tokovima usmeravanja sopstvenih sredstava u saglasnosti sa visinom profitne stope koja se može očekivati. Medjutim, ukoliko tržište nije razvijeno kao što je to slučaj u manje razvijenim zemljama, uloga države na ovom planu je potrebija.

Pojedini autori definišu ulogu koju ima poljoprivreda u razvojnom procesu kroz njenih pet funkcija¹⁰⁹:

Prvo, poljoprivreda predstavlja izvor iz koga se regrutuje radna snaga za moderni sektor. Ovo je moguće obzirom da u manje razvijenim zemljama najveći deo stanovništva živi u ruralnim područjima.

Drugo, poljoprivreda obezbeđuje ishranu za stanovništvo i na selu i u gradovima što znači i za industrijske radnike.

Treće, porast dohotka od poljoprivrede na selu (nastao kao posledica povećanja poljoprivredne proizvodnje usled narasle tražnje u gradovima) izvor je dodatnog rasta tražnje za industrijskim proizvodima – porast domaće tražnje.

Četvrto, uprkos zanemarivanju u mnogim modelima, postavlja se i pitanje štednje koja se ostvaruje u poljoprivredi. Ona realno postoji i samo je pitanje načina na koji će biti angažovana – dobrovoljno, kroz kanale finansijskog sistema ili prinudno, kroz različite forme državnog oporezivanja poljoprivrednog sektora.

Peto, većina nerazvijenih zemalja po pravilu su neto izvoznici poljoprivrednih proizvoda tako da tradicionalni sektor često služi kao izvor za obezbeđivanje inostranih sredstava za plaćanja u cilju nabavke preko potrebnih proizvoda visokih faza prerade (mašina, opreme i sl.) koji su neophodni za ubrzanje stope rasta i procesa razvoja nacionalne ekonomije.

¹⁰⁹ Poljoprivreda kao sektor ne mora podjednako i istovremeno vršiti svih pet funkcija tokom procesa razvoja. Osim toga, njene se pojedine uloge menjaju u zavisnosti od stepena dostignutog razvoja jedne ekonomije. Neke funkcije su čak međusobno kontradiktorne kao na primer, treća i četvrta. Naime, ukoliko je poljoprivreda izvor dodatne tražnje za industrijskim proizvodima to znači da nema mnogo prostora za štednju i obrnuto.

Sagledavajući navedenih pet funkcija, može se sa sigurnošću tvrditi da u dugom roku nema uspešnog razvoja ni jedne ekonomije ukoliko se ne uspostavi balansirani rast poljoprivrede i industrije.

Empirijska istraživanja značaja poljoprivrede za ukupan razvoj jedne ekonomije su vršena i preko istraživanja povezanosti poljoprivrede i ostalih sektora. Pri tom su uočene tri vrste veza: *sirovinska zavisnost*, *prodajna zavisnost* i *dohodovna zavisnost*. Sirovinska zavisnost nastaje kada povećanje proizvodnje u jednom sektoru zahteva inpute proizvedene u drugom. U slučaju poljoprivrede to znači nabavku mehanizacije, delova za nju, semena, goriva, đubriva i sl. Prodajna zavisnost znači da proizvodi jednog sektora postaju predmetom dalje obrade i prerade u drugim sektorima. Sa stanovišta poljoprivrede, to se ostvaruje u odnosu primarne poljoprivredne proizvodnje i prehrambene industrije. Treća zavisnost je dohodovna a to je povezano sa veličinom dohotka koji se u jednom sektoru troši na proizvode drugih sektora¹¹⁰.

Neki autori ocenjuju značaj poljoprivrede za ukupni privredni razvoj posmatrajući strategiju njenog razvoja. Ukoliko je naglasak na jačanju krupne farmerske proizvodnje sa malim brojem krupnih proizvođača, oni ocenjuju da će se njihova tražnja orijentisati na uvozne industrijske proizvode obzirom da su i sami orijentisani na veze sa stranim kupcima svoje robe. Ovakav način se obeležava kao *kapitalno – intenzivni* način proizvodnje u poljoprivredi. S druge strane, ukoliko je orijentacija ka jačanju velikog broja manjih farmara – poljoprivrednih proizvođača što za posledicu ima eventualno pravedniju distribuciju dohotka i zemljišta, naglasak u proizvodnji će biti na radno –intenzivnim metodima i na vezama sa domaćim proizvođačima u industrijskom sektoru. To znači da će strategija podizanja produktivnosti i dohotka manjih farmara u prvoj fazi razvoja za posledicu imati jačanje domaćeg sektora industrije u nastavku.¹¹¹ Zbog toga se kao tačna može navesti sledeća tvrdnja: «*Industrijalizacija, bez obzira kako je inicirana, mora pre ili kasnije da nadje svoj oslonac u tražnji na domaćem tržištu; to podrazumeva da je agrarna revolucija neophodan uslov za održivu industrijalizaciju*» (autor Mundel, 1985. str.77).

Kada se uopšte govori o sektoru poljoprivrede, poseban značaj se pridaje aspektu dugoročne stabilnosti cena poljoprivrednih proizvoda. Naime, kolebanja cena poljoprivrednih proizvoda imaju negativan uticaj ne samo na sektor poljoprivrede već i na ostale sektore, pre svega na sektor industrije. Opšti porast cena poljoprivredno–prehrambenih proizvoda vodi pre svega do obezvređivanja realnih najamnina. To u sledećem koraku vodi destimulisanju i slaboj motivaciji produktivne radne snage, dovodi do socijalnih nemira – štrajkova i drugih vidova iskazivanja njihovog nezadovoljstva. Kao odgovor na takve moguće opcije, poslodavci u svojim investicionim odlukama preferiraju nabavku opreme koja je kapitalno intenzivna, odnosno zahteva angažovanje što manje radne snage kako bi se potencijalni problemi prevazišli. Znači, investitori se ponašaju sasvim suprotno od onoga što je potrebno u manje razvijenim zemljama. S druge strane, kao posledica orijentacije na nabavku kapitalno intenzivne tehnologije, u nacionalnoj ekonomiji dolazi do porasta kapitalnog koe-

¹¹⁰ U slučaju Indije pokazalo se da na svakih 100 jedinica rasta dohotka poljoprivrede dolazi porast od 64 jedinice dohotka u ruralnom nepoljoprivrednom sektoru! Takodje, za zemlje Afrike pokazalo se da svaki dolar povećanja dohotka u poljoprivredi vodi porastu od oko 0,5 dolara kod nepoljoprivrednog dohotka. (podv. Filipović, M.)

¹¹¹ Autor ovakve teorije je Irma Adelman, a model se označava kao ALDI (agricultural–demand–led–industrialization).

ficijenta.¹¹² To prema teorijskim modelima rasta dovodi do opadanja stope rasta nacionalne privrede uz nepromenjen obim investicija. Osim ovoga, nestabilnost cena prehrambenih proizvoda ima negativan uticaj i na potrošače u smislu otvaranja mogućnosti za pojavu nestašica određenih proizvoda u urbanim sredinama.

Navedeno nas upućuje da podcenjivanje značaja poljoprivrede u procesu razvoja dovodi do niza posledica u jednom privrednom sistemu. Prvo, izostaje proces učenja Vlade o tome kako se stvaraju institucionalne strukture koje omogućavaju efektivnu mobilizaciju velikog broja ekonomskih aktera. Takodje, najveći deo stanovništva u ruralnim područjima neće naučiti da se ponaša preduzetnički i da primenjuje efikasne menadžment tehnike, što sve ima negativne posledice koje se prevaljuju i na druge sektore jedne nacionalne privrede.¹¹³

Kao objektivna prepreka bržem razvoju poljoprivrede u velikom broju nerazvijenih zemalja, navodi se nepostojanje finansijskih tržišta koja mogu efikasno funkcionisati i u ruralnim sredinama. Naime, u mnogim zemljama postoji izrazita nejednakost u raspodeli raspoloživih poljoprivrednih resursa – obradivog zemljišta, pa veći broj seoskih gazdinstava nisu u mogućnosti da se zadužuju na finansijskom tržištu jer nemaju potrebne garancije. Na taj način, zaostala ruralna područja gube mogućnost bržeg razvoja koristeći metod povećanog investiranja i ulaganja ne samo u fizički kapital već pre svega u podizanje obrazovnog nivoa i ukupnog fonda sopstvenog znanja.

7.2. TRANSAKCIONI TROŠKOVI I RAZVOJ

Pretpostavka na kojoj se gradi ovaj dvosektorski model *Luisa* (tradicionalni vs. moderni) jeste da se samo manji deo proizvoda tradicionalnog sektora – poljoprivrede, prodaje na tržištu a veći troši u okviru domaćinstva. Takodje, polazi se i od činjenice da je proizvodnja poljoprivrednih ali i drugih proizvoda i usluga organizovana u okviru malih, porodičnih jedinica koji nisu integrisani u jedinstveno tržište. Kako su tokovi informacija u takvoj zajednici ograničeni i spori, eventualne promene su zakasnele i zato se događaju veoma postepeno što ograničava tokove roba i faktora proizvodnje. Cenovne razlike koje se u takvim uslovima javljaju, ne predstavljaju posledicu samo različite granične stope supstitucije – graničnog proizvoda već i različitih (manjih) mogućnosti koje ograničeno i neintegrisano tržište dopušta.

Svaka razmena na tržištu podrazumeva određeni nivo transakcionih troškova koji je opterećuju. Pri tome, ukoliko je viši nivo transakcionih troškova na nekom tržištu, to će robe i usluge koje se na njemu razmenjuju biti skuplje i nekonkurentnije u međunarodnoj razmeni. U ekstremnim slučajevima, izuzetno visoki transakcioni troškovi će voditi do obustavljanja svake razmene na tržištu.

Šta se podrazumeva pod transakcionim troškovima? Pre svega, njih možemo identifikovati u različitim fazama procesa razmene na tržištu. Tako je u prvoj fazi potrebno

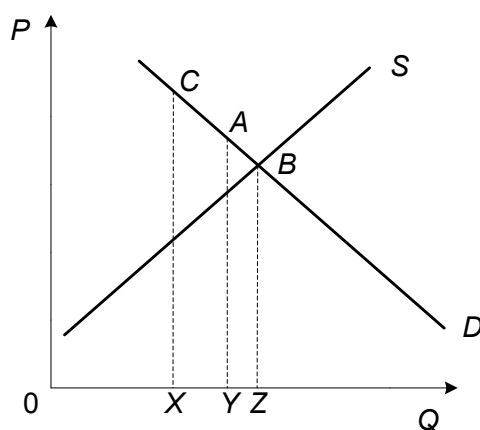
¹¹² Kapitalni koeficijent najjednostavnije je izražen kao odnos vrednosti kapitala i domaćeg proizvoda. Definicije variraju u zavisnosti kako se obračunava kapital (npr. kao osnovna sredstva ili kao osnovna sredstva uvećana za vrednost zaliha, ili kapital samo za privredu, pojedine grane, itsl.).

¹¹³ Poučan je primer Kine koja je otpočela ekonomske reforme drastičnim promenama u poljoprivredi. To je posledica činjenice da su seoska domaćinstva visoko efikasne organizacije koje su naučile da posluju u uslovima čvrstog budžetskog ograničenja, jer svaki promašaj u investiranju ili procenama kretanja cena i/ili tehnologije dovodi do pretnje otežanog prehranjivanja domaćinstva – gladovanja.

izvršiti identifikaciju strane ponude i tražnje što je posmatrano sa aspekta troškova, zahtevna aktivnost. Kada se dve strane u procesu razmene identifikuju (koje su i kakve karakteristike proizvoda, njegov kvalitet, načini i mogućnosti upotrebe i slično), sledi razmena informacija o mogućnostima odigravanja neke transakcije. Pritom, ukoliko postoji veliki broj potencijalnih kupaca i prodavaca, tada je neophodan i određeni stepen koordinacije aktivnosti, njihovog uskladjivanja i određivanja uslova pod kojima će se razmena odvijati («*terms of trade*» ili odnosi razmene). Nakon što su uslovi kupovine određeni i ukoliko dodje do razmene, potrebno je organizovati proces nadgledanja i prinude kako bi se dogovoreni uslovi razmene ispunili («*poštovanje prava svojine i ugovora*»). Sve u svemu, postoje troškovi traženja, kupovine i donošenja odluke, kao i definisanja politike i prinude. Zbog toga mora postojati set pravila koji će ograničavati tipove ponašanja koji su dopušteni u fazama traženja, kupovine i prinude. Taj set pravila predstavlja institucionalnu strukturu koja reguliše funkcionisanje tržišta.

Transakcioni troškovi i njihov uticaj na odigravanje razmene na nekom tržištu mogu se i grafički predstaviti i objasniti (grafikon koji sledi):

Na slici apscisa predstavlja obim robe koja se razmenjuje a ordinata cene po kojima se transakcija odvija. Pri višim cenama obim razmene je manji pa je nagib krive tražnje – D negativan, a krive ponude – S pozitivan. Ravnotežna tačka je u njihovom preseku. Medjutim, pri postojanju transakcionih troškova u iznosu AB , neće doći do maksimalnog obima razmene Z već će se razmeniti samo iznos roba Y . Takodje, pri porastu nivoa transakcionih troškova CB , dolazi do opadanja razmene na nivo od samo X proizvoda što znači da dovoljno visok obim transakcionih troškova može dovesti i do potpunog obustavljanja razmene na tržištu!



Nivo transakcionih troškova predstavlja veličinu koja obeležava razliku između tradicionalnog i modernog sektora. Kako se nivo transakcionih troškova nalazi u rasponu vrednosti od 0 – 1, tradicionalna tržišta se nalaze u delu koji je bliži vrednosti 1 dok se moderni način organizacije tržišta približava nultom nivou transakcionih troškova. Stoga se čini da se problem privrednog razvoja vrti u krugu, barem u početnim fazama razvoja kada se tradicionalni sektori transformišu u moderne. Takav način ekonomskog rasta dešava se u kratkom i srednjem roku i označava se kao *Smitov* način rasta. Ovaj rast je uslovljen rastom

produktivnosti. On nastaje kao posledica dalje specijalizacije koja je uslovljena snižavanjem transakcionih troškova, a to je uslovljeno procesom modernizacije. S druge strane, dugoročni rast je po prirodi drugačiji i uključuje tehnološke promene. Pritom, porast investicija može samo privremeno da utiče na stopu rasta pošto posle određenog vremena, dolazi do ispoljavanja dejstva zakona opadajućih prinosa. Ovaj, *Smitov* način rasta se obeležava kao uvod i osnovica za kasniji dugoročni rast baziran na tehnološkim promenama.

Na osnovu navedenog se može postaviti sledeće pitanje: kako se u jednoj državi odigrava inicijalni proces prevodjenja nekog sektora od tradicionalnog u moderni, odnosno kako se inicira proces *Smitovog* načina rasta? To je posebno važno kada se zna da se u nerazvijenim ekonomijama njihov najveći deo može slobodno označiti kao tradicionalan.

		B	
		I	II
S	I	6,6	10,0
	II	10,0	2,2

U objašnjenju načina nastanka rasta prevodjenjem u moderni sektor, koristiće se pojam takozvane «dileme trgovca» (u originalu se daje naziv «prisoner's dilemma»). Polazi se od postojanja dve strane u razmeni: kupaca (*B*) i prodavaca (*S*) od kojih svako ima na raspolaganju mogućnost da se ponaša pošteno – strategija I. Ona je bazirana na kooperativnosti koja podrazumeva pregovore i poverenje da će se međusobno dogovoreno ispoštovati. U drugom slučaju, polazi se od mogućnosti da će u međusobnom odnosu varati – strategija II. Ona je bazirana na prevari druge strane u transakciji usled njenog nepoznavanja tržišta ili nedostatka informacija relevantnih za razmenu.

U primeru koji je prikazan u tabeli, u svako polje je unet iznos nagrade koja će pripasti određenoj strani u razmeni ukoliko se ponaša u skladu sa strategijom I ili II. Na taj način uvidja se da strategija poštenog ponašanja (I) nije ona strategija koja maksimizira prihode individualnih aktera na tržištu.

Obe strane u razmeni imaju jak podsticaj da izaberu strategiju prevare jer na taj način maksimiziraju prinose koje ostvaruju. Međutim, ukoliko obe strane izaberu da varaju, u ukupnoj sumi se postiže najgori mogući rezultat za grupu. Da bi tržište opstalo jednom kada je uspostavljeno, odnosno da bi moglo da se razvija, kupci i prodavci se moraju ponašati pošteno – u skladu sa načelima strategije I. Kako je «prirodna» težnja učesnika na tržištu da pokušaju da izborom strategije II – varanjem za sebe prigrabe što veću korist, to će uticati na tržište na taj način da će nivo transakcionih troškova na njemu biti sve veći dok ne dovede do potpunog obustavljanja razmene na takvom tržištu. Prodavci na njemu će se postepeno sve više vraćati na stari način proizvodnje – za sopstvene potrebe a ne za tržište. S druge strane, kupci će se preorijentisati na zadovoljavanje potreba sopstvenom proizvodnjom, a ne kroz razmenu na tržištu. Kao rezultat se javlja opadanje nivoa specijalizacije pa se samim tim neće dogoditi ni *Smitov* način generisanja rasta.

Način prevazilaženja gore opisanog ograničenja za nastanak i razvoj tržišta je upravo u kreiranju čitavog niza pravila ponašanja na tržištu kao npr. šta je to što kupci i prodavci smeju a šta ne smeju da rade na tržištu, odnosno u procesu razmene. Jednom rečju, potreban je institucionalni okvir koji će regulisati rad tržišnog mehanizma upravo u cilju njegovog napredovanja i razvoja. Ali, odmah se nameće pitanje kako dolazi do nastanka i definisanja institucionalnog okvira u jednoj ekonomiji, odnosno ko je zadužen za njega? Jedan od odgovora jeste da se institucionalni mehanizam nametne kao egzogeni faktor pre svega od nekoga ko ima jakog upliva i na strani ponude i na strani tražnje. Nije teško pogoditi da je to organizovana savremena država. Problemi eventualno nastaju samo u slučaju kada se država uključuje u rešavanje tzv. «dileme trgovca» iz prostog razloga što se ona najčešće postavlja ne kao neutralna strana već kao treći partner u zajedničkoj igri. Zbog toga se u analizi može ići i dalje i postaviti pitanje: Ko kontroliše i upravlja državom i njenim ponašanjem kao jednim od aktera na tržištu a da ne bi i ona izabrala strategiju II – strategiju varanja? ¹¹⁴

Postaje jasno da regulativu tržišnog organizovanja i funkcionisanja ne može inicirati spoljni – egzogeni faktor pa ni država. Regulativa tržišnog organizovanja nastaje evolutivnim putem. Ona se kreira i usavršava tokom niza godina od strane učesnika na tržištu – kako kupaca tako i prodavaca. U najvećem broju danas visoko razvijenih zemalja se pokazalo da je sektor poljoprivrede bio taj koji je presudno uticao na kreiranje institucionalnih okvira koji su se kasnije proširili kao regulativa i na druge, moderne sektore. Uloga poljoprivrede se u tom smislu ne posmatra kao sektora koji treba da obezbedi hranu, štednju, radnu snagu ili devizna sredstva već se kroz njen razvoj tokom istorije obezbedjivalo i stvaranje institucionalne strukture koja podstiče tržišnu razmenu.

7.3. STRATEGIJE ZA OSTVARIVANJE PRIVREDNOG RAZVOJA

Problemi svetske privrede iz sedamdesetih godina prošlog veka su se ogledali u pojavi visoke inflacije koja je često proglašavana neprijateljem broj jedan privrednom rastu i koja je uticala na smanjenje stope rasta razvijenih zemalja. To je primenom »receptata« multilateralne organizacije kao što su WB – IBRD, MMF, OECD, i sl., dovodilo do stagflacije¹¹⁵. Koncept koji je primenjivan u suzbijanju visoke inflacije dobio je naziv »nova ortodoksija«. Nova ortodoksija je dovela u pitanje efikasnost do tada primenjivane razvojne politike koja se bazirala na širokoj državnoj intervenciji, konceptu mešovite privrede i izgradnji države blagostanja. Nova ortodoksija karakteriše se:

- ekskluzivnošću, odnosno neobaziranjem na druga mišljenja;
- sveobuhvatnošću, odnosno nedostatkom selektivnosti, i
- tendencijom da postane dominirajuća.

¹¹⁴ Kao najčešći oblik nepoštenog ponašanja države se navodi želja da se od učesnika na tržištu što više uzme za državne potrebe – čitaj birokratiju. Najčešće u vidu naknade za regulisanje procesa razmene kroz razne poreze, takse i drugo.

¹¹⁵ Stagflacija je fenomen novijeg datuma. Tek 70-tih godina dvadesetog veka, u uslovima delovanja prve naftne krize, počelo je da dolazi do istovremenog ispoljavanja visokog rasta cena (inflacije) i stagniranja proizvodnje i dohotka. Zajedno, to se označava kao fenomen stagflacije.

U vezi sa tim je došlo do novih razmišljanja u vezi sa strategijama ekonomskog razvoja. Pritom se kao tri osnovna faktora navode:

1. pojava novog koncepta, takozvanog koncepta humanog razvoja.
2. raspad nekadašnjeg SSSR–a i opredeljenje gotovo svih novonastalih zemalja CEE za prelazak na tržišnu privredu.
3. širenje liberalnih ekonomskih politika u razvijenim zemljama, otvorene tržišne privrede u nerazvijenim zemljama i integracije bivših socijalističkih privreda u svetske tokove, uslovili su izuzetno brzo širenje procesa globalizacije svetske privrede. To je potpuno izmenilo koncepte nacionalnih razvojnih strategija pojedinih zemalja.

Stoga, savremeno doba obeležava nekoliko koncepata i na njima baziranih strategija ekonomskog razvoja, i to:

Strategija humanog razvoja koja negira opšte prihvaćene pretpostavke da je cilj razvoja akumulacija, odnosno uvećanje fizičkog kapitala, opreme i mašina. Prema ovoj strategiji, u prvi plan se svrstavaju potrebe ljudi, njihova edukacija i znanje. To doprinosi da se visoko stručni i obrazovani kadrovi stavljaju u centar koncepta humanog razvoja. U tom smislu, poredjenja zemalja po nivou razvijenosti prema pokazatelju GDP p.c. i/ili pokazatelju HDI (Human Development Index) mogu dovesti do potpuno divergentnih rezultata. Tako se pokazuje da neke zemlje sa relativno niskim GDP p.c. zauzimaju daleko više mesto po rangju prema HDI, dok je kod drugih obrnut slučaj (tipični za ovu drugu kategoriju su zemlje proizvođači nafte, kao npr. Kuvajt, Saudi Arabija i sl.). Dakle, pokazuje se da visok nivo GDP nije garant visokog standarda stanovništva, njihovog kvalitetnog života i humanog razvoja.

Strategije tranzicije u ex–socijalističkim zemljama ukazuju na potrebu sprovođenja tzv. sedam setova reformi:

Proces kreiranja domaćeg tržišta. U cilju postizanja makroekonomske stabilnosti, odnosno eliminisanja visoke inflacije, kao i da bi tržište moglo davati prave cenovne signale, mora se prvo izgraditi pravni okvir, obezbediti zaštita prava svojine i ugovora, kao i kreiranje efikasnih tržišnih institucija. Posebnu važnost na ovom segmentu ima uspostavljanje dobro regulisanog i efikasnog sektora komercijalnog bankarstva.

Liberalizacija međunarodne trgovine. Ovo je od posebnog značaja za zemlje u tranziciji koje su sve, sa izuzetkom Kine i Rusije, relativno male, i stoga moraju koristiti prednosti međunarodne trgovine za svoju specijalizaciju i korišćenje komparativnih prednosti.

Razvoj malih i srednjih preduzeća. To pre svega podrazumeva uklanjanje barijera njihovom razvoju koje se vrlo često postavljaju kroz administrativne procedure i razne oblike kontrole.

Proces restrukturiranja i uopšte rešavanja problema velikih državnih preduzeća. Nerealno je pretpostaviti da će ova preduzeća procvetati u uslovima prave tržišne privrede jer su ona navikla na zaštitu i veliku budžetsku podršku (problem mekog budžetskog ograničenja). Umesto toga, realno je očekivati da će ova preduzeća u izmenjenim uslovima kreirati značajne gubitke za koje država mora da nadje način kako da ih pokrije a da ne ugrozi makroekonomsku stabilnost. U suprotnom, ona može da pusti da takva preduzeća propadnu.

Reforma javnih državnih preduzeća takodje podrazumeva i reformu poreskog sistema. To je posebno važno u zemljama kao što je Srbija gde su velika državna preduzeća pružala usluge građanima po depresiranim cenama a što u buduće ne može biti slučaj. Stoga struktura troškova velikih državnih preduzeća ne predstavlja samo odraz realnih troškova, već i troškove obezbeđivanja osnovnih socijalnih potreba. U uslovima tržišne privrede sa čvrstim budžetskim ograničenjem, ovakvo ponašanje je neodrživo. Solucije su da će ova preduzeća nastaviti da produkuju ogromne deficite koje država mora da pokrije, a što ugrožava sprovođenje stabilizacionog programa, ili da će ova preduzeća morati da izađu iz biznisa – budu likvidirana, ili da će obezbeđivanje ovih socijalnih usluga biti napušteno, što može imati vrlo nepovoljne socijalne efekte.

Privatizacija državnih preduzeća je tek šesta po značaju reforma. Većina analiza pokazuje da je nesporno potrebna brza i promptna privatizacija malih i srednjih preduzeća. Ali, postavlja se pitanje šta raditi sa velikim državnim preduzećima? Čak i u najboljem slučaju ne treba očekivati previše od privatizacije tih preduzeća, ukoliko uopšte bude nekih pozitivnih efekata. Generalno rečeno, postepeno će se postići bolje vrednovanje, odnosno upotreba resursa koji stoje na raspolaganju jednom društvu, dok će dugoročni cilj biti stabilan i održiv rast proizvodnje i dohotka.

Pitanje liberalizacije kapitalnog računa se postavlja kao sedmo. Strane investicije mogu biti vrlo korisne ali se postavlja pitanje njihovog obima i efekata pre no što se postigne makroekonomska stabilnost, reformiše sektor komercijalnog bankarstva, uspostavi efikasno tržište (uključujući valutno tržište) i pre no što se reformišu državna preduzeća. Iskustva Latinske Amerike, Jugoistočne Azije i Rusije pokazala su da je prerana liberalizacija kapitalnog računa izložila zemlje nepotrebnoj destabilizaciji i seljenju kratkoročnog kapitala, što je podrilo procese ekonomskih reformi u njima.

Strategije globalizacije predstavljaju dominantnu razvojnu karakteristiku svetske privrede. Proces globalizacije olakšan je i praktički omogućen sniženim troškovima integracije pojedinih zemalja u svetske tokove a to je bazirano na brzim tehnološkim promenama i promenama politika razvoja u smislu njihovog većeg okretanja delovanju tržišnih zakonitosti i liberalizacije ekonomskih tokova. Današnji proces globalizacije se po mnogim svojim karakteristikama razlikuje od procesa koji se odigravao tokom devetnaestog veka. On se zasnivao na imperijalnoj politici velikih sila, na kolonizaciji i eksploataciji prirodnih i drugih bogatstava nerazvijenih zemalja i uz visoke troškove transporta i komunikacije.

Današnji procesi se odlikuju visokom tržišnom orijentacijom a tržišne snage utiču na sve delove sveta i na sve oblike ljudske aktivnosti – političke, društvene, čak i na klimatske promene. Globalizacija je nametnula liberalizaciju tržišta u svim zemljama koje žele da budu deo svetskih tokova i to kako tržišta kapitala tako i dobara i usluga. Na žalost, danas je došlo do retrogradnih tendencija samo na jednom segmentu tržišta a to je tržište radne snage. Naime, ovaj segment je visoko ograničen administrativnim, viznim i svakakvim drugim barijerama, tako da je tržište koje je nekada bilo najslobodnije, danas najregulisanije.

Opadajući troškovi transporta i komunikacije usloveli su pad «prirodne» stope zaštite pojedinih tržišta. Sa druge strane, učešće primarnih proizvoda u svetskoj trgovini je opadajuće kako po količinama tako i po vrednosti. Daleko je veći značaj u svetskoj trgovini proizvoda viših faza prerade i usluga a moderne tehnologije su praktično učinile proces globalizacije ireverzibilnim. Svetski procesi globalizacije i liberalizacije usloveli su i značajne promene u razvijenosti i perspektivama razvoja pojedinih grupa zemalja. U periodu 1980–95. godine nerazvijene zemlje su, posmatrano prosečno, imale stopu rasta od 4,4% dok su

srednje razvijene zemlje imale pad od 0,4%. To je pokazalo da su zemlje na odredjenom nivou razvoja, u grupi srednje razvijenih zemalja, veoma podložne uticaju strategije daljeg razvoja koja opredeljuje stepen njihove uspešnosti. Dakle, ili će one krenuti dalje u proces rasta GDP-a i kvalitativne promene njegove raspodele ili će nazadovati i ostvarivati pad proizvodnje i dohotka. Vreme je pokazalo da sam proces globalizacije nije dovoljan da bi opredelio bolju distribuciju svetskog dohotka i smanjenje razlika u stepenu razvijenosti izmedju pojedinih zemalja. Opasnosti od marginalizacije pojedinih zemalja, pa i čitavih regiona, danas su veoma realne. U proces globalizacije su uključene pre svega visoko razvijene i najveći deo srednje razvijenih zemalja sveta. Medjutim, od manje razvijenih zemalja izuzetak posmatrano prema visokom stepenu integrisanosti u svetsku privredu čini samo Kina. Obzirom na veličinu i potencijal njenog tržišta ovo nije začudjujuće. Suprotno pozitivnim posledicama koje se očekuju, globalizacija je manje razvijenim zemljama donela kao najznačajniju posledicu egzodus ogromne mase ljudskog kapitala oličenog u najstručnijoj radnoj snazi. Stoga se sa pravom sumnja u tvrdnju da je globalizacija sama po sebi dovoljna da dovede do ujednačenije distribucije svetskog dohotka i rasta životnog standarda. U tu svrhu se kao daleko korisnije postavlja pitanje koncipiranja efikasne strategije razvoja odredjene zemlje.

Pritom, sama klasifikacija pojedinih strategija razvoja se može bazirati na tri kriterijuma:

1. Kriterijum sveobuhvatnosti koji podrazumeva kompletne i sveobuhvatne razvojne strategije umesto da ih razmatra po pojedinim segmentima ili sektorima.
2. Kriterijum obezbedjivanja mogućnosti testiranja rezultata primene odredjene strategije barem po nekim od najznačajnijih varijabli.
3. Kriterijum po kome strategije moraju biti razumljive i odgovarajuće kako za razvijene zemlje OECD-a, tako i za nerazvijene zemlje što obezbedjuje mogućnost identifikovanja potencijalnih efekata primene u svakoj grupi zemalja.

U analizi koja sledi sve strategije su klasifikovane u šest grupa:

Prva grupa predstavlja monetarne strategije razvoja koje se baziraju na jačanju tržišnih signala kao pokazatelju za poboljšanje efikasnosti u alokaciji raspoloživih resursa. Uobičajeno je da se ove vrste strategija primenjuju u doba krize kada je naglasak ekonomske politike na stabilizaciji i otklanjanju ključnih debalansa u sistemu. Tada se insistira na eliminisanju cenovnih dispariteta ali se paralelno nastoji održati i kontrola nad ukupnim rastom cena. Naglašenu ulogu kod ovih strategija imaju monetarna i fiskalna politika kao i reforma finansijskog sistema što u mnogome ovaj koncept gotovo izjednačava sa čistom monetarnom ortodoksijom iz 30-tih godina dvadesetog veka.

Vrlo često se monetaristička strategija razvoja poistovećuje sa kratkoročnim delovanjem kroz prilagodjavanje debalansa i snižavanje inflacije a posle toga se otvaraju mogućnosti za primenu dugoročnih politika razvoja. Medjutim, vidjenja monetarista su po pravilu daleko ambicioznija jer su bazirana na uplitanju u sferu mikroekonomske efikasnosti. Dolazi do uspostavljanja tržišnih mehanizama na takav način da se uklanjaju dispariteti cena i tako daju pogrešni impulsi za alokaciju resursa i uspostavljanje efikasnog cenovnog mehanizma kako bi se mogla dostići željena visoka stopa rasta privrede u dužem vremenskom periodu.

Osnovna karakteristika strategije je insistiranje na maksimalnoj liberalizaciji privatnog sektora koji se posmatra kao osnovni generator rasta (propulzivni sektor). Uloga države u

razvojnog procesu se posmatra kao minimalna a svodi se praktično na omogućavanje stabilnih uslova privredjivanja u kojima može da cveta privatni sektor. To sa svoje strane znači da kroz stabilnost i predvidivost uslova privredjivanja država omogućava privatnom sektoru da napreduje, da se razvija i planira svoje aktivnosti dovoljno unapred.

Glavni ciljevi monetarističke strategije su:

- prvo, da se stabilizuju tržišni tokovi i uspostave efikasni tržišni mehanizmi,
- drugo, da se unapredi efikasnost alokacije resursa kako bi se povećala proizvodnja, a time i standard,
- treće, dostizanje visoke stope štednje kako bi se omogućilo podizanje nivoa proizvodnje, i
- četvrto, da se osigura efikasnije korišćenje kapitala kako bi se na osnovu dostignute štednje omogućila najveća moguća stopa rasta proizvodnje.

Druga grupa razvojnih strategija je izvozno–orijentisana strategija ili strategija otvorene privrede. Neke karakteristike ove strategije su iste kao i kod monetarističke. Uloga privatnog sektora i ovde je dominantna kao i tržišni mehanizmi u funkciji razvoja. Međutim, razlike se ispoljavaju kad je u pitanju uloga spoljne trgovine, odnosno kursa domaće valute, (ne)carinskih barijera spoljnoj trgovini, regulaciji pomoću tarifa, regulaciji stranih investicija i reeksportu ostvarenog profita i sl.

U otvorenoj privredi se kao vodeći – propulzivni sektor identifikuje izvozna privreda. Ovo je posebno važno kod manjih zemalja koje svetsko tržište posmatraju kao gotovo neograničen izvor tražnje. Izvozno orijentisana strategija nastoji da identifikuje i na najefikasniji način iskoristi komparativne prednosti jedne zemlje a sve to pod izuzetno jakom konkurencijom sa svetskog tržišta. To znači visoku stopu investicija, inovativnosti i preduzimljivosti kako bi se na najefikasniji mogući način iskoristio raspoloživi kapital i proizvela roba uz najniže moguće troškove.

Otvorena privreda podrazumeva ne samo izvoznu otvorenost već i otvorenost za kretanje faktora proizvodnje, rada i kapitala. Seljenje kapitala, znanja i obučenosti za određene proizvodnje predstavljaju faktore koji se mogu značajno iskoristiti u razvoju manje razvijenih zemalja. Za razliku od monetarizma, kod otvorene privrede je uloga države u razvojnog procesu daleko značajnija. Pre svega, ona se ogleda u otklanjanju prepreka za povećanje izvoza kao što su infrastrukturna ograničenja i sprovođenje aktivnosti na promociji izvoznog sektora. Mere koje se na tom planu mogu preduzimati uključuju obezbeđivanje povoljnih kredita, poreskih oslobađanja, finansiranja istraživanja tržišta kao i obezbeđivanje dobrih mogućnosti transporta, komunikacije i sl. Drugo, uloga države je značajna i na planu otklanjanja cenovnih dispariteta koji mogu biti nasledje prethodne, uvezno orijentisane strategije. U najmanju ruku država mora preuzeti odgovornost za uspostavljanje tri ključne cene u privredi i to: kamatne stope, deviznog kursa i cene radne snage. U pogledu uticaja ovakve strategije razvoja na smanjivanje siromaštva u zemlji može se reći da to prvenstveno zavisi od stepena povezanosti izvoznog sektora sa ostalim delovima privrede. Što su te veze jače to će i uticaj izvoznog rasta na smanjenje siromaštva biti veći i obrnuto.

Treća strategija se naziva industrijalizacijom. Kod nje je naglasak stavljen na brzi razvoj industrijske proizvodnje i to ne na bazi izbora određenog sektora, već putem instrumenata kojima se podstiče razvoj. Pri tome je naglasak na podizanju ukupne stope rasta nacionalne privrede u dužem roku a ne na kratkoročne efekte.

