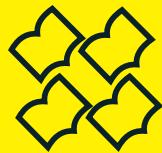




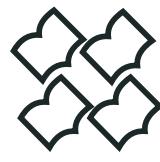
УНИВЕРЗИТЕТУ НОВОМ САДУ
ПОЉОПРИВРЕДНИ ФАКУЛТЕТ

PRINCIPI EKONOMIJE



Prof. dr Zoran Njegovan





Prof. dr Zoran Njegovan

PRINCIPI EKONOMIJE



УНИВЕРЗИТЕТУ НОВОМ САДУ
ПОЉОПРИВРЕДНИ ФАКУЛТЕТ

NOVI SAD, 2018

**UNIVERZITET U NOVOM SADU
POLJOPRIVREDNI FAKULTET
DEPARTMAN ZA EKONOMIKU POLJOPRIVREDE
I SOCIOLOGIJU SELA**

PRINCIPI EKONOMIJE

PROF. DR ZORAN NJEGOVAN

NOVI SAD, 2018.

CIP - Каталогизација у публикацији
Библиотека Матице српске, Нови Сад

330(075.8)

ЊЕГОВАН, Зоран

Principi ekonomije / Zoran Njegovan. - Novi Sad : Poljoprivredni fakultet,
2018 (Beograd : 3D+). - 245 str. : tabele ; 30 cm. - (Edicija Glavni udžbenik)
Tiraž 20. - Napomene i bibliografske reference uz tekst. - Bibliografija.

ISBN 978-86-7520-426-8

a) Економија

COBISS.SR-ID 323538183

EDICIJA GLAVNI UDŽBENIK

Osnivač i izdavač edicije

Poljoprivredni fakultet, Novi Sad
Trg Dositeja Obradovića 8, 21000 Novi Sad

**Godina osnivanja
1954**

**Glavni i odgovorni urednik edicije
Dr Nedeljko Tica, redovni profesor
Dekan Poljoprivrednog fakulteta**

Članovi komisije za izdavačku delatnost

**Dr Ljiljana Nešić, vanredni profesor – predsednik
Dr Branislav Vlahović, redovni profesor – član
Dr Milica Rajić, redovni profesor – član
Dr Nataša Plavša, vanredni profesor - član**

Autor
Dr Zoran Njegovan, redovni profesor

Glavni i odgovorni urednik
Dr Nedeljko Tica, redovni profesor
Dekan Poljoprivrednog fakulteta u Novom Sadu

Recenzenti
Prof. dr Milorad Filipović, redovni profesor
Prof. dr Miroljub Hadžić, redovni profesor

Izdavač
Univerzitet u Novom Sadu, Poljoprivredni fakultet
Departman za ekonomiku poljoprivrede i sociologiju sela

Zabranjeno preštampavanje i fotokopiranje. Sva prava zadržava izdavač

Štampanje odobrio:
Komisija za izdavačku delatnost,
Poljoprivredni fakultet, Novi Sad

Štampa:
3D+, Beograd

Tiraž:
20 primeraka

PREDGOVOR

Udžbenik "Principi ekonomije" je napisan za potrebe studenata osnovnih studija Poljoprivrednog fakulteta Univerziteta u Novom Sadu, smerovi: ratarstvo, voćarstvo i vinogradarstvo, hortikultura, fitomedicina, agroekologija i zaštita životne sredine, stočarstvo, poljoprivredna tehnika, agroindustrijsko inženjerstvo, uređenje, zaštita i korišćenje voda.

Saobražen je ciljevima kursa i prilagođen potrebama izučavanja koje se vrše u okviru predmeta "Principi ekonomije". Naravno, on će biti od koristi i drugim kategorijama čitalaca koji se bave poljoprivredno-ekonomskom problematikom.

Udžbenik je fokusiran na analizu osnovnih elemenata od značaja za definisanje pojedinih kategorija, kao i za razumevanje konteksta, pristupa i koncepta ekonomije kao naučne discipline. S obzirom na takav pristup i prezentaciju, on je, u izvesnom smislu, unekoliko različit od ostalih udžbenika predmetne sadržine. Pri tom, on ne izlazi iz okvira programa edukacije na osnovnim studijama pomenutih smerova.

Udžbenik se može smatrati dovoljno aktuelnim, i u značajnoj meri u saglasnosti i sa najnovijim evropskim shvatanjima ekonomije i poljoprivrede, kao i sa praksama koje tretiraju ovu problematiku.

U postupku pisanja udžbenika je konsultovana brojna domaća i strana literatura. Takođe, korišćena su i sopstvena, kao i iskustva kolega koji se bave različitim aspektima ekonomije.

U realizaciji udžbenika, zahvalnost dugujem recenzentima na korisnim sugestijama i pozitivnim ocenama, i to: prof. dr Miloradu Filipoviću, Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu i prof. dr Miroslavu Hadžiću, Univerzitet Singidunum u Beogradu.

Zahvalio bih se i prof. dr Radovanu Pejanoviću, redovnom profesoru Poljoprivrednog fakulteta Univerziteta u Novom Sadu, u penziji.

Autor

SADRŽAJ

PREDGOVOR	7
SPISAK SKRACENICA	11
I NASTANAK I RAZVOJ EKONOMIJE	13
PREDMET IZUČAVANJA EKONOMIJE	17
OSNOVNI PRINCIPI EKONOMIJE	19
EKONOMIJA VS EKONOMIKA	24
Makroekonomija	24
Mikroekonomija	25
Makroekonomija i mikroekonomija	26
NAUČNI PRISTGUP EKONOMIJE I METODE NJENOG IZUČAVANJA	26
NAJZNAČAJNJE EKONOMSKE TEORIJA	30
Klasična ekonomska teorija	30
Kejnzijska ekonomska teorija	32
Osnove monetarističkog pravca	33
Teorija racionalnih očekivanja	34
Teorija ekonomije ponude	36
Novi pravci kejnzijanizma	38
KONTROLNA PITANJA	39
II KOMPONENTE CIKLUSA REPRODUKCIJE	43
Proizvodnja	44
Raspodela	48
Razmena	50
Potrošnja	50
Reprodukacija	52
Međuzavisnost proizvodnje, raspodele, razmene i potrošnje	53
KONTROLNA PITANJA	54
III FAKTORI EKONOMSKOG RAZVOJA	55
Stanovništvo	56
Prirodni resursi	58
Proizvodna sredstva i infrastruktura	59
Tehnološke promene	60
Organizacija i preduzetništvo	62
Informacije i znanje	63
Uloga poljoprivrede	64
Uloga kapitala	68
KONTROLNA PITANJA	69
IV TRŽIŠTE I TRŽIŠNI ODNOŠI	71
Klasifikacija i morfologija tržišta	73
Savršenost i nesavršenost tržišta	75
Ponuda, tražnja i njihova elastičnost	78
Tržišna ravnoteža	82
Pojam, značaj i funkcije novca	83
Pojam, značaj i funkcije cene	87
KONTROLNA PITANJA	91
V TIPOLOGIJA I ODREDNICE EKONOMSKOG SISTEMA	93
Tipologija privrednih sistema	94
Svojina	96