Najčešće se industrijalizacija postiže kroz primenu jednog od sledećih koncepata:

- (i) favorizovanje proizvodnje trajnih potrošnih dobara pre svega za domaće tržište i pod jakom carinskom zaštitom domaćih proizvođača,
- (ii) jačanjem proizvodnje kapitalnih dobara pod direktnim uplivom državne intervencije,
- (iii) liberalizacijom industrijskog sektora u smislu njegove orijentacije na izvoz, kroz davanje određenih vrsta subvencija.

Naglasak kod primene strategije industrijalizacije je prvo na jačanju štednje (formiranja kapitala), potom na uvođenju savremenih tehnologija u industrijske procese a zatim i na snaženju centara rasta koji su koncentrisani u manjem broju regija u glavnim naseljenim gradovima. Stoga se može reći da strategija industrijalizacije i proces urbanizacije jedne zemlje idu ruku pod ruku u istom smeru. Takodje, kao odlika ove strategije može se navesti protivljenje primeni koncepta *laissez faire*–a i insistiranje na jakoj državnoj intervenciji koja treba da dovede do jačanja sektora industrije. Intervencija je usmerena na podizanje produktivnosti proizvodnje a ne kao kod strategije otvorene privrede ka jačanju alokativne efikasnosti ili ka ispravljanju nejednakosti u distribuciji stvorenog dohotka. Naprotiv, teza koja se javlja kod pristalica strategije brze industrijalizacije je da jačanja štednje nema bez porasta nejednakosti u raspodeli dohotka. To pretpostavlja i povećane prihode nekih domaćinstava iz kojih se generiše ta štednja. U tom smislu je bar u početnim fazama ova strategija okrenuta u korist bogatijih slojeva a na štetu siromašnih članova društva kako bi se postigao određeni stepen štednje kao osnove za jačanje investicija.

Četvrta strategija označava se kao zelena revolucija i kod nje je jasan naglasak stavljen na jačanje sektora poljoprivrede, odnosno proizvodnju hrane. Osnovni motiv ovakvih strategija je značajni porast proizvodnje hrane, pre svega žita, kako bi se stanovništvu zemlje osigurala prehrambena sigurnost. Logika koja se primenjuje kod ove strategije je da će porast proizvodnje hrane značiti i niže cene ovih proizvoda a to znači niže troškove radne snage (zbog nižih troškova života). To sa svoje strane dovodi do rasta profita u nepoljoprivrednom sektoru kao osnovice za povećanje investicija i samim tim i ukupne proizvodnje. S obzirom da su ovu strategiju primenjivale manje razvijene zemlje, to znači da se kod njih radilo o primeni uglavnom radno–intenzivnih tehnologija kod kojih se efekti ovakvog koncepta mogu lako identifikovati. Strategija zelene revolucije nema pretenzija ka institucionalnim reformama već se zadovoljava uticajem na smanjivanje ukupnog siromaštva stanovništva, odnosno na mogućnost relativno jevtinog preživljavanja.

Peta je strategija redistribucije i ona se po pravilu počinje primenjivati kada se završi faza primene zelene strategije. Njen cilj je da se omogući pravilnija raspodela dohotka pa je stoga većina mera i aktivnosti usmerena ka preferenciji siromašnih slojeva društva. Vrlo čest element ove strategije je i zemljišna reforma kako bi se omogućila pravilnija raspodela prirodnog bogatstva, decentralizovala vlast i omogućilo veće učešće siromašnijih slojeva u političkom životu zemlje. To podrazumeva i izmenu strukture troškova države u korist siromašnih kao i promenu odnosa u društvu. Navodi se da strategija redistribucije sadrži pet ključnih elemenata:

- (i) inicijalna redistribucija dobara,
- (ii) stvaranje lokalnih institucija vlasti koje omogućavaju participaciju siromašnih slojeva stanovništva,
- (iii) velike investicije u ljudski kapital – znanje,

- (iv) primenu radno-intenzivnih tehnologija u razvoju i
- (v) brzi rast GDP p.c. u dugom roku – održivi razvoj.

Šestu strategiju predstavlja socijalistička strategija razvoja koja se bazira na eliminisanju ili značajnom smanjivanju privatne svojine nad sredstvima za proizvodnju. Gotovo sva velika preduzeća postaju svojina države kroz proces nacionalizacije, dok je privatna svojina veoma ograničenog kapaciteta i samim tim i uticaja na ukupan razvoj zemlje. Proces razvoja je veoma često poistovećen sa centralnim planiranjem kao njegovim ključnim činiocem i to u pogledu fizičkih veličina proizvodnje a manje i tek u novije vreme sa kvalitetom proizvoda odraženim u vidu planskih cena. U literaturi se pravi razlika između nekoliko različitih podvarijanti socijalističkih razvojnih strategija, od tvrde–klasične sovjetske, preko kinesko–maoističke, do ublažene – meke varijante oličene u konceptu samoupravnog socijalizma bivše Jugoslavije. Medjutim, karakteristika svih njih je veoma veliko insistiranje na ubrzanom formiranju kapitala, visokoj stopi investicija koja često zahvata i preko 30–35% ukupnog GDP–a. No i pored toga, zahvaljujući karakteru državne (čitaj i društvene) svojine, efikasnost tih investicija je niska i stalno tendira ka opadanju. Medjutim, uz tako visoku stopu investiranja nije čudo da su u odredjenom vremenskom periodu gotovo sve socijalističke zemlje imale relativno vrlo visoke stope rasta proizvodnje i GDP–a. Investiranje se vršilo na štetu potrošnje a u uslovima praktično zatvorene privrede. Unutar relativno velikog tržišta zemalja nekadašnjeg bloka SEV–a, na duži rok je dolazilo do potpunog destimulisanja radnika ka proizvodnji. Potrošnja je postajala sve više depresirana i to uz naglasak na kolektivnu i javnu potrošnju, a istovremeno, uz sve niži nivo i kvalitet lične potrošnje.

Rezimirajući, kao opšti zaključak se može istaći sledeće:

Prvo, ni jedna zemlja ne objavljuje izbor razvojne strategije za koju se opredeljuje, pogotovo ne unapred. To se ne čini iz prostog razloga što se unapred veoma često ne poznaje ni celina a ni suština razvojnog problema sa kojim će se zemlja susresti u budućnosti.

Drugo, u praksi dolazi do velikog kombinovanja pojedinih vrsta mehanizama koji su karakteristični za različite pa čak neki put i direktno divergentne strategije.

Treće, ciljevi koji se rešavaju nekom strategijom su vrlo multidisciplinarni, pa od prioriteta koji su postavljeni zavisi i primena odredjenih mera i aktivnosti. Tako se često kao vrlo suprotstavljeni navode ekonomski, socijalni, politički i/ili distributivni ciljevi koje treba dostići a sve u cilju bržeg i održivog procesa razvoja. Zbog toga se kao nužno nameće da svaka zemlja na početku bavljenja svojim razvojnim procesom definiše afinitete i prioritete kroz postavljanje tzv. funkcije društvenog blagostanja koju će maksimizirati.

7.4. KOMPARACIJA RAZVOJNIH STRATEGIJA

Pojedine zemlje nisu u poziciji da samostalno biraju sopstvene putanje razvoja oličene u kompletnoj strategiji. Mnoga su ograničenja nametnuta samom veličinom i dostignutim razvojnim nivoom pojedinih privreda ali i realno raspoloživim razvojnim resursima. U slučaju malih zemalja, pogotovo ako je povezano i sa niskom kupovnom moći stanovnika kao jedina realna opcija strategije pokazuje se otvorena privreda i puna integracija u razvojne tokove. Zatvaranje takvih zemalja i njihov razvoj u takvim uslovima pokazuju suboptimalne rezultate. Takođe, pokazalo se više puta kao nerealno da neka zemlja izabere strategiju «državno-intenzivnog» razvoja koja se bazira na jakoj i sposobnoj državnoj upravi a da pritom ne

postoji ni dobra i efikasna državna administracija ni institucionalni preduslovi za to. Izbor strategije razvoja je usko povezan sa izabranom ideologijom i materijalnim interesima grupe koja je na vlasti, tačnije sa interesima onih slojeva društva čiji je vlada reprezentent.

Poredjenje proučavanih strategija razvoja je moguće izvršiti na bazi sledećih kriterijuma:

- iskorišćavanje resursa i nivo ostvarenog dohotka,
- štednja, investicije i rast,
- upravljanje ljudskim kapitalom,
- siromaštvo i nejednakost,
- uloga države i
- participacija, demokratija i slobode.

Posmatrano prema kriterijumu alokacije resursa, moglo bi se postaviti pitanje koje se sastoji iz dva dela:

(1) da li su raspoloživi razvojni resursi u potpunosti iskorišćeni, i

(2) da li je struktura proizvodnje koja je ostvarena, optimalna? Kao dve najneuspešnije strategije sa ovog stanovišta mogu se označiti monetaristička i socijalistička razvojna strategija. U slučaju prve, pretpostavke o perfektnoj konkurenciji na tržištu i savršeno uspešnom delovanju cenovnog mehanizma kao pokazatelju (ne) raspoloživosti pojedinih dobara spadaju u teorijske fikcije. Zbog toga dolazi do makroekonomske neefikasnosti oličene u pojavama neiskorišćenih raspoloživih resursa – visoke stope nezaposlenosti i niskog stepena korišćenja instaliranih kapaciteta, odnosno u neadekvatnoj agregatnoj tražnji. Socijalističke strategije, suprotno tome, zahvaljujući kvantitativnim planskim proporcijama i centralizovanom odlučivanju, dovode do visoke makroekonomske efikasnosti (iskorišćeni su svi kapaciteti) ali na mikroekonomskom nivou su neefikasne. U tom sistemu cene ne predstavljaju merilo vrednosti i raspoloživosti robe a struktura proizvodnje ne odgovara ni finalnoj ni medjufaznoj tražnji. Kao najuspešnija po pitanjima efikasnosti alokacije resursa i adekvatnosti ostvarene proizvodnje uzima se strategija otvorene privrede. To zbog toga što se u njoj realni značaj pridaje cenovnom mehanizmu (a time se iskorišćavaju prednosti alokativne efikasnosti), medjunarodnoj konkurenciji koja kontinuirano pritiska proizvođače da snižavaju troškove proizvodnje i/ili podižu kvalitet proizvoda ali i izvoznoj privredi kao vodećem segmentu koji omogućava adekvatnu agregatnu tražnju.

Ilustracije radi, značajnije je istaći još i kriterijum štednje, investicija i rasta. Pritom se, kao dva ekstremna slučaja opet javljaju monetaristička i socijalistička strategija razvoja. Kada je u pitanju monetaristička strategija može se reći da je nedovoljna agregatna tražnja koja je karakteristična za ovu strategiju, povezana sa niskim nivoom štednje i investicija kao i sa niskom stopom rasta proizvodnje i prosečnog dohotka. Nasuprot tome, socijalističke privrede generišu izuzetno visoke stope štednje jer je neefikasno korišćenje investicionih resursa povezano sa održavanjem visoke stope rasta domaće privrede. Ovde je potrebno istaći da postoji jasna veza izmedju mogućnosti jedne zemlje da privuče i efikasno upotrebi stranu akumulaciju i izabrane strategije razvoja. Socijalističke zemlje su bez obzira na strogu i centralizovanu kontrolu tokova inostrane akumulacije od strane države, dugo godina bile u podređenom položaju jer su im nacionalni propisi bili restriktivni prema uvozu kapitala. Takodje, sektor izvozne privrede je u ovim zemljama bio relativno nerazvijen i okrenut

trgovini, pre svega sa drugim socijalističkim zemljama tako da one nisu generisale dovoljan obim deviznog priliva da bi bile u stanju da pokriju obaveze po kreditima i osiguraju uvoz neophodnih dobara i usluga. Nasuprot tome, zemlje koje su sledile strategiju otvorene privrede ili industrijalizacije daleko su bile otvorenije i atraktivnije za ulaganja stranih investitora. Pored toga one su imale i pristup novim tehnologijama ili su razvijale i sopstveni sektor istraživanja i razvoja koji je na najefikasniji način upošljavao stranu akumulaciju. Kada se posmatraju stope rasta domaće privrede na duži rok one su bile najviše kod zemalja koje su sledile strategiju razvoja baziranu na rastu izvoznog sektora industrije (primer je Južna Koreja), zemlje bazirane na redistribuciji dohotka uz naglasak na izvoznu privredu (primer je Tajvan) kao i zemlje socijalističke orijentacije, ali samo u ograničenom vremenskom periodu.

7.5. ZNAČAJ INSTITUCIONALNIH MECHANIZAMA ZA PRIVREDNI RAZVOJ

Institucionalni mehanizmi proizilaze iz uloge države i njenog nastojanja da svesnom intervencijom predupredi nesavršenosti slobodnog delovanja tržišnih zakonitosti. U teoriji i praksi postoje dileme oko toga koliko intervenisati u jednoj državi, pa je namera da se u nastavku pokuša odgovoriti na to pitanje, odnosno, na pitanje zbog čega je veoma bitna neo–institucionalna ekonomija (NIE)? Sam odgovor je moguće bazirati na najmanje tri validne činjenice:

Prvo, njome se objašnjava ono što je u neo–klasičnoj ekonomskoj teoriji vrlo često ostajalo nerazjašnjeno.

Drugo, NIE stavlja u sumnju opravdanost bezgraničnog verovanja u snagu tržišnog mehanizma kakva mu se pridaje u neo–ortodoksnj teoriji kao dominantnoj u 80–tim godinama prošlog veka.

Treće, oni koji su naglašavali tržišne neuspehe u nerazvijenim zemljama nalaze u neo–institucionalizmu novu potvrdu svojih verovanja o nužnosti intervencionizma.

Ovakvi pogledi svakako ne znače vraćanje na staru poddelu na zagovornike tržišta i državne intervencije, već pre svega pokazuju da nije sve jedno na koji način će se u odredjenim okolnostima organizovati upravljanje makroekonomskim sistemom. Upravo stoga NIE doprinose izgradnji efikasnije teorije privrednog razvoja koja treba da doprinese podsticanju budućeg ekonomskog rasta. Pored ostalog, značaj NIE se ogleda i u činjenici da se uspešno rešavanje problema tzv. tržišnih otkaza, odnosno imperfektnosti delovanja tržišnog mehanizma u manje razvijenim zemljama, najefikasnije rešava kroz dobro uspostavljene institucije.¹¹⁶ NIE treba da doprinesu i traženju odgovora na dugo postavljano pitanje: da li postoje opšte važeći modeli razvoja koji su neizbežni za sve manje razvijene zemlje na putu njihovog napredovanja ili je razvoj svake od njih posebna epizoda u svetskoj ekonomskoj istoriji?

NIE se, za razliku od neo–klasične teorije bavi pitanjima funkcionisanja tržišta bez ulaženja u zamku njegove glorifikacije na bazi «perfektno informisanosti» učesnika koji su slobodni da na njega udju ili izadju kada požele i koji u transakcijama učestvuju na

¹¹⁶ Najpoznatiji problemi tržišnih otkaza su: eksterni efekti (pozitivni ili negativni), proizvodnja u javnom sektoru, gde se zadovoljava neki javni interes, imperfektna informisanost učesnika na tržištu itd.

dobrovoljnoj osnovi sa ciljem da maksimiziraju sopstveni profit. NIE polazi premise koja je daleko bliže realnosti, a koja podrazumeva da su informacije kojima subjekti raspolažu, u manjoj ili većoj meri nekompletne i da svaka jedinka posmatra i doživljava stvarni svet oko sebe na svoj način. Neo–institucionalna ekonomija respektuje ulogu transakcionih troškova u razmeni i na taj način potencira značaj institucija kao kritičnog ograničenja ekonomskih performansi.

Značaj NIE ogleda se pre svega u tome što dobro uspostavljen sistem institucija u jednoj ekonomiji, predpostavlja mogućnost ostvarivanja viših stopa rasta dohotka, brže tehničke promene, a samim tim i viši nivo produktivnosti. Nasuprot tome, statičnost regulative, loše definisani vlasnički odnosi i ostale institucionalne prepreke, ograničavaju umesto da stimulišu ekonomske aktivnosti. Loše postavljeni sistem institucionalnog organizovanja ekonomije u dužem vremenskom roku dovodi samo do preraspodele već stvorenih vrednosti i rentijerske ekonomije, umesto da utiče na porast produktivnosti kao osnovice bržeg razvoja.

Po Geršenkonu uloga države u zemljama koje kasne u razvoju je ključna. Na taj način se nadomešćuje nedostatak preduslova za uspešan završetak procesa industrijalizacije jedne privrede, odnosno aktivnom ulogom države se omogućava hvatanje koraka sa razvijenim svetom («catch up»).

Osnovni cilj NIE nije da stvara novu ekonomsku teoriju već da na bazi postojeće neo–klasične teorije uključi u analizu i aspekt uticaja institucija na proces razvoja. Navodi se da se institucije formiraju da bi se smanjila neizvesnost u razmeni između ljudi. NIE inkorporira u analizu uticaja ideja i ideologije na ekonomska zbivanja. Ona predstavlja jasno izraženi politički uticaj na performanse jedne ekonomije, odnosno, odgovor na pojavu «neefikasnog tržišta». U takvim situacijama, pojedinci delaju na osnovu modela koji su često pogrešni, bazirani na nekompletnim informacijama. Sa druge strane, institucije najčešće nisu kreirane tako da uzimaju u obzir socijalnu efikasnost već su stvarane na bazi pravila koja propisuju interesne grupe koje imaju moć odlučivanja u jednom društvu u datom trenutku. Stoga je posmatrano sa stanovišta ispitivanja NIE u praksi, posebno interesantna primenljivost u slučaju kada se pokušava sa izgradnjom efikasne tržišne privrede. No, činjenica je da se u ekonomskoj teoriji još uvek vrlo malo zna o dinamici institucionalnih promena, a posebno o odnosu između ekonomskog i političkog tržišta, tj. sistema.

Posebno je značajno napraviti jasno razlikovanje pojmova institucija i organizacije – subjekata. Institucije predstavljaju pravila igre u jednom društvu, odnosno uspostavljena ograničenja koja regulišu odnose između ljudi. Institucije se sastoje iz:

- (i) formalnih pravila (Ustav, zakoni i ostala regulativa),
- (ii) neformalnih ograničenja (konvencije, norme ponašanja i samoproklamovani načini međusobnog ophodjenja), i
- (iii) definisanih prinudnih instrumenata za primenu prve dve grupe.

Sa druge strane, organizacije definišemo kao grupe jedinki okupljenih oko zajedničkog cilja. Organizacije uključuju: politička tela (stranke, parlamentarna tela, regulatorne agencije itd.), ekonomske subjekte (kompanije, sindikate, farme, zadruge i sl.), društvene organizacije (crkve, klubove i drugo) kao i obrazovne ustanove.

Kada su definisane institucije i organizacije, onda je moguće identifikovati pravila, ali i karakteristike institucionalnih promena, i to:

1. U kontinuitetu se odvijaju interakcije između institucija i organizacija u regulisanju ekonomske stvarnosti, pa i konkurentnosti, a što je ključno za institucionalne promene,
2. Konkurencija permanentno podstiče organizacije na dodatno usavršavanje, investiranje u znanje i veštine kako bi preživjele na tržištu. Vrste novih znanja i veština koje se stiču određuju i mogućnosti uticaja organizacija na promene u institucionalnim aranžmanima.
3. Institucionalni okviri diktiraju vrste znanja i veština koje će imati najvišu isplativost na tržištu.

U pogledu pravila u funkcionisanju institucija, može se slobodno reći da se formalne institucije kao što su npr. zakoni i druge regulative, mogu relativno lako i brzo menjati. Međutim, treba imati u vidu da postoje i neformalna pravila ponašanja koja su duboko ukorenjena u svesti pojedinaca i organizacija, i da se ona sporo menjaju. Upravo u tome i leži koren nesporazuma obzirom da organizacije koje sprovode promene nisu zadovoljne postignutim rezultatima, a lošiji rezultati od očekivanih su posledica izostanka podrške šire javnosti koja se često ponaša na osnovu neformalnih pravila.

U ekonomskoj istoriji su poznati primeri pokušaja da se prenesu institucionalni aranžmani iz jednih u druge zemlje. Oni su se često završavali potpunim neuspehom.¹¹⁷ Na to ukazuju neki autori ističući da prenošenje formalnih političkih i ekonomskih pravila iz uspešnih tržišnih zemalja u nerazvijene zemlje, nije dovoljan uslov za dobre ekonomske rezultate. Tako npr. privatizacija nije panacea¹¹⁸ za rešavanje slabih ekonomskih performansi». (J. Harriss i dr., str. 25).

Ono što definiše ekonomska pravila igre i utiče na postignute rezultate u dugom roku jesu pravilno postavljene politike. Stoga u srcu dobre razvojne politike leži pokušaj da se stvore uslovi za izgradnju efikasnog sistema svojinskih odnosa i prava.

Političke institucije su utoliko stabilnije ukoliko su podržane od strane organizacija čiji je interes da one traju. Izmene neformalnih pravila ponašanja i promena ukupne svesti pojedinaca koji donose odluke, predstavljaju dugoročan i postepeni proces. Međutim, ukoliko izostane njihova podrška institucijama, dolazi se u situaciju nestabilnih političkih i ekonomskih tokova, a to dovodi do izostanka razvojnih procesa. Tako se u okviru autokratskih režima u kratkom roku može desiti da dodje do ekonomskog rasta, međutim, mogućnost da se dugoročno održi stabilan rast, moguće je ostvariti samo u uslovima vladavine zakona i zaštite ljudskih i političkih prava. Pojedine norme ponašanja su više uskladjene sa potrebama ekonomskog rasta dok se druge, suprotno tome, mogu smatrati destimulativnim. To se pogotovo očituje u uslovima različitog uticaja religije i istorijskog nasledja na podsticanje ili destimulisanje razvoja, bogatstva pojedinca, itd. Međutim, kao pravilo se može istaći da je za obezbedjenje održivog ekonomskog razvoja neophodna dovoljno fleksibilna institucionalna matrica koja se prilagođava novonastalim tehnološkim, demografskim i drugim promenama, kao i eventualno, spoljašnjim šokovima.

¹¹⁷ Najpoznatiji su primeri nekih Latinoameričkih zemalja koje su u pokušaju »preskakanja« razvojnih perioda usvajale ustave veoma slične, gotovo replike Ustava USA. Međutim, uprkos regulative koja se u jednoj zemlji pokazala kao veoma efikasna i dugotrajna, rezultati primene takvih rešenja u drugim zemljama bili su više nego skromni. To se tumači prvenstveno kao posledica činjenice da su u pitanju potpuno drugačiji instrumenti prinude za izvršavanje ugovora, kao i neformalna pravila ponašanja, tradicija i sl.

¹¹⁸ Univerzalni lek za sve bolesti.

Jedan od bitnih zadataka NIE jeste da pokuša da objasni izvore rasta savremenih privreda koji se ne nalaze samo, pa ni pretežno, u tržišno definisanim formama ekonomskog delovanja. Poseban naglasak se pri tome daje institucionalnom ambijentu u kome se odvijaju ekonomske aktivnosti i koji opredeljuje njihove ishode. Usmeravanjem na zakone, vlasnička prava, birokratske i ostale netržišne strukture, novi institucionalizam teži da pokaže kako racionalni pojedinci mogu iskoristiti netržišne institucije da bi osigurali kolektivni nivo blagostanja koji u drugačijim okolnostima ne bi mogli dostići, i tako dajući odgovor na tržišne podsticaje.

Treba istaći da NIE u izvesnom smislu utemeljuje društvene nauke kakva je i ekonomija. Ona odslikava kako se ponašaju racionalni pojedinci u uslovima tržišnih otkazivanja obzirom da je to postala jedna od glavnih tema u istraživanjima savremene ekonomske teorije. U središtu teorije se nalazi činjenica o postojanju tzv. »društvene dileme« koja se uvek pojavljuje u trenutku kada radikalni individualizam postaje nekonzistentan sa društvenim blagostanjem, odnosno kada odluke koje donose racionalni pojedinci daju rezultate koji su društveno iracionalni. U vezi sa tim, osnovni argument zastupnika NIE jeste da institucije obezbeđuju mehanizme, dok racionalni pojedinci mogu zaobići »društvenu dilemu« u izboru. Upravo stoga, postoje i netržišne institucije koje omogućavaju pojedincu da izbegne tenzije između individualne i društvene racionalnosti koje nastaju pod uticajem otkazivanja perfektnog delovanja tržišta. Tržišni otkazi su stoga ti koji izazivaju »društvenu dilemu« i zbog toga nastaje potreba za inoviranjem institucija.

Postavlja se pitanje kada nastaju tržišni otkazi? To se dešava uvek kada se ne stvore potrebni i dovoljni uslovi za automatsko delovanje tržišta. Tako se kao već klasični uzroci tržišnih otkaza navodi postojanje eksterne ekonomije, postojanje kategorije javnih dobara i neperfektna informisanost potrošača (ili uopšte učesnika) na tržištu.

Eksterna ekonomija se javlja uvek kada su proizvodne funkcije dva aktera na tržištu direktno povezane. To znači da aktivnosti jednog subjekta imaju direktne pozitivne ili negativne efekte na rezultate u funkcionisanju drugog subjekta. U takvim slučajevima, pri postojanju eksterne ekonomije, privatni izbor racionalnog pojedinca neće dovesti do društveno racionalnog rezultata, pa će izbor sa stanovišta društva biti neefikasan. Kao jedna od mogućnosti uticaja na stvaranje društveno racionalnog izbora pojedinca čak i u uslovima postojanja eksterne ekonomije, navodi se kompleks imovinskih odnosa, tj. pravilno postavljena zaštita prava svojine i ugovora¹¹⁹. Ukoliko je taj kompleks institucionalnih rešenja dobro rešen, to će značiti podsticaj onim subjektima koji kreiraju eksterne efekte da pri svom izboru vode računa ne samo o sopstvenim – individualnim efektima, već i o društveno racionalnom rešenju. Na taj način socijalni efekti njihovog ponašanja se internalizuju.

Postojanje javnih dobara predstavlja drugi izvor otkaza savremenih tržišta. Pod javnim dobrom se za razliku od klasične robe, podrazumeva ono dobro čijom se upotrebom od strane jednog korisnika, ne smanjuje upotrebna vrednost za druge korisnike. Dakle, korišćenje javnog dobra nije kompetitivno i nije ekskluzivističko. Donošenje privatne odluke o izboru pojedinaca, dovodi do neefikasne alokacije resursa između privatnih i javnih dobara jer oni pojedinci koji se racionalno ponašaju pokušavaju da se postave kao »slobodni strelici«. Umesto da doprinesu efikasnom postojanju i korišćenju javnih dobara tako što će snositi

¹¹⁹ Rešenje za negativne eksterne efekte je da onaj ko ih trpi ima pravo pune nadoknade od onog ko ih proizvodi i suprotno, ko prisvaja pozitivne eksterne efekte drugog aktera na tržištu dužan je da mu ih nadoknadi, što sve deluje vrlo efikasno u sistemima sa pravilno postavljenim vlasničkim odnosima, odnosno imovinskim pravom.

deo troškova njihovog obezbeđivanja, takvi pojedinci pokušavaju da do njih dodju besplatno ili sa minimalnim plaćanjem. Na taj način troškovi obezbeđivanja javnih dobara nisu ravnomerno raspoređeni na sve korisnike, iako njihovo korišćenje svima donosi značajne koristi. Nesklad između volje da se finansira obezbeđenje javnih dobara na tržištu i visoke korisnosti od njihove upotrebe za sve pojedince, prevazilazi se efikasnom poreskom politikom, kao i sistemom sankcija i podsticaja za korisnike javnih dobara koji se ponašaju društveno nepoželjno ili korisno.

Treći izvor koji dovodi do otkazivanja tržišta jeste imperfektna informisanost. Do nje dolazi zbog toga što je pribavljanje informacija često skupo pa pojedinci svesno odabiraju da budu imperfektno informisani, tako štedeći sredstva. U takvoj situaciji, moguće je ostvarivanje tzv. «Pareto optimalnosti» odnosno situacije da je granična produktivnost kapitala ista u svim sektorima proizvodnje, ili da je granična korisnost proizvoda ista za sve potrošače. Međutim, u uslovima postojanja imperfektno informisanosti, dolazi do poremećaja ovako idealizovane situacije, odnosno slabije informisani potrošači plaćaju po pravilu višu cenu za isti proizvod od bolje informisanih. Čest je slučaj da dolazi do obustavljanja dalje potrošnje određenih proizvoda kada slabije informisani potrošači utvrde da je njihova granična korist niža nego kod bolje informisanih aktera na tržištu.

Dodatni izvor neperfektno informisanosti predstavlja nemogućnost detaljnog predviđanja događaja u budućnosti. Otuda se kao jedan od mogućih načina za smanjivanje rizika budućeg poslovanja za investitore koji su se svesno lišili dela svoje potrošnje u sadašnjosti radi veće potrošnje u budućnosti, uvodi mogućnost osiguranja. Međutim, ni sistem osiguranja nije pouzdan iz istog razloga, pa ostaju skrivene pretnje i rizici. Jedno od najugroženijih i direktno pogodjenih tržišta je svakako tržište kapitala. Stoga se na njemu često umesto klasičnih tržišnih i ugovornih odnosa, javljaju nove forme dugoročnih odnosa u kojima se obaveze i prava stranaka dogovaraju u saglasnosti sa tokom događanja u budućnosti.

Sve navedene imperfektnosti tržišnog mehanizma iniciraju državu da deluje kao organizovana i efikasna. Odnosno, kako ističe Kenneth Arrow: «Kada tržište ne uspe da dostigne optimalnu tačku, društvo će makar u nekom stepenu prepoznati taj gep, a kao rezultat toga će se pojaviti netržišne socijalne institucije koje će pokušati da ga premoste». Dakle, u situaciji kada postoje otkazivanja tržišta ljudi koji se ponašaju racionalno, stvaraju tzv. «društvenu dilemu». Njihov individualno racionalan izbor ne omogućava alokaciju raspoloživih resursa koja će voditi maksimizaciji društvenog blagostanja. (J. Harriss i dr., str. 35).

NIE posebnu i rastuću važnost ima u manje razvijenim zemljama koje nemaju moćnu i efikasnu državu (nema onoga što se označava sa «good governance»). Tako, na primer, u odsustvu efikasnog i razvijenog tržišta kapitala, na snazi dobijaju druge, netržišne institucije koje omogućavaju formiranje kapitala za investiranje. Najčešće se radi o porodičnim ili rodovskim udruženjima gde se mnogi sitni ulogi slivaju u jednu kasu i odatle se po određenim prioritetima finansiraju potrebe pojedinih porodica. Takodje se često formiraju i «lanci sreće» ili primitivne štedne zadruge koje posluju po svojim principima van kontrole države ili tržišnih uzansi i normi ponašanja. Vrlo često, presudnu ulogu u manje razvijenim zemljama dobijaju još crkva, druge verske institucije ili pojedine sekte, a ponekad i političke partije.

Ono što se često od pristalica NIE previdja, jeste činjenica da se institucije ne biraju dobrom voljom pojedinaca, već se nameću; zatim, da se izbor institucija vrši u uslovima nepostojanja niza drugih institucija sa kojima će se buduće korelirati, itd. To sve nameće nužnost angažovanja države kao izraza političke volje birača, odnosno kao humane

institucije koja ima monopol nad silom. Na taj način, država vrši preraspodelu transakcionih troškova koji nužno postoje kada se ispravljaju tržišne imperfektnosti. U toj preraspodeli neki pojedinci gube, dok drugi na taj račun dobijaju, a država određuje koje su grupe pojedinaca na jednoj, a koje na drugoj strani.

Kada bi se vršilo sumiranje uticaja NIE na teoriju i politiku privrednog razvoja, moglo bi se reći da su ti uticaji dvostruki: prvo, na makro nivou u vidu značajnosti i uticaja institucija na proces privrednog razvoja, i drugo, na mikro nivou, gde se NIE može koristiti za objašnjavanje određenih ekonomskih fenomena.

Razvoj se najčešće definiše kao ekonomski rast praćen strukturnim promenama. Međutim, NIE daje novu definiciju razvoja kao »ekonomski rast plus odgovarajuće institucionalne promene, što podrazumeva institucionalne promene koje olakšavaju dalji ekonomski rast«. (J. Harriss i dr., str. 61) Odgovarajuće institucionalne promene u NIE zauzimaju centralno mesto u analizi baš kao što su to pitanja štednje i rasta stanovništva kod neoklasične ekonomske analize. NIE naglasak stavlja na ograničenost informacija sa kojima određene grupe raspolažu kao i na različite mentalne modele koji postoje kod različitih kultura i ideologija.

Institucionalne promene koje nastaju pod uticajem inicijativa unutar sistema (države) mogu biti samo postupne – evolutivne. Eksterno nametnute promene mogu biti daleko brže i stoga su institucionalne promene vrlo često inicirane i vodjene spolja. Eksterni izvori promena mogu biti bilo tržišni ili netržišnog porekla. Tržišni pritisci teže da izbace sa tržišta sve one koji ne mogu minimizirati svoje proizvodne i transakcione troškove. S druge strane, osnovni izvor netržišnih pritisaka ka promenama jeste država. Jedna od njenih glavnih uloga jeste definisanje okvira u kojima tržišni mehanizmi deluju. Ona takodje može upravljati pritiscima sa tržišta na taj način da ne doprinosi opstanku samo najefikasnijih aktera, ali i uticati da otpočnu reforme institucija koje nisu pod direktnim pritiskom tržišta.

Reforma institucija ne samo da je po pravilu spor i dugotrajan proces, već je pre svega veoma kompleksan.

Analiza NIE u praksi pokazuje da se opšte poznatim modelima, kao što je na primer neoklasični, ne mogu objasniti razlike u stopama rasta koje postižu pojedine države iako primenjuju gotovo istovetne »recepture«. Stoga se pored samih modela opšte ravnoteže u analizi sve više koriste metode NIE analize. Pri tome se mora praviti jasna distinkcija između dve stvari: jedno su instrumenti koje ima država na raspolaganju u obezbeđivanju optimalne strukture podsticaja za efikasno funkcionisanje ekonomije a drugo su instrumenti kojima se obezbeđuje povoljno institucionalno okruženje. U prvu kategoriju spadaju paketi makroekonomskih politika kao i korektivne mere koje utiču na funkcionisanje tržišta i alokaciju resursa, dok u drugu grupu spadaju sistem zakona i regulativa koji vladaju i utiču na funkcionisanje ekonomskih aktera. Zajedno, ova dva seta instrumenata utiču na brzinu i pravac rasta jedne privrede.

NIE se pokazuje kao dobra dopuna neoklasičnoj analizi privrednog rasta, jer su visina transakcionih i informacionih troškova direktno korelirani sa stepenom birokratizacije i administriranja u jednoj privredi, što je karakteristika nerazvijenih zemalja. Takodje, NIE usvaja koncept po kome su socijalna i politička evolucija sastavni deo ekonomskog razvoja, što je posebno tačno za one manje razvijene zemlje koje su još uvek u fazi definisanja svog nacionalnog identiteta.

Da bi se sa stanovišta NIE pravilno definisalo mesto i uloga savremene države u privrednim tokovima, nužno je analizirati da li država ostvaruje svoje četiri esencijalne funkcije:

- stabilizacija makroekonomske situacije,
- ispravljanje tržišnih otkaza,
- redistribucija dohotka u korist ugroženih i siromašnih, i
- potpomaganje hvatanja koraka sa savremenim privredama («catching-up»).

Prve tri uloge države su klasične, i one se definišu i u neoklasičnim, pa i u kejnzijanskim modelima razvoja. Četvrta uloga države proizilazi iz novog procenjivanja konkurentnosti na globalnom tržištu, rastuće uloge koju u procesu rasta i razvoja imaju znanje i organizacione promene, a to predstavlja doprinos NIE koncepta efikasnijem razvoju u manje razvijenim privredama.