Ekonomska motivacija	100
Sistem donošenja odluka	103
Koordinacioni mehanizam	105
KONTROLNA PITANJA	107
VI FUNKCIJE DRŽAVE I EKONOMSKA POLITIKA	109
Vrste državnih aktivnosti	112
Ekonomska politika	116
Monetarna politika	119
Fiskalna politika	122
KONTROLNA PITANJA	125
VII FINANSIRANJE EKONOMSKOG RAZVOJA	127
Kapital i finansijska tržišta	130
Finansiranje razvoja domaćom i stranom štednjom	131
KONTROLNA PITANJA	142
VIII EKONOMIKA POSLOVANJA PRIVREDNIH SUBJEKATA	143
Privredno društvo – preduzeće i preduzetništvo	146
Ekonomski principi poslovanja preduzeća	152
Pojam preduzetništva	155
Preduzetništvo i ekonomska teorija	158
Preduzetništvo u tržišnim privredama	160
Poslovno planiranje u preduzeću	161
Finansiranje otpočinjanja preduzetničkih poduhvata	166
Organizacija preduzeća	170
Marketinška funkcija preduzeća	172
Marketing planiranje	174
KONTROLNA PITANJA	180
IX EKONOMSKA POLITIKA U AGRARU	183
Agrarna politika	184
Ciljevi agrarne politike	185
Instrumenti i mere ekonomske politike	186
Osnovne mere agrarne politike	187
- Mere zemljišne politike	187
- Ekonomске mere države u sektoru agroprivrede	195
- Investiciona i kreditna politika u agraru	204
- Politika spoljnotrgovinske razmene	206
- Planiranje u agroprivredi	207
KONTROLNA PITANJA	209
X AGRARNA POLITIKA EVROPSKE UNIJE	211
Ciljevi i principi evropske agrarne politike	212
Razvoj CAP	214
KONTROLNA PITANJA	222
XI LIBERALIZACIJA SVETSKE TRGOVINE	223
Urugvajska runda trgovinskih pregovora	224
Svetska trgovinska organizacija	225
Odlučivanje i postupa prijema u WTO	227
Runda pregovora iz Dohe	228
Liberalizacija trgovine posle runde pregovora iz Dohe	229
Republika Srbija i WTO	230
KONTROLNA PITANJA	231
LITERATURA	233-245

SPISAK SKRAĆENICA

- AP – prosečni proizvod (average product)
- CAIRNS grope – grupa zemalja izvoznika hrane, formirana 1986. godine u Cairnsu (Australija), koje su se svojevremeno zalagale za liberalizaciju svetske trgovine.
- CAP – zajednička agrarna politika Evropske unije (Common Agricultural policy EU)
- CARPE – Zajednička agrarna i ruralna politika (Common Agricultural and Rural Policy EU)
- CEE – zemlje Centralne i Istočne Europe (Central and Eastern Europe Countries)
- EAGGF - Evropski fond za garantovanje i usmeravanje poljoprivrede (The European Agricultural Guidance and Guarantee Fund)
- EC – Evropska zajednica (European Community)
- EC6 – šest (prvih) članica Evropske zajednice
- ECLP – stub mera politike EU u funkciji plaćanja za uređenje pejzaža i zaštitu čovekove sredine (Environmental and cultural landscape payments)
- ECU – Evropska obračunska valuta
- EEC – Evropska ekonomski zajednica (European Economic Community)
- EFTA – Evropska asocijacija za spoljnu trgovinu (European Free Trade Association)
- EU – Evropska unija (European union)
- FNRJ – Federativna narodna republika Jugoslavija
- GATT – Generalni sporazum o trgovini i carinama (General Agreement on Tariffs and Trade)
- GDP – bruto domaći proizvod (Gross Domestic Product)

- IBRD – Svetska banka ili pun naziv: Međunarodna banka za obnovu i razvoj (World Bank ili International Bank for Reconstruction and Development)
- IMF - Međunarodni monetarni fond (International Monetary Fund)
- MPK - marginalni ili granični proizvod kapitala (marginal product of capital)
- MPL – marginalni ili granični proizvod radne snage (marginal product of labour)
- MPN - marginalni ili granični proizvod prirodnih resursa (marginal product of natural resources)
- MS – stub mera politike EU u funkciji stabilizacije tržišta (Market stabilisation)
- NIS - Naftna industrija Srbije
- OECD – Organizacija za međunarodnu kooperaciju i razvoj (Organization of Economic Cooperation and Development)
- p.n.e. – pre nove ere (pre Hrista)
- RD – istraživanje i razvoj (Research and Development)
- RDI - stub mera politike EU u funkciji plaćanja za inicijative vezane za ruralni razvoj (Rural development incentives)
- SFRJ – Socijalistička federativna republika Jugoslavija.
- SME – mala i srednja preduzeća
- SRJ – Savezna republika Jugoslavija (bila sastavljana od Srbije i Crne Gore)
- SWOT – matrica: snage, slabosti, šanse, pretnje (*Strengths* - snage, *Weaknesses* - slabosti, kao i *Oportunities* - šanse, *Threats* – pretnje)
- TAA - stub mera politike EU u funkciji plaćanja u toku tranzicionog perioda (Transitional adjustment assistance)
- TP – ukupni proizvod (total product)
- UN – Ujedinjene nacije (United Nations)
- USA – Sjedinjene američke države (United States of America)
- WTO – Svetska trgovinska organizacija (World Trade Organization)

NASTANAK I RAZVOJ EKONOMIJE

Termin "ekonomija" potiče od grčkih reči "*oikos*" (kuća, domaćinstvo) i "*nomos*" (zakon, pravilo o upravljanju). Iz tih reči je nastala starogrčka reč "*oikonomos*" što bi u slobodnom prevodu značilo: *skup pravila i veština upravljanja domaćinstvom*. Pored termina "*oikonomos*" koji je tumačen slobodno, imao značenje ekonomija, za opisivanje ekonomskih aktivnosti se koristila još i grčka reč "*hrematistika*". Ona je označavala veština trgovanja i bogaćenja, odnosno nauka o novcu (veština zarađivanja novca).

Posmatrano izvorno, pod pojmom ekonomija, grčki, tačnije atinski, državnik i političar *Ksenofon¹* je podrazumevao *pravila upravljanja gazdinstvom*. Dalje, najuticajniji grčki filozof *Aristotel²* je *ekonomiju smatrao veštinom pribavljanja dobara potrebnih za život i korisnih za kuću i državu*. Otuda proizilazi da reč *ekonomija, doslovno prevedena na srpski jezik, znači upravljati imanjem, gazdinstvom*. To nije slučajno, pošto je jedna od najstarijih i najznačajnijih delatnosti kojom su se ljudi bavili, bila agrokultura, odnosno poljoprivreda. Ona se kao delatnost razvila kao nastavak sakupljačkih delatnosti, lova, ribolova i nomadskog stočarenja. Naime, pojava čoveka i njegov dalji razvoj su u značajnoj meri bili uslovljeni postojanjem odgovarajućih mogućnosti za ishranu³. U dosta dugom periodu vremena on je bio lovac i sakupljač. Otuda se posmatrano u širem istorijskom kontekstu, može reći da je agrokultura nastala relativno kasno. Najčešće se pominje period

¹ Ksenofon (*Xenophōn*) iz Atine je živeo od 430 – 354. godine *pre nove ere* – p.n.e. Bio je starogrčki filozof, istoričar, profesionalni vojnik i učenik Sokrata.