Ispravke tržišnih nepravilnosti – otkaza, mogu se vršiti preko tri tipa funkcija: regulacije ekonomskih aktivnosti, obezbeđivanja javnih dobara po principu ne-ekskluzivnosti i ne-rivaliteta, i kroz vlasništvo države nad prirodnim monopolima. Za razliku od ovih funkcija, podsticanje hvatanja koraka se može oslanjati na strategiju industrijske politike, na planiranje i organizaciju procesa razvoja.

Proces hvatanja koraka sa savremenim tržišnim privredama se danas u svetu, prema podacima iz prakse teže odigrava nego u prošlosti. Ipak, veruje se da je barem teorijski, taj proces moguće ostvariti usled razloga koji se navode u pregledu koji sledi.

CILJEVI I INSTRUMENTI DRŽAVNE INTERVENCIJE

Ciljevi	Podsticajni instrumenti	Institucionalni instrumenti
1. Stabilizacija		
•Puna zaposlenost	•Poreska politika	•Poreska i carinska administracija
•Cenovna stabilnost	•Politika kontrole troškova	•Kontrola trgovine i distribucije
•Balans u budžetu	•Monetarna politika	•Zakonodavstvo u bankarstvu i kreditima
•Balans spoljnog računa	•Politika deviznog kursa	•Kontrola zamene
2. Regulacija		
•Promovisanje konkurencije		•Antimonopolsko zakonodavstvo
•Regulisanje monopola	•Administriranje cena	•Zaštita vlasničkih prava
•Zaštita potrošača	•Tarifni sistemi	•Pravila ulaska/izlaska sa tržišta •Licenciranje investitora •Regulativa zaštite potrošača
•Zaštita zaposlenih	•Netarifne barijere	•Radno zakonodavstvo
•Ciljevi	•Podsticajni instrumenti	•Institucionalni instrumenti

Ciljevi	Podsticajni instrumenti	Institucionalni instrumenti
3. Javna dobra		
•Obrana i bezbednost	•Nema direktnih upliva	•Vladin monopol
•Populaciona kontrola	•Nema direktnih upliva	•Vladin monopol
•Zaštita prirodnog okruženja	•Nema direktnih upliva	•Zoniranje i kontrola zagadjenja
•Legalne strukture	•Nema direktnih upliva	•Nezavisno sudstvo
•Obrazovanje i istraživanja	•Besplatni vaučeri/subvencije	•Javno/privatni mix
•Zdravstvena zaštita	•Selektivna podrška	•Javno/privatni mix
•Integracija neformalnog sektora	•Selektivni podsticaji	•Javni/NVO mix
•Regionalni razvoj	–	•Javni/NVO mix
4. Prirodni monopoli		
•Obezbedjenje infrastrukture i kom. usluga	–	•Javni monopol
5. Redistribucija		
•Transferi ugroženima i siromašnim grupama	•Porezi i subvencije	•Garancije za zapošljavanje
•Obezbedjenje osnovnih potreba	•Socijalno osiguranje	•Socijalni ugovor
•Ciljevi	•Podsticajani instrumenti	•Institucionalni instrumenti
6. Planiranje		
•Informisanje i predviđanje	•Diseminacija informacija	•Indikativni/centralni plan
•Industrijska politika	•Selektivna zaštita	•Licenciranje investitora
•Ciljevi	•Podsticajani instrumenti	•Institucionalni instrumenti
7. Organizacija		
•Regulisanje globalnih oligopola i podsticanje usvajanja novih znanja	•Autonomnost, transparentnost i računovodstvena kontrola nacionalnih oligopola	•Diskriminacija u korist nacionalnih oligopola (javnih ili privatnih) •Institucije za promociju informacija, edukacije i tehnologije

Sve ovo upućuje na zaključak da savremene države mogu imati daleko značajniju ulogu u intervenciji putem aktivne industrijske politike kao što je to pokazao primer zemalja Južne i Jugoistočne Azije. Te zemlje su svoju intervenciju u cilju radikalnih strukturnih promena i porasta produktivnosti svele na četiri instrumenta:

- selektivna veoma visoka zaštita odabranih podsektora, ali na tačno unapred određen vremenski rok;

- obimna aktivnost na svim frontovima institucionalnih instrumenata koji maksimiziraju priliv znanja kod ekonomskih subjekata (tržišne informacije, upoznavanje tehnologije, edukacije i treninzi i sl.), ali i koji minimiziraju birokratske prepreke razvoju;
- oprezno izbegavanje direktnih inostranih investicija osim u onim slučajevima kada se kroz njih dobijaju nova i nedostajuća znanja;
- diskriminatorna institucionalna politika koja favorizuje stvaranje i funkcionisanje gigantskih konglomerata – multinacionalnih korporacija (barem u J. Koreji i Japanu).

Pored regulisanja prirodnih monopola, državno vlasništvo nad javnim preduzećima u smislu hvatanja koraka sa savremenim privredama, može se ostvarivati samo ukoliko se ispune sledeća tri uslova:

- (i) puna autonomnost i fleksibilnost javnih preduzeća u osmišljavanju i implementaciji njihovih akcionih – strateških biznis planova;
- (ii) putem regulative se mora osigurati da svoj položaj na tržištu ne mogu koristiti za monopolisanje na planu cena ili za sprečavanje drugih aktera za ulazak na tržište;
- (iii) mora se osigurati računovodstvena kontrolabilnost javnih preduzeća u smislu transparentnog sistema evaluacije i kazni ili nagrada.

Medjutim, uprkos nesumljivo pozitivnog delovanja slobodnog tržišnog mehanizma, ni uloga planiranja se ne sme zaobići u razvoju manje razvijenih zemalja. U tom smislu, planska funkcija može imati pozitivno dejstvo u razvoju, i to na sledeće načine: Prvo, dolazi do ublažavanja informacione imperfektnosti kroz diseminaciju informacija kojima raspolažu eksperti, kao i kroz sofisticirane tehnologije i specijalizovanu opremu. Pritom je to na raspolaganju svim akterima na tržištu. Drugo, vrši se identifikacija sektora i oblasti aktivnosti ljudi u kojima dolazi do najdrastičnijih tržišnih otkaza i zatim kreiraju dugoročne strategije za prevazilaženje tih manjkavosti, pre svega, kroz obuku i edukaciju na planu regionalnog razvoja i zaštite životne sredine. Treće, neophodno je razviti odredjenu dozu koordinacije na relaciji makro-politika i javne investicije u oblasti prirodnih monopola i javnih dobara. Takodje, ovo je neophodno i za podršku aktivnoj industrijskoj politici kako bi se u sprezi sa tržišnim silama promovisale komparativne prednosti.

FORMIRANJE I ALOKACIJA KAPITALA U PRIVREDI

8.1. POJAM KAPITALA U TEORIJI I POLITICI PRIVREDNOG RAZVOJA

Poznavanje logike uvećanja kapitala predstavlja uslov za razumevanje teorije finansiranja privrednog razvoja. Međutim, u makroekonomskoj literaturi ne postoji jedinstvo stavova po pitanju pojmovnog odredjenja kapitala kao ključne ekonomske kategorije. Zbog toga je za potrebe proučavanja problematike teorije i politike privrednog razvoja, neophodno definisati pojam kapitala.

Pod kapitalom se podrazumevaju različite pojmovne kategorije pa sa aspekta njegovog definisanja, postoje razlike u širini i pojmovnom obuhvatu ove kategorije. Ponekad se pod kapitalom podrazumeva samo novac, drugi put se pod kapitalom imaju u vidu sredstva za proizvodnju, a nije redak slučaj da se pod kapitalom podrazumeva i tzv. ljudski pa čak i prirodni kapital. Pored toga, ono što se u industrijskim zemljama sa razvijenom tržišnom infrastrukturom smatra potrošnim dobrom, često u zemljama na nižem stepenu ekonomske razvijenosti može služiti kao proizvodno dobro i analogno tome imati tretman kapitala. Ipak, za teoriju i politiku privrednog razvoja je značajnije pitanje efikasnog korišćenja i uvećavanja kapitala. U zavisnosti od načina na koji su pojedini privredni sistemi nalazili odgovor na ova pitanja, oblikovala se u krajnjoj instanci i njihova ukupna makroekonomska efikasnost. Ukratko, privredni sistemi koji nisu efikasno mobilisali i alocirali po definiciji uvek ograničeni kapital, nisu mogli u dugom roku obezbediti zadovoljavajući kvalitet makroekonomskih performansi a time nisu ni mogli da obezbede i svoj dugoročni opstanak.¹²⁰

Čuveni američki ekonomisti Samjuelson i Nordaus ističu da se kapital sastoji od onih trajnih proizvedenih dobara koja se ponovo koriste kao proizvodni inputi za dalju proizvodnju. Po njima, bitno svojstvo kapitalnog dobra je da ima karakter i inputa i autputa proizvodnje.¹²¹ Jedan od vodećih svetskih makroekonomista, Gregori Menkju sa Harvard univerziteta, pod kapitalom podrazumeva 1) gradjevinske objekte, opremu i instalacije i 2) finansijska sredstva namenjena uvećanju proizvodnih objekata, opreme i instalacija.¹²² Američki teoretičar privrednog razvoja Jan Hogendorn kapital određuje kao ukupnost

¹²⁰ Bajec, J., Joksimović, Lj. (1997) *Savremeni privredni sistemi*, Ekonomski fakultet, Beograd, p. 477–484.

¹²¹ Samuelson, P., Nordhaus, W. (1992) *Ekonomija*, 14. izdanje, Mate, Zagreb, p. 269.

¹²² Mankiw, G. (1992) *Macroeconomics*, Worth Publishers

akumuliranih stokova materijalnih resursa čijom se upotrebom vremenom postiže veća proizvodnja roba i usluga.¹²³ Međutim, Hogendorn odmah napominje da ova definicija nije adekvatna za sve zemlje jer često dobra koja se u razvijenim zemljama smatraju predmetom potrošnje, u mnogim zemljama u razvoju mogu imati tretman kapitala. Na veoma sličnim pozicijama je i verovatno najpoznatiji savremeni teoretičar privrednog razvoja, Majkl Todaro koji kaže da je kapital sve što proizvedemo i više nego potrošimo.¹²⁴

Kada su u pitanju zemlje u razvoju, valja primetiti da nije uvek jednostavno razlikovati potrošnju od investicija. Često veća potrošnja određenih dobara, direktno utiče na povećanje proizvodnje, odnosno na privredni rast. Kao ilustracija investicionog karaktera potrošnje u zemljama u razvoju se može navesti potrošnja hrane jer se zapaža da povećanje količine i poboljšanje kvaliteta ishrane, direktno utiče na rast produktivnosti rada i uvećanje proizvodnje a time u krajnjoj instanci deluje i na rast štednje. Posmatrano šire, svaka nova potrošnja može imati i kapitalni aspekt ukoliko deluje kao podstrek poboljšanju kvaliteta makroekonomske performanse.

U teoriji i politici privrednog razvoja, kapitalu se najčešće dodeljuje status faktora proizvodnje. Pri tom, važno je zapaziti da se kapital kao faktor proizvodnje uglavnom posmatra u realnom tj. fizičkom obliku (*physical capital*). U makroekonomiji, koncept kapitala se najčešće identifikuje pojmom kapitalnih dobara (*capital goods*). Ključna odrednica kapitala identifikovanog sa pojmom kapitalna dobra, ukazuje na njegovu osobinu da predstavlja autput u prethodnom, i istovremeno input u narednom procesu proizvodnje. U tom smislu se mogu istaći tri najvažnije kategorije kapitalnih dobara: 1) proizvodna oprema (mašine, alati, itd.), 2) građevinski objekti (fabričke zgrade, poslovne i stambene zgrade, putevi, železničke pruge) i 3) zalihe. Drugim rečima, pod kapitalom se u ovom kontekstu podrazumeva proizvodni faktor koji je rezultat čovekove aktivnosti. U najužem značenju ovaj kompleks obuhvata tzv. kapital posmatrano u fizičkom smislu koji je razumljivo proizvod ljudskog rada, a koga čine kapitalna dobra, sredstva za rad i predmeti rada. Kapitalna dobra nemaju vrednost eo ipso već njihovu vrednost određuje mogućnost proizvodnje potrošnih dobara.¹²⁵ Ukratko, pristalice tzv. realnog koncepta kapitala, insistiraju na opredeljenju da je kapital predstavlja stok realnih dobara koja postoje u privredi u određenom trenutku. Uvećanje ovako definisanog kapitala je rezultat investicija posmatranih kao materijalne valorizacije štednje iz prethodnih vremenskih perioda. Za razliku od kapitala čije kvantitativno izražavanje predstavlja stanje (stock), njegovo uvećanje procesom investiranja izražava se u obliku toka (flow). Podsećanja radi, stanja ekonomskih transakcija brojčano izražavaju veličinu neke ekonomske pojave ili procesa u datom vremenskom trenutku, dok tokovi ekonomskih pojava i procesa (transakcija) izražavaju vrednost ekonomske pojave u jedinici vremena. Kapital menja svoju fizičku veličinu odgovarjućim prirastima koji se uvek javljaju kao razlika između dva ekonomska toka.¹²⁶ Primera radi, veličina štednje S , odnosno investicije I ili prirast kapitala ΔK je jednak razlici između nacionalnog dohotka Y i potrošnje C , odnosno $I = \Delta K = Y - C$. Razumljivo da investiranje može biti usmereno ne sa-

¹²³ Hogendorn, J. (1996) *Economic Development*, Harper Collins College Publishers, p. 94.

¹²⁴ »Ne može postojati nikakav novi kapital koji bi nam pomogao da sledeće godine proizvodimo više, osim ako tekuće godine proizvodimo više nego potrošimo. To je jedan od onih malih, očigledno tačnih, ali često zaboravljenih koncepata u ekonomiji. Ako nešto želimo da ostane za sutra, ne možemo sve pojesti danas. Ova jednostavna činjenica je ključ privrednog razvoja.«, Todaro, M. (1997) *Economic Development*, Longman, London, and New York, p.70.

¹²⁵ Hirshleifer, J. (1970) *Investment, Interest and Capital*, Englewood Cliff, New Jersey, p. 154.

¹²⁶ Krstić, B. (1996) *Bankarstvo*, Ekonomski fakultet, Niš, s. 22.

mo na stvaranje novih kapitalnih dobara već i na poboljšanje kvaliteta postojećih. Drugim rečima, do investicija se dolazi kada se uštedjeni deo nacionalnog dohotka investira. Od esencijalne važnosti je zapaziti da akumulacija kapitala predstavlja žrtvovanu tekuću potrošnju u cilju povećanja dohotka tj. potrošnje u budućnosti.

Autori Herik i Kindleberger u svom poznatom radu »Privredni razvoj«, razlikuju tri oblika kapitala: fizički kapital, ljudski kapital i finansijski kapital. Po njima, fizički kapital uzima oblik dobara koja se koriste za proizvodnju potrošnih ili drugih kapitalnih dobara. Kapitalna dobra su rezultat akumulacije kapitala u procesu za koji je potrebno izvesno vreme i koji koristi izvore rasta (bogatstva). U zemljama sa kvalitetnim makroekonomskim performansama, visoke stope akumulacije kapitala podrazumevaju relativno manju upotrebu potrošnih dobara u sadašnjosti. Posmatrano u širem smislu, po ovim autorima, kapital uključuje i ljudsku populaciju, odnosno, elemente poput nivoa formalnog obrazovanja, stečenih radnih veština, uhranjenosti i zdravlja, zatim, zemljište, zgrade, mašine, opremu i sve stoke dovršenih i nedovršenih proizvoda. Najkraće, pod kapitalom pomenuti autori podrazumevaju: 1) proizvedeni kapital koji obuhvata osnovni kapital (fizički kapital), 2) ljudski kapital i 3) prirodni kapital. Fizički kapital, kao što je napred istaknuto obuhvata opremu, građevinske objekte, zalihe robe i trajna potrošna dobra. Jedan broj autora, međutim, govoreći o ljudskom kapitalu ima u vidu isključivo veštine i proizvodno znanje ugrađeno u ljude. Rezultat ulaganja kapitala u ljude je povećanje ljudskih sposobnosti i rast efikasnosti procesa donošenja odluka.

Uspeh postindustrijskog društva daleko najviše zavisi od njegovog intelektualnog potencijala a ključnu determinantu intelektualnog potencijala predstavlja proces obrazovanja. Obrazovanje je oblik kapitala čiji je uticaj na privredni rast izuzetno veliki. Zato investicije u obrazovanje treba tretirati kao investicije u kapitalnu opremu. Investicije u znanje predstavljaju danas najznačajniji oblik ulaganja u svim privredno razvijenim zemljama. »Formacija znanja predstavlja najveću investiciju u svakoj razvijenoj zemlji. Za uzvrat koji neka zemlja ili neko preduzeće dobija od znanja, jeste povećanje konkurentnosti. Produktivnost znanja će sve više odlučivati o pitanju privrednog i društvenog uspeha i kad je reč o sveukupnom ekonomskom funkcionisanju.«¹²⁷ Suprotno, u zemljama u razvoju, ulaganja u ovu vrstu kapitala su prilično zapostavljena usled čega su perspektive njihovog ubrzanog razvoja izuzetno loše.¹²⁸

Postoje mišljenja da je distinkcija oblika ulaganja u ljudski i fizički kapital daleko manje važna u poredjenju od razlikovanja prirode vlasništva nad njima. Naime, vlasništvo nad tzv. ljudskim kapitalom je povezano sa osobom u koju je ono ugrađeno. Preciznije rečeno, ljudski kapital se ne može pretvoriti u robu koja se kupuje i prodaje kao privatno vlasništvo što je upravo slučaj sa fizičkim kapitalom.¹²⁹

¹²⁷ Drucker, P., op. cit., p. 186.

¹²⁸ Hogendorn, J., op. cit., p. 95.

¹²⁹ »Ne treba zaboraviti osnovno značenje pojma »kapital« koja kaže da je kapital svaka vrednost koja se oplođuje, koja donosi prinos (profit, rentu, kamatu itd.). Isto tako, kapital je i određeni društveni odnos, dakle društveno – ekonomsko stanje u kojem neko može imati (biti vlasnik) kapitala. Intelektualni kapital je prvi do sada poznati oblik kapitala koji može sam sebe oplođivati i čiji vlasnik može, principijelno, biti svako. Njegova veličina ne meri se nikakvim fizičkim ili finansijskim merilima, već na potpuno novi način, indirektno, kroz doprinos brzini i stepenu oplodnje fizičkih i vrednosnih elemenata kapitala«, Pokrajac, S. (2001) *Menadžment promena i promene menadžmenta*, Topy, Beograd, s. 64.

Takodje, kada se govori o prirodnom kapitalu je u klasičnoj literaturi, on je po pravilu bio identifikovan sa zemljištem. No, posmatrano šire, on obuhvata prirodna bogatstva, obnovljive i neobnovljive resurse, životnu sredinu i zemljište posmatrano kao proizvodni faktor za oblast poljoprivrede.

Pored navedenih oblika kapitala, treba još razlikovati i pojam finansijskog kapitala. Finansijski kapital obuhvata novčana sredstva (papirni novac i zlato), kreditni kapital, akcijski kapital i ostale oblike vrednosnih hartija.¹³⁰ Finansijski i fizički kapital medjusobno su usko povezani. Novčana sredstva koja služe za kupovinu kapitalnih dobara, prolaze kroz finansijska tržišta na kojima se štednja pojedinih institucionalizovanih sektora može transformisati u kapital drugih.

Treba istaći i to da se napred učinjenim distinkcijama kapitala stavljaju zamerke da su statičke tj. da ne respektuju tokove cirkulacije kapitala u njegovim različitim pojavnim oblicima.¹³¹ Naše je mišljenje medjutim da u sklopu istraživanja ključnih pitanja teorije i politike privrednog razvoja i različitih načina oblikovanja i alokacije kapitala u okviru pojedinih nacionalnih ekonomija, razvrstavanje na fizički, finansijski, tzv. ljudski ili humani i prirodni kapital ima izuzetnu važnost. Otuda je centralni problem teorije i politike privrednog razvoja vezan za identifikaciju najboljih načina za uvećanje kapitala, odnosno definisanje najvažnijih izvora finansiranja akumulacije kapitala. Nezavisno od toga koji se koncept kapitala ima u vidu, njegovo kvantitativno ili kvalitativno uvećanje podrazumeva najrazličitije procese ulaganja tj. investiranja. Pritom, pojedina društva investiraju zato što im žrtvovanje današnje potrošnje omogućava uvećanu potrošnju u budućnosti.

Govoreći o procesu uvećanja kapitala u čisto teorijskom smislu, samo se po sebi nameće pitanje da li sa uvećanjem kapitala dolazi do ispoljavanja tendencije smanjenja stopa prinosa novih investicija. Naime, poznato je da zakon o opadajućim prinosima upućuje na vezu izmedju produkcije dopunskog proizvoda i promene jednog faktora proizvodnje pri neizmenjenom obimu upotrebe drugih faktora u procesu proizvodnje. Njegova ekonomska suština pokazuje da povećanje obima proizvodnje jednovrsnih proizvoda neizbežno dovodi do porasta prosečnih troškova finalnog dobra izraženih u drugoj vrsti dobara (rast troškova propuštenih mogućnosti).¹³² Sa druge strane, raspoloživi podaci u privredno vodećim zemljama sveta idu u prilog tvrdnji da je stopa prinosa bila na približno istom nivou poslednjih 150 godina, pri čemu se fond kapitala višestruko uvećao. Proizilazi da su se stope prinosa zadržavale na visokom nivou usled toga što su dinamične i kontinuirane tehnološke promene neprekidno stvarale nove profitabilne mogućnosti proizvodnje i poslovanja. Medjutim, uočeno je da počinju da se ispoljavaju značajni problemi povezano sa pitanjem kvantifikacije efekata pojedinih oblika ulaganja. Premda su brojna metodološka pitanja u vezi kvantifikacije efekata otvorena kod svih vrsta ulaganja, problemi su posebno izraženi kada se imaju u vidu oblici tzv. ljudskog i prirodnog kapitala. Ovo se dešava i pored činjenice da se ekonomska opravdanost investiranja u ljudski kao i u prirodni capital, u principu utvrđuje

¹³⁰ Neophodno je uvek razlikovati fizički od finansijskog kapitala. Fizički kapital poprima oblike fabrika, opreme, kuća i inventara; fizički kapital je jedan od inputa ili faktora proizvodnje. Finansijski kapital je papirna »aktiva« odnosno prava, poput obveznica, običnih deonica, oročenih depozita i depozita po viđenju, ili hipoteka na kuću: finansijski kapital je obično pravo na fizički kapital, ali nije nikad input u proizvodnom procesu.

¹³¹ *Ekonomija prirodnog kapitala: vrednovanje i zaštita prirodnih resursa*, Institut ekonomskih nauka, Beograd, 1998., s., 28.

¹³² Sekulović, M., Kitanović, D., Cvetanović, S. (1997) *Makroekonomija*, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, s. 43.

na isti način kao i opravdanost bilo koje druge investicije: neto sadašnjom vrednošću očekivanog dobitka od investicija, kao i poredjenjem te vrednosti sa neto sadašnjom vrednošću dobitka iz alterantivnih upotreba sredstava.

Redukujući pojam kapitala sa njegovim fizičkim oblikom tj. identifikujući sadržaj kategorije kapitala sa proizvodnim sredstvima, nameću se kao izuzetno važna pitanja: 1) kako se uvećava fizički kapital? i 2) koji su izvori njegovog rasta? Odgovori na ova dva pitanja su vrlo precizna. Kapital se uvećava procesom investiranja dok je sa makroekonomskog stanovništva osnovni izvor investicija štednja. Ma koliko odgovori na ovako postavljena pitanja izgledali logični, mora se biti krajnje oprezan prilikom njihove interpretacije. Pogrešno je naime zauzeti nedvosmislen stav i reći da je fizički kapital ključ privrednog razvoja te da je analogno tome akumulacija kapitala dominantni generator privrednog rasta. Ovo i pored činjenice što akumulacija kapitala može dovesti do veće proizvodnje, produkujući istovremeno višak proizvodnje neophodan za dalje investiranje, odnosno za dalju akumulaciju kapitala. Nekoliko razloga nas upućuje na zaključak da akumulacija kapitala ne može u potpunosti objasniti privredni razvoj. *Prvo*, suprotno pretpostavkama modela privrednog rasta, proces razvoja se ne odvija kontinuirano već isključivo ciklično sa manjim ili izraženijim odstupanjima od zamišljene trajektorije ravnotežnog privrednog rasta. Da bi se razvoj razumeo mora se ići mnogo dalje od simplificiranih modela privrednog rasta u kojima akumulacija kapitala dovodi do porasta nacionalnog dohotka per capita što sa svoje strane omogućava dalje nesmetano uvećanje kapitala. *Drugo*, često se privredni rast pojavljuje u stopama koje su veće od stopa akumulacije kapitala tj. izraženije stope privrednog rasta nisu uniformno uslovljene većim stopama akumulacije kapitala. To sa svoje strane apostrofira važnost pitanja efikasnosti investicionih ulaganja.

U svakom slučaju, tok uvećanja kapitala je ekonomski neminovan ali vrlo složen i protivurečan proces. Isti može biti ometen nerazvijenošću, raznim predrasudama prema pozajmicama, preferiranjem ulaganja u neproductivne nekretnine, podizanjem cena poljoprivrednog zemljišta od strane bogatih, itd. Jednom započeta, akumulacija kapitala može biti ometena izvozom kapitala u finansijske centre, deformisanošću ekonomskih uslova proizvodnje usled razarajućeg delovanja visoke inflacije, nerealnim pretpostavkama kreatora i nosilaca makroekonomske politike razvoja, itd. Ponekad, zbog loših finansijskih posrednika, štednja se ne može nesmetano kretati od vlasnika štednje do potencijalnih investitora. Kada se jednom investira, uvek se postavlja i problem efikasnosti ulaganja, kao ključno pitanje finansiranja privrednog razvoja.

Počev od Adama Smita pa do današnjih dana, ekonomisti se naglašeno bave istraživanjima značaja ključnih činilaca privrednog rasta. Pri tom se tokom poslednja dva veka kao crvena nit provlači stav ekonomske nauke da je veličina i stopa štednje kvintesenca većine teorija privrednog rasta i razvoja. Kao što je poznato Adam Smit je pored problema vrednosti, u centar svojih istraživanja stavio pitanje faktora privrednog razvoja. On je sudbinu i ekonomski napredak svake nacije vezivao za bilans proizvodnje i potrošnje tj. on je pre više od dva veka uočio koliki je fundamentalni značaj štednje kao odložene potrošnje za ekonomsko napredovanje pojedinih nacija. Treba pomenuti da je i Marks posmatrao privredni razvoj zemalja čijim se istraživanjem bavio kao proces akumulacije kapitala tj. kao dugoročnu tendenciju kapitalističkog sistema u kome je akumulacija ugrađena u proces produkcije.

Jedna od najboljih studija o doprinosu pojedinih faktora privrednom rastu u razvijenim tržišnim privredama je nesumljivo istraživanje Roberta Soloua, laureata Nobelove nagrade

za ekonomiju 1987. godine. Ona se odnosila na istraživanje značaja pojedinih faktora privrednog rasta USA u periodu 1909 – 1949. godine. Istraživanja su pokazala da je prosečna stopa privrednog rasta u USA u tom vremenskom periodu bila 2,9%. Solou je došao do zaključka da je akumulacija kapitala učestvovala sa 0,32%, da je uvećanje broja radnih sati (rada) doprinelo tom rastu sa 1,09% a da je 1,49% bilo rezultat tzv. rezidualnog faktora.¹³³

Kao što se može zapaziti, doprinos uvećanja pojedinih faktora proizvodnje (kapital, rad, zemljište) je manji u odnosu na doprinos kvalitativnog poboljšanja pojedinih faktora rastu proizvodnje. Globalna produktivnost faktora u makroekonomskoj literaturi se često sreće pod nazivom rezidual. Značaj rezidualnog faktora za privredni rast razvijenih zemalja, naglo raste sa turbulentnim karakterom tehnoloških promena u vremenu poslednje trećine 20. veka. Rezidual je dakle funkcija mnogih veličina među kojima svakako treba pomenuti sledeće: a) kvalitet radne snage (obrazovanje, zdravlje, iskustvo), b) realokacija resursa od manje produktivnih upotreba ka produktivnijim uključujući i angažovanje neiskorišćenih faktora, c) efekat ekonomije obima, d) tehnoloških promena. Otuda je moto gotovo svih istraživanja koja su se kasnije sprovodila bio da pojedine zemlje treba da baziraju svoj privredni rast na boljem korišćenju faktora a ne na njihovom kvantitetu.

8.2. ZNAČAJ KAPITALA U DINAMIZIRANJU PRIVREDNOG RASTA ZEMALJA U RAZVOJU

Istraživanja doprinosa pojedinih faktora privrednom rastu u jednom broju zemalja u razvoju dala su rezultate koji se značajno razlikuju u odnosu na istraživanja vršena u privredno razvijenim zemljama a pre svega u USA. Ilustracije radi, proračuni sedam vodećih latinoameričkih država za period 1940 – 1976. godine, pokazuju da akumulacija kapitala determiniše značajno veći deo privrednog rasta u odnosu na ostale faktore uključujući i kompleks tehnoloških promena.¹³⁴ Istražujući doprinos pojedinih faktora privrednom rastu u 20 zemalja u razvoju, grupa američkih razvojnih ekonomista je došla do zaključka da kapital učestvuje sa oko 40% u povećanju njihove godišnje proizvodnje.

Kapital je sam po sebi veoma važan faktor razvoja nedovoljno razvijenih zemalja. U uslovima neznatnog uvećanja proizvodnje, doprinos rastu produktivnosti u tom procesu je po pravilu skroman. Suprotno, u uslovima visokih stopa privrednog rasta, doprinos globalne produktivnosti faktora je značajan. Podaci Svetske banke nedvosmisleno potvrđuju da se na uvećanje proizvodnih faktora, posebno faktora kapitala, više računa u zemljama u razvoju nego u privredno razvijenim sredinama. Ukratko, akumulacija kapitala je daleko važnija za ekonomski rast u privredno nerazvijenim nego što je to slučaj u ekonomski razvijenim državama.

U traženju odgovora na pitanje zašto je kapital od veće važnosti za ekonomsko napredovanje nedovoljno razvijenih u poredjenju sa privredno razvijenim zemljama, u ekonomskoj teoriji je moguće kao karakteristične izdvojiti dve grupe mišljenja.¹³⁵ U osnovi prve grupe se nalazi mišljenje da je hronična insuficijentnost potrebne količine kapitala u

¹³³ Solow, R., Technical Change and Aggregate Production Function, *Review of Economic and Statistics* 39., p. 312–320.

¹³⁴ Elias, V. (1977) Sources of Economic Growth in Latin American Countries, *Review of Economics and Statistics*

¹³⁵ Hogendorn, J. (1996) *Economic Development*, HarperCollins College Publishers, p. 97.

zemljama u razvoju apostrofirala značaj efikasnosti njegove upotrebe. Činjenica je da su oskudni faktori produktivniji u poredjenju sa manje limitiranim činiocima proizvodnje. Ovo se u ekonomskoj teoriji vezuje za opadajuće prinose faktora kojima se istovremeno objašnjava zbog čega su kod razvijenih zemalja tehnološke promene i znanje daleko najznačajniji faktori privrednog rasta dok je akumulacija kapitala manje značajan faktor. Druga grupa teoretičara svoje stavove temelji na opredeljenju po kome zemlje u razvoju zbog toga što ne poseduju odgovarajuće tehničko znanje, nisu u stanju da brzo i efikasno usvoje savremene tehnologije i na toj osnovi podignu tehnološki nivo proizvodnje. Zato je neophodno da svako smanjenje tehnološkog gopa u odnosu na privredno i tehnološki razvijene zemlje, podrazumeva značajno uvećanje proizvodnih fondova po zaposlenom.¹³⁶

Mnogobrojna empirijska istraživanja potvrđuju pozitivnu vezu između obima ulaganja kapitala i porasta bruto nacionalnog proizvoda u zemljama u razvoju. Posmatrano prosečno, uočeno je da povećanje akumulacije kapitala za 1% odgovara povećanju intenziteta privrednog rasta od 0.1%. Tako npr. povećanje ulaganja kapitala sa 10% na 15% bruto domaćeg proizvoda povlači za sobom rast realnog bruto nacionalnog proizvoda od 0.5%.¹³⁷

Ključno pitanje je ipak vezano za efikasnost upotrebe kapitala. U mnogim zemljama u razvoju, kapital ima manju efikasnost upotrebe u poredjenju sa efikasnošću njegovog korišćenja u visoko razvijenim privredama. Investicije su u zemljama u razvoju neefikasne dobrim delom zbog nedostatka preduzetničkog ponašanja, lošeg menadžmenta, neadekvatne infrastrukture, niskog stepena kvalifikovanosti radne snage, neadekvatnog privrednog ambijenta (državna birokratija, korupcija, neadekvatni zakoni), itd.

U zemljama u razvoju vrlo ozbiljnu smetnju procesu uvećanja kapitalnih dobara čak i kada postoji dovoljno sredstava za finansiranje pojedinih investicionih projekata, predstavlja nedostatak investitora. Preciznije, kada u jednoj državi postoje značajne mogućnosti za finansiranje, može se desiti da izostanu investicioni podsticaji pa samim tim i nedostatak investicija. Razlozi za nedostatak podsticaja u zemljama u razvoju su svakako raznovrsni. Na prvom mestu treba pomenuti političku nestabilnost i visoku inflaciju. Uz to su tu i niski prihodi stanovništva koji dovode do sužavanja domaćeg tržišta. Sve to u mnogome komplikuje postojeću situaciju, naročito kada se ima u vidu da ove zemlje nemaju gotovo nikakve mogućnosti da konkurišu odgovarajućim proizvodima na tržištima industrijski razvijenih zemalja. Sem toga, nedovoljna profesionalna pripremljenost administrativnog personala u državnim i paradržavnim institucijama može u bitnoj meri kočiti proces investiranja. Konačno, u mnogim zemljama u razvoju ne postoji adekvatna infrastruktura kao važna pretpostavka za privatna investiciona ulaganja. Loše stanje puteva i železničkih pruga, mostova, neuredjenost snabdevanja gasom i električnom energijom, davno sagrađene saobraćajnice i trošne zgrade, nedostatak materijalne baze za obrazovanje i zdravstvo, svakako da ne doprinosi stvaranju povoljne investicione klime. Nerazvijenost infrastrukture predstavlja mnogo ozbiljniji problem i zbog toga što to uslovljava potrebu da se još pre početka ili istovremeno sa proizvodnim investiranjem u mašine i opremu, potroše znatna sredstva koja nisu direktno povezana sa proizvodnjom, a koja su u osnovi neprofitabilna. Prema statističkim podacima, u industrijski razvijenim zemljama se oko 60% bruto investicija utroši na stanbenu izgradnju i razvoj društvene infrastrukture a samo 40% odlazi na direktna proizvodna ulaganja u neku od industriju, poljoprivredu i/ili trgovinu. Izlaz iz takve situacije je moguće naći u akumulaciji kapitala u naturalnom obliku ili u korišćenju nefinansijskih izvora

¹³⁶ Hogendorn, J., op. cit. p. 97–98.

¹³⁷ Makkonell, K., BrO, S. (1996) Ökonomiks: Principi, problemi i politika, Turan, Biček, s. 278.

investiranja. Uz neophodne organizacione preduoslove, može se ostvariti akumulacija kapitala usmeravajući višak poljoprivredne radne snage na razvoj infrastrukture. Korišćenjem nefinansijskih izvora investiranja mogu se zaobići poteškoće povezane sa finansijskim aspektima akumulacije kapitala. Takav način investiranja ne zahteva od potrošača da štede znatan deo svojih novčanih prihoda, a takodje ne zavisi od postojanja preduzetnika spremnih da investiraju. Tako, način uz odgovarajuće organizacione preduoslove, korišćenje nefinansijskih izvora može bitno doprineti akumulaciji kapitala u zemljama u razvoju.

Imajući u vidu napred pomenute činjenice, može se zaključiti da *politika zemalja u razvoju koja svojim merama potcenjuje vrednost kapitala a precenjuje rad, prouzrokuje supstituciju rada kapitalom i uslovljava rast nezaposlenosti, siromaštva i nejednakosti u raspodeli*. Identična stvar je kada kreatori politike razvoja zanemare grane koje koriste radnointenzivne metode forsirajući oblasti koje koriste kapitalno–intenzivne načine privredjivanja.

Kontroverze oko istraživanja uloge kapitala u privrednom rastu pojedinih zemalja su imale različite aspekte. Medjutim, gotovo svi ekonomisti su saglasni oko mišljenja da promene u kvalitetu njegove upotrebe tj. efikasnost njegovog korišćenja, predstavlja ključni faktor privrednog rasta u zemljama u razvoju. Jasno je da ukoliko su investicije efikasnije, utoliko će privredni rast pojedinih zemalja biti dinamičniji. Učiniti njihov kapital samo 10% efikasnijim doneće veći prinos nego kapital prenet u nerazvijene zemlje iz razvijenih zemalja, uključujući stranu pomoć i strane direktne investicije čak i da su deset puta veće.¹³⁸ Ukratko, akumulacija kapitala je potreban ali ne i dovoljan uslov privrednog rasta. Ključno je pitanje efikasnosti upotrebe akumulacije kapitala, tj. efikasnosti investicija.

¹³⁸ Hogendorn, J., op. cit., p. 99.

FINANSIRANJE RAZVOJA DOMAĆOM ŠTEDNJOM

Osnovni preduslov za opstanak i reprodukciju čovečanstva svakako predstavlja potreba da se tokom vremena ostvaruje permanentni rast materijalne proizvodnje (proizvodnih i potrošnih dobara) i to veći no što se istovremeno ostvaruje porast stanovništva. Da bi do ovoga došlo, neophodno je da se deo novostvorene vrednosti izuzima iz neproizvodne i usmerava u proizvodnu potrošnju. Pritom se ovaj izuzeti deo novostvorene vrednosti naziva *akumulacijom*. U suštini, akumulacija predstavlja proces odricanja od tekuće potrošnje u sadašnjosti da bi se ostvario viši nivo privrednog razvoja a time i osnova za uvećanu potrošnju u budućnosti. Zato su akumulacija i potrošnja, posmatrani u kaćem periodu, u obrnutoj medjusobnoj zavisnosti. To znači da ukoliko je potrošnja manja, akumulacija je veća, i obrnuto. U identifikaciji izvora akumulacije mogu se prepoznati tzv. osnovni i dopunski izvori. Osnovni izvor akumulacije predstavlja dobit (profit) nakon sekundarne raspodele novostvorene vrednosti (čitaj nacionalnog dohotka). Obim ostvarene akumulacije na ovaj način predstavlja funkciju politike raspodele dohotka, odnosno ostvarenja makroekonomskih ciljeva razvoja. Posmatrano u osnovi, veći obim akumulacije je moguće ostvariti efikasnijim korišćenjem svih proizvodnih resursa, povećanjem stope akumulacije na račun potrošnje u određenom trenutku (uvećanjem domaće štednje) i/ili povećanim prilivom inostrane štednje (posmatrano kratkoročno).

Štednja, posmatrana kao izvor akumulacije, predstavlja pozitivnu razliku između sopstvenih prihoda (dohotka) i potrošnje. Analiza nacionalne štednje kao ključnog izvora finansiranja privrednog razvoja, imperativno mora uvažavati razliku između društveno-ekonomskog ambijenta razvijenih tržišnih privreda, s jedne, i zemalja u razvoju zajedno sa privredama u tranziciji, s druge strane. Prve imaju povoljnu strukturu štednje budući da je domaća valuta konvertibilna i da ne postoji razlika između štednje u domaćoj i štednje u inostranim valutama. U privredno razvijenim zemljama novčana štednja je pokrivena realnom akumulacijom tj. proizvodnjom dobara u čijoj strukturi najčešće dominiraju proizvodi visokih tehnoloških performansi. U ovim zemljama, takodje, egzistira odgovarajuća mreža finansijskih institucija osposobljenih za efikasnu mobilizaciju i alokaciju domaće štednje kako u zemlji tako i u inostranstvu. Suprotno, zemlje u razvoju se odlikuju izuzetno niskom štednjom posmatrano u relativnom smislu (kao procenat nacionalnog dohotka) a pogotovo u apsolutnom smislu. Novčana štednja uglavnom nije pokrivena realnom akumulacijom usled najčešće razornog delovanja inflacije. Takodje, o konvertibilnosti novca se ne može govoriti, dok je finansijsko tržište još uvek nerazvijeno.

U sklopu napred iznesenih opštih opservacija, nameće se po sebi logično pitanje iz kojih izvora se mogu formirati sredstva neophodna za finansiranje privrednog razvoja? Ili,

drugačije rečeno, koje ekonomske aktivnosti mogu generisati ekonomski višak čije reinvestiranje predstavlja ključnu determinantu privrednog rasta? Generalna poruka predstavnika klasične ekonomske teorije jeste da se *finansiranje investicija, odnosno posmatrano u širem smislu, finansiranje privrednog razvoja odvija isključivo iz neradnih dohodaka, tj. iz profita i rente*.¹³⁹ Autor J. M. Kejns ističe stav po kome kapital donosi profit ne zbog toga što je produktivan, već zbog toga što je redak faktor. Pritom, on u središte svojih istraživanja stavlja pitanje efikasnog i što potpunijeg korišćenja kapitala. Po njemu, *svi mikroekonomski subjekti svojom štednjom doprinose uvećanju proizvodnih fondova*. Preciznije rečeno, proizvodni fondovi se uvećavaju štednjom svih vlasnika dohotka (domaćinstva, preduzeća, države).

9.1. FORMIRANJE DOMAĆE ŠTEDNJE KAO IZVORA FINANSIRANJA INVESTICIJA

Osnovni izvor finansiranja investicija na nivou pojedinih nacionalnih ekonomija jeste domaća štednja. Kad bi se celokupna proizvodnja posmatrane zemlje plasirala u tekuću potrošnju, to bi značilo potpunu stagnaciju i nemogućnost privrednog rasta. Najkraće, štednja predstavlja dobrovoljno odricanje od potrošnje u sadašnjosti u cilju ostvarenja veće potrošnje u budućnosti.¹⁴⁰ Razumljivo je da svako odlaganje potrošnje podrazumeva smanjenje korisnosti pojedinih dobara u budućnosti analogno pomeranju vremena njihovog korišćenja. Štednja je po pravilu dobrovoljna, međutim, postoji i nevoljno ili prinudno odricanje jednog dela sadašnje potrošnje. Primera radi, kada se smanjuje realna kupovna moć novca dolazi do prinudne štednje. Prinudna štednja se javlja i u uslovima inflacije izazvane visokom monetarnom ekspanzijom. U krajnjoj instanci, svako prisilno smanjenje potrošnje može se označiti nevoljnim oblikom štednje. Svi porezi su tradicionalni oblici prisilne štednje. Kao poseban način formiranja štednje mogu se označiti i mere deficitnog finansiranja. Njima se stvara štednja koja ima za cilj aktiviranje neangažovanih ili nedovoljno iskorišćenih finansijskih izvora.

Ukoliko se želi sagledati koji sve agregati čine nacionalnu štednju, neophodno je prethodno odrediti ključne privrednosistemske atribute zemlje koja se posmatra kao i upoznati logiku funkcionisanja njenih osnovnih institucionalizovanih sektora. Imajući u vidu model tržišne privrede, proizilazi da se isključivanjem iz analize njenih spoljnoekonomskih odnosa, kompleks domaće štednje mora locirati na tri institucionalizovana sektora: domaćinstava, preduzeća i državu. Različite grupe vlasnika dohotka imaju različitu sklonost štednji, pa će ukupna štednja zavistiti od toga kako je dohodak na njih raspoređen. Svaka preraspodela dohotka u prilog grupa sa natprosečnom sklonošću štednji, rezultiraće u porastu obima ukupne nacionalne štednje. Samo se po sebi razume da važi i obratno.¹⁴¹

Osnovne odnose izmedju ova tri institucionalizovana sektora određuje i nivo nacionalne štednje u svakoj tržišnoj ekonomiji. Njih najvećim delom profilešu formalna pravila ekonomskog ponašanja i privrednosistemske atributi uređeni zakonima. Međutim,

¹³⁹ Eltis, W. (1984) *The Clasical Theory of Economic Growth*, The Macmillan Pres Ltd. London, p. 355.

¹⁴⁰ Lewis, A. (1963) *Economic Development with Unlimited Supplies of Labor*, *The Economics of Underdevelopment*, New York, p. 416.

¹⁴¹ Videti šire kod: Madžar, Lj. (1995) *Finansijski aspekti privrednog razvoja*, Ekonomski fakultet, Beograd, s. 3.

valja napomenuti da institucionalnu infrastrukturu svake zemlje ne određuju samo formalna pravila i privrednosistemski atributi uredjeni zakonima već i čitav niz neformalnih pravila (tradicije, navike, odnos prema poslu i štednji) čiji je značaj u proučavanju formiranja štednje na nacionalnom nivou izvanredno veliki. Šta više, za razliku od formalnih pravila čija je odlika izuzetna dinamičnost i relativno jednostavna izmenljivost, promena neformalnih pravila društvenog i ekonomskog ponašanja ponekada podrazumeva vremenski period od više desetina godina.

Ako se podje od elementarne pretpostavke Sistema društvenih računa da je u nacionalnoj ekonomiji agregatna ponuda jednaka ukupnoj tražnji, koristeći dobro poznat makroekonomski iskaz po kome se ukupna ponuda u slučaju zatvorene privrede sučeljava sa tri standardna vida finalne tražnje (agregatnom ličnom potrošnjom – C , investicionom tražnjom – I i javnom potrošnjom – G), može se uspostaviti sledeća jednačina: $Y = C + I + G$. Ovaj iskaz je u makroekonomskoj literaturi dobro poznat kao identitet koji se koristi za iskazivanje veličine bruto domaćeg ili bruto nacionalnog proizvoda (GDP ili GNP).

Potrošnja domaćinstava (*Consumption* – C) uključuje rashode ovog institucionalizovanog sektora za trajna dobra kao i za dobra koja služe za tekuću potrošnju. U ovaj iznos, međutim, nisu uključeni izdaci za kupovinu stanova. Bruto investicije (*Gross Investment* – I) uključuju ulaganja u osnovne proizvodne fondove (mašine, oprema), investicije u građevinske objekte i zalihe robe i materijala. Pritom treba primetiti da je u teoriji privrednog razvoja termin investicije daleko širi i sveobuhvatniji u poredjenju sa makroekonomijom. Naime, za razliku od makroekonomije u kojoj kategorija investicija nedvosmisleno podrazumeva ulaganje u nove zgrade, mašine, opremu i zalihe, u teoriji privrednog razvoja često ovaj kompleks obuhvata i ulaganja u hartije od vrednosti a što je daleko važnije, one obuhvataju i ulaganja u tzv. ljudski kapital, tj. nova znanja, obuku, zdravstvenu zaštitu stanovništva itd. Konačno, izdaci države (*Government* – G) obuhvataju troškove neophodne za funkcionisanje državnog aparata, izgradnju i održavanje infrastrukturnih objekata, troškove namenjene finansiranju vojske, itd. U makroekonomskoj literaturi zbir $C + I + G$ se označava kao apsorpcija (čitaj domaća akumulacija). Ukratko, apsorpcija je deo sopstvenog proizvoda koji se realizuje u okvirima nacionalne ekonomije.

Logično je da iza svake stavke agregatne tražnje stoje odgovarajući dohoci subjekata koji se na tržištu nalaze u ulozi kupaca. Finansijsko pokriće tražnje za potrošnim dobrima su svakako zarade tretirane kao cena faktora rada. S druge stgrane, investicije se finansiraju prihodima od kapitala (uključujući i vrednost amortizacije), dok se javni (državni) izdaci finansiraju poreskim tj. javnim prihodima. Može se zaključiti da identitet $Y = C + I + G$ označava i finalnu upotrebu bruto domaćeg proizvoda predstavljenu preko finalne tražnje za robama i uslugama koje čine njegov sadržaj.

Ukoliko Y u prethodnoj relaciji predstavlja vrednost nacionalnog dohotka pa se od nje oduzmu vrednosti lične – C i javne potrošnje – G , dobija se vrednost investicione potrošnje, tj. $Y - (C + G) = I$. Leva strana ovog identiteta predstavlja ukupnu domaću, privatnu i javnu štednju. Uslov makroekonomske ravnoteže je jednakost nacionalne štednje i investicija tako da je moguće pisati $S = I$. Ukupna domaća štednja S se sastoji od privatne domaće štednje S_p i javne štednje S_G , tj. $S = S_p + S_G$. Privatnu štednju čine štednja domaćinstava (štednja stanovništva iz raspoloživih dohodaka) i štednja preduzeća (zadržan odnosno neraspoređeni profit korporacija i namensko korišćenje amortizacije). Štednja države pretpostavlja veće javne prihode u poredjenju sa veličinom javnih rashoda. Na taj način štednja tzv. institucionalizovanog sektora države pretpostavlja postojanje budžetskog viška i/ili neraspoređenog profita javnih korporacija. Suprotno, negativna veličina državne

štednje svedoči o većim javnim rashodima u odnosu na javne prihode tj. upućuje na postojanje budžetskog deficita B_D , pri čemu je $B_D = -S_G$. Akumulirani budžetski deficiti predstavljaju javni dug.¹⁴²

Domaća štednja je svakako najvažniji izvor finansiranja investicija u skoro svim zemljama sveta. Njen obim zavisi od veličine bruto domaćeg proizvoda u per capita izrazu i od stope nacionalne štednje. Industrijski napredne zemlje svoj razvoj po pravilu zasnivaju na investicijama koje finansiraju domaćom štednjom. Suprotno, u većini zemalja u razvoju daleko najveći problem finansiranja ekonomskog napredovanja predstavlja nedovoljnost domaće štednje. «Posebno u najsiromašnijim regionima hitna tekuća potrošnja takmiči se sa investicijama kod upotrebe oskudnih faktora. Rezultat su premalene investicije u proizvodni kapital koji je tako neophodan za brz ekonomski napredak.»¹⁴³ Zbog toga zemlje u razvoju svoje investicije delom finansiraju i dopunskom štednjom iz inostranstva. Stopa nacionalne štednje dobrim delom je određena veličinom nacionalnog dohotka per capita, pa ne čudi što je ona niska u zemljama u kojima je veličina nacionalnog dohotka per capita jedva dovoljna da zadovolji egzistencijalne potrebe stanovništva. Otuda, razvoj u njima uveliko zavisi od priliva inostranih sredstava. Treba, međutim, imati u vidu da i mnogi drugi razlozi doprinose niskoj stopi štednje u nerazvijenim zemljama. Ovde se posebno mogu izdvojiti nerazvijenost privrednog i finansijskog sistema. To uslovljava da značajni delovi potencijalne štednje odlaze u svrhe koje nisu ni produktivne ni profitabilne tj. koje ne doprinose razvoju. Razvijene zemlje za razliku od nerazvijenih, suočavaju se sa problemom profitabilnog investicionog angažovanja sopstvene štednje pa jedan deo njihove štednje odlazi u pravcu finansiranja investicija u manje razvijenim zemljama. U globalnim relacijama važi pravilo da manje razvijene zemlje više investiraju nego što štede, dok najrazvijenije zemlje manje investiraju u odnosu na veličinu sopstvene štednje.

Veličina domaće štednje direktna je funkcija visine bruto domaćeg proizvoda per capita i stope štednje. Štaviše, pouzdano se može tvrditi da se ova dva makroagregata nalaze u direktnoj korelacionoj vezi, odnosno da visok nivo nacionalnog dohotka per capita pretpostavlja visoku stopu štednje i obratno, nizak nivo tog pokazatelja korespondira sa niskom stopom štednje. Budući da visoko razvijene privrede imaju izraženiju stopu štednje, logično je da izraženiji procenat primenjen na veliki iznos nacionalnog dohotka po stanovniku (veća stopa akumulacije) ima za posledicu dovoljnu sumu sredstava za nesmetano finansiranje investicionih aktivnosti.

Valja imati na umu sledeće činjenice. *Prvo*, stopa štednje je takodje funkcija privrednog i finansijskog sistema. Na njenu visinu određeni uticaj ima politika razvoja, posebno monetarna i fiskalna. *Drugo*, dobar deo štednje sektora stanovništva nikada ne dolazi na finansijsko tržište. Brojni su razlozi takvoj pojavi. Nekada je to slučaj što se u istim ekonomskim aktivnostima nalaze realna štednja i realne investicije, odnosno što se štednja nalazi izvan finansijskih institucija. Ilustracije radi, zemljoradnik realno uvećava štednju tako što skraćuje vreme dokolice, oplemenjuje poljoprivredno zemljište, čuva seme za dalju reprodukciju i tome slično. Drugi deo štednje sektora stanovništva predstavlja finansijski tok ali je i on izvan finansijskih institucija. Naime, mnogi poslovi sa niskim nivoom primenjene tehnologije mogu biti prisutni u pojedinim a pre svega u poljoprivrednim domaćinstvima kao izvor zarada i oblik investicionih ulaganja.

¹⁴² Budući da se pošlo od pretpostavke autarhične privrede ima sa u vidu isključivo unutrašnji javni dug.

¹⁴³ Samuelson, P., Nordhaus, W. (1992) *Ekonomija*, 14. izdanje, Mate, Zagreb, s. 698.

Za teoriju privrednog razvoja od ključnog je značaja pokazatelj koji govori o *stopi nacionalne štednje*. Stopa štednje je od prvorazrednog značaja za dinamiku privrednog rasta. Prema poznatom teoretičaru privrednog razvoja Votsonu Rostovu, neophodni uslov izlaska pojedinih nacionalnih ekonomija iz stanja nerazvijenosti jeste stopa štednje između 10% i 15%.¹⁴⁴ Međutim, valja uvek imati u vidu da povećanje stope štednje ne znači *per se* dinamičniju stopu privrednog rasta. Štaviše, kada stopa štednje predje određeni nivo, onda ona može biti jedan od uzroka nezadovoljavajuće dinamike privrednog rasta.

Stopa nacionalne štednje u Japanu je među najvišim u svetu. Mnogi ekonomisti smatraju da je visoka stopa štednje jedan od ključnih uzroka postignutog ekonomskog uspeha ove zemlje poslednjih decenija. Kao što proizilazi iz modela privrednog rasta Roberta Soloua, u dugom roku, stopa štednje predstavlja osnovnu determinantu ravnotežne stope privrednog rasta. S obzirom da je stopa štednje od izuzetnog značaja za dugoročnu putanju privrednog rasta, logično je da se veliki broj ekonomista naglašeno bavi istraživanjem ključnih razlika u stopi štednje u pojedinim nacionalnim privredama.

9.2. ŠTEDNJA DOMAĆINSTAVA, KORPORACIJA I DRŽAVE

9.2.1. ŠTEDNJA DOMAĆINSTAVA

Štednja domaćinstava predstavlja osnovni izvor finansiranja privrednog razvoja u industrijski razvijenim državama. Ona uključuje i štednju onih preduzeća koja nisu deo korporacija, a to su privatna i partnerska preduzeća. Čak i u zemljama u razvoju štednja domaćinstava zauzima važno mesto u finansiranju privrednog razvoja. Ovaj značaj domaćinstava u formiranju štednje potiče od prihoda od rada i prihoda od vlasništva. Kod njih se stiče i skupina takozvanih neformalnih prihoda koji se koriste za kupovinu hartija od vrednosti koje im takodje donose odgovarajuću zaradu. Primanja domaćinstava predstavljaju i glavninu bruto nacionalnog proizvoda, a deo tih primanja je namenjen uvećavanju lične imovine.

Veliki je broj faktora koji opredeljuju veličinu štednje domaćinstava: nivo raspoloživog dohotka, starosna struktura, nestabilnost izvoza, distribucija dohotka, priliv kapitala, spoljna zaduženost, inflacija, budžetski deficit, realna kamatna stopa. U ekonomskoj literaturi se sugeriše da je nivo dohotka najvažnija determinanta štednje domaćinstava. Svako domaćinstvo svoj dohodak može usmeriti na potrošnju i na štednju. Stav o tome koji će se deo dohotka potrošiti a koji deo uštedeti predstavlja jednu od ključnih mikroekonomskih odluka. Ukoliko domaćinstvo preferira potrošnju u sadašnjem trenutku, ono će po pravilu biti u mogućnosti da manje troši u budućnosti. Analogno tome, deo dohotka domaćinstava koji nije usmeren ka finalnoj potrošnji predstavlja štednju. Međutim, treba imati u vidu da u datom trenutku domaćinstvo može trošiti manje ili više u odnosu na raspoloživi dohodak u tom periodu. Ako domaćinstvo troši manje a štedi više, ta uštedjevina će biti namenjena finansiranju veće potrošnje u nekom drugom periodu. Ako domaćinstvo troši više u sadašnjem periodu, njegova će potrošnja u budućnosti biti redukovana kao posledica opredeljenja da troši ranije. Ovo se može smatrati svojevrsnim poslovnim menadžmentom domaćinstva koji omogućuje nagradu za poslovanje koje štednjom uvećava njegovo bogatstvo umesto da deo dohotka odvojen za akumulaciju sada potroši.

¹⁴⁴ Rostow, W. (1963) *The Economics of Take-off into Sustained Growth*.

Bitna su tri momenta u objašnjavanju zašto se veća buduća fizička veličina vrednosno izjednačuje sa sadašnjom. *Prvo*, sadašnja potrošnja »više vredi« od buduće. Odricanje od sadašnje potrošnje predstavlja svojevrsnu žrtvu za koju se dobija određena nagrada u vidu većeg fizičkog obima potrošnje u budućnosti nego što iznosi potrošnja koja bi se tim dohotkom danas ostvarila. *Drugo*, sadašnja potrošnja dela dohotka koji se namenjuje štednji bila bi sasvim izvesna, dok je buduća potrošnja na osnovu sadašnje štednje neizvesna i nije sigurno da će se ostvariti. Taj rizik zahteva nadoknadu. *Treće*, svaka štednja pretpostavlja promišljenu investicionu upotrebu. Nju će koristiti subjekat kome svoju štednju poveri domaćinstvo koje ju je izdvojilo iz svog dohotka. Mnogo je privrednih subjekata koji bi rado ponudjenu štednju investirali. Domaćinstvo treba da odabere onog koji mu nudi najveći prinos sa što manjom neizvesnošću.

Posmatrano teorijski, domaćinstva mogu napraviti tri izbora sa svojim dohotkom: da ga potroše, da ga štede i da plate porez. Kada domaćinstva iz svog dohotka plate porez državi, deo koji ostaje naziva se raspoloživi dohodak. Svako domaćinstvo svoj raspoloživi dohodak može usmeriti na potrošnju ili na štednju. Odluka o tome koji će deo dohotka potrošiti a koji štedeti, predstavlja jednu od ključnih mikroekonomskih odluka ali i jednu od najvažnijih odluka od značaja za privredu kao celinu. Ukoliko domaćinstvo preferira potrošnju u sadašnjem trenutku, ono će biti manje u mogućnosti da troši u budućnosti. Razumljivo da je u određenom vremenskom intervalu moguće trošiti i više od raspoloživog dohotka ukoliko se troši iz uštedjenog dohotka u nekom od ranijih perioda ili ukoliko se troši na račun imovine stečene u prethodnom vremenu. Takodje, moguće je u datom periodu vremena trošiti i više od raspoloživog dohotka, na teret zaduživanja. U makroekonomskoj literaturi ova pojava se označava kao negativna štednja (dissaving).

U cilju razumevanja uloge i značaja štednje sektora stanovništva u razvojnom procesu, neophodno je formulisati odgovor na pitanje – zašto domaćinstva (pojedinci) štede? Odgovor na ovo pitanje podrazumeva istraživanje funkcije potrošnje budući da su veličine potrošnje i štednje u najdirektnijoj međuzavisnosti, odnosno da potrošnja i štednja predstavljaju sastavne komponente kategorije raspoloživog dohotka domaćinstva. Funkcija potrošnje i njen teorijski pandan, funkcija štednje su od kapitalne važnosti u teoriji finansiranja privrednog razvoja.

9.2.2. ŠTEDNJA KORPORACIJA

Kada se analizira institucionalizovani sektor privrede kao izvor štednje, odnosno finansiranja investicija na nivou nacionalne ekonomije, pojedini autori imaju u vidu isključivo štednju korporacija dok drugi tu ubrajaju i štednju inokosnih i ortačkih preduzeća. Premda je broj inokosnih i ortačkih preduzeća u savremenim tržišnim privredama daleko najveći, njihov značaj u stvaranju bruto domaćeg proizvoda pojedinih zemalja nije posebno izražen. Naime, radi se uglavnom o sitnim entitetima sa vlasnikom koji radi sam ili možda još jednim ili dva zaposlena. Ponekad se radi o porodičnom preduzeću sa neplaćenim članovima domaćinstava. Preduzeća koja nisu deo korporacije, čine najveći broj firmi u zemljama u razvoju ali je njihov udeo u stvaranju bruto domaćeg proizvoda daleko ispod njihovog učešća u ukupnom broju preduzeća. Imajući taj momenat u vidu, pod štednjom institucionalizovanog sektora privrede u sklopu istraživanja problematike finansiranja privrednog razvoja, kao simplifikovanu treba imati u vidu jedino štednju korporacija. Štednja porodičnih i ortačkih društava se praktično svrstava u štednju domaćinstava.

Vlastiti izvori u finansiranju korporativnog preduzeća se mogu razvrstati na: eksterne i interne. Najjednostavnije rečeno, u prve spada akcionarski kapital a u druge reinvestirani profit i amortizacija. Budući da su vlasnici kapitala uloženog u neko preduzeće, pored maksimizacije iznosa dividendi zainteresovani i za rast i razvoj »svog« preduzeća kao izvor budućih prihoda, oni će nastojati da jedan deo profita reinvestiraju na račun smanjenja aktuelnih dividendi. Premda ovakvo razmišljanje ima svoju logiku, politika raspodele neto profita na deo za dividende i deo za finansiranje budućeg rasta i razvoja preduzeća (reinvestiranje), krajnje je kompleksna i kao takva razumljivo se neće podrobnije proučavati na ovom mestu. U kontekstu problematike finansiranja privrednog razvoja treba pomenuti da je uloga profita u formiranju štednje sektora privrede a time i ukupne nacionalne štednje, navela neke ekonomiste da profitu pripišu glavnu ulogu u finansiranju privrednog razvoja što svakako može biti predmet opravdanih osporavanja.¹⁴⁵

U suštini, neto štednja privrede je obično negativna veličina jer preduzeća više pozajmljuju od finansijskih institucija radi investiranja no što u te institucije unose sredstva u vidu štednje. U zemljama u razvoju štednja privrede u obliku neraspoređenih profita, daleko je ispod realnih potreba tako da je tražnja za zajmovima od domaćih finansijskih institucija srazmerno veća nego u privredno razvijenijim zemljama. Izražen problem u zemljama u razvoju predstavlja nerazvijenost domaćeg tržišta hartija od vrednosti. Čak i u sredinama u kojima su ova tržišta prisutna, privlačenje dodatnog kapitala putem emisije obveznica nije baš praktično s obzirom da ih je vrlo teško prodati. Naime, u ovim zemljama tržišta hartija od vrednosti su često vrlo mala. Specifičnost u zemljama u razvoju je u tome što je veći deo domaćih preduzeća u rukama porodica koji su osnivači a ti akcionari i nemaju izraženiju želju da dele vlasništvo sa drugima. Daleko češće akcionari ulaze u direktnu međusobnu trgovinu što im omogućuje izbegavanje poštovanja najrazličitijih državnih regulativa pri prodaji hartija od vrednosti.

9.2.3. ŠTEDNJA DRŽAVE KAO IZVOR FINANSIRANJA RAZVOJA

Jedan od izvora finansiranja privrednog razvoja predstavlja štednja države. U razvijenom svetu u pojedinim godinama državna štednja je učestvovala sa oko 25% u finansiranju ukupnih investicija. Značaj javne štednje je različit u zemljama u razvoju. Primera radi, tokom osamdesetih godina dvadesetog veka u Čileu i Meksiku javna štednja je bila dva puta veća od privatne štednje, dok u Indoneziji, Maleziji i Filipinima ona sačinjava tek polovinu ukupne privatne štednje.

9.2.3.1. Osnovni izvori javne štednje

Dva su osnovna izvora javne štednje:

- 1) višak budžetskih prihoda nad rashodima tj. budžetski suficit i
- 2) štednja javnih preduzeća.

¹⁴⁵ Lewis, A. (1966) *Development Planning*, G Allen, London, p. 120–121.

Kada se pominje državni prihod, obično se misli na prihod po osnovi oporezivanja dok se pod državnim rashodom podrazumevaju sva davanja, javna dobra i usluge kao i sredstva neophodna za realizaciju programa redistribucije dohotka. Kad država vodi politiku budžetskog suficita, isti može biti iskorišćen za finansiranje privrednog razvoja. Plasiranjem budžetskih suficita na tržištu kapitala, stimuliše se efikasnost alokacije investicionih sredstava i deluje na dinamiku privrednog rasta. Međutim, zemlje u razvoju retko koriste budžetski suficit (kada on postoji) za kreditiranje razvoja privatnog sektora na komercijalnoj i konkurentnoj osnovi. Mnogo je češći slučaj da država sama investira u određene projekte a ti projekti najčešće nisu posebno profitabilni. Zbog toga teoretičari privrednog razvoja preporučuju plasiranje sredstava budžetskog suficita na tržište kapitala čime se pored efikasnije alokacije sredstava može povećati i nivo domaće štednje.

Kada država troši više no što joj njeni ukupni prihodi dozvoljavaju, ona će morati da pokrije budžetski deficit pozajmljivanjem sredstava ili na domaćem tržištu (kada će pozajmljivati od privatnog sektora i na taj način smanjiti raspoloživa slobodna sredstva za investiranje u razvoj privatnih preduzeća) ili iz inostranstva (preko kredita, zajmova i inostrane pomoći). Pritom, državno pozajmljivanje sredstava od privatnog sektora može da oteža privatnim preduzećima mogućnost dolaska do neophodnih sredstava za finansiranje investicija. Zemlje sa velikim budžetskim deficitom po pravilu karakteriše niska stopa štednje. Primera radi, razlika između privatne stope štednje u Nemačkoj i USA osamdesetih godina prošlog veka je bila samo 2% *GDP* ali je stopa nacionalne štednje u Nemačkoj bila na daleko višem nivou. Nemačka država je štedela za 4% *GDP* više od američke države.

Javne prihode je moguće povećati podizanjem postojećih poreskih stopa i/ili proširenjem poreske osnove. Pri tome efekti na štednju mogu biti različiti. Dodatni porezi mogu povećati štednju države ali se njime u daleko izraženijem stepenu može smanjiti privatna štednja. Sve zavisi od toga da li je marginalna sklonost štednji veća kod države ili kod privatnog sektora. Pod pretpostavkom da je granična sklonost štednji veća kod privatnog sektora, proizilazi da bi povećanje poreza koje rezultira u rastu državne štednje, vodilo izraženijem smanjenju privatne (i ukupne nacionalne) štednje.

Štednja preduzeća u javnom vlasništvu je skromna. Ta preduzeća uglavnom posluju manje uspešno od privatnih preduzeća što je svakako jedan od razloga njihove masovne privatizacije tokom osamdesetih godina prošlog veka. U razvijenim tržišnim privredama najčešće se državna preduzeća javljaju u sledeća tri oblika: 1) preduzeća pod upravom ministarstva (železnice, telekomunikacije, elektroprivreda); 2) mešovita preduzeća kod kojih se u državnom vlasništvu nalazi deo akcija koji omogućava kontrolu i presudni uticaj na karakter poslovanja; i 3) javne korporacije u kojima se reprezenti javne vlasti nalaze na ključnim rukovodećim i preduzetničkim položajima. Njihovo poslovanje karakteriše odsustvo direktne konkurencije u sektorima u kojima deluju. Najčešće se sreću u oblastima u kojima postoji prirodni monopol. Javne korporacije ne mogu imati formu akcionarskih društava i analogno toj činjenici ne mogu pribavljati sredstva za finansiranje privrednog razvoja mehanizmom emitovanja akcija. Daleko su najzastupljenije u USA, Velikoj Britaniji, Italiji, Francuskoj i nekim drugim zapadnoevropskim državama. U Nemačkoj se ne sreću.

U većini zemalja u razvoju, štednja javnih korporacija je na niskom nivou jer je ovaj sektor mali. To je razumljivo kada se zna da one nisu toliko uspešne u zemljama u razvoju za razliku od javnih korporacija u industrijski razvijenim državama. Povećanje sredstava emitovanjem obveznica ne mora dati odgovarajuće rezultate ako tržište kapitala ne postoji ili je slabo razvijeno. U većini zemalja u razvoju veliki deo poljoprivrednih, trgovačkih i

industrijskih aktivnosti u privatnom sektoru je u okviru neakcionarskih, tipično porodičnih preduzeća.

9.2.3.2. Smanjenje javne potrošnje u funkciji povećanja štednje države

Nameće se logično pitanje da li u državnom budžetu postoje stavke koje predstavljaju rasipanje, suvišnu potrošnju ili neefikasno korišćenje štednje domaćinstava? Najkraće, u većini zemalja u razvoju postoje veoma izraženi ovakvi slučajevi. Može li se ovakav oblik potrošnje ograničiti a da se raspoloživa sredstva iskoriste za finansiranje privrednog razvoja? Odgovor je potvrđan ali valja znati da je često jedan od uzroka neekonomičnog ponašanja vlada u zemljama u razvoju političke prirode. Naime, često država štednju građana ne usmerava na finansiranje ekonomskog razvoja već je koristi za najrazličitije oblike nagradjivanja svojih političkih istomišljenika. Najrazličitiji su oblici ovog delovanja a kao posebno izraženi se mogu navesti sledeći: 1) rast birokratskog aparata, 2) forsiranje uticaja pristalica određenih političkih grupa, 3) ulaganje u projekte koji imaju naglašen politički značaj, 4) ogromni vojni izdaci, i tome slično.¹⁴⁶

1) Svaka strategija privrednog razvoja podrazumeva aktivno i kompetentno učešće države. Međutim, veoma često aktivnosti povezane sa realizacijom ključnih elemenata pojedinih strategija ekonomskog razvoja podrazumevaju rast državne birokratije. U mnogim zemljama u razvoju ova birokratija je ogromna i po pravilu je čine pristalice vladajuće stranke.¹⁴⁷

2) Drugi vid delovanja politike na ekonomiju je preferiranje lojalnih pristalica prilikom selekcije vladinih programa. Organi koji odlučuju gde će određeni projekti biti locirani po pravilu nisu nekog benevolentnog karaktera već reprezentuju interese tačno određenih političkih opcija. Sredstva iz državnog budžeta namenjena ekonomskom razvoju se često usmeravaju u programe koji imaju političku važnost za održavanje vlasti u većini zemalja u razvoju. Subvencije često pokrivaju gubitke mnogih javnih preduzeća od telekomunikacija i elektroprivrede do transporta i različitih vrsta proizvodnje. Često javne korporacije proizvode robu i nude usluge koje koriste srednja klasa i bogati slojevi umesto najsiromašnijih članova zajednice. Takođe, u javnim korporacijama su u najvećem broju zaposleni lojalne političke pristalice uključujući mnoge predstavnike srednje klase. Situacije privilegovanog položaja pojedinih grupa su posebno ispoljene u slučajevima kada ustavnopravni sistem zemlje dozvoljava izraženije uplitanje države u preraspodelu nacionalnog dohotka.«¹⁴⁸

3) Pravo da odlučuju o alokaciji nekog projekta daje političarima instrument ekonomske moći. Zato državni novac često dobijaju regioni, grupe i industrije čija je podrška od velike važnosti za vlade u mnogim zemljama u razvoju.

4) Troškovi odbrane su u porastu u gotovo svim zemljama u razvoju. Njihov rast je često znatno brži u poredjenju sa rastom per capita dohotka. Interesantno je napomenuti da najveći deo vojnih rashoda odlazi na naoružavanje a daleko manji za nabavku nove opreme.

Konačno, moguće je zaključiti da postoje mnogi javni izdaci čije smanjenje može biti u funkciji povećanja sredstava namenjenih finansiranju investicija. Sigurno je da postoje neki oblici javnih izdataka koji bi u slučaju da su smanjeni oslobodili sredstva za realizaciju

¹⁴⁶ Hogendorn, J. (1996) *Economic Development*, HarperCollins College Publishers, p. 142.