² Aristotel, starogrčki filozof i naučnik je rođen 384. godine p.n.e. u Grčkoj, u mestu Stagira (Kikladi). Živeo je do 322. godine p.n.e.

³ Na kraju tercijera (oko milion godina p.n.e.), evolucijom, razvilo oko 500.000 biljnih i oko 1.000.000 životinjskih vrsta. Mnoge od njih su usled klimatskih promena nestale, a mnoge nisu ni do danas identifikovane.

od oko 14.000 – 10.000 godina *pre nove ere* (p.n.e). To se vezuje za najkasniji paleolit ali je opšte prihvaćeno da se njen nešto izraženiji razvoj beleži tek u neolitu⁴.

Od svog nastanka, čovek je nastojao da limitirane (ograničene) resurse iz kojih je crpeo svoju egzistenciju, što racionalnije koristi. To su u početku bili uglavnom proizvodi koje je nalazio i/ili lovio u prirodi. Tako je zadovoljavao sopstvene i potrebe plemena - zajednice u kojoj je živeo. No, sa evolucijom koja je trajala dosta dugo⁵, kao i sa jačanjem *robne privrede*⁶, čovek je sve više razvijao tehnike i metode rada. To mu je omogućilo da se vremenom specijalizuje za samo jednu ili nekoliko delatnosti, pa je prodajući svoje proizvode i usluge, dolazio do sredstava, koje je zatim trošio za sopstvene i potrebe svoje uže ili šire porodice (potrošne i/ili proizvodne)⁷. Imajući to u vidu, *ekonomija se u najopštijem smislu te reči, može definisati kao skup ljudskih aktivnosti kojima se želi ostvarenje odabranih ciljeva, uz upotrebu ograničenih resursa*. Dakle, treba imati u vidu da je osnovna odlika ekonomskih resursa, njihova ograničenost. Polazeći od toga, kao i činjenice da su ljudske potrebe praktično neograničene, implicitno se nameće neophodnost maksimalno racionalne upotrebe raspoloživih resursa u cilju proizvodnje optimalne količine roba i usluga, i zadovoljavanja raspoložive tražnje⁸. U tom smislu, može se zaključiti da su ljudi primorani da tokom celog svog života donose najrazličitije odluke, bilo kao pojedinci ili kao članovi pojedinih kolektiva, odnosno, na nivou domaćinstva, na nivou preduzeća, na nivou privrede, na nivou lokalne zajednice, pa sve do nacionalnog I

⁴ Videti šire u: Njegovan, Z. (2018) *Agrokultura, kratka istorija*, Poljoprivredni fakultet Univerziteta u Novom Sadu.

⁵ Prema dosadašnjim proučavanjima evolucije čoveka (Harari, 2014; Enciklopedia Britanica), prvo se javlja vrsta Ardipitekus ramidus, zatim, oko četiri miliona godina star Australopitekus anamensis iza koga se razvija Australopitekus afarensis koji za svoje aktivnosti počinje da koristi neobrađena oruđa. Dalje, u periodu između tri i dva miliona godina, javlja se Australopitekus afrikanus. Nadalje, u periodu od pre 2,4 do 2,2 miliona godina, u Africi se razvijaju ljudske vrste - *Homo habilis* (spretan čovek, 2,6 do 1,5 miliona godina), *Homo erectus* (uspravan čovek, izumro pre oko 250.000 godina) i *Homo ergaster*. Pripadnici *Homo ergaster*-a započinju evroazijske migracije i omogućuju razvoj *Homo antecessor*-a, kao i *Homo hidelbergensis*-a. Iz ovog poslednjeg se razvija *Homo nandrealensis* (od pre 500 - 400.000 godina) na srednjem istoku i u Evropi.

⁶ Robna privreda podrazumeva proizvodnju proizvoda i usluga za tržište. Postoje još sitno-robna proizvodnja u kojoj se proizvodi za sopstvene potrebe a eventualni viškovi prodaju na tržištu; i naturalna proizvodnja gde se sva proizvedena roba troši za sopstvene potrebe.

⁷ Plemе je najstarija kategorija ljudskog zajedničkog života i vezano je za nomadski – predatorski način života najranijih ljudi koji su stalno bili u pokretu i potrazi za izvorima hrane. Sa uspostavljanjem sedelačkog načina života, plemenska zajednica se pretvara u seosku zajednicu. U okviru ove zajednice se formiraju porodice – prvo šire zajednice (porodične zadruge više bliskih srodnika) a zatim I uže zajednice (jedna porodica).

⁸ Tražnja se javlja u procesu zadovoljavanja ljudskih potreba. Čovek ima potrebe, međutim, u stanju je da ih zadovolji samo onda kada raspolaže novcem kojim može da pribavi predmete i zadovolji svoje potrebe. Otuda se tražnja izražava kao *potrebe + novac*.

globalnog nivoa. Zato se za ekonomiju kaže da je naučna disciplina o upravljanju retkim resursima.

Ekonomijom su se ljudi bavili od svog nastanka, međutim, prvi celoviti sistem ekonomskog razmišljanja nalazimo dosta kasno, u delu britanskog klasičnog ekonomiste Adama Smita⁹ pod nazivom: *"Istraživanje prirode i uzroka bogatstva naroda"*. Delo Adama Smita nije predstavljalo otkriće bilo čega što se prethodno nije znalo u samoj zbilji ekonomskog života, ili što već kao zapažanje ili ekonomsko promišljanje činjenica iz ekonomске stvarnosti nije bilo zabeleženo u pojednačnim radovima njegovih prethodnika. Ono je, za razliku od drugih sličnih dela, predstavljalo sveobuhvatno i takoreći enciklopedijsko sistematizovanje dotadašnjih ekonomskih saznanja, sa jasno opredeljenim uverenjima o prirodi i karakteru ekonomskih zbivanja. Takođe, ono sadrži i jasne preporuke šta treba činiti da bi se ekonomska aktivnost dalje unapređivala. To je ekonomiju inauguiralo kao ekonomsku naučnu discipline, i svrstalo u red do tada već afirmisanih i razvijenih nauka iz različitih domena prirode i društva. Smit uvodi ekonomski kategorije kao što su *kapital, rad, zemljište, zarada, profit, i sl.* Ove kategorije izražene u odgovarajućem cenovnom izrazu, predstavljaju ili osnov za prisvajanje, ili samo prisvajanje izvedenih dobara.

U ovom kontekstu je nezaobilazno pomenuti i imena drugih začetnika naučne discipline ekonomija, kao i onih koji su ovu naučnu disciplinu dalje razvijali, razrađujući pojedine teorijske pristupe ili učestvovali u rešavanju praktičnih ekonomskih problema.

Pre svih tu je britanski ekonomista Alfred Maršal¹⁰ sa svojim delom: *"Principi ekonomije"*. On je bio pristalica slobodne konkurenčije, odnosno, odvijanja ekonomskih procesa bez uticaja države. U tom smislu se zalagao za nekritičko vrednovanje tržišnih zakonitosti smatrajući da su zakoni koji vladaju na tržištu dovoljno savršeni, i da je stoga potrebno apsolutno nemešanje države u privredni život.