¹⁴⁷ Hogendorn, J., op. cit., p. 143.

¹⁴⁸ Bajec, J., Joksimović, Lj. Op. cit. s. 113.

aktivnosti pomoću kojih bi se povećala proizvodna ulaganja u fizički i ljudski kapital i ubrzao ekonomski razvoj. Mora se naglasiti da se očima običnog posmatrača zapaža prividna iracionalnost određenih odluka koje se odnose na javnu potrošnju. Sa aspekta vladajućih partija, često izdaci namenjeni finansiranju određenih državnih preduzeća i vojske, dobijaju primat u odnosu na sve ostale.

9.3. MEDJUZAVISNOST STOPE ŠTEDNJE I DINAMIKE PRIVREDNOG RASTA

U ekonomskoj literaturi postoji zaključak da su stopa privrednog rasta i stopa štednje medjusobno uslovljene. Razume se da bi bilo krajnje simplificirano privredni razvoj shvatiti jedino kao funkciju veličine štednje ali joj se ne može osporiti zaista izuzetno značajna uloga u razvojnim procesima. Veliki je broj faktora koji utiču na visinu štednje u nekoj privredi. Na nivou nacionalne ekonomije sklonost štednji zavisi od: veličine nacionalnog dohotka zemlje, raspodele dohotka, postojanja odgovarajućih finansijskih institucija, makroekonomskih mera kojim se stimuliše štednja, sistema vrednosti koji može naglašavati poseban značaj akumulacije bogatstva, bilo zbog religioznih bilo zbog nekih drugih razloga i čitav niz drugih činilaca.¹⁴⁹

Granična sklonost štednji je veća u razvijenim u poredjenju sa nerazvijenim ekonomijama. Što je neka zemlja nerazvijenija tj. što je u njoj niži nacionalni dohodak po stanovniku, to su joj manje mogućnosti da izdvaja za štednju pa se i minimalna izdvajanja ispoljavaju kao dramatičan društveni čin.¹⁵⁰ Medjutim, postoje izuzetno velike razlike u visini granične sklonosti štednji i između privredno najrazvijenijih zemalja. Dobar primer takvih razlika su stope nacionalne štednje USA i Japana. U USA kao vodećoj ekonomskoj sili savremenog sveta stopa štednje je na neuporedivo nižem nivou u odnosu na zemlju koja ima najizraženiju tendenciju uvećanja svog ekonomskog bogatstva u vremenu posle drugog svetskog rata. Jedan od važnijih faktora koji utiče na politiku stimulanja domaće štednje je adekvatno finansijsko okruženje i finansijski uslovi u zemlji koji deluju na prikupljanje i kanalsanje štednje od štediša preko finansijskih posrednika pa do preduzeća koja će investirati. Nestabilnost finansijskog tržišta ne pogoduje rastu nacionalne štednje jer kada su realne kamate na štedne uloge promenljive i niske a ne retko i negativne, štediši svoj novac prenose u inostranstvo gde dobijaju veću kamatnu stopu. Takodje, oni svoju štednju usmeravaju u kupovinu neproaktivnih dobara, na primer zlata. U modernim privrednim sistemima tržište kapitala nudi mogućnost formiranja veće stope i mase štednje u njima jer je svaki primalac novčanog dohotka potencijalni učesnik u formiranju štednje budući da mu se za to nude raznovrsne mogućnosti.

Šta činjenice pokazuju? Da li štednja raste kada se kamatna stopa povećava jer svaka uštedjena novčana jedinica omogućava veću nagradu? Ili se ona smanjuje budući da je realna potreba da se šteti manja imajući u vidu činjenicu da se sa manjim iznosima obezbeđuje dati nivo budućeg dohotka? Odgovori koje pružaju podaci su dvosmisleni.

Smanjenje poreza na prihode od kamata i kampanje štednje takodje su važni instrumenti kojim raspolaže država u pravcu povećanja štednje domaćinstava. Na prvi pogled paradoksalno ali ključno pitanje je kako povećati poverenje sitnih štediša da svoj novac stave na štednju u banku. Komercijalne banke daleko teže upravljaju krupnim u

¹⁴⁹ Hogendorn, J., op. cit., p. 107.

¹⁵⁰ Marsenić, D., op.cit. s. 112.

poredjenju sa sitnim štednim ulozima. Mnoge države kombinuju štednju i osiguranja i osnivaju penzione fondove i poštansku štednju sa niskim ulozima.

Jedan broj faktora koji deluje na nivo nacionalne štednje su naglašeno socijalnoekonomske vokacije. U svom kapitalnom delu »Protestanska etika i duh kapitalizma" autor Maks Veber daje opis uticaja protestantske veroispovesti na razvoj kapitalističke 'etike štednje'«. ¹⁵¹ U kontekstu istraživanja mogućih medjuodnosa na relaciji religija vs. štednja u savremenim uslovima može biti interesantan slučaj Japana gde faktor religije pozitivno deluje na nivo nacionalne štednje. Tačnije, postavlja se logično pitanje da li je religija i šire kultura Japana obezbedila "funktionalni ekvivalent" protestantskoj etici koja počev od Maksa Vebera vodi odlučujuću ulogu u razvitku tržišnog modela privredjivanja.

Većina savremenih istraživanja na relaciji religija – ekonomski napredak u zemljama Jugoistočne Azije najveću moguću pažnju posvećuje konfučijanstvu. U tome jeste i sva ironija jer je još pedesetih godina ne mali broj autora smatralo da je učenje Konfučija jedna od prepreka na putu ekonomskog razvoja zemalja Jugoistočne Azije. Slične opservacije je moguće dati i u slučaju islamskih zemalja. Ovi razlozi ipak ne mogu u potpunosti objasniti medjunarodne razlike u stopi štednje.

Kada se istražuje nacionalna štednja kao osnovni izvor finansiranja privrednog razvoja u zemljama u razvoju valja obratiti pažnju na sledeće činjenice:

1) Povećanje domaće štednje za zemlje u razvoju je mnogo značajnije u razvojnom procesu od njihove sposobnosti privlačenja stranog kapitala. Često su inostrana sredstva namenjena finansiranju konkretnih investicionih projekata usled čega je sloboda i fleksibilnost njihovog korišćenja vrlo ograničena. Zbog toga je važno da država svojim instrumentima i merama stvori ambijent koji će podsticajno delovati na veličinu domaće štednje.

2) U većini zemalja u razvoju daleko najveći deo štednje koji funkcioniše na tržištu kapitala je štednja domaćinstava. Istraživanja koja su vršena u 14 zemalja u razvoju pokazala su da u proseku štednja domaćinstava čini 12,9% *GNP*-a, od čega se 6% direktno investira u porodični biznis dok se ostatak od 6,9% plasira na finansijsko tržište. Privreda u proseku štedi oko 8,6% *GNP*-a dok njene investicije iznose 15,6% *GNP*-a. Državna štednja u ovim zemljama čini 4,8% *GNP*-a a njene investicije iznose 6,7% *GNP*-a tako da i država ima veću investicionu potrošnju od štednje u veličini 1,9% svog *GNP*-a. Budući da neto štednja domaćinstava nije na nivou koji bi mogao da pokrije deo investicija privrede i države koje prevazilaze njihovu štednju, logično da je neminovan priliv stranih sredstava kojima će se finansirati povećane investicije u visini od 2% *GNP*-a. Ukratko, na osnovu ovih podataka proizilazi da i u zemljama u razvoju najveći deo štednje na tržištu kapitala čini štednja domaćinstava kao i da je domaća štednja mnogo značajnija od strane štednje za proces investiranja. ¹⁵²

3) U mnogim zemljama u razvoju poreski sistem obično je nekonzistentan, komplikovan i guši podsticaje za štednju i investiranje. Često se određene makroekonomske

¹⁵¹ Maks Veber (*Maks Weber*, 1864–1920) nemački sociolog, pravnik i ekonomista. U svojim istraživanjima insistira na povezanosti društvenih pojava uopšte. Najvažnije delo mu je *Protestantska etika i duh kapitalizma* (*Protestantische Ethik und Geist des Kapitalismus*), 1904.

¹⁵² Hogendorn, J., op. cit., p. 30.

odluke donose polazeći od međunarodnog prestiža a ne u cilju podržavanja štednje, investicija i privrednog rasta.

Pored ovoga, može se istaći da i adekvatna realna kamatna stopa može povećati štednju i investicije. Činjenica koja ide u prilog ovom zaključku jeste da pri niskim kamatnim stopama ljudi radije svoju štednju čuvaju na računima inostranih banaka gde mogu da dobiju tržišnu kamatu. Stoga je očigledno da se u zemljama sa finansijskom represijom finansijska reforma mora sprovesti uz mnogo pažnje. Ukoliko zemlja liberalizuje finansijski sektor i oslobodi kamatnu stopu dok su makroekonomski uslovi nestabilni a banke imaju monopolski položaj, rezultat će biti enormno povećanje kamatnih stopa. Kreditori će zahtevati od debitora visoke kamate da bi se obezbedili od buduće inflacije. Zato se preporučuje politika slobodnog formiranja kamatnih stopa tek nakon što se uspostavi makroekonomska stabilnost i efikasna kontrola banaka u zemlji.

FINANSIRANJE RAZVOJA EKSTERNIM IZVORIMA

10.1. FINANSIRANJE RAZVOJA STRANOM ŠTEDNJOM

Dosadašnje razmišljanje o značaju štednje kao izvoru finansiranja privrednog razvoja, neophodno je kompletirati stavovima koji inkorporiraju odnose nacionalne ekonomije sa međunarodnim okruženjem. Imajući u vidu otvorenu privredu, identitet ravnoteže ukupne ponude i agregatne tražnje treba dopuniti na taj način što se ukupnoj domaćoj proizvodnji dodati vrednost uvoza roba – M a ukupnoj potrošnji vrednost izvoza roba – X . To znači da se u ovom slučaju uslov makroekonomske ravnoteže može predstaviti relacijom:

$$Y \equiv C + I + G + X - M.$$

Makroekonomski identitet $Y \equiv C + I + G + X - M$ uključuje sektor inostranstva na taj način što izostavlja sve usluge i transakcije domaćih subjekata sa partnerima van zemlje osim trgovine robom. U cilju pojednostavljenja analize o značaju strane štednje kao izvoru finansiranja privrednog razvoja, pravi se pretpostavka da postoji apsolutna jednakost izmedju salda bilansa po kapitalnim transakcijama i salda bilansa po tekućim transakcijama kao uslova za uravnoteženje platnog bilansa. Analogno tome, deficit u bilansu po tekućim transakcijama, uslovljava postojanje suficita u bilansu po kapitalnim transakcijama kao uslovu za uravnoteženje platnog bilansa i obratno.¹⁵³ Ova pretpostavka višestruko

¹⁵³ Najvažniji segment spoljnoekonomskih odnosa neke privrede je izvoz i uvoz roba. Pregled izvoza i uvoza roba jedne zemlje sa inostranstvom naziva se *trgovinskim bilansom*. U ovom smislu termin roba predstavlja materijalno dobro. Drugi segment spoljnoekonomskih odnosa su usluge. Pritom treba razlikovati dve vrste usluga: 1) usluge privrednih delatnosti i 2) usluge proizvodnih faktora – rada i kapitala. Pored usluga postoje još i transferi. Transferi su određena davanja i primanja bez odgovarajućih nadoknada. Transferi i usluge čine bilans *nerobnih transakcija*. Transferi zajedno sa trgovinskim bilansom čine *bilans tekućih transakcija*. Bilans tekućih transakcija može biti kako pozitivan tako i negativan. Pozitivan bilans tekućih transakcija znači mogućnost davanja kredita inostranstvu i/ili povećanje deviznih rezervi. Negativan bilans tekućih transakcija znači da je vrednost izvoza roba i usluga i primljenih transfera manja od vrednosti uvoza roba i usluga i datih transfera. Finansijsko izravnavanje bilansa tekućih transakcija naziva se *kapitalni bilans*. »Na taj način platni bilans predstavlja ukupan pregled ekonomskih odnosa jedne zemlje sa inostranstvom, uključujući sve finansijske transakcije, kao što su plaćanje uvoza i naplata izvoza roba i usluga, transferi, uzimanje i

pojednostavljuje analizu mogućeg značaja strane štednje u finansiranju privrednog razvoja a ne dovodi u pitanje relevantnost pojedinih zaključaka. Deficitom u razmeni, nacionalna ekonomija može uvećati svoje proizvodne kapacitete preko obima koji omogućava domaća štednja. U kontekstu istraživanja ključnih pitanja teorije finansiranja privrednog razvoja, moguće je nadalje pretpostaviti da se veličina neto izvoza usmerava isključivo na finansiranje investicija. Ukratko, deficit u razmeni sa inostranstvom će se ovde tretirati kao dopuna domaćoj štednji, odnosno kao način finansiranja ubrzanog privrednog rasta. Takva postavka olakšava eksplikaciju problematike finansiranja privrednog razvoja stranom štednjom a pritom ne ugrožava konzistentnost teorijskih zaključaka o značaju eksternih izvora u procesu finansiranja privrednog razvoja. Ovo utoliko pre što svaka investicija (štednja) posmatrano u ekonomskom smislu, ne predstavlja ništa drugo nego odloženu potrošnju. Zbog toga će se u nastavku pored termina strana štednja, upotrebljavati i izraz strani kapital.

Polazeći od relacije $Y \equiv C + I + G + X - M$ koja govori o makroekonomskoj ravnoteži otvorene privrede, navedenu konstataciju je moguće napisati u obliku:

$$[Y - (C + G)] - I = X - M.$$

Izraz u srednjoj zagradi na levoj strani prikazane jednačine $[Y - (C + G)] - I = X - M$ predstavlja domaću štednju S pa se može pisati u obliku $S - I = X - M$.

Veličina investicija jednaka je $I = S - (X - M)$. Izraz $X - M$, odnosno vrednost izvoza, umanjena za vrednost uvoza u makroekonomskoj literaturi se označava kao neto izvoz i najčešće se obeležava sa X_n . Proizilazi da je $I = S - X_n$.

Iskaz $I = S - X_n$ upućuje na zaključak da su na nivou nacionalne ekonomije mogućnosti investiranja determinisane veličinom domaće štednje S i iznosom neto izvoza X_n . Zemlje sa pozitivnim neto izvozom ($X > M$), tj. zemlje sa suficitom u robnoj razmeni sa inostranstvom, u principu ne zavise od stranih izvora finansiranja. Suprotno, države koje imaju negativnu veličinu neto izvoza ($X < M$) tj. zemlje sa deficitom u robnoj razmeni sa inostranstvom, zavise od inostranog kapitala.

Pri uravnoteženim robnim odnosima sa inostranstvom tj. kada je $X = M$ vrednost neto izvoza X_n jednaka je nuli. To znači da uz nepromenjene cene u spoljnoj trgovini, privredna struktura posmatrane zemlje i njena stopa privrednog rasta, determinišu odnos potrošnje i investicija. U tom slučaju spoljna trgovina predstavlja samo razmenu u najužem smislu reči, odnosno ona znači razmenu u zemlji proizvedenih roba za robu stranog porekla iste vrednosti. U ovom slučaju sistem spoljne trgovine nema nekog izraženijeg uticaja na veličinu stope nacionalne štednje a analogno tome i na odnos potrošnje i štednje (investicija) za koji se u makroekonomiji smatra da je jedan od ključnih preduslova privrednog rasta u dugom roku. Pri tom je sa makroekonomskog stanovišta važno imati na umu da štednja ima svoju donju granicu koja je odredjena demografskim investicijama, tj. investicijama koje podrazumevaju nepromenjenu tehničku opremljenost rada i gornju granicu determinisanu obimom i strukturom lične i javne potrošnje koja ne sme da ugrozi potreban iznos investicija po zaposlenom. Zbog toga, politika štednje i investicija u osnovi nema važnijih ciljeva od

davanje kredita, te plaćanje i naplaćivanje dugova po kreditima iz ranijih godina, kao i povećanje ili smanjenje deviznih rezervi.« Marsenić, D. (1996) *Ekonomika Jugoslavije*, Ekonomski fakultet, Beograd, s. 166.

zadatka da obezbedi potrebnu masu tj. stopu štednje i adekvatne strukture i obima investicija.¹⁵⁴

Svaka nejednakost uvoza i izvoza roba ne samo da nije neutralna u pogledu kretanja koeficijenta štednja/potrošnja, već ona svojom pozitivnom ili negativnom veličinom deluje kako na formiranje bruto domaćeg proizvoda tako i na njegovu raspodelu.

Strana štednja može biti korišćena za najrazličitije namene, za investicije, za smanjenje spoljne zaduženosti i tome slično. Ako se podje od pretpostavke da je strana štednja usmerena u investicije (finansijske ili realne), tj. na finansiranje privrednog razvoja, onda ona omogućuje u budućnosti da se uvećanom domaćom proizvodnjom na osnovu uvezenih sredstava otplati inostrani dug. U suprotnom slučaju, dug koji je nastao se može otplaćivati isključivo na temelju smanjene domaće potrošnje. Drugim rečima, angažovanje strane štednje tretirane u smislu neravnoteže platnog bilansa, prihvatljivo je isključivo u ograničenom roku. U dugom roku zemlja treba da troši samo onoliko koliko i proizvodi, dakle može da investira samo u granicama nacionalne štednje. Razume se da ovakav stav podrazumeva dugoročnu ravnotežu u platnom bilansu a nikako zatvorenu privredu.¹⁵⁵

Kod analize svrsishodnosti angažovanja strane štednje za finansiranje privrednog razvoja, kao ključno se postavlja pitanje efikasnosti investicija, odnosno efikasnosti upotrebe stranih sredstava. Naime, u slučaju tzv. promašenih investicija, ne samo da se neće stvarati dohodak kojim bi se otplaćivala strana štednja nego će se stvarati gubitak koji apsorbuje deo domaće štednje za njegovo pokriće. Stoga, angažovanje strane štednje u cilju finansiranja promašenih investicija dovodi do problema u otplati dugova i do smanjenja stope privrednog rasta.¹⁵⁶

Zemlje u razvoju usled niskog nivoa dohotka per capita i niske stope štednje, nisu u mogućnosti da obezbede neophodna sredstva za finansiranje investicija iz sopstvenih izvora – domaće štednje. Zbog toga su one prinudjene da deo sredstava neophodnih za finansiranje privrednog razvoja pribave u inostranstvu. Sredstva angažovana iz inostranstva mogu biti adekvatan dodatak domaćoj štednji i odlučujuća snaga za izlazak iz tzv. začaranog kruga nerazvijenosti. Medjutim, to najčešće nije slučaj. U većini zemalja u razvoju nedovoljno je razvijena ekonomska i socijalna infrastruktura. Ove zemlje imaju izražene probleme u delatnostima poput zdravstva, obrazovanja, saobraćaja, telekomunikacija, proizvodnje i distribucije električne energije, itd. Zbog toga je cena razvoja velika. U isto vreme, veoma često se kao jedan od uslova za dobijanje stranih sredstava postavlja neophodnost dostizanja određenog stepena razvoja vlastite infrastrukture.

10.2. OBLICI ANGAŽOVANJA STRANE ŠTEDNJE

Angažovanje strane štednje u funkciji finansiranja sopstvenog razvoja je moguće kategorisati prema različitim kriterijumima. U zavisnosti od ekonomske funkcije treba razlikovati kompenzatorno i nekompenzatorno (autonomno) kretanje stranog kapitala. Karakteristika kompenzatornog kretanja stranog kapitala je direktno angažovanje državnih organa u cilju korišćenja strane štednje za finansiranje privrednog razvoja. Suprotno, kod autonomnog oblika kretanja strane štednje, događa se da banke, preduzeća pa čak i

¹⁵⁴ Đerić, B. (1996) *Teorija i politika privrednog razvoja*, Savremena administracija, Beograd, s. 119.

¹⁵⁵ Kovač, O. (1994) *Platni bilans i međunarodne finansije*, CES MECON, Beograd, s. 65.

¹⁵⁶ Babić, M. (1993) *Međunarodna ekonomija*, Mate, Zagreb, s. 200.

pojedinci u skladu sa vlastitim preferencijama i procenama deluju na oblike i tokove angažovanja strane štednje.

Prema izvorima moguće je praviti razliku između kretanja privatnog i javnog kapitala.¹⁵⁷ Privatno kretanje kapitala je uglavnom motivisano ekonomskim interesima kao što je maksimizacija profita, osvajanje tržišta i tome slično. Osnovna odlika drugog je da se radi o kapitalu koji stoji na raspolaganju međunarodnim finansijskim organizacijama (Međunarodnom monetarnom fondu, Međunarodnoj banci za obnovu i razvoj, itd.).

10.2.1. PRIVATNA STRANA ŠTEDNJA

Privatna strana štednja se po pravilu usmerava na finansiranje određenih investicionih projekata. Ona se kreće rukovodjena isključivo ekonomskim motivima. Privatni izvori strane štednje mogu biti u obliku: 1) stranih direktnih investicija, 2) portfolio investicija, 3) bankarskih zajmova i komercijalnih kredita.

10.2.2. STRANE DIREKTNE INVESTICIJE

Strane direktne investicije predstavljaju najpovoljniji oblik anagažovanja strane privatne štednje u procesu finansiranja privrednog razvoja. Po pravilu, one pokazuju da je strani investitor svojim ulogom stekao pravo vlasništva nad delom ili celim preduzećem u zemlji domaćina. One, drugim rečima, predstavljaju svojevrsni spoj kapital svojine i kapital funkcije. Na osnovu tog vlasništva strani investitor ima pravo direktne kontrole nad posmatranim preduzećem. Kod direktnih investicija transfer kapitala i ulaganja se vrše na način i u formi koji obezbeđuju inostranom investitoru sticanje prava svojine, kontrole i upravljanja. Svrha je stvaranje permanentnog i ekonomskog i pravnog interesa, tj. takvog aktivnog interesa u kome je sadržana težnja investitora da kroz kontrolu i upravljanje uloženi kapitalom ostvaruje profit. Jednostavno, direktne investicije su preduzetničke investicije. Pri tome, u biti ove kategorije odnosa leži kontrola i upravljanje. Zapravo, to su elementi koji određuju suštinu, pojam i prirodu direktnih investicija i koji predstavljaju kriterijum za njihovu definiciju i razgraničavanje od ostalih vidova dugoročnog i kratkoročnog kretanja kapitala. Treba istaći da egzistiranje ovog oblika angažovanja stranog kapitala ne podrazumeva *per se* potpuni uticaj stranog investitora. U principu, većina u menadžment strukturama podrazumeva nešto više od pedeset posto glasova. Međutim, u slučajevima velike disperzije vlasništva, posredovanje samo nekoliko procenata akcija u vrednosti ukupnog kapitala, svrstava neku investiciju u kategoriju stranih direktnih investicija. U slučaju direktnog ulaganja strani investitor može samostalno voditi posao, tj. vlasništvo stranih preduzeća je mnogo vidljivije i fizički i politički nego držanje akcija i obveznica. Glavna odlika direktnih investicija je da investitor zadržava kontrolu nad investiranim kapitalom.

Strana direktna ulaganja predstavljaju ključnu kariku proizvodne funkcije preduzeća. Kao fenomen međunarodne ekonomije strane direktne investicije su postale gotovo

¹⁵⁷ U poslednje vreme ispoljava se tendencija internacionalizacije kretanja dugoročnog kapitala, odnosno kao investitori se pojavljuju međunarodne organizacije. Na ovaj način nastoji se da se izbegne politički uticaj stranih vlada i preduzeća. U svakom slučaju privatni kapital ispoljava tendenciju da se trajnije zadrži u stranoj zemlji, dok međunarodne organizacije žele da u što većem stepenu skrate taj rok.

nezaobilazan element investicionih i proizvodnih strategija savremenih korporacija. Drugim rečima, sposobnost da se međunarodne poslovne aktivnosti organizuju na integralni način između različitih država ključni je faktor obezbeđivanja efikasnosti poslovanja preduzeća s obzirom da je globalizacija uzela maha tako da postaje kriterijum kvaliteta makroekonomske performanse pojedinih zemalja.

Problematika stranih direktnih investicija je u teoriji privrednog razvoja posebno prisutna tokom prethodnih nekoliko decenija. Analiza prirode delovanja stranih direktnih investicija na privredni rast zemlje domaćina je pored ostalog naglašeno u funkciji dostignute faze njenog ekonomskog razvoja. Najznačajniju ulogu u privlačenju stranih direktnih investicija imaju prirodni resursi zemlje domaćina. U sledećoj, drugoj etapi razvoja rastu domaće investicije, posebno one infrastrukturnog karaktera. Stav je da u ovoj razvojnoj fazi strane direktne investicije mogu značajno podržati privredni rast zemlje domaćina. Ovo utoliko više ukoliko zemlja domaćin primenjuje politiku izvozne promocije. Treću fazu razvoja karakteriše rastući značaj inovacija u dinamiziranju stope privrednog rasta. S tim u vezi posebno su značajne strane direktne investicije koje se temelje na novim metodama preduzetništva i menadžmenta kao oblicima inovativnog ekonomskog ponašanja. Ukratko, sa stanovišta zemlje domaćina posebno su atraktivni oblici stranih direktnih investicija koji akcentiraju značaj elemenata preduzetničkog menadžmenta. I najzad, četvrta etapa privrednog razvoja je faza tzv. postindustrijskog društva. Ključni razvojni faktor su nova znanja i inovacije koje se temelje na njima. Značaj stranih direktnih investicija u ovoj fazi se ogleda najvećim delom u novoj organizaciji i izraženim eksternim efektima. U ovoj fazi razvoja saradnja sa stranim partnerima predstavlja važnu pretpostavku nesmetane istraživačke i razvojne aktivnosti i korišćenja znanja tehnološki i inovativno superiornijih proizvođača.

Politikom razvoja zemlja domaćin u značajnom stepenu može uticati na intenzitet i kvalitet delovanja stranih direktnih investicija na privredni rast. Kad se ovo ističe neophodno je imati u vidu pitanje da li zemlja domaćin primenjuje politiku uvozne supstitucije ili preferira politiku izvozne promocije u strategijskom osmišljavanju svog budućeg privrednog ta.¹⁵⁸ Analizu značaja stranih direktnih investicija za privredni razvoj zemlje domaćina nije moguće izvršiti nezavisno od sagledavanja mnogih neekonomskih ciljeva: političkog suvereniteta, kulturnog identiteta, ekološke bezbednosti i tome slično. Zavisno od liste postavljenih ciljeva, svaka država će oblikovati vlastitu politiku privlačenja i angažovanja stranih direktnih investicija u procesu finansiranja privrednog razvoja.

Istraživanja Svetske banke idu u pravcu zaključivanja da strane direktne investije mogu biti faktor privrednog razvoja zemlje domaćina zahvaljujući sledećim činjenicama: uvoz strane štednje dodatno proširuje mogućnosti investiranja, stimulatивно deluje na inovacionu aktivnost, podiže kvalitet znanja, podstiče konkurenciju na domaćem tržištu čime se deluje na snižavanje troškova domaćih inputa, proizvoda i usluga.

Posmatrano u savremenom smislu, strane direktne investicije su krajnje kompleksan investicioni paket koji pored vlasništva obuhvata menadžment, tehnologiju, kontrolu. Sa stanovišta zemlje domaćina ovaj oblik angažovanja strane štednje je neuporedivo prihvatljiviji u poredjenju sa portfolio investicijama. Medjutim, valja uvek imati na umu da su društvenoekonomske implikacije ohrabrivanja stranih direktnih investicija višestruke i da su neuporedivo kompleksnije u poredjenju sa mogućim ekonomskim i socijalnim implikacijama portfolio investicija.

¹⁵⁸ Cvetanović, S. (1999) *Teorija i politika privrednog razvoja*, Ekonomski fakultet, Niš, s. 362–370.

Strane direktne investicije u zemljama u razvoju su u ranijem periodu uglavnom bile motivisane korišćenjem prirodnih resursa, jeftine radne snage i značajnim apsorpcionim mogućnostima tržišta zemlje domaćina. Njih u svakom slučaju treba stimulisati zbog toga što pomažu prevladavanju negativnih posledica deficita u domaćoj štednji kao i zbog činjenice da one podižu proizvodni potencijal zemlje domaćina. One nesumnjivo utiču na rast konkurencije u monopolizovanim proizvodnim oblastima, stimulatивно deluju na konkurentnost domaćih roba u izvozu i deluju antiinflatorno ne podstičući spoljni dug i deficit budžeta.¹⁵⁹

U današnjim uslovima značaj stranih direktnih investicija u ubrzanju privrednog rasta visoko industrijalizovanih ekonomija se ogleda pre svega, u podržavanju najznačajnijeg razvojnog faktora – tehnologije. Doći do nove inovacije, novog proizvoda, ili nove tehnologije postaje sve skuplje, teže i nedostižnije kako pojedinim kompanijama tako i pojedinim zemljama. Razne forme investicione saradnje su mehanizam koji obezbeđuje podelu troškova, sinergiju znanja i održanja tehnološke konkurentnosti najrazvijenijih industrijskih zemalja.

U ekonomskoj literaturi se razlikuju tri osnovna tipa stranih direktnih investicija: horizontalne, vertikalne i konglomeratske strane direktne investicije. Horizontalne nastaju osnivanjem novih filijala u inostranstvu, sticanjem kontrole ili integracijom sa sličnim preduzećem u inostranstvu. Vertikalne nastaju kada preduzeće organizuje proizvodnju nekog složenijeg proizvoda u više zemalja a konglomeratske strane direktne investicije nastaju kada matično preduzeće osvoji kontrolu ili se integriše sa preduzećem u inostranstvu koje proizvodi nesrodne proizvode.

Konačno, u sklopu proučavanja mesta i uloge stranih direktnih investicija u finansiranju prirednog razvoja, valja primetiti da je ovaj oblik investicija po svojoj funkciji i prirodi oblik samofinansiranja. Ovo iz osnovnog razloga što se najčešće profit ostvaren prethodnim ulaganjima u obliku stranih direktnih investicija reinvestira, tj. plasira u isto preduzeće u cilju proširenja poslovanja. Ovaj momenat je inspirisao određeni broj ekonomista da kretanje kapitala u formi stranih direktnih investicija tretira kao kratkoročno kretanje kapitala.

Institucionalni nosioci stranih direktnih investicija su transnacionalne korporacije. Premda su nastale sredinom 19. veka do njihove najveće ekspanzije dolazi jedan vek kasnije. Operacije transnacionalnih korporacija su predmet vrlo kontroverznih analiza koje su povezane sa štednjom, investicijama, menadžmentom i krajnje složenim kompleksom tehnoloških promena. Zemlje u razvoju su prošle dugi period učenja kako da posluju sa ovim preduzećima. Investiranje je obično praćeno rastom tržišta u zemljama u kojima visoka tehnologija i popularne marke proizvoda daju prednost nad produktima domaćih preduzeća. Ova forma je najpre veoma prihvatana a nešto docinije naglašeno kritikovana. Danas poslove sa transnacionalnim korporacijama karakteriše u pravom smislu reči pragmatizam.

Veći deo investicija transnacionalnih korporacija u dosadašnjem razvoju je bio lociran u proizvodnji dok danas sektor usluga važi za područje njihovog posebnog interesovanja. Ovo utoliko pre što u mnogim uslužnim granama infrastrukturnog karaktera kao što je sektor telekomunikacija ulaz transnacionalnog kapitala po pravilu znači rast makroekonomske efikasnosti.

Najvažnije koristi zemalja u razvoju od transnacionalnih korporacija nisu isključivo vezane za sam transfer strane štednje. Koristi su daleko šireg opsega. Korisnici ovih investicija dobijaju robu i usluge sa boljim kvalitetom uz niže cene. Država može prikupiti

¹⁵⁹ Đurić, B., op. cit., s. 398.

dodatni porez od ulaganja stranih firmi i tako povećati svoje budžetske prihode. Boljom koordinacijom aktivnosti marketinga i strategijskog planiranja, transnacionalne korporacije mogu delovati na snižavanje cena pojedinih roba i usluga u zemlji domaćina. Njihove aktivnosti prati transfer menadžmenta i organizacije iz zemlje porekla, odnosno postoji mogućnost da se izbegne neefikasnost u poslovanju ukoliko realizacija određenog projekta zavisi samo od domaće kadrovske infrastrukture. Razumljivo da će dobar deo ovih prednosti pomoći rastu njihovih profita u zemljama u razvoju, ali je realno očekivati da će deo uvećanih profita biti reinvestiran što će doprineti ubrzanju stope privrednog rasta zemalja u razvoju. Zemlje penetracije transnacionalnih korporacija će pretrpeti manje štete u privredi nego da je kojim slučajem strani kapital bio u obliku komercijalnih kredita. Konačno, ove korporacije mogu često lakše izvoziti iz nedovoljno razvijenih zemalja zbog razvijene mreže distribucije i marketinga koje imaju.

Teoretičari privrednog razvoja često govore o »popunjavanju praznina« od strane transnacionalnih korporacija u ekonomskom razvoju. Njihovi modeli popunjavanja obično naglašavaju ulogu stranih preduzeća u: 1) privlačenju strane štednje tako da domaće investicije mogu biti veće od domaće štednje, 2) ublažavanju nedostataka menadžment tehnika, 3) mobilisanju novih državnih prihoda kroz oporezivanje aktivnosti transnacionalnih korporacija.

Kritičari stranih direktnih ulaganja svoje argumente temelje na mišljenju da one svojim aktivnostima mogu uticati na smanjenje prosečne stope nacionalne štednje u dugom roku. Naime, po njima transnacionalne korporacije često sklapaju ekskluzivne sporazume o proizvodnji sa državnom birokratijom u manje razvijenim zemljama i na taj način guše konkurenciju a što je još važnije, ne reinvestiraju veći deo profita čime se koči ekspanzija domaćih preduzeća. Kritičari nadalje navode da iako transnacionalne korporacije plaćanjem poreza na profit korporacija nesumnjivo doprinose povećanju ukupnih poreskih zahvatanja, njihov doprinos popunjavanju budžetskih prihoda je značajno manji nego što bi trebao biti usled velikih poreskih olakšica, značajnih poreskih oslobadjanja investicionih ulaganja kao i postojanja čestih zaštitnih carina. I najzad, ističu kritičari aktivnosti transnacionalnih korporacija, često je nemoguće presaditi menadžment i preduzetničke sposobnosti na lokalne uslove. Štaviše, umesto da deluju na razvijanje lokalnih izvora ovih oskudnih znanja i resursa, aktivnosti transnacionalnih korporacija mogu kočiti razvoj domaćeg preduzetništva.

Tačke oslonca novijih kritika aktivnosti transnacionalnih korporacija mogu se locirati oko sledećih činjenica: 1) prekomerna repatrijacija profita i zavisnost od uvoza proizvodnih faktora, 2) izraženi problemi platnog bilansa i istiskivanje domaćih preduzeća na lokalnom tržištu kapitala, 3) visoki troškovi privlačenja transnacionalnih korporacija kao posledica smanjenja poreskih zahvatanja i davanja brojnih drugih povlastica, 4) čest monopolistički položaj transnacionalnih korporacija omogućava vrlo visoke cene čime se sputava razvoj domaćih preduzeća i menadžmenta, a takodje eliminiše domaća inicijativa, 5) domaće firme imaju previsoke izdatke za patente i transfer tehnoloških znanja budući da se ovi faktori proizvodnje plaćaju po svetskim cenama, 6) korišćenje neadekvatne i zastarele tehnologije.¹⁶⁰

U većini zemalja raste kontrola nad transnacionalnim korporacijama u smislu neophodnosti postojanja dobre računice u poslovanju sa njima. Nedvosmisleno se može zaključiti da stroga regulacija umanjuje tokove kapitala i otežava pristup najnovijim naučnim i

¹⁶⁰ Hogendorn, J. (1996) *Economic Development*, Harper Collins College Publishers, p. 181.

tehnološkim rešenjima. Negativni ekonomski efekti striktno regulacije su veći od koristi te regulacije. Stroga se regulacija izbegava a akcentira se značaj čistih računa. Direktno investicije sa sobom nose element inostrane kontrole nad domaćim izvorima. Nacionalno osećanje u kombinaciji sa strahom od iskorišćavanja stranih vlasnika i menadžera navelo je mnoge zemlje u razvoju da donesu zakone koji ograničavaju strana direktna ulaganja.