Međutim, tokom vremena, zakoni tržišta su se pokazali kao imperfektni – nesavršeni. To pokazuje velika ekonomska kriza iz 1929. godine. Otuda, u savremenom dobu, svakako centralno mesto u afirmaciji ekonomske nauke pripada Džonu Majnardu Kejnzu¹¹ i njegovom delu: *"Opšta teorija zaposlenosti, kamate i novca"* iz 1936. godine. U osnovi, njegova teorija je iznikla kao kritika prethodne, tzv. klasične ekonomije koja se

⁹ Adam Smith (1723 - 1790) je bio škotski ekonomista i filozof. Smatra se da je on pionir, odnosno osnivač moderne ekonomije kao naučne discipline. Njegovo najznačajnije delo o bogatstvu naroda je objavljeno 1776. godine.

¹⁰ Alfred Marshal (1842-1924) je bio ugledni engleski ekonomista sa velikim uticajem. Njegova knjiga *"Principi ekonomije"* publikovana 1890. godine je dugo bila u upotrebi. Posebno značajna štiva su bila o ponudi, tražnji, marginalnoj korisnosti, itd.

¹¹ John Meinard Keynes (1883 -1946) je britanski ekonomista čije ideje su suštinski promenile teoriju i praksu makroekonomije i ekonomsku politiku države od vremena Velike ekonomske krize 1929. godine.

zalagala za slobodno delovanje tržišta. On je ukazao na značaj uloge države u ekonomskim procesima. Zato se Kejnz za razliku od svojih prethodnika, usredsređuje na proučavanje uloge države u stabilizaciji privrede i upravljanju agregatnom - ukupnom tražnjom.

Sledeće značajno ime u sferi ekonomskih nauka je svakako Karl Marks¹². Njegov doprinos se pre svega sastoji u isticanju značaja tehnike i tehnologije za privredni razvoj. Osim toga, on je ekonomskoj nauci dao i ideošku dimenziju, naglašavajući značaj političke borbe suprostavljenih klasa. Ovu borbu on tretira kao osnovni generator privrednog i društvenog razvoja. Međutim, veliki ekonomisti su već tokom XX veka nastojali da ekonomiju oslobole ideoških opterećenja, tako da se u vodećim tržišnim zemljama, umesto političke ekonomije, ustalio naziv ekonomija.

Moglo bi se navesti veliki broj imena značajnih ekonomista ali to svakako nije naš cilj, već je namera bila da se ukaže na značaj nastajanja naučne discipline ekonomija i u okviru nje, na ekonomsku teoriju, ekonomsku analizu, ekonomsku politiku, itd. Tako npr., jedan broj ekonomskih teoretičara pravi razliku između *ekonomske teorije* i *ekonomske analize*.

Ekonomska teorija izučava ekonomske pojave i procese koji imaju svoje osobine i specifičnosti. To izučavanje omogućava da se utvrde ekonomske zakonitosti u kretanju ekonomskih pojava i procesa. To je i osnovni zadatak ekonomske teorije. Prema tome, *ekonomska teorija uopštavanjem zajedničkih karakteristika određenih ekonomskih pojava i procesa, utvrđuje zakonitosti u njihovom kretanju*. S druge strane, utvrđivanje zakonitosti u nekom užem skupu ekonomskih pojava i/ili procesa radi rešavanja nekog ekonomskog problema, predmet je *ekonomske analize*. Stoga se, *ekonomska analiza može posmatrati kao primena ekonomske teorije u rešavanju određenih ekonomskih problema u konkretnoj situaciji*. To znači da ekonomska analiza nastoji objasniti određeni ekonomski problem kao posebni slučaj ekonomske teorije.

Treba istaći još i to da je ekonomija pod uticajem dinamičkih razvojnih faktora u oblasti proizvodnje *nove vrednosti*¹³, razmene dobara i usluga, raspodele ostvarenog proizvoda, kao i potrošnje proizvoda i usluga koji se ostvaruju na tržištu. U vezi sa tim, pažnja ekonomista se najčešće usmerava na proučavanje:

- a) procesa alokacije društvenih resursa na alternativne upotrebe i raspodelu društvenog proizvoda na grupe i pojedince;

¹² Karl Marks (1818-1883) je rođen u Triru, Nemačka. Pruski je filozof, ekonomista, teoretičar, sociolog, novinar. Najznačajnija dela su "Manifest komunističke partije" i "Kapital".

¹³ Nova vrednost, novostvorena vrednost, dodata vrednost, dobit ili profit, predstavlja vrednost koja se stvara u procesu proizvodnje. Ona predstavlja vrednost koja se dobija kada se od ukupne vrednosti roba ili usluga koje su proizvedene, oduzmu svi troškovi (i rashodi) onih resursa koji su ušli u proces proizvodnje.

- b) promene proizvodnje i raspodele u vremenu; i
- c) efikasnost, odnosno neefikasnost privrednih sistema.

Možemo zaključiti da su dve najznačajnije pretpostavke u ekonomiji vezane za proučavanje ljudskog ponašanja kao odnosa između želje da se postigne veća efikasnost i oskudnih resursa - sredstava koja imaju mogućnost za alternativnu upotrebu. Stoga je ona naučna disciplina o racionalnom ekonomskom izboru. Drugim rečima, ona ima za cilj otkrivanje pravila kojima ljudi treba da se rukovode u sopstvenom ekonomskom ponašanju, a koja zavise od stvarnog istorijskog i društvenog okruženja u kome se oni kreću i donose svoje odluke. Ako je ekonomija nauka koja proučava ljudsko ponašanje kao odnos između ciljeva i oskudnih sredstava koja imaju alternativnu upotrebu, onda je ona pre svega, nauka o racionalnom ekonomskom izboru. Ona bi trebalo da iz svojih teorija i zakona isključuje svaki ideološki ili vrednosni sud. Istovremeno ona bi trebalo da odredi kriterijume na osnovu kojih je moguće zaključiti da li je, i koliko, jedan ekonomski sistem superiorniji od drugog.

PREDMET IZUČAVANJA EKONOMIJE

Ekonomija rešava pitanja retkosti, odnosno, stanja u kome postoji nesrazmerna između želja i potreba s jedne strane, i mogućnosti njihovog zadovoljenja, s druge. Dobra koja su retka, nazivaju se *ekonomskim dobrima*. Suprotno od toga, postoje dobra kojih ima u izobilju. Ona se nazivaju *neekonomskim ili slobodnim dobrima*.

Retkost prisiljava ljude da čine izbor između korisnog i manje korisnog. U tom nastojanju oni se suočavaju s *trade-offom*¹⁴: da li zadovoljiti više jednu potrebu ili zadovoljiti manje drugu potrebu. Izabравши jednu od dve mogućnosti, žrtvovali su onu propuštenu. Vrednost žrtvovanog dobra ili usluge, naziva se *oportunitetnim troškom*¹⁵. Dakle, ekonomski dobra imaju cenu, za razliku od slobodnih dobara koja su besplatna. Otuda ekonomija proučava samo ekonomski dobra i pri tom treba da pruži odgovore na sledećih nekoliko pitanja:

¹⁴ Kompromis, odnosno, balans koji se postiže između dve željene ali nekompatibilne karakteristike npr. robe.

¹⁵ Donošenje odluke o izboru veće količine jedne robe, automatski implicira donošenje odluke o izboru manje količine druge robe. Svaka takva odluka ima svoju "cenu", odnosno iziskuje odgovarajući trošak. Postoji više dostižnih kombinacija, odnosno više alternativnih izbora u okviru ograničenog iznosa novca kojim se raspolaze. Oportunitetni trošak mora se snositi uvek kada se između retkih (oskudnih) resursa i roba, mora praviti odgovarajući alternativni izbor. Prema tome, oportunitetni trošak uvek predstavlja neku propuštenu korist, neki propušteni prihod, zaradu nastalu zbog donete odluke o korišćenju jedne umesto neke druge robe, jednog umesto nekog drugog resursa, na alternativni način.

1. Ko, šta i koliko proizvodi ?
2. Kako proizvodi ?
3. Za koga proizvodi ?
4. Gde proizvodi ?
5. Kada proizvodi ?
6. Iz kojih motiva proizvodi ?
7. Kakav je pravni, ekonomski i politički sistem ?
8. Koliki su troškovi proizvodnje, prodajna cena i profit ?

U vezi sa sa tim, može se specificirati predmet proučavanja ekonomije. To su sledeći društveno-ekonomski segmenti: *1. proizvodnja (ponuda), 2. raspodela, 3. razmena, i 4. potrošnja* materijalnih dobara i usluga u određenom vremenu, prostoru i društvu, odnosno privrednom sistemu. Pri tom su moguća najmanje tri pojedina oblika društveno-ekonomskih sistema: 1) tržišni; 2) naredbodavni; i 3) mešoviti.

- 1) *Tržišni društveno-ekonomski sistem* je utemeljen na privatnom vlasništvu i privatnom poduzetništvu. To je sistem u kome pojedinci slobodno donose odluke šta će proizvoditi ili kupovati, sistem slobodnog formiranja i oscilacije cena u kome se i dobija i gubi. Dakle, to je sistem zasnovan na načelu “laissez faire” (lese fer).
- 2) *Naredbodavni društveno-ekonomski sistem* je onaj u kome država donosi sve važnije odluke o proizvodnji i potrošnji. To je sistem zasnovan na državnom vlasništvu, državnom preduzetništvu, centralizaciji odlučivanja, subordinaciji i planiranju
- 3) *Mešoviti društveno-ekonomski sistem* je sistem u kome deluje tržišni mehanizam unutar institucionalnog okvira koji određuje država. On je danas dominantan u svetu jer čisti modeli privređivanja bilo tržišni bilo naredbodavni, ne postoje ni u jednoj zemlji.

Svaki od prethodnih sistema ima svoje nedostatke pa se njihovim kombinovanjem nastoji stvoriti optimalni sistem koji bi u sebi uključivao pozitivne elemente i jednog i drugog.

U okviru istraživanja osnovnih ekonomskih zakonitosti i pojava kao predmetu izučavanja ekonomije kao naučne discipline, ukupnu ekonomsku nauku možemo klasifikovati kao *pozitivnu i normativnu* ekonomiju:

Pozitivna ekonomija istražuje funkcionalne i kauzalne odnose između ekonomskih varijabli bez vrednosnih ocena o njima. Ona proučava ekonomske pojave onakvima kakve one zaista jesu i daje naučno objašnjenje kako privreda funkcioniše. Pozitivna ekonomija proučava kako privreda funkcioniše bez obzira na naše političke naklonosti ili moralne kodekse. Ona ne ostavlja prostor za ličnu promociju rasuđivanja i donošenja odluka. U tom smislu, pozitivna ekonomija je slična prirodnim naukama kao što su fizika, geologija ili astronomija.

Normativna ekonomija podrazumeva rasuđivanje o ekonomskoj stvarnosti, ocenjujući je sa određenih etičkih pozicija. Ona ukazuje na to kakve bi ekonomske pojave trebale biti, i nudi preporuke u vezi sa funkcionisanjem privrede.

Odnos pozitivne i normativne ekonomije se može ilustrovati sledećim primerom: *Starije osobe imaju visoke troškove za lekove i lečenje, pa bi Vlada trebalo da dotira njihove troškove. Prvi deo je „tvrdnja“ u pozitivnoj ekonomiji, tj. da su troškovi za lekove i lečenje starijih osoba visoki. Tako svet stvamo funkcioniše i to je uopšteno govoreći tačno. Drugi deo „tvrdnje“ se odnosi na preporuku, odnosno savetu šta bi vlada trebalo da radi, i stoga ima normativni značaj.*

OSNOVNI PRINCIPI EKONOMIJE

Postoje različite teorije i klasifikacije o tome koji su osnovni principi ekonomije. U savremenim uslovima je možda najprihvatljivija klasifikacija koju u svom autorskom delu *„Principi ekonomije“* navodi Gregori Mankju sa Harvardskog Univerziteta. Navodi se deset principa koje ćemo u nastavku nabrojati i objasniti kako bi se bolje razumela ekonomija i ekomska problematika. To su:

1. Ljudi se suočavaju sa izborom: Da bismo dobili nešto što nam se dopada, obično moramo da se odrekнемo nečeg drugog što nam se takođe dopada. Naša odluka zahteva da odmerimo vrednost jednog cilja u odnosu na drugi. Možemo navesti primer roditelja koji odlučuju kako da potroše svoj dohodak. Mogu da kupe hranu, odeću, da odu na porodični odmor, da uštede jedan deo svojih primanja za dane kada budu u penziji ili za fakultetsko obrazovanje svoje dece. Kada odluče da potroše dodatnu jedinicu novca na neku od pomenutih potreba, oni imaju na raspolaganju za jedinicu novca manje da bi mogli da je potroše na neko drugo dobro.

Postoji još jedan izbor. Sa njim se suočava društvo. To je izbor između efikasnosti i pravičnosti. *Efikasnost* znači da društvo dobija maksimum od svojih oskudnih resursa.

Pravičnost znači da se koristi od tih resursa pravedno raspoređuju na sve članove društva. Drugim rečima, efikasnost se odnosi na veličinu ekonomskog kolača, a pravičnost na način raspodele tog kolača. Otuda kada Vlade kreiraju svoju politiku, često se dešava da ova dva cilja budu međusobno oprečna.

2. Trošak nečega jeste ono čega se odričete da biste to dobili: Razmotrimo na primer, odluku da li da se upišete na fakultet ili ne. Koristi od toga su u intelektualnom obogaćenju i životu sa boljim mogućnostima za zaposlenje. Ali, postavlja se pitanje: šta je trošak?

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

Prvi problem koji se javlja u vezi s ovim odgovorom jeste da on uključuje neke stavke koje u stvari ne predstavljaju troškove pohađanja fakulteta. Drugi problem sa ovakvim proračunom troškova jeste da izostavlja najveći trošak odlaska na fakultet - vaše vreme. Tu se srećemo sa pojmom oportunitetnog troška. Oportunitetni trošak neke stvari jeste ono čega se odričete da biste tu stvar dobili. Sportisti stasali za fakultet i koji mogu da zarade milione ako napuste školovanje i profesionalno se bave sportom, u potpunosti su svesni da je njihov oportunitetni trošak studiranja na fakultetu veoma visok. Otuda ne iznenađuje njihov zaključak da korist od studiranja nije vredna troška.

3. Racionalni ljudi razmišljaju o tzv. graničnim slučajevima: Ovaj princip se može ilustrovati sa više primera: Npr., za vreme ispitnog roka, vaša odluka nije da li ćete potpuno zanemariti ispite ili ćete učiti 24 sata dnevno. Vaša odluka je vezana za to da li ćete provesti još jedan sat pregledajući beleške, umesto da gledate televiziju. Ekonomisti koriste termin *granične (marginalne) promene* da bi opisali stalna sitna prilagođavanja postojećeg plana delovanja.