Argumenti za i protiv stranih direktnih investicija su daleko od empirijski uobličanih i konzistentnih stavova. U krajnjoj instanci nije realno očekivati da oni to budu s obzirom da odražavaju razlike u pogledima u vezi najvažnijih strategija privrednog razvoja. Jasno je da svaka realna procena značaja aktivnosti transnacionalnih korporacija u procesu razvoja zahteva studiju pojedinačnih slučajeva i konkretnu analizu aktivnosti date korporacije u određenoj zemlji. Možda je jedini validni zaključak da strane direktno investicije mogu biti značajan stimulator privrednog razvoja sve dok se interesi stranog partnera i vlade domaćina podudaraju. Pretpostavljajući naravno da se ne podudaraju u pravcu dualnog razvoja i povećanja nejednakosti u raspodeli. Valja znati da možda nikada neće biti moguće da se interesi transnacionalnih korporacija koji se ogledaju u ostvarivanju što većih profita i razvojnih prioriteta zemlje domaćina u potpunosti poklope.

Podrazumevajući pod pojmom novih oblika investiranja različite forme međunarodne poslovne saradnje koje se ne mogu svrstati ni u jedan od napred pobrojanih oblika stranih investicija, može se zaključiti da se ključni element njihovog teorijskog uopštavanja nalazi u procesu odvajanja kontrole od vlasništva. Naime, kod stranih direktnih investicija kao što je napomenuto, postoji direktna kontrola po osnovu vlasništva stranih rezidenata. Suprotno, kod novih oblika investiranja brojni izmenjeni uslovi i faktori omogućavaju investitoru da »otpakuje« svoj investicioni paket i da i bez vlasništva nad »realnom« imovinskom komponentom i proizvodnjom investicionog projekta ostvari kontrolu i obezbedi rentu na svoje monopolne specifične prednosti. Drugi aspekt odvajanja kontrole i vlasništva jeste dilema: konkurencija ili koordinacija. Akcenat kod novih oblika investicija je na koordinaciji i saradnji, što je u skladu sa zahtevima svetskog tržišta koga karakteriše sve izraženija globalizacija.

U najelementarnijem smislu nove oblike investicija moguće je podeliti na: 1) zajednička ulaganja i 2) neimovinske korporativne ugovore. Ove druge je moguće nadalje rasčlaniti na: a) ugovorna ulaganja na liniji kupac – prodavac (ugovori o licenci, franšizing, ugovorno rukovodjenje, proizvodno rukovodjenje i tome slično) i b) strategijske poslovne alijanse (po Dunning, J., podv. Cvetanović, S.).

Zajednička ulaganja (*joint ventures*) odlikuju se nizom prednosti za zemlju koja na ovaj način koristi stranu štednju u cilju finansiranja privrednog razvoja. Jedna od najvećih prednosti je zajednički rizik sa preduzećem iz zemlje izvoznice kapitala što se u celini može smatrati značajnim momentom u procesu ubrzanja privrednog rasta zemlje uvoznice stranog kapitala.¹⁶¹ »Nije u pitanju samo to što se na ovaj način dolazi do deficitarnog faktora kakav je kapital, ili, pak, moderna tehnologija, nego što se ti oblici mobilišu i upošljavaju domaće sirovinske i radne resurse, doprinose sticanju menadžerskog i proizvodnog iskustva i uopšte snažnije doprinose jačanju ukupnih ekonomskih potencijala zemlje domaćina.«¹⁶² Sa aspekta zemlje domaćina slaba strana *joint ventures* je gubljenje kontrole nad poslovanjem.

¹⁶¹ Prema istraživanjima Međunarodne banke za obnovu i razvoj politički rizici su svrstani u tri grupe: 1) rizik usled gubljenja svojine; 2) rizik zbog onemogućavanja transfera i 3) ratni rizik.

¹⁶² Đurić, B., op. cit., s. 334.

Strategijske alijanse predstavljaju kombinaciju *joint ventures* i licencnih ugovora, zajedničkih istraživačkorazvojnih aktivnosti, ugovora o dugoročnom snabdevanju sirovina koji su zaključeni između preduzeća iz inostranstva i preduzeća zemlje domaćina. Strategijska alijansa ima ograničeno trajanje u kome se vlasništvo u preduzeću ne menja.

10.2.3. PORT FOLIO INVESTICIJE (Porte folio)

U standardnom smislu porte folio investicije znače ulaganja u obveznice, akcije i ostale vrednosne papire koje emituje strana država (vlada), državne institucije ili preduzeća na međunarodnom tržištu kapitala. Drugim rečima, portfolio investicije u smislu međunarodnog investiranja znače kupovinu stranih vrednosnih papira koji su emitovani od strane domaćih deviznih rezidenata. To je indirektni oblik investiranja putem koga se plasira višak domaće štednje u inostranstvo. Motiv takvog angažovanja kapitala je sticanje potraživanja bez zasnivanja bilo kakvih svojinskih aranžmana. Preciznije, motiv portfolio investicija je sticanje profita a ne i kontrola upravljanja. Kretanje ovog oblika strane štednje determinisano je razlikama u stopi dividende, razume se korigovanoj za sigurnost plasmana. Najinteresantnije su svakako privrede koje omogućuju najvišu stopu prinosa i najniže rizike. Pored ovog oblika u savremenim uslovima privredjivanja, portfolio investicije se pojavljuju i u najrazličitijim formama ulaganja kapitala u inostrana društva. Međutim, udeo takvog ulaganja ne obezbeđuje kontrolu i upravljanje stranim preduzećem. Razumljivo je da se o ovom obliku angažovanja strane štednje kao metodu finansiranja privrednog razvoja može govoriti jedino pod uslovom postojanja tržišta vrednosnih papira u zemlji primaocu strane štednje. Portfolio investicije znače u svakom slučaju niži rizik za investitore u poredjenju sa stranim direktnim investicijama. U ovom smislu, motivi privatnih portfolio investitora mogu se identifikovati sa pobudama štediša, tj. sticanja dohotka u obliku kamata ili dividendi. Ukratko, za razliku od stranih direktnih investicija kod portfolio investicija nedostaje mogućnost da se kroz učešće u kapitalu društva, obezbeđuje uticaj na njegovo poslovanje.

Portfolio investicije su načešće u obliku akcija i obveznica. Jaka strana kupovina akcija na međunarodnom tržištu kapitala je što se i relativno mali finansijski iznosi mogu plasirati za razliku od direktnog ulaganja koje podrazumeva uglavnom velike novčane sume. Obveznice koje emituju preduzeća iz zemalja u kojima se ulaže strana štednja često se emituju na rok i preko 20 godina, uz kamatnu stopu koja je niža od kamate na kredite. Za zemlju koja na ovaj način koristi strani kapital značajno je da se ulaganje realizuje na osnovu projekata korisnika sredstava a da nije rukovodjeno određenim političkim motivima.

Portfolio investicije pomažu finansiranju poslovnih aktivnosti ali domaći menadžeri upravljaju firmom; strani investitori imaju samo papire koji predstavljaju učešće u vlasništvu firme ili dokaze da im ta firma duguje. U devetnaestom veku ovaj oblik transfera strane štednje bio je važan izvor investicija. Investitori iz Evrope kupovali su akcije i obveznice američkih, kanadskih, australijskih i posebno preduzeća iz latinoameričkih zemalja. Centralnu ulogu u ovim procesima imala je Britanija koja je u periodu 1870–1913. godine investirala 5% *GNP* u inostranstvu. Osnovna karakteristika ovih ulaganja su fiksnost kamatnih stopa s jedne i vrlo dugi rokovi otplate (i do 99 godina) s druge strane. Nakon drugog svetskog rata, USA postaje glavni kupac akcija i obveznica u inostranstvu.

Posmatrano u celini, vrlo značajan podsticajni impuls portfolio investicijama predstavlja uspostavljanje konvertibilnosti valuta tokom pedesetih godina. U osamdesetim godinama dvadesetog veka dolazi do ekspanzivnog rasta ovog oblika angažovanja strane

štednje u privrednom razvoju razvijenih i nerazvijenih zemalja. Tokom poslednje decenije dvadesetog veka, iznos portfolio investicija u zemljama u razvoju ubrzano raste, što je povezano sa liberalizacijom tokova kapitala u njima. U današnjim uslovima one su važan oblik učestvovanja visoko razvijenih privreda u novom talasu privatizacije državnih preduzeća, posebno u zemljama Latinske Amerike, kao i tranzicionim procesima.

Ekonomski uspesi nekih do nedavno zemalja u razvoju i njihovih tržišta akcija, može se oceniti kao impresivan. Ovde se pre svega imaju u vidu Hong Kong, Južna Afrika, Tajvan, Malezija, Meksiko. Rast tržišta vrednosnih papira u njima je bio izraženiji u odnosu na rast tržišta akcija razvijenih zemalja, što je od izuzetnog značaja za privredni dinamizam ovih sredina. Istraživanja pokazuju da su tržišta akcija u zemljama u razvoju daleko nestabilnija u poredjenju sa istim tržištima razvijenih zemalja. Kupovina akcija preduzeća zemalja u razvoju može imati suštinski značaj u prilivu strane štednje. Ciljevi portfolio investicija sa aspekta preduzeća (zemlje) koje plasira višak nacionalne štednje su različiti: geografska diversifikacija rizika, iskorišćavanje kamatnih razlika na domaćem i stranom tržištu, različiti poreski aspekti i tome slično.

10.2.4. ZAJMOVI KOMERCIJALNIH BANAKA I KOMERCIJALNI KREDITI

Zajmovi komercijalnih banaka su zajmovi dati po tržišnim kamatnim stopama, stranoj državi ili privatnoj firmi. U cilju deobe rizika za aktivnosti pozajmljivanja novca inostranim dužnicima, ove zajmove često daju udruženja banaka ili grupe od nekoliko banaka. Tokom sedamdesetih godina dvadesetog veka, veličina direktnih ulaganja u zemljama u razvoju bila je izraženija u odnosu na visinu bankarskih zajmova i komercijalnih kredita. Kasnih sedamdesetih i ranih osamdesetih godina, međutim, bankarski zajmovi su bili znatno rasprostranjeniji od direktnih ulaganja. Bankarski zajmovi daju veću samostalnost i fleksibilnost u pogledu načina korišćenja sredstava zemlji koja ista pozajmljuje.

Konačno, najveći broj visoko razvijenih tržišnih privreda ima specijalizovane institucije za srednjeročno i dugoročno finansiranje izvoza. Izvozna preduzeća i komercijalne banke nude komercijalne kredite dozvoljavajući uvoznicima da prodje izvesno vreme pre nego što plate robu ili usluge. Raspon trgovinskog kredita obično podrazumeva plaćanje u roku od 30 dana (ili neki drugi termin) pošto je roba primljena.

10.2.5. STRANI JAVNI KAPITAL KAO IZVOR FINANSIRANJA RAZVOJA

Javni kapital kao izvor finansiranja privrednog razvoja se javlja još nakon velike ekonomske krize iz 1929. godine. Nakon drugog svetskog rata javni kapital se afirmiše kao izvor finansiranja mnogih u to vreme ratom uništenih privreda. Zemlja korisnik javne strane štednje, najčešće je pod snažnom tenzijom političkih uslovljavanja zemalja poverilaca. Češće ovaj oblik angažovanja strane štednje ima političkovojnu konotaciju a redje čisto ekonomske i tehnološke ciljeve. Međutim, valja uvek imati na umu da investitori bilateralnog javnog kapitala imaju za cilj da prokrče put za investicije privatnog kapitala.

Daleko je povoljniji oblik multilateralnog javnog kapitala koji se temelji na »ravnopravnim uslovima odobravanja, slobodi izbora projekta prema ekonomskim

kalkulacijama i političkoj nepristrasnosti»¹⁶³. Ovo je istovremeno najpovoljniji oblik transfera kapitala za zemlje u razvoju. Međutim, valja napomenuti da su paralelno sa multilateralnim oblikom dugoročnog finansiranja, razvijaju i kratkoročna kompenzatorna finansiranja. Premda ovi oblici međunarodnog finansiranja ne služe neposredno finansiranju privrednog razvoja, činjenica je da oni omogućuju zemljama sa izraženom potrebom za angažovanjem stranog kapitala, da odraže svoj uvozni »kapacitet«, što je nesumnjivo u funkciji stvaranja uslova koji pogoduju dugoročnom privrednom razvoju. Ove oblike javnog kapitala mogu dobiti pojedine zemlje u razvoju za finansiranje projekata čiju je investicionu opravdanost ocenila Međunarodna banka za obnovu i razvoj. Sredstva za kreditiranje zajmova Banka najvećim delom obezbeđuje na međunarodnom tržištu kapitala. Svetska banka procesom finansiranja potpomaže dugoročni privredni razvoj nerazvijenih područja i revitalizaciju tradicionalnih industrijskih oblasti u razvijenim zemljama.

Dodatni način angažovanja strane štednje u zemljama u razvoju je u obliku strane pomoći. Pod stranom pomoći se podrazumevaju sve forme međunarodnog transfera novca, robe ili tehnologije koji su obično u obliku poklona, i koje nije neophodno vratiti. Moguća forma je i kredit čiji su uslovi otplate znatno povoljniji u odnosu na komercijalne uslove za otplatu finansijskih sredstava.¹⁶⁴ Inostrani krediti u vidu pomoći obično imaju niže kamatne stope, duži period otplate, kao i period mirovanja u toku koga je plaćanje kamata smanjeno ili potpuno obustavljeno (*grace period*).

Pored razlika u fizičkim oblicima ekonomske pomoći, postoje razlike i u izvorima takve pomoći posmatrano institucionalno, pomoć se može pružiti bilateralno i multilateralno. Strana pomoć koja ide iz jedne zemlje u drugu zove se bilateralna pomoć. Vlade obično imaju neku agenciju koja koordinira i planira program strane pomoći. Bilateralna pomoć je uglavnom projektno orijentisana i namenjena podržavanju određenog razvojnog projekta. No, strana podrška može biti i multilateralna. Nacionalne participacije u međunarodnim agencijama uključuju globalne i regionalne banke za razvoj, neke od agencija Organizacije ujedinjenih nacija, konsalting firme za pomoć zemalja donatora i kreditora, itd. Njihova aktivnost predstavlja multilateralnu aktivnost. Davanje pomoći iz multilateralnih izvora znači da donator predaje kontrolu nad sredstvima i pristaje da se povinuje odluci koju donose članice agencije ili institucije. Najveća i najznačajnija institucija za multilateralnu pomoć je Međunarodna banka za obnovu i razvoj. Nije redak slučaj da se strana pomoć dobija i kao nagrada za političko savezništvo, posebno kada saveznik drži strateški važne položaje. Drugim rečima, potraga za međunarodnim političkim prednostima obično ujedinjuje ekonomsku i vojnu pomoć.

Hrana čini osnovni deo inostrane pomoći. Nakon siromašne žetve ili elementarnih nepogoda (poplave, suše) čest je slučaj da zemlje koje su najmoćniji proizvođači hrane pomažu siromašne privrede. No, ta inostrana pomoć ne ide često direktno od donatora do onih kojima je potrebna. Posrednik u ovom procesu je vlada. Neefikasna, a ponakad i korumpirana državna birokratija u nerazvijenim zemljama u takvim uslovima predstavlja ozbiljan problem. Tako ima primera da je vlada primljenu pomoć prodavala. U drugim slučajevima hrana nije ni distribuirana usled nepostojanja uslova za distribuciju, tako da je propadala.

¹⁶³ Unković, M. (1980) *Međunarodno kretanje kapitala i položaj Jugoslavije*, Naučna knjiga, Beograd, s. 12.

¹⁶⁴ Herrick, B., Kindleberger, Ch. (1983) *Economic Development*, McGraw Hill

Ako se ekonomska pomoć zasniva na komercijalnim motivima i profitu donatora ili primaoca pomoći, onda je privredni razvoj jedne zemlje samo izgovor za transakcije. Po definiciji, inostrana pomoć najčešće sadrži i elemente koncesije. Na kraju, valja istaći da bi bilo neopravdano osudjivati svaku pomoć samo zato što je korišćena kao instrument uravnotežavanja izvoza, baš kao što je neopravdano hvaliti je samo zato što ima elemente poklona. Sa stanovišta razvojne problematike, stranu pomoć treba ceniti kroz elemente razvoja a ne u smislu nekih spoljnih faktora kao što su razne institucionalne zamke ili motivi. Inostrana pomoć ima i elemente promocije izvoza budući da se na ovaj način povećava izvoz zemlje donatora.

10.3. EKSTERNA ZADUŽENOST KAO RAZVOJNO OGRANIČENJE

Strana štednja obuhvata sredstva koja dolaze iz inostranstva a koja se mogu koristiti za finansiranje investicionih poduhvata u nacionalnoj ekonomiji. Zemlja može doći do strane štednje na tri načina: prvo, ako strana preduzeća direktno investiraju u određene projekte, drugo, ako država pozajmi sredstva na svetskom tržištu kapitala ili od međunarodnih finansijskih institucija i treće, ukoliko država dobije inostranu pomoć od drugih zemalja. Međutim, u ekonomskoj teoriji ne postoje jedinstveni stavovi po pitanju opravdanosti korišćenja pojedinih oblika i veličine angažovanih eksternih sredstava za finansiranje privrednog razvoja. Štaviše, ovo je područje koje karakteriše postojanje izuzetno različitih shvatanja o značaju eksternih izvora za finansiranje privrednog razvoja pojedinih zemalja. Spoljno finansiranje obuhvata upotrebu i privatnih i javnih sredstava u različitim oblicima, kako na multilateralnoj, tako i na bilateralnoj osnovi. Pritom, razvoj nerazvijenih zemalja i zemalja u tranziciji nameće potrebu spoljnog finansiranja pa nije čudno što se ovo pitanje u teorijskoj i praktičnoj ravni identifikuje kao problematika nedovoljnosti unutrašnjih i neophodnosti angažovanja spoljnih izvora finansiranja.

Strane investicije u zemljama u razvoju imaju dubokog ekonomskog smisla. Visoko razvijene ekonomije nisu uvek stimulisane da opredele deo svog bruto nacionalnog proizvoda u vlastitu štednju, tako da jedan deo često daju u obliku zajmova ili kao poklon zemljama u razvoju. Sa prilivom inostranog kapitala, zemlje u razvoju mogu da investiraju u vlastiti privredni razvoj. Otuda se često nalaze u položaju da otplaćuju dugove iz nacionalnog dohotka, nekad i više nego što su u mogućnosti da ostvare iz novih investicija. Pravilo je da sve dok su investicije dovoljno profitabilne da omogućuju plaćanje kamata na pozajmljena sredstva, postoji ekonomski smisao za angažovanje stranog kapitala kao dopune izraženih praznina u domaćoj štednji. Danas zemlje u razvoju vode upravo takvu politiku finansiranja vlastitih investicija. Iskustva nekih visoko razvijenih privreda opravdavaju politiku angažovanja strane štednje. Deficit u bilansu plaćanja uključuje priliv kapitala iz inostranstva i gotovo da je normalna pojava u razvojnom procesu. Logično je da neki tokovi mogu krenuti i suprotno očekivanim događajima. Kriza dugova i propast velikog broja banaka u zemljama u razvoju tokom osamdesetih godina, najbolji je dokaz ovakve mogućnosti.

Svako angažovanje strane štednje ima ekonomskog opravdanja samo ako je povećanjem napora, zemlji uvoznici stranog kapitala pošlo za rukom da dinamizira privredni rast, da u dugom roku poveća svoju nacionalnu štednju i stvori uslove za samostalan razvoj. U ovom kontekstu ne treba zaključiti da postizanje zadovoljavajuće stope privrednog rasta istovremeno znači i prestanak angažovanja svih oblika strane štednje. Naprotiv, visoke

stope privrednog rasta podrazumevaju i visok nivo transfera stranog kapitala, ali i obratno, izraženu dinamiku kretanja domaće štednje ka inostranstvu.

Posmatrano sa analitičke tačke gledišta, lako je uočiti da mogućnost otplate kredita jedne zemlje zavisi od njenog izvoza, novčanih rezervi kao i načina kako su izbalansirane rate za otplatu duga, uključujući i priliv sredstava od izvoza koji po pravilu diktiraju zemlje finansijeri. U idealnim uslovima, dobijeni kredit bi trebalo da vrlo brzo poveća izvoz ili da smanji uvoz. U najgorem slučaju, kredit može da poveća neto deficit u balansu otplate kredita.

Vremenom, proces urednog servisiranja spoljnog duga zahteva seriju koordinisanih akcija. Kao prvo, angažovanje strane štednje *eo ipso* je u funkciji dinamiziranja stope privrednog rasta u zemlji uvoznici. I dok proizvodnja raste, zemlja koja se zadužila mora obezbediti dovoljno finansijskih sredstava u cilju finansiranja prispelih rata. Finansijska sredstva moraju biti preraspoređena tako da mogu da se prebacuju na račune u inostranstvu preko kojih se obavlja otplata duga. Bez ikakve dileme najnepovoljniji oblik angažovanja strane štednje je onaj koji se koristi isključivo za razvoj privrednih grana koje treba da obezbede potrebe domaćeg tržišta. U ovakva angažovanja strane štednje spadaju i ugovori o korišćenju stranih sredstava uglavnom javnog karaktera za izgradnju javnih objekata. Da bi se takvi krediti otplatili, vlada često mora da poveća porez i istovremeno prestrukturira proizvodnju kako bi povećala izvoz i smanjila uvoz.

Ovo su najčešće veoma teški zahtevi za zemlju uvoznicu stranog kapitala. U početku, kada se vode preliminarne razgovori o angažovanju stranih sredstava ovi zahtevi izgledaju lako ostvarljivi. Međutim, iskustvo pokazuje da zemlje u razvoju krajnje teško podižu izvozno orijentisanu industriju. Stoga je očigledno da sve teže iznalaze načine da servisiraju strani dug. Bez obzira da li se radilo o kreditu ili o nekim drugim oblicima angažovanja strane štednje u cilju obezbeđenja nesmetanog finansiranja privrednog razvoja, priliv novca mora da balansira otplatu duga.

Problem finansiranja spoljnog duga se posebno ispoljava kada godišnje rate spoljnog duga i kamatne stope prevazilaze ukupan godišnji izvoz. Međutim, i kod analize ovog pitanja treba imati u vidu činjenicu da učešće strane štednje u ukupnim investicijama ili *GNP*-u, pokazuje samo količinu novca iz inostranstva koja se koristi za ovu namenu a nikako i rezultate takvog angažovanja strane štednje.

U svakom slučaju, centralno pitanje predstavlja imperativ za povećanom efikasnosti upotrebe strane štednje. Kompetentni odgovori zahtevaju poznavanje ne samo privrede i privrednog sistema zemalja u razvoju, već i šire poznavanje društvene strukture ovih zemalja, kao i karaktera i prirode međunarodnih finansijskih tržišta, nacionalnih ekonomskih politika, želje za smanjenjem nerazvijenosti. Sve u svemu, jedna veoma retka kombinacija faktora. Na žalost u teoriji privrednog razvoja veći deo pažnje se fokusira na veličinu transfera strane štednje, a ne na efikasnost njenog korišćenja. No, sasvim je očigledno da je pitanje dinamiziranja stope privrednog rasta povezano ne sa procesom dobijanja novih finansijskih transfuzija iz inostranstva, već prvenstveno sa procesom promene privredne strukture u zemljama u razvoju u smislu njihove sposobnosti da efikasno koriste stranu štednju.

Mogućnosti povećanja angažovanja strane štednje u procesu finansiranja vlastitog privrednog razvoja su brojne. Zemlje poverioci mogu povećavati finansijske transfere produžavajući periode mirovanja otplate kamata i glavnice, povećavajući broj rata ili smanjujući visinu kamatnih stopa. Zemlje dužnici mogu veličinu transfera povećati na taj način što će limitirati iznose repatrijacije profita preduzeća koja se nalaze u vlasništvu drugih zemalja, što će zahtevati veću proizvodnju onih roba koje se mogu izvesti i tome slično.

Razume se da ovakvi metodi obezbeđivanja većih finansijskih transfera imaju različite efekte od slučaja do slučaja. Svaki transfer koristi različiti mehanizam i pod različitim okolnostima je više ili manje uspešan. Takođe, svaki mehanizam je dosta nepopularan te će se usled toga sretati sa različitim otporima.

Strana ulaganja treba da stimulišu privredni razvoj i da stvore nove poslove u zemljama u razvoju. Zemlje u razvoju mogu imati koristi od stranih investicija po osnovu kreiranja novih poslova posebno na temelju transfera novih tehnoloških rešenja. Međutim, broj novih poslova koje direktno stvaraju strane investicije često je ograničen prirodom industrije u koju se ulaže. Zemlje u razvoju po pravilu raspolažu ograničenim naučnim potencijalom. Sposobnost stranih firmi da koriste modernu tehnologiju u nekoj zemlji u razvoju, zavisi dobrim delom od toga da li će imati inženjere i tehničko osoblje u zemlji domaćina. Privrede koje imaju dovoljan broj tehničkih kadrova su po pravilu i zemlje u kojima nova tehnologija može da se relativno brže usvoji. Druge zemlje, gde veliki deo stanovništva nema ni osnovno obrazovanje, moraju obučavati radnike, a zatim ih sprečavati da ne emigriraju u industrijske zemlje gde bi njihove plate bile znatno veće. Zemlje u razvoju očekuju da strana ulaganja poboljšaju njihov platni bilans. Pri tome, pretpostavka da brojne afilijacije transnacionalnih korporacija u zemljama u razvoju svojim aktivnostima doprinose povećanju vrednosti njihovog izvoza, često nije realna. Naprotiv, mnogo puta prisustvo stranih firmi može stvoriti veći deficit u platnom bilansu u odnosu na raniji period.

Bez obzira na oblik angažovanja strane štednje, činjenica je da se dugovi moraju vratiti. Tokom sedamdesetih godina vrednost spoljnog duga zemalja u razvoju je naglo povećana. Većina kredita dolazi od privatnih banka razvijenih zemalja po kamatnoj stopi koja važi na međunarodnom tržištu kapitala. Ovakav rast spoljnog duga je delimično posledica rasta cena nafte. Veliki deo duga je i rezultat povećane tražnje kredita za razvojne programe. Tu je i izvoz robe široke potrošnje koji se vezuje za povećanje životnog standarda, kao i želja komercijalnih banaka da pozajmljuju kapital zemljama koje su do nedavno bile na listi zemalja visokog rizika.

Finansiranje razvoja stranom štednjom u vidu davanja kredita zemljama u razvoju posebno je bilo izraženo tokom osme decenije 20. veka. Međutim, zbog tzv. krize dugova, priliv štednje visoko industrijalizovanih zemalja u manje razvijene naglo je smanjen, što je dodatno dovelo do ispoljavanja krize dugova.¹⁶⁵ Porast zaduženja u inostranstvu i zavisnost privrednog razvoja ovih zemalja od strane štednje, odlika je gotovo svih zemalja u razvoju. Zato ima više razloga, a medju najvažnije je moguće navesti sledeće: Prvo, posmatrano generalno, zemlje u razvoju zbog izuzetno niskog koeficijenta tehničke opremljenosti rada, imaju nisku proizvodnju po zaposlenom. Drugo, zbog povećanja lične i investicione potrošnje, raste sklonost ovih zemalja ka uvozu. Značajna ulaganja u infrastrukturu kao razvojni prioritet uglavnom se karakterišu visokom kapitalnom intenzivnošću usled čega uvozna zavisnost ovih zemalja raste. Istovremeno, ove investicije se karakterišu vrlo dugim aktivizacionim periodom, odnosno one se efektiraju tek nakon dužeg vremenskog intervala. Velika eksterna zaduženost zemalja u razvoju spada u jedan od izraženijih ekonomskih problema savremenog sveta. Jedan broj ekonomskih teoretičara u njoj vidi najveću opasnost celokupnom međunarodnom ekonomskom i finansijskom sistemu.¹⁶⁶

¹⁶⁵ Između 1981. i 1983. godine obim transfera strane štednje u formi kredita se u manje razvijenim privredama smanjio za čak 90%.

¹⁶⁶ Babić, M. (1993) *Teorija vanjske trgovine*, III izdanje, Mate Zagreb, s. 355.

Kriza dugova bila je rezultat činjenice da se dobar deo zaduživanja usmeravao ne ka novim investicijama već ka pokrivanju deficita u državnom budžetu. Kada je ovakva mogućnost svedena na minimum, uz istovremeni rast kamatnih stopa na svetskom tržištu kapitala, dobar broj zemalja u razvoju se našao između dve vatre: sa jedne strane neočekivano su porasli izdaci za uredno servisiranje spoljnog duga, dok su sa druge strane gotovo prestale mogućnosti dobijanja novih kredita za pokrivanje naraslih budžetskih deficita.

SUŠTINA TRANZICIONIH PROCESA U SRBIJI

11.1. SOCIJALISTIČKE PRIVREDE I NUŽNOST PROCESA TRANZICIJE

Proces tranzicije je započeo krajem osamdesetih godina dvadesetog veka padom Berlinskog zida (1989) i zahvatio je sve bivše socijalističke zemlje centralne i istočne Evrope. Jednostavno rečeno, pojam tranzicije predstavlja proces transformacije centralno-planskog u tržišni sistem privredjivanja obzirom da se pokazalo da centralno planski organ koji je definisao uglavnom sve bitne aspekte poslovanja (proizvodnje, raspodele, razmene i potrošnje), nije u stanju da zameni tržište. Zbog toga, namera je bila da se dojučerašnja državna intervencija, koja se dešavala pre no što su tržišni zakoni bili u stanju da daju svoj sud o poslovanju, zameni sistemom u kome država interveniše nakon ispoljavanja tržišnih zakonitosti. Naime, u centralno-planskom sistemu, subjekti nisu imali potreban poslovni suverenitet, već su ispunjavali planske zadatke. Spoljnotrgovinske aktivnosti su se obavljale preko specijalizovanih monopolskih posrednika, cene nisu bile odredjivane na tržištu već su bile administrirane, usmerenost na što veći obim proizvodnje dovodio je do pada kvaliteta, tzv. meko budžetsko ograničenje je omogućavalo preduzećima da svoje neracionalnosti i gubitke pokrivaju iz državnih izvora, pa je stimulisana efikasnije poslovanje po pravilu izostajala. S druge strane, uravnilovka u nagradjivanju nije stimulatивно delovala, a mogućnost rada je faktički bila garantovana do kraja radnog staža pa je na preduzeća vršen stalni pritisak za povećanje skrivene nezaposlenosti. Finansijski sistem gotovo da nije ni postojao, centralna banka nije bila nezavisna institucija, kontrola cena je dovodila do prikrivene inflacije a spoljni dug je ubrzano rastao. Posebno su bili značajni izdaci za socijalne namene, što je dovodilo do visokih budžetskih deficita. Vremenom, ova situacija je dovela do stagnacije ekonomskog rasta i razvoja, pa i do opadanja. Neefikasna ekonomija nije bila u stanju da za većinu obezbedi prosperitet, pa je stepen političkog zadovoljstva pao ispod tolerantnog nivoa. Problemi su se kumulirali tako da je promena neefikasnog sistema bila neminovna.

Pojedinačne promene i parcijalne reforme koje su obeležavale određenu fazu ulaganja napora da se stvari poprave, nisu davale rezultate. Neophodna je bila promena suštine, a sprovođenje ekonomskih reformi je zahtevalo tranzicionu strategiju i nove makroekonomske politike. Na tranzicionu strategiju presudno utiče vizija sistema kome se teži. Pritom, postoji više mogućnosti pošto kapitalizam kao sistem odnosa koji se bazira na političkoj demokratiji, privatnoj svojini, preduzetništvu i tržištu ima više pojava oblika (liberalni, globalni, državni, narodni i sl). Što se tiče novih ekonomskih politika u tranziciji,

njihovu suštinu čini tzv. „čvrsto budžetsko ograničenje» (makro i mikro) kao i skup preporuka za vođenje ekonomskih politika koje treba da obezbede makroekonomsku stabilnost. Evropska banka za obnovu i razvoj (EBRD)¹⁶⁷ je definisala tranziciju kao proces izgradnje tržišnih ekonomija koji zahteva stvaranje tržišta, tržišno orijentisanih preduzeća i finansijskih institucija tako da se konkurentskim interakcijama između proizvođača i potrošača usmeravaju proizvodnja i investicione odluke. Tranzicija zahteva veliko preorijentisanje uloge vlade od njene komandne i kontrolne funkcije u ekonomiji ka stvaranju tržišta i povećanju njegove efikasnosti kao arbitra uspeha i neuspeha u privredi. Svetska banka (WB – IBRD) smatra da proces tranzicije obuhvata privatizaciju, restrukturiranje preduzeća, cenovnu liberalizaciju, spoljnotrgovinsku liberalizaciju, liberalizaciju kamatnih stopa, vođenje antimonopolske politike, reformu bankarstva i stvaranje finansijskih tržišta i finansijskih institucija¹⁶⁸. Takođe, treba istaći i dokument koji je definisao deset preporuka poznatih kao *Washington Consensus*¹⁶⁹. Najčešće kvalifikacija ovog dokumenta je da je u pitanju manifest za promociju neoliberalizma, tržišnog fundamentalizma ili minimalne države. Pošto privrede iz Istočne i Centralne Evrope nisu imale svoj manifest nove ekonomske politike a međunarodne finansijske organizacije su bile duboko uključene u sprovođenje njihove tranzicije, *Washington Consensus* se može smatrati konceptijskom osnovom za sprovođenje makro–ekonomskih reformi u privredama u tranziciji.

Osnovni dokument sadrži sledeće preporuke:

1. *Fiskalna disciplina*. Održavanje fiskalne discipline ne znači automatski smanjivanje javnih rashoda. Stav je neutralan u vezi sa željenom veličinom javnog sektora pošto ne postoji konsensus oko veličine javnog sektora u kapitalizmu i time idealne veličine države.
2. *Redefinisanje prioriteta u javnim rashodima*. Fiskalna disciplina je ne samo ekonomsko, već i političko pitanje pošto visoki deficit koji vodi ka platnobilansnoj krizi i rastu inflatornog pritiska više pogodja siromašne nego bogate slojeve stanovništva koji u uslovima liberalizacije tokova kapitala uvek imaju mogućnost da svoj kapital prenesu u inostranstvo. Zato se predlaže pomeranje fokusa na ulaganja u rast i zaštitu siromašnih umesto u infrastrukturu, osnovnu zdravstvenu zaštitu i obrazovanje.
3. *Poreske reforme*. Osnovna ideja je širenje poreske baze sa umerenim poreskim stopama.
4. *Liberalizacija kamatnih stopa*. Liberalizacija tržišta kapitala ne znači napuštanje prudencionalne kontrole.
5. *Konkurentski devizni kurs*. Konkurentski kurs je prihvaćen kao cilj s tim da postoje dve ekstremne doktrine fiksni i fluktuirajući kurs.
6. *Liberalizacija trgovine*. U pitanju je samo pravac kretanja bez konkretnih recepata o tempu promena.

¹⁶⁷ EBRD (1997) *Transition Report*.

¹⁶⁸ World Bank (1997) *World Development Report: From Plan to Market*.

¹⁶⁹ Razmatrajući pitanje reformi u Latinskoj Americi J. Williamson ga je definisao 1989. godine. U pitanju je fraza koja se koristi da kratko opiše politike međunarodnih finansijskih organizacija WB/IMF zajedno sa Ministarstvom finansija US vis–a–vis zemalja klijenata.

7. *Liberalizacija ulaznog toka stranih direktnih investicija*. Naime, liberalizacija tokova kapitala ne obuhvata „vrući kapital» (kratkoročne kredite i portfolio investicije).
8. *Privatizacija*. U pitanju je neophodan ali rizičan poduhvat povezan sa korupcijom koja stvara mogućnost da se državna (ili društvena) aktiva transferiše u privatne ruke samo za deo njene vrednosti. Ovo je bitno pitanje zbog toga što način dolaska u posed i cena aktive bitno opredeljuje ponašanje i očekivanja novih vlasnika.
9. *Deregulacija*. Posebno je usmerana na smanjivanje barijera ulaska/izlaska uz zadržavanje pravila koja se odnose na zaštitu okoline kao i određivanje cena u nekonkurentskim granama.
10. *Svojinska prava*. Pre svega se odnose za legalizaciju neformalnog sektora uz prihvatljive troškove.