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

konzerva osvežavajućeg pića koje će konzumirati dodatni putnik. Dakle, sve dok putnik na “čekanju” plaća više nego što iznosi marginalni trošak (kikiriki i osvežavajuće piće), isplati se da mu se karta proda.

4. Ljudi reaguju na podsticaje: Pošto ljudi donose odluke poređenjem troškova i koristi, njihovo ponašanje može da se promeni kad se promene troškovi i koristi. Dakle, ljudi reaguju na podsticaje. Evo primera: Porez na benzin podstiče ljude da voze manja kola koja troše manje benzina. Taj porez podstiče ljude i da se voze javnim prevozom. Nikoga ne iznenadjuje što ljudi voze manje automobile u Evropi gde su porezi na benzin visoki, za razliku od USA gde su porezi na benzin niski pa omogućavaju vožnju većih automobila.

5. Trgovina može svakog dovesti u bolji položaj: Verovatno ste na vestima čuli da su Japanci konkurenți USA na nivou svetske ekonomije. Na neki način je to istina, jer američka i japanska preduzeća zaista proizvode mnogo istih dobara. Ford i Tojota konkurišu za iste kupce na tržištu automobila. Kompak i Tošiba konkurišu za iste kupce na tržištu personalnih računara. Ipak, lako je doći do pogrešnog zaključka kad se razmišlja o konkurenciji među zemljama. Trgovina između USA i Japana nije poput sportskog takmičenja u kome jedna strana dobija a druga gubi. U stvari, tačno je suprotno: trgovina između dve zemlje dovodi obe zemlje u bolji položaj. Da biste videli zašto, razmotrite kako trgovina utiče na vašu porodicu. Kada jedan član vaše porodice traži posao, on konkuriše članovima drugih porodica koji traže posao. Porodice postaju međusobni konkurenți i kada idu u kupovinu, jer svaka porodica želi da kupi najbolju robu po najnižim cenama. Dakle, u izvesnom smislu, svaka porodica u privredi konkuriše svim ostalim porodicama. Uprkos ovoj konkurenciji, vaša porodica neće biti u boljem položaju ako se izoluje od drugih porodica. Ukoliko bi se to desilo, vaša porodica bi morala da proizvodi hranu i odeću za sebe, izgradi sama svoj dom, i sl. Međutim, trgovina je ta koja omogućava svakom da se specijalizuje za aktivnosti koje najbolje obavlja.

6. Tržišta su obično dobar način da se organizuju ekonomske aktivnosti: Danas je većina zemalja koje su nekada imale centralno planske privrede, napustila ovaj sistem i pokušava da razvije tržišnu privredu. U *tržišnoj privredi* su odluke centralnog planera zamjenjene odlukama miliona preduzeća i domaćinstava. Preduzeća odlučuju koga će zaposliti i šta će proizvoditi. Domaćinstva odlučuju za koja preduzeća će da rade i šta će kupiti za svoje dohotke. Ova preduzeća i domaćinstva zajedno deluju na tržištu gde cene i lični interes rukovode njihovim odlukama.

7. Vlade su ponekad u stanju da poboljšaju tržišne ishode: Ako je “nevidljiva ruka tržišta”¹⁶ toliko moćna, zašto nam je potrebna Vlada? Jedan odgovor glasi da je nevidljivoj ruci potrebna Vlada da je štiti. Tržišta funkcionišu samo ako su zakonom zaštićena vlasnička prava. Poljoprivrednik neće uzgajati hranu ukoliko očekuje da će mu neko prigrabiti žetvu. U tom smislu se kao zaštitom svi oslanjam na policiju i sudove koje obezbeđuje vlada.

Dva su glavna razloga za vladinu intervenciju u ekonomiji: unapređenje efikasnosti i pravičnosti. Većina politika ima za cilj da uveća ekonomski kolač ili da promeni način na koji se kolač deli. Mada “nevidljiva ruka tržišta” obično vodi tržišta ka alokaciji resursa, to nije uvek slučaj. Ekonomisti koriste termin *tržišni neuspeh* za situaciju u kojoj tržište ne uspeva da postigne efikasnu alokaciju resursa. Jedan od mogućih uzroka tržišnog neuspeha jesu *eksternalije*, odnosno uticaj postupka jedne osobe na dobrobit neke druge osobe. Kao klasični primer eksternog efekta je moguće navesti zagađenje.

Još jedan mogući uzrok tržišnog neuspeha jeste *tržišna moć* koja se odnosi na sposobnost jedne osobe (ili manje grupe) da vrši nesrazmeran uticaj na tržišne cene. Na primer, ako je svima u gradu potrebna voda a postoji samo jedan bunar, vlasnik bunara ne podleže rigoroznoj konkurenciji uz čiju pomoć bi nevidljiva ruka uspela da zauzda lične interese. Stoga bi uticao na cenu vode. U uslovima prisustva tržišne moći, dobro kreirana javna politika može da zauzda lične interese i tako poveća ekonomsku efikasnost.

8. Životni standard zemlje zavisi od njene sposobnosti da proizvede dobra i usluge: Razlike u životnom standardu u različitim delovima sveta su sve izraženije. Prosečni stanovnik razvijene države ostvaruje npr. i oko 30.000 EUR. Istovremeno, prosečni stanovnik nerazvijene zemlje je npr. zarađivao 9.000 EUR ili neke još manje razvijene zemlje 1.000 EUR. Nije iznenadnje da ove velike razlike između prosečnih dohodaka odslikavaju razlike u kvalitetu života.

Šta objašnjava ove velike razlike u životnom standardu između zemalja i tokom vremena? Odgovor je iznenađujuće jednostavan. Skoro sve promene životnog standarda mogu da se pripisu razlikama u *produktivnosti* zemalja – odnosno u količini dobara i usluga koju radnik proizvede npr. za sat vremena. U zemljama u kojima su radnici u stanju da proizvode veliku količinu dobara i usluga po jedinici vremena, većina ljudi ima viši

¹⁶ U ekonomiji nevidljiva ruka je izraz koji ekonomisti koriste da bi opisali samoregulišuću prirodu tržišta, pa i privrede kao celine. Nevidljiva ruka je metafora, osmišljena od strane Adama Smita u njegovom delu „Bogatstvo naroda“. Za Smita, nevidljiva ruka je kreacija sopstenog interesa, takmičarskog duha i ponude i tražnje svakog pojedinog učesnika na tržištu. To je postao osnov za nastanak *laissez faire* ekonomiske filozofije – filozofije slobodnog delovanja tržišta bez intervencije vlasti. Prema Smitovom shvatanju postoje dve ruke, *vidljiva i nevidljiva*. Vidljiva ruka se oslanja na poreze. Visina poreza se može odrediti dobrovoljno i isto tako naplatiti. Odgovornost za određivanje poreza je na vlasti. Zbog toga se to zove vidljiva ruka. Nevidljiva ruka se oslanja na cene i ona se formira na tržištu.

životni standard. Tamo gde su radnici manje produktivni, većina ljudi mora da se zadovolji lošijim životnim standardom.