U početku nije bilo velikih razlika između liste preporuka *R. Williams*-a i koncepta međunarodnih finansijskih organizacija. Vremenom je došlo do evolucije stavova.

Osnovna karakteristika tranzicije je svojevrsna kreativna destrukcija¹⁷⁰. U vakuumu koji nastaje trenutnim rušenjem starog i postepenim nastajanjem novog sistema javlja se tzv. tranziciona stagflacija koja pretpostavlja pad aktivnosti i rast inflatornog pritiska. Sa druge strane, održavanje stabilnosti u tranziciji je pitanje povezano sa visokim troškovima (direktnim i indirektnim). Na primer, poznat je problem finansiranja budžetskog deficita u tranziciji kada zbog privatizacije i konsolidacije javnog sektora dolazi istovremeno do smanjenja budžetskih prihoda i povećanja budžetskih rashoda. Posledično, reforme u tranziciji moraju biti vodjene jasnom vizijom, moraju biti konzistentne, transparentne i brze. Nejasna vizija je glavni razlog prekida ili meandriranja tranzicione trajektorije. Prekidi ili zastoji ne vode u tržišnu privredu već u konfuziju a njena glavna posledica je stvaranje tzv. neonomenske države čije su osnovne manifestacije predatorska država i poslovna oligarhija¹⁷¹.

Za uspeh tranzicije nije dovoljno držati se fundamenata kapitalizma, privatne svojine, preduzetništva i tržišta već je potrebno razviti institucije i mehanizme koji omogućavaju prelazak u kapitalizam. Da bi prelazak bio efikasan, neophodno je da se on obavlja u uslovima makroekonomske stabilnosti. To zahteva poštovanje sledećih principa: korišćenje tržišnih mehanizama i instrumenata u sprovođenju tranzicije, marketizaciju trgovine i tokova kapitala, tretiranje tranzicije kao dinamičnog procesa pokušaja i grešaka, praćenje i kontrolu ponašanja interesnih grupa u nastajanju, i spremnost da se deluje u pravcu otklanjanja negativnih efekata i raznih eventualnosti¹⁷².

¹⁷⁰ O delikatnosti tranzicije najbolje govori činjenica da ona treba da pomiri dva kontradiktorna cilja, destrukciju i stabilnost. Po definiciji, tranzicija je kreativna destrukcija u smislu zamene starog i neefikasnog novim i efikasnim sistemom.

¹⁷¹ Prema Djuričin, D. (2007) *Srbija 2007: stanje i prioriteti reformi*, zbornik radova, Savez ekonomista Srbije, Miločer.

¹⁷² Djuričin, D. (1994): *Economies in Transition: Privatization and Related Issues*, Dečje novine, Gornji Milanovac, str. 19–22.

11.2. IZBOR TRANZICIONE STRATEGIJE

Postoje različiti pristupi kako u pogledu rešenja koja su preduslov za sprovođenje tranzicije tako i u pogledu redosleda poteza koji se moraju vremenski rasporediti po fazama. Pritom je jasno da se mere moraju osmišljeno planirati po fazama jer od njih zavisi uspeh tranzicije.

Svakako da je za održiv razvoj i održive reforme neophodno da novonastali sektor dominira nad privatizovanim sektorom. Posledično, suštinsko pitanje tranzicione strategije jeste način na koji se stvara poslovni ambijent koji ohrabruje i nagradjuje investitore. Postoje dva pristupa ovom pitanju: evolutivni (gradualistički ili organski) i radikalni (revolutivan ili inicijativan). Od samog početka postoji određena kontroverza ove dve strategije.

Pristalice *evolutivnog pristupa*, na primer *McKinnon*¹⁷³ i *Kornai*¹⁷⁴ smatraju da su anatomija i fiziologija zatečenog sistema takvi da ne omogućavaju njegovu trenutnu i trajnu transformaciju bez ostatka. Trenutna privatizacija je moguća kod malih i srednjih preduzeća iz sektora razmenljivih proizvoda čije je finansijsko zdravlje takvo da se privatizacija može finansirati iz sopstvene finansijske snage preuzimanjem od strane zaposlenih i/ili prodajom strateškim partnerima. Međutim, trenutno se ne može rešiti dubiozno pitanje privatizacije velikih preduzeća iz sektora nerazmenljivih proizvoda ili mrežnih tehnologija i prirodnih monopola koja po pravilu imaju lošu poslovnu situaciju (trenutne gubitke ali nedvosmisleno poslovnu perspektivu) ili su gubitaši koji tzv. „lošim kreditima» kontaminiraju bilanse drugih preduzeća i banaka ili povećavaju budžetski deficit. Eventualna masovna prodaja po diskontnim cenama ovih preduzeća stranim kupcima se ne preporučuje pošto u ime malih prihoda od privatizacije sprečava razvoj domaćeg preduzetništva. Iz prethodnih razloga pripadnici ovog pristupa računaju sa koegzistencijom dva sektora. Osnovna ideja je da robe cirkulišu između sektora a da oni posluju u delimično različitim monetarnim i fiskalnim režimima. Da bi koncept funkcionisao, prvi korak je razvoj bankarskog sistema. Čišćenje „dobrih» banaka od „loših» kredita dovodi do dramatičnog smanjenja njihovog kapitala. To sa svoje strane otvara potrebu za povećanom ponudom bankarskog kapitala liberalizacijom ulaznih tokova kapitala. Nove banke posluju sa privatizovanim preduzećima na bazi jemstva i analize rizika a ne na bazi stečenih prava po osnovu držanja depozita. Finansiranje javnog sektora vrši se na bazi budžeta koji uključuje i plan prestrukturiranja preduzeća. Da bi se obezbedilo samofinansiranje javnog sektora, cene se postepeno približavaju svetskim cenama. Privatizovana i neprivatizovana preduzeća posluju u istom fiskalnom režimu u kome glavne poreske oblike predstavljaju porez na dodatu vrednost i porez na profit. Krično pitanje ove koncepcije je kako obezbediti dovoljno investicionog i obrtnog kapitala da se sektor neprivatizovanih preduzeća finansijski ne uguši? Da bi se to rešilo, neophodan je profesionalan menadžment i delotvorno i etično kvalitetno korporativno i javno upravljanje. Kada se uspostavi monetarna disciplina i budžetski deficit svede na nivo koji je manji od kreditnog potencijala bankarskog sistema, cene stabilizuju i finansiranje hartijama od vrednosti zaživi, postaje moguće kreditiranje sektora netransformisanih preduzeća. U svakom slučaju, prvi korak u prestrukturiranju preduzeća iz strategijskih sektora je korporatizacija. Kod preduzeća sa lošim poslovnim uspehom, korporatizaciji prethodi konsolidacija i prestrukturiranje. Zatim sledi prikupljanje kapitala pomoću prve javne ponude

¹⁷³ McKinnon, R. (1991): *The Order of Economic Liberalization: Financial Control in the Transition to Market Economy*, John Hopkins University Press, Baltimore.

¹⁷⁴ Kornai, J. (1990): *The Road to the Free Economy*, Norton, New York.

akcija ili prodajom obveznica. U prvu javnu ponudu mogu se uključiti i državne banke i državne finansijske kompanije (na primer, osiguravajuća društva).

Revolutivni pristup se razlikuje od evolutivnog po brzini i dubini reformi kao i po mehanizmima koje za to koristi. Pristalice ovog pristupa, na primer *Lipton i Suchs*¹⁷⁵ i *Blanchard*¹⁷⁶ se zalažu za trenutno uvođenje maksimalnog broja elemenata tržišne privrede i korišćenje višekolosečnog pristupa u privatizaciji. Smatra se da će u novim uslovima privredni subjekti pronaći načine da reaguju racionalno. Posledično, postojeći subjekti će „plivati ili potonuti». Pristalice ovog pristupa smatraju da gradualizam tranziciju pretvara u konfuziju. Tržišnom testu treba prepustiti zatečenu strukturu, a stabilnost održavati poznatim stabilizacionim politikama (liberalizacija trgovine, cena i tokova kapitala, realan kurs i restriktivna monetarna i fiskalna politika). Međutim, nesputani ekonomizam akumulira ogromne deficite u bilansu tekućih transakcija zbog bankrotstva preduzeća i banaka. Rešenje problema spoljne likvidnosti, pristalice ove koncepcije vide u otpisu dugova. Pošto su u pitanju ekonomisti koji se nalaze u radaru međunarodnih finansijskih organizacija, može se zaključiti da je ovo koncepcija kojoj su bliske *WB/MMF*.

Pomenuti pristupi tranziciji predstavljaju krajnje tačke u spektru mogućih rešenja. U pitanju su široke koncepcijske osnove različitih tranzicionih strategija. Svaka strategija je jedinstvena ideja vodilja za donošenje odluka u promenljivim uslovima. Sama strategija ne dovodi do poboljšanja već odgovarajuće odluke. Tranziciona strategija predstavlja skup diskretnih izbora povodom tempa i dubine reformi i s tim u vezi, makroekonomskih politika, preovladjujućih modela privatizacije preduzeća i banaka i opšteg regulatornog okvira. Tranziciona strategija bitno zavisi od vizije sistema kome se teži. Konkretno, modelima liberalnog i globalnog kapitalizma odgovaraju brza i sveobuhvatna privatizacija („šok terapija» ili „veliki udar»), centralizovana privatizacija (prodaja strategijskom partneru i privatizacija pomoću investicionih fondova) i bankocentrični finansijski sistem. Modelu državnog kapitalizma odgovara brza, ali ne prebrza (*allegro ma non troppo*) tranzicija u sektoru razmenljivih proizvoda, korporativizacija javnog sektora kroz inicijalnu javnu ponudu i dvokolosečni finansijski sistem (banke + tržište kapitala). Modelu narodnog kapitalizma odgovaraju brze institucionalne reforme, spora privatizacija pomoću decentralizovanih kanala (poklon akcija i/ili vaučera) i razvijeno tržište kapitala.

Na osnovu navedenog, danas, posmatrano sa izvesne vremenske distance, možemo zaključiti da izbor strategije tranzicije i redosleda poteza (podrazumeva se da makroekonomska stabilizacija mora biti prvi korak) nije od presudnog značaja za uspeh tranzicije. Mnogo je važnije biti dosledan u sprovođenju izabrane strategije tranzicije i što pre je sprovesti. Osnovna makroekonomska opasnost je povezana sa sistemskim vakuumom koji se ogleda u činjenici da komandna ekonomija iz prethodnog perioda više ne funkcioniše a da je tržišni mehanizam još uvek nedovoljno razvijen da bi bitnije uticao na ponašanja aktera. Ovakav sistem poluplanske–polutržišne ekonomije nema koordinacione mehanizme tako da na pokušaje regulacije rezultira kontraverznim rezultatima.

Empirija ukazuje i potvrđuje da su zemlje koje su imale odlučniji prilaz procesu tranzicije bile bliže nivou domaćeg proizvoda iz perioda pre započinjanja tranzicije, da imaju manju nezaposlenost i nižu stopu inflacije. U zemljama u kojima je korišćen pristup spore

¹⁷⁵ Lipton, D. and J. Suchs (1990): Creating market economy in Eastern Europe: the case of Poland, Brookings Papers on Economic Activity, 1–2.

¹⁷⁶ Blanchard, O., Dornbusch, R., Crugman, P., Lazard, R. and L. Summers (1990) Reform in Eastern Europe Report of the Wider World Group Economy, New York.

tranzicije i dalje su ispoljavani značajni problemi na različitim segmentima (Ukrajina i Belorusija), dok su samo Slovenija i Mađarska kao zemlje koje su sprovodile gradualistički pristup uspele da izbegnu negativne konsekvence obzirom da su krenule iz bitno drugačije polazne situacije (liberalniji sistem spoljne trgovine, delimična liberalizacija domaćih cena, razdvojenost centralnog i poslovnog bankarstva, itd.).

11.3. OSNOVNE FAZE – KORACI U PROCESU TRANZICIJE

U procesu sprovođenja tranzicije uglavnom se kao osnovni, sprovode sledeći koraci: prvo se vrši makroekonomska stabilizacija, zatim liberalizacija domaćih cena, dalje spoljnotrgovinska liberalizacija i svakako, privatizacija.

11.3.1. MAKROEKONOMSKA STABILIZACIJA

Jedno od prvih pitanja koje se postavilo na samom početku tranzicije socijalističkih zemalja jeste pitanje da li je stvarno moguće sprovesti makroekonomsku stabilizaciju u ovim sistemima. Posmatrano teorijski lako je reći da je moguće obzirom da čvrsta monetarna i fiskalna politika smanjuju inflaciju i deficit platnog bilansa. Međutim, treba imati u vidu da između tržišne i planske privrede postoje suštinske razlike u domenu makroekonomske inicijative obzirom na postojanje mekog budžetskog ograničenja u slučaju planskih privreda. Otuda sprovođenje monetarne restrikcije bez uvođenja drugih komplementarnih mera, nije dalo željene rezultate ni u jednoj zemlji sa socijalističkim privrednim sistemom. U tom smislu se na prvo postavljeno pitanje može odgovoriti negativno.

Naime, jedna od bitnih karakteristika socijalističkih sistema jeste visoka otvorena ili prikrivena inflacija. U takvim uslovima nije moguća domaća cenovna liberalizacija. Domaći novac gubi kredibilitet, dolazi do porasta sive ekonomije i distorzije relativnih cena tako da one ne mogu da obavljaju informativnu funkciju. Visoka inflacija rezultira i u nerealnom deviznom kursu (najčešće precenjenom) pa to onemogućava spoljnotrgovinsku liberalizaciju. Konačno, u takvim uslovima je teško sprovesti i privatizaciju obzirom da je u inflatornim uslovima teško proceniti realnu vrednost preduzeća, pa je nemoguće sprovesti i njihovo restrukturiranje.

U socijalističkim sistemima vlade su izgubile kontrolu nad kreditima, prihvatile su značajno povećanje subvencija i socijalnih davanja, uvele brojne poreske olakšice, što je pored postojanja mekog budžetskog ograničenja rezultiralo visokim budžetskim deficitima i zbog toga visokim zaduživanjem u inostranstvu. S druge strane, prevelika intervencija države je na jednoj strani sve vreme sputavala preduzetničku inicijativu a na drugoj onemogućavala razvoj finansijskih tržišta. Stoga je pokušaj kupovanja socijalnog mira rezultirao u značajnom pogoršanju makroekonomske ravnoteže ovih sistema.

Sve ovo ukazuje da makroekonomska stabilizacija mora da bude prvi korak na prelazu ka novom tržišnom sistemu privredjivanja. Ona mora da bude radikalna i brza, jer svako odlaganje samo dodatno komplikuje i dalje pogoršava ionako već tešku situaciju. Stabilizacioni programi sveukupno sa elementima kakvi su cenovne i spoljnotrgovinske liberalizacije, uravnoteženja budžeta, restriktivna monetarna politika, politike dohodaka orijentisane na smanjivanje inflacije i strukturne reforme sa deregulacijom u osnovi ni i u

najuspešnijim tranzicionim zemljama nisu dale očekivane rezultate. Po pravilu je dolazilo do smanjivanja proizvodnje u većoj meri no što je očekivano, strukturne promene su kasnile, a životni standard stanovništva se pogoršavao.

11.3.2. LIBERALIZACIJA DOMAĆIH CENA

Kao sledeći korak koji je trebalo sprovesti posle fiskalne i monetarne stabilizacije jeste cenovna liberalizacija. Nju je po mnogim mišljenjima trebalo sprovesti u paketu sa stabilizacijom. Najznačajniji efekat cenovne liberalizacije jeste omogućavanje delovanja tržišnog mehanizma u procesu alokacije resursa. Ona se koristila i kao efikasan instrument za eliminisanje nestašica, a takodje i subvencija odnosno poreskih refakcija (olakšica) što je uticalo na smanjivanje budžetskog deficita. Osim toga, u više decenija primenjivanom konceptu državne intervencije pre no što je tržište uspevalo da oceni privredne tokove, došlo je do negativnih fiskalnih posledica cenovne kontrole kao i deformisanja tržišta i cena uopšte. Stoga je cenovna liberalizacija predstavljala mogućnost da se uspostave realni odnosi na tržištu, a time omogućiti i prava privatizacija. Osim toga, eventualno zakasnela liberalizacija cena u uslovima nestašica dovela bi do rasta inflatornih očekivanja što bi negativno uticalo na stabilizacioni proces.

Kao preduslov za uspeh liberalizacije domaćih cena neophodna je demonopolizacija privrede, a u tome značajnu ulogu ima spoljnotrgovinska liberalizacija.

11.3.3. SPOLJNOTRGOVINSKA LIBERALIZACIJA

Osnovna dilema u vezi sa spoljnotrgovinskom liberalizacijom leži u pristupu. S jedne strane su zagovornici gradualističkog pristupa u sprovođenju liberalizacije. Oni su kao argumente navodili da privrede u tranziciji (PUT) u slučaju brze spoljnotrgovinske liberalizacije gube prihod od carina kao važne stavke budžeta iz prethodnog perioda. Osim toga oni su smatrali da sprovođenje ove liberalizacije u uslovima pogrešnih tržišnih signala i visoke distorzije relativnih cena kao posledice dugotrajne inflacije sa kojom su se suočavale PUT, ne može uspeti. Takodje su kao argument navodili i precenjen devizni kurs kao i činjenicu da usled postojanja određenih interesnih grupa i njihovog uticaja, spoljnotrgovinska liberalizacija vodi ka povećanju nezaposlenosti i velikih pritisaka na zaustavljanje reformi.

Sasvim suprotno, zagovornici tzv. ortodoksnog pravca su isticali neophodnost istovremenog sprovođenja stabilizacije i spoljnotrgovinske liberalizacije. Smatrali su da svako kašnjenje dovodi do neefikasnosti, i da domaća preduzeća treba da se suoče sa svetskim cenama koje vrše pritisak na njih da postanu efikasnija. Osim toga, spoljnotrgovinska liberalizacija je vidjena i kao mogućnost da se uvede tzv. tvrdo budžetsko ograničenje i konkurencija na domaće tržište. Konačno, u uslovima postojanja državnog monopola nad spoljnom trgovinom, kao jedina racionalna strategija se ukazivala radikalna spoljnotrgovinska liberalizacija. Ona vrši pritisak na preduzeća da se sama restrukturiraju i da prihvate svetske kriterijume poslovanja i kvaliteta. Postepena liberalizacija je uspevala samo u onim zemljama koje su već imale delimično liberalizovanu spoljnu trgovinu.

11.3.4. PRIVATIZACIJA

Privatizacija je koncept koji je po pravilu dolazio na red nakon stabilizacije i liberalizacije. Njen uspeh se ne meri brojem privatizovanih preduzeća već preko uspešnosti privatizacije velikih preduzeća kao glavnog problema privatizacije. Za veliki broj ovih preduzeća i nije bilo moguće privatizovati ih bez restrukturiranja (ili likvidacije), a kao osnovni uslov za tako nešto se postavio zahtev za stabilizovanjem i liberalizovanjem ekonomije. U oceni uspešnosti, posmatrano generalno, najmanji progres je postignut upravo na segmentu restrukturiranja i privatizacije velikih preduzeća.

Sam proces privatizacije se mogao sprovoditi na različite načine. U praksi PUT najčešće su korišćeni sledeći modeli:

1. Vaučerska privatizacija koja je polazila od načela da su društvenom bogatstvu doprineli svi građani pa su vaučeri podeljeni svim građanima besplatno. Za dobijene vaučere oni su mogli da kupuju akcije preduzeća. Glavna prednost ovog modela je brzina kojom se privatizacija mogla završiti i što je navodno vodila računa o socijalnoj pravdi. S druge strane, kao nedostatak se navodi velika disperziranost vlasništva (veliki broj relativno malih akcionara) koji nisu raspolagali kapitalom za dalje dodatno ulaganje u privatizovana preduzeća. S druge strane, oni nisu imali ni dovoljno znanja, ni dovoljno veština, ni dovoljno iskustva za upravljanje ovim preduzećima. Zbog toga se često dešavalo da vaučere jeftino otkupe špekulanti koji su postajali većinski vlasnici preduzeća.

2. Interna privatizacija (tzv. radničko akcionarstvo) koje je polazilo od pretpostavke da su razvoju preduzeća najviše doprineli zaposleni i bivši zaposleni, pa su se akcije besplatno prenosile na radnike. Ovo je sličan model prethodnom, pa su isti i prednosti i nedostaci.

3. Fondovska privatizacija je polazila od kreiranja manjeg broja velikih privatizacionih (investicionih) fondova na koje su se prenosile akcije preduzeća koja ulaze u privatizaciju. Nakon toga se obavlja privatizacija samih fondova. Ovaj model obezbeđuje brzu privatizaciju međutim kako su fondovi postajali vlasnici velikog broja preduzeća istovremeno, nisu mogli biti koncentrisani na poboljšanje njihovih performansi, a takodje, nisu raspolagali ni značajnijim sredstvima da bi tako nešto mogli ostvariti.

4. Menadžement buy-out model je polazio od toga da menadžeri treba da postanu vlasnici preduzeća kao najkompetentniji i najupućeniji u njihov rad. Preduzeća su se u ovom slučaju najčešće otkupljivala na kredit tj. otplaćivala na teret budućih profita. Osnovni nedostatak ovog modela je česta povezanost sa korupcijom, jer su pravo praktično dobijali *politički podobni* pojedinci.

5. Direktna prodaja predstavlja model po kome oni koji imaju kapital i menadžerske veštine postaju vlasnici preduzeća. Međutim, slabost ovog modela je u tome što se proces privatizacije ne može sprovesti brzo, jer za veliki broj preduzeća nije moguće naći kupce.

6. Kombinacije različitih modela su u praksi vrlo korišćeni modeli privatizacije. Tako je npr. u Srbiji u određenom periodu vršena kombinacija modela radničkog akcionarstva i direktne prodaje uz elemente vaučerske privatizacije.

11.4. OPASNOSTI SPORE TRANZICIJE

Pitanje postepenog sprovođenja makroekonomske stabilizacije u zemljama koje su beležile visoku inflaciju i visok nivo budžetske neravnoteže je realno nemoguće postaviti. Pritom je postepena spoljnotrgovinska liberalizacija bila moguća samo u zemljama koje su oblast spoljne trgovine imale u većoj meri deregulisano i koje su imale manji nivo cenovnih dispariteta.

Medjutim, i pored značajnih nedostataka, gradualistički pristup je pokazao dve nesumnjive prednosti. Omogućavao je preduzećima da se upoznaju i da se prilagode novim pravilima igre. S druge strane tu je i nedostatak brze tranzicije da bi veći broj preduzeća u brznoj tranziciji bankrotirao, pa bi to značajnije povećalo nezaposlenost i izazvalo socijalne tenzije i političku nestabilnost. U nastavku se daje prikaz elemenata reforme za koje je moguće koristiti gradualistički pristup, ali se navode i opasnosti koje krije ovakav pristup.

Treba istaći da gradualistički pristup procesu tranzicije ima brojne nedostatke. Glavna makroekonomska opasnost je povezana sa pojavom tzv. sistemskog vakuma kada dojučerašnja komandna ekonomija prestaje da funkcioniše, a nova tržišna još uvek nije izgrađena pa sistem ne reaguje na uticaje ekonomske politike.

Oblast	Gradualistički pristup	Glavne opasnosti
Makroekonomska stabilizacija	Nije moguć	
Liberalizacija domaćih cena	Nije preporučljiv	Distorzija cena, rast inflacionih očekivanja, kašnjenje u privatizaciji i demonopolizaciji
Spoljnotrgovinska liberalizacija	Nije preporučljiv	Distorzija cena, slaba konkurencija, nema pritisaka za restrukturiranje cena
Privatizacija	Moguća	Kašnjenje u restrukturiranju, neformalna privatizacija, udari na budžet

Izvor: Different Strategies of Transition to a Market Economy, 1994.

Orijentacija na gradualistički pristup dovodi do velikog broja privremenih instrumenata i mera. Njihovi neočekivani negativni efekti zahtevaju dodatnu državnu intervenciju tako da vrlo brzo dolazi do slučaja da vlada umesto da svoju energiju usmeri ka sprovođenju tranzicije i ostvarenju finalnog cilja – tržišne ekonomije, ona se orijentiše na usavršavanje privremenih instrumenata. U tom smislu gradualistički pristup postaje posledica zablude da se stvari mogu držati pod kontrolom i da se mogu ostvariti manji gubitci. Upravo je obrnuto, političkim kompromisima, nastavljanjem sa subvencionisanjem neuspešnih preduzeća ostvaruje se opadanje životnog standarda, narastanje kriminala i ko-

rupcije, a vlade takvih zemalja gube kredibilitet. Kao zamke ovog pristupa se mogu navesti, vidi pregled koji sledi:

Konačno, neophodno je na samom kraju istaći da su rezultati privreda koje su koristile ovaj pristup uglavnom obeshrabrujući. Samo su Slovenija i Madjarska uspele da značajnije relativiziraju negativne konsekvence ovakvog pristupa, međutim, to je u velikoj meri zahvaljujući bitno drugačijoj makroekonomskoj situaciji koju su imale na početku procesa tranzicije.

Treba istaći da su PUT manje više krenule iz sličnih pozicija a da se danas nalaze na različitim nivoima ekonomske razvijenosti i dostignutog progressa u procesu tranzicije.

Dosadašnja njihova iskustva uglavnom upućuju da ne postoji optimalna strategija tranzicije koja bi izbegla značajno smanjenje društvenog proizvoda. Primena revolucionarnog pristupa vs gradualističkog uglavnom je odslikavala čvrstu opredeljenost na reformu sistema i daje nešto bolje rezultate.

<p>Makroekonomske zamke</p> <ul style="list-style-type: none"> • Opasnost od visokog budžetskog deficita • Opasnost od pogoršanja platnobilansne ravnoteže • Opasnost od monetarne ekspanzije i hiperinflacije • Opasnost od negativne stope rasta BDP–a
<p>Mikroekonomske zamke</p> <ul style="list-style-type: none"> • Problemi u koordinaciji sistema • Ne postoje jasna vlasnička prava • Kašnjenje u restrukturiranju preduzeća
<p>Političke zamke</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gubljenje podrške za radikalne reforme • Stvaranje anti–reformskih lobija
<p>Rezultat</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gubljenje kredibiliteta u zemlji i inostranstvu

Dalje, postoji opšta saglasnost da makroekonomska stabilizacija predstavlja početni korak u transformaciji ka novom sistemu, i konačno, izbor gradualističke strategije koja može delovati privlačno po pravilu nije vodio ekonomskom rastu već je predstavljao zamku koja je vodila ka retrogradnim procesima.

11.5. TRANZICIJA PRIVREDNOG SISTEMA U SRBIJI

Na reforme u bivšoj zajedničkoj državi SFR Jugoslaviji je svakako uticao proces tranzicije započet u istočnoj Evropi, međutim na to je uticala i neefikasnost sistema socijalističkog samoupravljanja koja krajem osamdesetih godina ulazi u svoju kritičnu fazu. Tadašnja partijsko–politička elita je konačno shvatila da se starim putem ne može dalje. Dilema je bila samo dokle ići sa reformama. Jednima je bilo jasno da cilj mora biti kapitalizam, dok su drugi verovali da je moguć put koji bi kombinovao najbolje osobine socijalizma i kapitalizma.

Prvi talas političke i ekonomske tranzicije u Srbiji započeo je još pri kraju postojanja SFR Jugoslavije. On je započeo istovremeno kada i u drugim republikama, današnjim nezavisnim državama u vreme savezne vlade Ante Markovića. To se dešava na samom početku 1990-tih godina kada su započete duboke ekonomske reforme samoupravnog ekonomskog sistema uključujući i partijsku reformu.

Prvo je izvedena makroekonomska stabilizacija, što je bilo potrebno posle inflacionog talasa iz 1989. godine, a i što je predstavljalo deo reformskog paketa po tadašnjoj modi (liberalizacija + stabilizacija + privatizacija). Praktično istovremeno izvedena je i liberalizacija cena i spoljne trgovine, a usledile su privatizacija (po modelu dokapitalizacije) i poreska reforma (izvedena u Srbiji početkom 1991. godine). Planirana je i sanacija bankarskog sistema, ali se dotle nije stiglo.

Početak reformi, stabilan devizni kurs i otvaranje zemlje prema svetu doneli su osećaj blagostanja i poverenje u napredak u narednim godinama. Međutim, realnost je bila jača a u Srbiji je 1990. godina bila dugo pominjana kao poslednja normalna godina jer je proces reformi i demokratizacije Jugoslavije bio ipak nemoćan u trci sa nabujalim nacionalnim programima. Sledio je ekonomski i sveopšti sunovrat.

Ekonomska kriza praktično je stalni pratilac privrede Srbije. Samo se pojedini periodi pamte kao prosperitetni, npr. onaj s kraja 1970-tih godina. Međutim, već 1980-tih godina zabeležena je ekonomska stagnacija kada je rast društvenog proizvoda bio oko 1%, što je bilo podjednako rastu stanovništva, tako da se bruto domaći proizvod po stanovniku praktično nije menjao.

U Srbiji je i tokom 1990-tih godina došlo do krajnje nepovoljnih ekonomskih kretanja – od kolapsa društvenog proizvoda, realne vrednosti zarada i svih drugih ličnih primanja, preko smanjenja zaposlenosti, porasta nezaposlenosti i tehnološkog zaostajanja, do cvetanja sive ekonomije, kriminalizacije ekonomskog života i društva u celini i slično.

Raspad jugoslovenskog tržišta tokom 1991. godine, početak ratova i sankcije UN prema SR Jugoslaviji tokom 1992. godine i pogrešna ekonomska politika donele su veliki pad socioekonomskih performansi Srbije.

Dolazi do razbuktavanje hiperinflacije. Inflacija je u decembru 1993. godine i januaru 1994. godine oborila svetski rekord za period posle Drugog svetskog rata. Nakon januara 1994. godine implementiran je Avramovićev program koji je likvidirao hiperinflaciju i oživeo ekonomsku aktivnost. Nakon toga, ceo period 1994–1998. godine se može oceniti kao stagnantan.

U 1999. godini došlo je do agresije NATO pakta na Srbiju kada je došlo do uništenja ili oštećenja brojnih infrastrukturnih, industrijskih i civilnih objekata. Kao posledica razaranja i prekida ekonomske aktivnosti u mnogim preduzećima, bruto domaći proizvod je u tom periodu smanjen za jednu petinu u odnosu na prethodnu godinu. Tek je u drugoj polovini 1999. godine došlo do izvesnog ali nedovoljnog oporavka proizvodnje.

Kada bi smo želeli da rezimiramo ukupan period, mogli bi smo istaći da je kao posledica svih ovih kretanja promenjena struktura proizvodnje u Srbiji: bitno je smanjeno učešće industrije (posebno metalske, elektro i hemijske) i građevinarstva u korist grana sa jednostavnijom tehnologijom i manjim uvoznim sadržajem (poljoprivreda, proizvodnja hrane, električna energija itd) uz drastičan pad proizvodnje u prerađivačkoj hemiji, mašinskoj industriji, elektronici, itd. Koršćenje kapaciteta je sa oko 75% u 1989. godini početkom tranzicije u jesen 2000. godine bilo ispod 40%. Struktura finalne tražnje takođe se izmenila, u korist tekuće lične i javne potrošnje uz istovremeni drastični pad investicija koje je praktično prešlo u dezinvestiranje. Takodje, treba istaći da je opadanje formalnog sektora delimično

nadoknadila siva ekonomija. Srpska privreda posmatrano sa aspekta rasta se praktično vratila u predindustrijsku fazu, tamo gde je bila pola veka ranije. Posmatrano strukturno, situacija je bila mnogo lošija.

Nije preterano reći da je u Srbiji vladala pravna anomija. Stvorena je situacija u kojoj ništa nije bilo sigurno i u kojoj je snalaženje u nejasnoj situaciji bilo jedina deviza. Porezi nisu plaćani, ugovori nisu izvršavani (dugovi nisu plaćani), država je korišćena kao sredstvo za bogaćenje, mnogi nisu živeli od svog rada i preduzetništva već parazitski, na tuđ račun. Skromni resursi preusmeravani su od produktivnih ka neproduktivnima navodno radi socijalnog mira. Društvena i državna svojina postali su mesto epohalne pljačke. Tako rasipanje i zloupotreba novca išli su ne samo iz tekućeg dohotka već i na račun postojećeg kapitala i novog zaduživanja u svetu. Neminovne posledice slabosti institucija i pravne anomalije bili su nesigurnost poslovanja, opšte nepoverenje i rasipanje oskudnih finansijskih resursa čiji je rezultat duboka ekonomska kriza. Ekonomske sankcije i ratovi samo su joj dali bitan doprinos.

Zemlja u razvalinama kao nasledstvo iz prethodnog perioda, početkom 2000-te godine je predstavljala pravo područje za reformatore i reformski orijentisanu vladu. Činjenica je da su Vlada Srbije i srpski deo savezne vlade u to vreme svakako su bili reformski orijentisani i spremni da započnu tranziciju.

Decenijski oštri pad životnog standarda i izostanak političkog konsenzusa oko same suštine paketa reformskih poteza osnovne su karakteristike tranzicije u Srbiji. U tom smislu, Srbija je prošla kroz četiri ciklusa u vođenju ekonomske politike: (1) reformski; (2) napuštanje reformi sredinom 2003. godine i prebacivanje težišta na (kasnije odbačena) pitanja harmonizacije sa privredom Crne Gore uz delimično odricanje od sopstvene inicijalne spoljnotrgovinske liberalizacije; (3) dolazak nove vlade (početak 2004. godine) praćen skoro devetomesečnim sistematskim populističkim potezima; i (4) pozitivan pomak i najave dobrih reformskih poteza (2005), koji su usledili nakon intervencija MMF, SB i najave EU o otpočinjanju procesa stabilizacije i pridruživanja od oktobra 2005. godine.

Posmatrano u nešto klasičnijem koordinatnom sistemu srpska tranzicija se do sada uglavnom može označiti kao kombinacija prevashodno liberalnih ekonomskih reformi i socijaldemokratske socijalne politike, što svakako nije najgora kombinacija koja se može zamisliti. Pritom je u datom trenutku bilo najmanje važno da li su vlade išle ovim putem zato što su mislile da je tako najbolje ili su to činile pod pritiskom nekih međunarodnih institucija (MMF-a i Svetske banke). Međutim, značajno je istaći da je sa aspekta dugoročne održivosti tranzicije itekako bilo važno pitanje pokretača reformi.

Faze tranzicije: Prva faza novog talasa tranzicije predstavljala je trenutak oduševljenja novim mogućnostima i medeni mesec demokratskih političkih snaga i međusobno i sa narodom. Zakonodavne reforme su tada lako usvajane a protivnika promena praktično nije bilo. Tako je 2001. godina predstavljala pravi zvezdani trenutak tranzicije u Srbiji. Međutim, ubrzo je oduševljenje političkom promenom splasnulo i politički život je krenuo normalnim putem u kome se pažljivo razmatraju politički troškovi pojedinih poteza za vladu i pokušava maksimizovati njen položaj. Ali, Vlada je pod daljim pritiskom pre svega MMF-a nastavila u pravcu reformi tokom.

11.5.3. PRIVATIZACIJA I IZGRADNJA REALNOG SEKTORA

Privatizacija je prihvaćena od strane vlasti bar na formalnom nivou još 1989–90. godine i od tada postala deo tranzicionog instrumentarijuma korišćenog sa manje ili više uspeha.

Na početku tranzicije u Srbiji krajem 2000. godine, realni sektor u srpskoj privredi sastojao se praktično od pet grupa preduzeća:

1. Potpuno nova privatna preduzeća, nastala privatnim investicijama posle 1989. godine, kada je zakonski dopušten privatni biznis.
2. Preduzeća koja su delimično privatizovana prema privatizacionom modelu primenjenom počev od 1997. godine, zaključno sa krajem 2000. godine.
3. Društvena i državna preduzeća čiji je kapital u većinskom, odnosno potpunom društvenom/državnom vlasništvu, kojima nije potrebno preprivatizaciono restrukturiranje.
4. Društvena i državna preduzeća čiji je kapital u većinskom, odnosno potpunom društvenom/državnom vlasništvu, kojima je potrebno preprivatizaciono restrukturiranje, odnosno koja se ne mogu privatizovati bez takvog restrukturiranja.
5. Javna preduzeća sa kapitalom u državnom/društvenom vlasništvu.