Slično tome, stopa rasta produktivnosti jedne zemlje, određuje stopu rasta prosečnog dohotka. Osnovni odnos između produktivnosti i životnog standarda jeste jednostavan, ali su posledice dalekosežne. Da bi povećali životni standard, kreatori ekonomске politike moraju da povećaju produktivnost tako što će obezbediti da radnici budu obrazovani, da imaju sredstva koja su im potrebna za proizvodnju dobara i usluga, kao i da obezbede pristup najboljoj raspoloživoj tehnologiji.

9. Cene rastu kad država štampa previše novca: Januara 1921. godine u Nemačkoj su dnevne novine koštale 0,30 maraka. Manje od dve godine kasnije, novembra 1922. godine iste novine su koštale 70.000.000 maraka. Sve ostale cene u toj privredi porasle su za sličan iznos. Ova epizoda predstavlja jedan od najspektakularnijih istorijskih primera *inflacije*, porasta opšteg nivoa cena u ekonomiji. Dakle, šta je uzrok inflacije? U skoro svim slučajevima visoke inflacije, krivac je izgleda isti - porast količine novca. Kad Vlada – Centralna banka emituje velike količine novca u zemlji, njegova vrednost opada.

10. Društvo se na kratak rok suočava s izborom između inflacije i nezaposlenosti: Kad Vlada poveća količinu novca u opticaju u jednoj ekonomiji, jedan od rezultata je inflacija. Drugi rezultat, barem na kratak rok jeste niži nivo nezaposlenosti. Izbor između inflacije i nezaposlenosti samo je privremenog karaktera, ali može da potraje i nekoliko godina.

U rešavanju ovakvih problema, koristi se kriva koja ilustruje kratkoročni izbor između inflacije i nezaposlenosti. Naziva se *Filipsova kriva* po ekonomisti koji je prvi istraživao njihov međusobni odnos. Ona je važna za razumevanje *poslovnog ciklusa* - nepravilnih i uglavnom nepredvidljivih fluktuacija ekonomске aktivnosti, izraženih brojem zaposlenih ili proizvodnjom dobara i usluga.

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

Na kraju treba istaći da iako izgledaju relativno jednostavno, ove principe koristi čak i najkomplikovanija ekonomска analiza.

EKONOMIJA VS EKONOMIKA

Tridesetih godina XX veka (1929), privrede najrazvijenijih kapitalističkih zemalja i uopšte zemalja sa tržišnim načinom privređivanja, bile su zahvaćene ekonomskom krizom. Ona je bila tolikih razmara, da je i danas nazivaju *Velikom ekonomskom krizom*. Ekonomski nauka se tada još uvek nije delila na *mikroekonomiju* i *makroekonomiju*, odnosno, ti nazivi za sadržaje koji se njima pokrivaju, nisu bili u upotrebi. Veliki norveški ekonomista Kangar Frisch prvi dobitnik Nobelove nagrade (1969) za svoje rezultate u oblasti ekonomskih nauka (koju je inače delio sa holandskim ekonomistom Jan Timbergenom), u svojim radovima je prvi upotrebljavao termine „*micro-dynamics*“ i „*macro-dynamics*“ kojima je obeležavao sadržaje za koje se kasnije uglavnom koriste nazivi mikroekonomija i makroekonomija.

MAKROEKONOMIJA

Makroekonomija potiče od grčkih reči: *macro* - veliki i *oikonomia* - privreda, što znači da *proučava ekonomske agregatne veličine*. Makroekonomija je kompleksna naučna disciplina. Posmatrano sa aspekta obuhvatnosti i njenog poimanja, ona obuhvata ekonomsku teoriju, ekonomsku politiku i pomoćne ekonomske discipline u oblasti društvene reprodukcije, dakle pre svega, on se bavi društveno-ekonomskim aspektima. Dakle, *makroekonomija se bavi odnosima proizvodnje i prometa koji se dešavaju između ljudi*. U tom smislu je značajno naglasiti ulogu socijalnih klasa i slojeva, kao i njihovu relevantnost za društvenu reprodukciju u datom društvenom sistemu. Drugim rečima, bavi se proučavanjem privrede, gde se varijable svode na mali broj globalnih veličina, tj. kompleksnih agregatnih veličina. U tom smislu, *makroekonomija se bavi izučavanjem pojava, procesa i problema kao što su: bruto domaći proizvod, potrošnja, štednja, investicije, ekonomski rast, spoljnotrgovinska razmena, društvena reprodukcija, platni bilans, ciklična kretanja privrede, budžet, ekonomska, posebno fiskalna i monetarna politika, agregatna tražnja i ponuda, zaposlenost, inflacija, itd.* Prema tome, makroekonomija proučava funkcionisanje i upravljanje ekonomijom u celini.

U davanju odgovora na ta i druga pitanja, makroekonomija objašnjava ekonomsku stvarnost pokušavajući da u postupku makroekonomske analize, ceo proces simplifikuje – pojednostavi uopštavajući ga. Prema američkom ekonomisti Džefri Saksu¹⁷, makroekonomska analiza se sastoji iz tri etape:

¹⁷ Jeffrey D. Sachs (1954-) je direktor Instituta, profesor Održivog razvoja kao i Zdravstvene politike i menadžmenta na američkom Kolumbijskom Univerzitetu.

U prvoj etapi makroekonomiske analize se postavlja opšti teoretski okvir za najznačajnija makroekonomска pitanja kako bi se razumeo proces donošenja odluka pojedinačnih preduzeća ili domaćinstava. Modelira se ponašanje izabranog, tzv. reprezentativnog preduzeća ili domaćinstva na osnovu teoretski definisanih ekonomskih instrumentarija.

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

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

Jedno od važnih područja istraživanja u makroekonomiji jeste uticaj politike države, posebno fiskalne i monetarne, na ukupna ketanja u privredi. Napor makroekonomije treba da ide u pravcu traženja optimalne uloge države kako se ne bi gušila inicijativa pojedinih preduzeća, odnosno kako bi se stvorile racionalne veze između privrede i ekonomске politike (jer su one nepredvidive i nestabilne). Na taj način bi se stvorila zdrava osnova za upravljanje privredom.

U odnosima privrede i ekonomске politike, makroekonomija treba da pomogne kreatorima ekonomске politike da ocene potencijalne efekte alternativnih politika, čime se omogućava poboljšanje ekonomске politike, odnosno samog funkcionisanja privrede.

MIKROEKONOMIJA

Mikroekonomija potiče od grčke reči *mikro* - mali i *oikonomia* - privreda, što bi u prevodu značilo izučavanje pojedinačnih ekonomskih pojava, veličina i odnosa vezanih za pojedince i preduzeća. *Ona se bavi odnosima u okviru i posredstvom kojih ljudi deluju na prirodu, proizvodeći, razmenjujući, raspodeljujući i trošeći dobra i usluge u društvenoj reprodukciji kao delu reprodukcije ukupnog materijalnog bogatstva jedne zemlje.* Stoga bi se mikroekonomija, posmatrano dosta široko, mogla okarakterisati i kao poslovna ekonomija.

Mikroekonomija proučava privredne subjekte sa stanovišta troškova proizvodnje, formiranja i raspodele akumulacije i dobiti, formiranja cena, proizvodnje i distribucije roba i usluga, pojedinačna tržišta, individualnu štednju i akumulaciju, životni standard i ličnu potrošnju, itd. Proističe, da su domaćinstva i preduzeća osnovni privredni subjekti u poslovanju i potrošnji u svim oblicima privređivanja.