Osim preduzeća iz grupe 1, sva ostala preduzeća domaćeg realnog sektora predstavljaju nasleđe socijalizma u srpskoj privredi, sa svim manjim ili većim slabostima ispoljenim daleko pre političke krize koja je započela 1991. godine. Sve slabosti tih preduzeća samo su bile pojačane tokom 1990–tih godina sa promenama u okruženju, odnosno sa novim podsticajima koji su bili posledica raspada zemlje, međunarodne blokade i izolacijom privrede Srbije, zatim vanrednih političkih prilika i svojevrsnog institucionalnog vakuuma do koga je došlo sa urušavanjem postojećih institucija koje nije pratila izgradnja institucija tržišne privrede. Posledice takvog razvoja događaja po dobar deo preduzeća realnog sektora bile su brojne: loša i zastarela tehnologija, loš proizvodni program, nekonkurentni proizvodi, nedostatak dobrih podsticaja zaposlenima, niska ekonomska efikasnost. Shodno navedenom, stanje srpskog realnog sektora početkom 2001. godine, odnosno na početku tranzicije, bilo je takvo da njegov veliki deo nije bio konkurentan prema kriterijumima svetskog tržišta, odnosno u međunarodnim razmerama.

Nakon 2000–te godine nova vlast u Srbiji je postavila pitanje izbora modela privatizacije. Da li nastaviti sa dotadašnjim modelom radničkog akcionarstva koji godi percepciji mnogih radnika da su stvorili nacionalno bogatstvo (a bez dugova)? Da li odabрати vaučerski model, koji je bio vrlo popularan oko sredine 1990–tih godina u nekim zemljama u tranziciji? Da li izabrati model klasične prodaje, koji koriste razvijene zemlje?

Nova vlada Srbije je odabrala donekle modifikovan model klasične prodaje. Osnovni uzrok takvog izbora bili su dotadašnje tranziciono iskustvo drugih istočnoevropskih zemalja i iskustvo i okolnosti u samoj Srbiji.

Zakon je predvideo dva metoda prodaje, oba konkurentna: aukciju, odnosno licitaciju za manja i slabija preduzeća i tender za veća i bolja, namenjena stranim investitorima. Uvek se prodaje 70% neprivatizovanog kapitala (ostatak od 30% se kako je navedeno, poklanja zaposlenima i građanima). Upotrebom isključivo konkurentskih metoda prodaje trebalo je obezbediti maksimalnu transparentnost procesa, tj. onemogućiti korupciju i druge mahinacije ishodom privatizacije, u čemu se nije uspelo.

Pored ovoga, za veća a slabija preduzeća predviđeno je restrukturiranje (podela na više preduzeća, smanjenje broja zaposlenih, itd.) uz čvrstu nameru da se izbegne ono što se dogodilo u više istočnoevropskih zemalja: da se gubitaši godinama finansiraju iz političkih razloga.

11.5.3.2. Novi SME sektor

U Srbiji novi privatni sektor ubrzano raste ali ne predstavlja pokretačku snagu kakvu je predstavljao u nekim drugim zemljama u tranziciji gde je vrlo brzo postao osnovni nosilac ekonomskog napretka (na primer u Poljskoj). Uzroci tome su, prvo, činjenica da je privatni sektor u Srbiji postojao i bio relativno razvijen i pre oktobarskih promena dok je u većini tranzicionih zemalja on počinjao od nule pa se stvarao utisak da ove zemlje na tom planu brže napreduju. Drugo, bitan ograničavajući činilac razvoja privatnog sektora u Srbiji je bio slab bankarski sistem koji ni iz bliza nije uspevao da prati potrebe finansiranja. Naime, stari, državni bankarski sistem nije ni imao tu ulogu pa kreditiranja privatnih preduzeća praktično nije ni bilo. Novi bankarski sistem kao i nekoliko kreditnih linija iz inostranstva i jedna specijalizovana banka osnovana od strane inostranih banaka, bili su vrlo korisni u stvaranju i rastu malih privatnih preduzeća. Međutim, opšta je ocena da to nije bilo dovoljno. Glavni izvor novca za investicije i dalje su dobit firme i sredstva vlasnika što je onemogućavalo brži razvoj. Konačno, tu su svi ostali problemi koji opterećuju privredni život u Srbiji i donose barijere ulasku: složene administrativne procedure, slabo sprovođenje zakona i zaštita ugovora, odnosno generalno niska pravna sigurnost, a ne treba zaboraviti činjenicu da se kao ograničenje nameće i slabost i nerazvijenost krupnog sektora koji pritom još uvek nije bio privatizovan u većoj meri.

11.6. PERSPEKTIVE PRIVREDNOG SISTEMA REPUBLIKE SRBIJE

Perspektiva privrednog sistema Srbije je sa jedne strane uslovljena sopstvenim naporima na sprovođenju tranzicije a na drugoj okruženjem, odnosno impulsima koje iz okruženja. Ove impulse Srbija može pretvoriti u uspešne aktivnosti na sprovođenju tranzicije i izgradnje tržišnog ekonomskog sistema koji će biti konkurentan i efikasan kako bi subjektima u zemlji obezbedio neophodne uslove za uspostavljanje blagostanja. Kako se u prethodnim napisima detaljnije analizirala tranzicija i proces izgradnje ekonomskih odnosa u Srbiji, u nastavku će se komentarisati najznačajniji aspekti međunarodne pozicije Srbije.

11.6.1. MEDJUNARODNI EKONOMSKI ODNOSI I PRIKLJUČENJE EVROPSKOJ UNIJI

Svakako da su 1990-te godine predstavljale deceniju u kojoj su odnosi Srbije, odnosno SR Jugoslavije sa svetom bili na najnižoj tački a položaj zemlje najnepovoljniji u njenoj novijoj istoriji. Bilo je to vreme ratova za nasleđe SFRJ, spoljnopolitičke izolacije i sankcija Ujedinjenih nacija prema SR Jugoslaviji, bombardovanja od strane NATO-a, ekonomske i socijalne krize, političkog autoritarizma, itd.

Nesumnjivo je da je prvi partner Srbije na putu ka punoj integraciji u međunarodnu zajednicu Evropska unija, pa se tako i analiza međunarodnih odnosa Srbije započinje razmatranjem približavanja Srbije Evropskoj uniji, odnosno Procesu stabilizacije i pridruživanja. Pre oktobra 2000. godine, veze Srbije, odnosno SR Jugoslavije sa Evropskom unijom svodile su se na primanje pomoći za demokratizaciju, nezavisne medije i humanitarne pomoći, budući da su svi drugi oblici ekonomske saradnje bili onemogućeni sankcijama. Nakon demokratskih promena u Srbiji, međutim, izolacija se prekida a SRJ postaje, na Zagrebačkom samitu u novembru 2000. godine, punopravni učesnik Procesu stabilizacije i pridruživanja (PSP), što je okvir za pridruživanje koji je EU ponudila zemljama regiona zapadnog Balkana – Hrvatskoj, Bosni i Hercegovini, Makedoniji, Albaniji i SRJ/SCG. **Unapređenje odnosa sa EU i konačnim ciljem prijema u članstvo postaje spoljnopolitički prioritet nove vlasti.** S obzirom na činjenicu da se približavanje EU našlo pri vrhu liste političkih prioriteta ali i da je nakon perioda desetogodišnje izolacije integracija u EU uživala visok stepen podrške među građanima, mogao se očekivati brži napredak ka uspostavljanju ugovornih odnosa sa ovom međunarodnom organizacijom od onog znatno sporijeg koji je zaista i usledio.

Pre svega, kao najsnažniji podsticaj reformama ne samo u Srbiji već i u celoj centralnoj i istočnoj Evropi jeste i bio je proces učlanjenja u EU. Da bi jedna zemlja postala članica ona mora da zadovolji tzv. kopenhagenske kriterijume o funkcionalnoj tržišnoj ekonomiji, efikasnoj zaštiti građanskih prava i vladavini prava uopšte kao i o političkoj stabilnosti kao i sposobnost preuzimanja obaveza koje proizlaze iz članstva. Svim zemljama JIE dodatno je ukazano i na neophodnost regionalne saradnje, kao i na potrebu privrženosti rešavanju otvorenih pitanja na miran i konstruktivan način a za one koje su bile u međusobnim sukobima koji su okončani potpisivanjem mirovnih sporazuma predviđeno je poštovanje svih obaveza koje iz njih proizlaze.

Ovakav pristup EU pokazuje želju da se region kao celina unapredi i da sve države u njemu postanu stabilne demokratski orijentisane, ekonomski napredne, usmerene na regionalnu saradnju i dijalog, kao i da su bez želje da otvorena pitanja rešavaju oružanim sukobima. Srbija je učinila mnogo u pravcu ispunjavanja uslova postavljenih PSP. Politički život u zemlji je normalizovan iako je ubrzo postalo jasno da će za uklanjanje određenih represivnih zakona usvojenih u prethodnom periodu (Zakon o univerzitetu, Zakon o informisanju) biti potrebna izgradnja novih, jakih i legitimnih, pravnih i drugih institucija što je zahtevalo vreme. U oblasti ekonomskih reformi, učinjen je ceo niz odlučnih poteza koji su pozitivno ocenjeni u evropskim i svetskim ekonomskim i finansijskim krugovima. Makroekonomska stabilizacija je ostvarena začuđujuće brzo kao i liberalizacija cena i spoljne trgovine, započete su sveobuhvatne ekonomske reforme sa ciljem unapređenja tehničkih, pravnih i institucionalnih pretpostavki za privlačenje stranih investicija i postizanje zdravog ekonomskog rasta. U pogledu regionalne saradnje, Srbija je postala faktor stabilnosti u regionu i aktivan učesnik u traženju rešenja za postojeće probleme umesto da bude kao što je bio slučaj do tada, neko ko „proizvodi« nove probleme. Uspostavljeni su i/ili podignuti na viši nivo diplomatski odnosi sa bivšim jugoslovenskim republikama, započet je proces rešavanja otvorenih problema i aktivnog učešća u regionalnim inicijativama i organizacijama.

Jednostavno, uočava se lako da članstvo u EU može da bude jak motivacioni mehanizam kojim se nagrađuju reformski naponi i strpljenje naroda. Na žalost, šanse Srbije za skori ulazak u EU, još uvek su male, delimično zahvaljujući stanju u Srbiji, ali delimično i zbog sadašnje krize Evropske unije i širenja stava među građanima i političarima zemalja

EU da ne bi trebalo nastaviti sa brzim proširenjem kao i da mnoge zemlje koje se sada kandiduju i nisu dovoljno evropske.

LITERATURA

- Adžić, S. (2007) Privredni sistem i ekonomska politika, Ekonomski fakultet, Subotica
- Adžić, S., Radić. J. (1977) Privredni sistem i ekonomska politika, Subotica
- Amartya Sen (1981) *Poverty and Famines: An Essay on Entitlement and Deprivation*, Oxford University Press.
- Arrow, K., Debreu, G. (1956) *Existence of an Equilibrium for a Competitive economy*, *Econometrica*, Vol. 24.
- Babić, M. (1993) *Međunarodna ekonomija*, Mate, Zagreb
- Babić, M. (1993) *Teorija vanjske trgovine*, III izdanje, Mate Zagreb
- Bajec, J., Joksimović, Lj. (2004) Savremeni privredni sistemi, peto izdanje, Centar za izdavačku delatnost, Ekonomski fakultet, Beograd
- Balassa, B. (1964) *Purchasing power parity doctrine: A reappraisal*, *Journal of political Economy*, Vol 72
- Begovic, B., Bukvic, R., Mijatović. B., Paunović, M., Sepi, R., Hiber, D. (2002) *Antimonopolaska politika u Srbiji*, Centar za liberalno–demokratske studije, Beograd
- Bergson, A. *Stvaralačka evolucija*, Karijatide, Zagreb
- Bisić, M. (2005) *Politike javnih finansija, u knjizi, Četiri godine tranzicije u Srbiji*, Centar za liberalno–demokratke studije, Beograd
- Bjelić, P. (2004) *Necarinske barijere u međunarodnoj trgovini*, Prometej, Beograd
- Blanchard, O., Dornbuch, R., Crugman, P., Lazard, R. and L. Summers (1990) *Reform in Eastern Europe Report of the Wider World Group Economy*, New York
- Boyes, W., Melvin, M., (1991) *Macroeconomics*, Houghton Mifflin, Boston

- Bukvic R. (2001) *Antimonopolska politika u SRJ – nastavak puta u ćorsokak*, Ekonomika preduzetništva, br. 3
- Burnham, J. (1962) *The Managerial Revolution*, Penguin Book
- Chang, Ha-J. (2005) *Kicking away the Ladder*, Development Strategy in Historical Perspective, Anthem Press, London.
- CLDS – Centar za liberalno–demokratske studije (2003) *Građani i antimonopolska, politika u Evropi*, Beograd
- Cvetanović, S. (2000) *Finansiranje privrednog razvoja*, Ekonomski fakultet, Niš
- Cvetanović, S. (2000) *Teorija i politika privrednog razvoja*, Univerzitet u Nišu, Niš
- Cvetanović, S., (1994) *Teorija privrednog razvoja*, Prosveta, Niš
- Cvetanović, S., Đurović, G. (1996) *Privredni razvoj, teorija, politika, planiranje*, PMB studije, Ekonomski fakultet, Podgorica
- Devetaković, S., Gavrilović–Jovanović B., Rikalović G. (2006) *Nacionalna ekonomija*, Ekonomski fakultet Beograd, CID, Beograd
- Dimitrijević, B., Fabris, N. (2004) *Teorija i analiza ekonomske politike*, Ekonomski fakultet, Beograd
- Dimitrijević, B., Fabris, N. (2007) *Ekonomska politika*, CID, Ekonomski fakultet, Beograd
- Djuričin, D. (2007) *Srbija 2007: stanje i prioriteti reformi*, zbornik radova, Savez ekonomista Srbije, Miločer
- Djuričin, D., (1994) *Privreda u tranziciji, privatizacija i povezane teme*, Dečje novine, Gornji Milanovac
- Dobson, W., Hubfauer, G. (2001) *World Capital Markets: Challenge to the G–10*, Institute for International Economics, Washington, DC
- Dragutinović, D., Filipović, M., Cvetanović, S. (2004) *Teorija privrednog rasta i razvoja*, CID Ekonomskog fakulteta, Beograd
- Dugalić, V. (2004) *Narodna banka 1884–2004*, Jugoslovenski pregled, Beograd
- Dugalić, V., Stojanović, B. (2003) *Istorija nacionalnog novca*, Studio plus, Beograd
- Dušanić, J (2001) *Tranzicija, velika šansa ali i opasna zamka*, »Nikola Pašić«, Beograd
- Dušanić, J., Dušanić, T. (1998) *Tranzicija u Rusiji*, Ekonomska politika, Beograd
- Đerić, B. (1996) *Teorija i politika privrednog razvoja*, Savremena administracija, Beograd
- Eckstein, A. (1971) *Comparasion of Economic Systems – Theoretical and Methodological Approaches*, University of California Press
- Eichengreen, B. (2004) *Financial Instability*, Lomborg, B., (ed.), *Global Crises, Global Solutions*, Cambridge University Press
- Eisner, R. (1985) *The Total System of Accounts*, Survey of Current Business, *Ekonomska i poslovna enciklopedija* (1994) Savremena administracija, Beograd
- Elias, V. (1977) *Sources of Economic Growth in Latian American Countries*, Review of Economics and Statistics
- Eltis, W. (1984) *The Clasical Theory of Economic Growth*, The Macmillan Pres Ltd., London
- Enciklopedija srpskog naroda* (2008) *Bankarski sistem Srbije*, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd
- Eurostat (2008) *Euro–indicators*, Newsrealise, 59
- Ferreira, M., A., Laux, P. A, (2003) *Portfolio flows, volatility and growth*,www.ssrn. com, 218

- Filipović, M. (1989) *Nove tehnologije i sirovinske grane proizvodnje*, Ekonomski institut, Beograd.
- Filipović M., Njegovan Z., Hadžić M. (2002) *Uloga tržišta i planiranja i uskladjivanje tržišnih i planskih odluka u uslovima tranzicije*, monografsko izdanje povodom naučnog skupa "Planiranje i implementacija" Institut za arhitekturu i urbanizam Srbije, Beograd.
- Filipović M., Njegovan Z., Jansson B. (2003) *Training in local development: Course on agriculture cooperatives and development*, manual, UNDP, Sjenica, Serbia.
- Filipović, M., Vujošević, M. (2008) *Nova generacija evropskih dokumenata održivog razvoja i pouke za Srbiju*, CID, Ekonomski fakultet i IAUS, Beograd
- Fond Centar za demokratiju (2001) *Učiti od drugih*, Iskustva tranzicije u Poljskoj i Madjarskoj, Beograd
- Fridman, M. (1972) *Teorija novca i monetarna politika*, Rad, Beograd
- Gams, A. (1996) *Država kao nosilac Imperium–a i Dominium–a u svojinskim odnosima*, u Svojina i slobode, Institut Društvenih nauka, Beograd
- Gnjatović, D. (2007) *Ekonomija Srbije*, Megatrend univerzitet, Beograd
- Gnjatović, D., (1999) *Finansije i finansijsko pravo*, Policijska akademija, Beograd
- Grabowski, R. (1999) *Pathways to Economic Development*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham
- Grossman G. (1967) *Economics Systems*, Prentice–Hall, New Jersey
- Guislain, P. (1997) *The Privatization Challenge: A Strategic, Legal and Institutional Analysis of International Experience*, World Bank, Washington.
- Hajek, F. (2012) *Put u ropstvo*, Sl. Glasnik, Beograd.
- Herrick, B., Kindleberger, Ch. (1983) *Economic Development*, McGraw Hill, New York
- Hirshleifer, J. (1970) *Investment, Interest and Capital*, Englewood Cliff, New Jersey
- Hitiris T. (2003) *European Union Economics*, FT Prentice Hall
- Hogendorn, J. (1996) *Economic Development*, Harper Collins Colege Publichers
- Holesovsky, V. (1977) *Economic System–Analysis and Comparison*, McGraw–Hill, New York
- Honohan P. (2004) *Financial Development, Growth and Poverty: How Close are the Links?* Palgrave, Macmilan
- Ilić–Popov, G., Pavlović, Đ. (2003) *Leksikon javnih finasija*, Beograd
- Ivanović, B., A (1974) *Method of Establishing a List of Development Indicators*, Ekonomska analiza, br. 1/2, Beograd
- Janković, M. (2007) *Rečnik nacionalnih računa*, Republički zavod za statistiku (RZS), Beograd
- Javidan, M. (2007) *Forward–Thinking Cultures*, Harvard Business Review, July–August
- Jelisavac, S., Zirojević M. (2003) *Politika konkurencije u EU*, Eonomika preduzetništva, br.1
- Jovanovic, M. (2004). *Evropska ekonomska integracija*, Ekonomski fakultet, Beograd
- Kindleberger, B. H. (1983) *Economic Development*, Fourth Edition, McGraw–Hill
- King, R. G., Levin, R. (1993) *Finance and Growth: Schumpeter might be right*, Quaterly Journal of Economics, 108.
- Kljusev, N. (1982) *Teorija i politika ekonomskog razvoja*, Književne novine, Beograd

- Knosen, S. (2001) *Tax Policy of the European Union: a review of issue and options.*, Fiannz Archiv.
- Koen, D. (2014) *Homo Economicus, (zabludeli) porok novih vremena*, CLIO, Beograd.
- Kolektiv autora (1996) *Svojina i slobode*, zbornik radova, Institut društvenih nauka, Centar za ekonomska istraživanja, Beograd
- Kornai J. (1990) *The Affinity between Ownership Forms and Coordination Mechanisms: The common experience of reform in Socialist Countries*, Journal Of Economics Perspectives, vol 4, No 3
- Kornai, J. (1990) *The Roud to the Free Economy*, Norton, New York
- Kornai, J., (1986) *The Hungarian Reform Process Visions, Hopes and Bality*, Journal of Economic Literature,
- Kostić, D. (2006) *Međunarodno poslovanje*, Megatrend univerzitet, Beograd
- Kovač, O. (1994) *Platni bilans i međunarodne finansije*, CES MECON, Beograd
- Kovač, O. (2004) *Međunarodne finansije*, Ekonomski fakultet , Beograd
- Kozomara, J. (1994) *Tehnološka konkurentnost*, Ekonomski fakultet, Beograd
- Kravis, I., Alan, H., Summers, R. (1978) *International Comparisons of Real Product Purchasing Power*, Baltimore
- Krstić, B. (1996) *Bankarstvo*, Ekonomski fakultet, Niš
- Kulić, M. (2008) *Finansijska tržišta*, Megatrend
- Kuznets, S. (1951) *Six Lectures on Economic Growth*, The Free Press
- Kuznets, S. (1967) *Modern Economic Growth*, New Haven, Yale University Press
- Kuznets, S. (1968) *Toward of Theory of Economic Growth*, W.W. Norton, New York
- Kuznjec, S. (1971) *Economic Growth of Nations*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Levine, R., (2000) *Bank-based or market-based financial systems: Which is better?*, University of Minesota
- Lewis, A. (1963) *Economic Development with Unlimited Supplies of Labor*, *The Economics of Underdevelopment*, New York
- Lewis, A. (1994) *The State of Development Theory*, American Economic Review, March
- Lewis, A. (1996) *Development Planing*, G Allen, London
- Lim, D. (1996) *Explaining Economic Growth: New Analitical Framework*, Edvard Elgar
- Lindbeck A. (1977) *The Political Economy of the New Left*, New York, Harper and Row
- Lipton, D. and J. Suchs (1990) *Creating market economy in Eastern Europe: the case of Poland*, Brookings Papers on Economic Activity, 1–2
- List, F. (1841) *The National System of Political Economy*
- MacDomald, R., Taylor, M. P. (1991) *Exchange rates, policy convergence and European Monetary System*, Review of Economimics and Statistics, 73
- Madžar, Lj. (1990) *Suton socijalističkih privreda*, Ekonomika, Beograd
- Madžar, Lj. (1995) *Finansijski aspekti privrednog razvoja*, Ekonomski fakultet, Beograd
- Madžar, Lj. (2008) *Mehanizmi mobilizacije i alternative alokacije javnih sredstava.*, Ministarstvo finansija Srbije , Studije

- Madžar, L.J., (1995) *Svojina i reforma*, Ekonomski institut i Institut ekonomskih nauka, Beograd
- Malović D. (2006) *Međunarodne finansijske krize – teorija i politika*, Berlin–Beograd, CID, Ekonomski fakultet, Beograd
- Mankju, G. (2007) *Principi ekonomije*, treće izdanje, Ekonomski fakultet, Beograd
- Marković, K. Zekić, S. (2006) *Liberalizacija trgovine kao preduslov za integraciju Republike Srbije u međunarodne ekonomske tokove*, Monografija: Poljoprivreda i ruralni razvoj Srbije u tranzicionom periodu, Društvo agrarnih ekonomista Srbije i Poljoprivredni fakultet Univerziteta u Beogradu, Beograd, str. 35-45
- Marković, K. (2007) *Reforma trgovinske politike zemalja centralne i istočne Evrope – moguće pouke za Republiku Srbiju*, Monografija: Međunarodna iskustva u tranziciji agrarnog sektora i ruralnih područja, Društvo agrarnih ekonomista Srbije i Poljoprivredni fakultet Univerziteta u Beogradu, Beograd, str. 73-80, ISBN: 978-86-86087-06-5
- Marković, K. (2009) *Liberalizacija trgovine poljoprivrednim proizvodima u procesu tranzicije – primer Republike Srbije*, tematski zbornik pod nazivom: «Poljoprivreda i ruralna područja Srbije – Osetljive tačke tranzicije i komparacija sa drugim zemljama», str. 117-132, ISBN 978-86-86087-18-8, COBISS.SR-ID 171544588
- Marsenić D. (1977) *Privredni sistem Jugoslavije*, Savremena administracija, Beograd
- Marsenić, D. (1996) *Ekonomika Jugoslavije*, Ekonomski fakultet, Beograd
- McConnell, C. (1987) *Economics*, 10. ed., McGraw Hill, New York
- McKinnon, R. (1963) *The optimum currency area*, American Economic Review
- McKinnon, R. (1991) *The Order of Economic Liberalization: Financial Control in the Transition to Market Economy*, John Hopkins University Press, Baltimore
- Megginson, V. W. et all. (1994) *The Financial and Operating Performance of Newly Privatized Firms: An International Empirical Analysis*, Journal of Finance 49, br. 2
- Mihajlović, L., (2000) *Privredni sistem i ekonomska politika*, Univerzitet u Novom Sadu, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad.
- Mihajlović, L., Marković, K. (2005) *Oblikovanje primerene ekonomske podrške konkurentnoj proizvodnji*, Zbornik radova sa savetovanja «Pronalazaštvo i inovacije u ostvarivanju strategije tehnološkog razvoja Vojvodine», Narodna tehnika Vojvodine i Udruženje pronalazača, Novi Sad, str.179-192
- Mijatović, B. (1998) *Ekonomija, politika i tranzicija*, Ficom, Beograd
- Milanović, M. (2007) *Osnovi ekonomije*, Megatrend
- Miljković D. (2007) *Međunarodne finansije*, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu
- Ministarstvo Finansija Srbije – MFIN (2008) *Memorandum o budžetu i fiskalnoj politici za 2009 godine sa projekcijama za 2010 i 2011 godinu*
- More, L. (2001) *Development in Trade and Trade Policy*, i Artis, M., Nixon, F. (eds), *The Economics of European Union*, Policy and Analysis
- Mundell, R. A. (1961) *A theory of optimum currency areas*, American Economic Review, 51
- Nacionalna strategija održivog razvoja Srbije (2008) Vlada Republike Srbije, Službeni glasnik
- Nacionalna strategija privrednog razvoja Srbije 2006–12 (2006) Vlada Republike Srbije, Beograd

- Nacionalni investicioni plan (2006) Vlada Republike Srbije, Beograd
- Napoleoni, C. (1981) *Ekonomska misao XX stoleća*, CKD, Zagreb
- NBS (2003) *Statut Narodne banke Srbije*, Narodna banka Srbije, Beograd
- NBS (2006) *Memorandumom o novom okviru monetarne politike*, Narodna banka Srbije, Beograd
- NBS (2008) *Godišnji izveštaj*, Narodna banka Srbije, Beograd
- NBS (2008) *Izveštaj o inflaciji*, Narodna banka Srbije, Beograd
- Njegovan, Z. (1992) *Makroekonomski aspekti tehnološkog razvoja poljoprivrede*, IEP i Ekonomski institut, Beograd
- Njegovan, Z. (1997) *Ko će nas hraniti u 21. veku*, zbornik «Ekonomska politika stabilizacije» Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet, Beograd
- Njegovan, Z. (1997) *Tranzicija jugoslovenske poljoprivrede i strukturni problemi: povezana pitanja*, «Agroekonomika» br. 26, Novi Sad
- Njegovan, Z. (2001) *Evolucija Zajedničke agrarne politike Evropske Unije kao osnova za re-definisanje agrarne politike SR Jugoslavije*, zbornik »Jugoslovenska privreda i Evropska Unija – izazovi i mogućnosti«, Beograd
- Njegovan, Z. (2001) *Od planski orijentisane ka tržišno orijentisanoj i održivoj ekonomiji – Predlozi planiranja agrarnog razvoja*, »Industrija« broj 1/4, Ekonomski institut, Beograd
- Njegovan, Z. (2003) *Tranzicija i evropske integracije: implikacije na agrar i tržište agrarnih proizvoda, politiku i trgovinske pregovore*, zbornik "Evropska integracija Srbije", Savez ekonomista Srbije, Kopaonik
- Njegovan, Z. (2004) *Lobing kao pretpostavka razvoja »novog sektora«*, zbornik *Oživljavanje privrede i ubrzanje tranzicije*, Kopaonik
- Njegovan, Z. (2006) *Otpočinjanje preduzetničkih poduhvata*, VPŠ, Novi Sad
- Njegovan, Z. (2008) *Critical framework–conditions for Strategic Development Programming*, „Ekonomika poljoprivrede«, God. 55, broj 2, Beograd
- Njegovan, Z., Bošković, O. (2007) *Prilog utvrđivanju efekata cikličnog kretanja srpske privrede*, zbornik »Rast institucionalnog kapaciteta i investicionih mogućnosti: Glavni izazovi za Srbiju u 2007«, Savez ekonomista Srbije (SES), Kopaonik.
- Njegovan, Z., Filipović, M., Pejanović, R. (2009) *Privredni system, politika i razvoj*, Poljoprivredni fakultet Univerziteta u Novom Sadu, Novi Sad.
- Njegovan, Z., Zarić, V. (1998) *Prilog za obrazovanje i razgraničenje regiona*, zbornik «Rast, strukturne promene i funkcionisanje privrede Srbije», Ekonomski fakultet, Kragujevac
- Njegovan, Z., Zarić, V. (1999) *Savremeni pristup izboru indikatora održivog razvoja*, zbornik «Regionalni razvoj i demografski tokovi balkanskih zemalja», Niš.
- Njegovan, Z., Marković K., Draganić, M. (2012) *Drugi talas svetske ekonomske krize i značaj očuvanja stabilnosti cena agrarnih proizvoda*, Zbornik Univerziteta Edukons sa trećeg naučnog skupa sa međunarodnim učešćem, Sremska Kamenica, str. 527-540, UDK: 338.124.4:330 (082), ISBN: 978-86-87785-36-6
- Pantić, D. (1996) *Budžet Evropske zajednice.*, Ekonomski institut, Beograd, Centar Group., Beograd
- Pejanović, R., Njegovan, Z. (2009) *Koncipiranje osnove za implementaciju politike održivog ruralnog razvoja*, zbornik *Rast u uslovima globalne recesije i finansijske krize: (ne) konvencionalne inicijative*, Savez ekonomista Srbije, Beograd

- Pejanović, R., Njegovan, Z. (2009) *Preduzetništvo i (agro)ekonomija*, Univerzitet u Novom Sadu, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad
- Pejanović, R., Njegovan, Z., Tica, N. (2007) *Tranzicija, ruralni razvoj i agrarna politika*, Univerzitet u Novom Sadu, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad
- Pelević, B., Vučković, V. (2007) *Međunarodna ekonomija*, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu.
- Piketi, T. (2015) *Kapital 21. veka*, Akademaska knjiga, Novi Sad.
- Pokrajac, S. (2001) *Menadžment promena i promene menadžmenta*, Topy, Beograd.
- Polanji, K. (2003) *Velika transformacija*, Beograd: Filip Višnjić.
- Popović D. (2005) *Privredna aktivnost i makroekonomksa politka u tranziciji*, u knjizi, *Četiri godine tranzicije u Srbiji*, Centar za liberalno–demokratke studije, Beograd
- Popović, S. (1990) *Ogledi o privrednom sistemu Jugoslavije*, Ekonomski institut, Beograd
- Porter, M (2004): *Building the microeconomic foundations of prosperity: Findings from Business Competitiveness Index*, in The Global Competitiveness Report 2004–2005, World Economic Forum, Geneva
- Prokopijević, M. (1997) *Evropska monetarna unija*, Službeni list SFRJ, Beograd.
- Reinert, S. E. (2004) *Globalna ekonomija, Kako su bogati postali bogati i zašto siromašni postaju siromašniji*, Čigoja, Beograd.
- Rikardo, D. (2012) *O principima političke ekonomije i oporezivanja*, Sl. Glasnik, Beograd.
- Rostow, W. (1963) *The Economics of Take-off into Sustained Growth*
- Rostow, W. (1971) *The Stages of Economic Growth*, 2. ed., Cambridge University Press, London
- Ruppert, P. R., Emmott, B. (1987) *The Pocket Economist*, Oxford
- Sachs, J., Larain, F. (1993) *Macroeconomics in the Global Economy*, Harvester, Wheatsheaf, New York, London
- Samuelson, P. (1964) *An Introductory analysis*, McGraw Hill, six eddition
- Samuelson, P. (1964) *Theoretical notes on trade problems*, Review of Economics and Statistics, Vol.46
- Samuelson, P., Nordhaus, W. (1994) *Ekonomija*, 14. izdanje, Mate, Zagreb
- Savić, N., Pitić, G. (1999) *Eurotranzicija*, Ekonomski institut i Media centar, Beograd
- Schumpeter, J. (1961) *The Theory of Economic Development*, A Galaxy Book, New York
- Schumpeter, J. (1976) *Capitalism, Socialism and Democracy*, Alen and Unwin, London
- Sekulović, M., Kitanović, D., Cvetanović, S., (1997) *Makroekonomija*, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd
- Sewell, J. (1977) *The United States and World Development*, Preager Publishers, London
- Simon G. J. (2008) *British Model on Economic Growth*, Ekonomski anali
- Smith, A. (1952) *Istraživanje prirode i uzroka bogatstva naroda*, Kultura, Beograd
- Solow, R., *Technical Change and Aggregate Production Function*, Review of Economic and Statistics 39
- Stojanović, B. (1991) *Međunarodni monetarni fond i Jugoslavija*, Ekonomski institut, Beograd.
- Stiglitz, E. J. (2003) *Ekonomika javnog sektora*, CID, Ekonomski fakultet, Beograd.

- Stiglic, Dž. (2013) *Slobodan pad, Amerika, slobodna tržišta i slom svetske privrede*, Akademska knjiga, Novi Sad.
- Stojanović, R. (1989) *Teorija privrednog razvoja u trećoj tehnološkoj revoluciji*, Savremena administracija, Beograd
- Swoboda, A. K. (1969) (eds), *Monetary Problems of the International Economy*, Chicago University Press, Chicago.
- Šumpeter, J. (2012) *Teorija privrednog razvoja*, Sl. Glasnik, Beograd.
- Šreder, U. (2003) *Ekonomksa politika, Evropa od A do Š*, Priručnik za evropske integracije, Fondacija Konrad Adenauer, Beograd
- Štiglic, E. Dž. (2003) *Ekonomija Javnog sektora*, Ekonomski fakultet, Beograd
- Thirlwal, A. P. (1999) *The Economics of Growth*, sixth edition, Mc Millan Press, London
- Todaro, M. (1997) *Economic Development*, Longman, London, and New York
- Tomljenović, D. (1994) *Finansijska teorija i politika*, Savrenmena administracija, Beograd
- UNCTAD (2006) *World Investments Report*.
- Unković, M. (1980) *Međunarodno kretanje kapitala i položaj Jugoslavije*, Naučna knjiga, Beograd
- Vidas–Bubanja, M., »Liberalizacija trgovine u Jugoistočnoj Evropi«, *Ekonomika preduzetništva*, br. 1, 2002.
- Vlada Republike Srbije (2006) *Nacionalna strategija privrednog razvoja Republike Srbije 2006–2012*, Beograd
- Vujošević, M., Filipović, M. (2006) *Održivi razvoj u SCG: Institucionalno prilagođavanje rešenjima i praksi u EU*, CID, Ekonomski fakultet i IAUS, Beograd
- Williamson, J. and M. Mahar (1998) *A Survey of financial liberalization*, in *Essays in International Finance*, 211, Princeton
- World Bank (1997) *World Development Report: From Plan to Market*
- World Bank (2001) *World Development Indicators*, Washington, DC
- World Economic Forum (2005) *The Global Competitiveness Report 2005–2006*, Geneve
- World Economic Forum (2006) *The Global Competitiveness Report 2006–2007*, Geneve
- World Trade Organization (1997) *Guide to the World Trade Organization Interactive Guide*, Internet
- Zec, M., Mijatović, B., Djuričin, D., Savić, N., (1994) *Privatizacija, nužnost ili sloboda izbora*, Jugoslovenska knjiga, Ekonomski institut, Beograd
- Zirojević, M. (2002) *Konkurencija i državna pomoć u pravu Evropske unije*, Evropsko zakonodavstvo, br 2
- Makkonell, K., BrÓ, S. (1996) *Ōkonomiks: Principi, problemi i politika*, Turan, Bižek