Mikroekonomija izučava donošenje odluka o upotrebi određenih resursa. Na primer, zašto pojedinci više vole automobile od bicikla, i kako proizvođači odlučuju da li da proizvode automobile ili bicikle. U ovom slučaju, analizira se ponašanje svih domaćinstava i svih preduzeća u pogledu zbira kupovine automobila i zbira proizvodnje automobila. Tako se istražuje tržište automobila i upoređuje sa tržištem bicikla. Odgovor ukazuje na relativni odnos cena automobila i bicikla, u odnosu na utrošene resurse. Dakle, mikroekonomija proučava tržište za svaku robu i pruža šansu za razumevanje celokupnog ciklusa, proizvodnje, razmene, raspodele i potrošnje u celoj privredi, u datom trenutku vremena. Ova vrsta analize je komplikovana i veoma lako se može izgubiti trag fenomena za koji smo bili zainteresovani. U ekonomskoj analizi to zahteva elemente umešnosti u razlučivanju teorijske analize i iskrivljene realnosti. Mikroekonomisti teže da ponude detaljan tretman jednog stanovišta ekonomskog ponašanja, ali ignorišu međusobni odnos sa ostatkom privrede. Ovde mikroekonomisti i makroekonomisti nastavljaju različite puteve ekonomske analize.

MAKROEKONOMIJA I MIKROEKONOMIJA

Makroekonomija i mikroekonomija nisu međusobno razdvojene ekonomske discipline. One se dopunjaju jer se delovanje mikroekonomskih subjekata dešava u makroekonomskom okruženju. Stoga mikroekonomija prepostavlja makroekonomiju, i obrnuto. Dakle, ne postoji nikakav konflikt niti protivurečnost između makro i mikroekonomije. Radi se o sagledavanju istih problema, ali i o različitom fokusiranju određenih problema. Mikroekonomija proučava ponašanje individualnih domaćinstava i preduzeća, praveći jednostavne prepostavke da agregati (kao što su nacionalni dohodak i stopa nezaposlenosti, na primer) ostaju konstantni. Suprotno tome, makroekonomija proučava ponašanje navedenih agregata (nacionalni dohodak, stopa nezaposlenosti, i sl.) ignorirajući razlike među individualnim subjektima.

NAUČNI PRISTUP EKONOMIJE I METODE NJENOG IZUČAVANJA

Istraživanje problematike ekonomije na makro i mikro nivou, mora biti bazirano na izabranim adekvatnim metodama i tehnikama za svaki proučavani aspekt. U obzir, i po pravilu, dolaze već poznate naučne metode koje se koriste u ekonomskim naukama a koje se mogu odrediti u dve osnovne grupe: *kvantitativne i kvalitativne*.

Kvantitativne metode podrazumevaju skup disciplina koje prevashodno imaju kvantitativna – računska obeležja. S druge strane, *kvalitativne metode* se uglavnom baziraju na zakonitostima istorijskog razvoja i logičkom zaključivanju. Tako se mogu izdvojiti *metod posmatranja* npr. po istorijskim epohama – vremenskim celinama, *metod analize* ili raščlanjanja određene pojave na sastavne elemente i njihovo proučavanje, a zatim, *metod sinteze* kao metod koji prepostavlja uopštavanje zaključaka i rezultata do kojih se došlo analizom. Često se navodi istraživanje usmereno od opšteg ka posebnom (*metod indukcije*) i obrnuto, od posebnog ka opštem (*metod dedukcije*). Takođe, može se koristiti i *metod apstrakcije* (izolacije) kada se apstrahuju manje važne pojave za dati problem da bi se sam predmet izučavanja bolje sagledao. Ovaj metod je naročito koristan u makroekonomskim istraživanjima.

Pri svemu ovome, kao *opšti naučni metod* se često koristi *dijalektičko-materijalistički metod*. Prema ovom metodu se materija priznaje kao filozofska kategorija za označavanje objektivne realnosti koja je čoveku data u njegovim osećanjima, koju čovekovi osećaji kopiraju, pamte i održavaju, i koja postoji nezavisno od njega. Sama dijalektika filozofa Hegela se crpi u:

- a. zakonitosti ili metodu sveopšte povezanosti i uzajamne zavisnosti ekonomskih pojava,
- b. zakonitosti negacije posmatranoj kao zakon kretanja i razvijanja,
- c. zakonu pretvaranja kvantiteta u kvalitet, i
- d. zakonu jedinstva i borbe suprotnosti.

Sveopšta povezanost proističe iz činjenice da ekonomski problemi koji je prate, nisu slučajan skup nezavisan od ostalih pojava, već su povezane i uzajamno zavisne. Otuda se ekonomija može adekvatno shvatiti samo ako se prevashodno posmatra sa nivoa privrede kao celine. U suprotnom, samostalno i izdvojeno posmatranje ne bi omogućilo naučno i uzročno objašnjenje pojava koje se u vezi sa njom dešavaju.

Zakon kretanja i razvijanja ukazuje na dinamiku koja se u vezi sa ekonomijom i društvenim uticajem dešava – obnavljanje (tzv. prosta reprodukcija) i razvitak (tzv. proširena reprodukcija). Tokom kretanja i razvijanja dolazi do pojave da se kvantitativno stanje postepeno pretvara u kvalitet. Na to npr. ukazuje *podela rada* u proizvodnji pojedinih proizvoda. Ona obezbeđuje veći broj istih proizvoda posmatrano po proizvođaču (rast kvantiteta) kada dođe do istovremene specijalizacije svakog proizvođača ponaosob za pojedinu fazu proizvodnje ili deo proizvoda. *Specijalizacija* takođe vrši unapređenje obima i kvaliteta proizvoda, dovodeći ih do savršenstva. Konačno, treba istaći da je svaki razvitak uslovljen određenim *suprotnostima* – *protivurečnostima*. One mogu biti antagonističke i neantagonističke. *Antagonističke* spadaju u suprotnosti izazvane

hijerarhijom unutar jednog sistema, a *neantagonističke* hijerarhijom između dva sistema u kojima se zatim javlja jedinstvo i svesna akcija.

Od velikog značaja za ekonomiju su svakako i *metodološki principi empirijskog istraživanja*. Pod metodom se posmatrano u užem smislu, podrazumeva način (put) saznanja predmeta ili pojave koja se proučava. Zato se i kaže *da je jedna nauka moguća samo ako je tačno određen predmet njenog izučavanja, ali i nakon što je izgradila sopstvene metod i sopstvenu terminologiju*. Dakle pored predmeta istraživanja ona mora da bude razgraničena od drugih nauka kako metodom tako i terminološki. Sam *metod predpostavlja postupak saznanja*, odnosno, sve radnje kojima se vrši saznavanje u vezi predmeta izučavanja – istraživanja.

Određivanje predmeta istraživanja prepostavlja utvrđivanje onoga šta će se istraživati – koja pojava, u kom vremenu - vreme istraživanja, i u kom prostoru. Za tako istraživanje, *prvo* je neophodno utvrditi polazne prepostavke. To podrazumeva sistematizaciju početnih, postojećih saznanja o predmetu izučavanja, kako bi se uspostavile polazne prepostavke. Nekada je za ove potrebe neophodno izvršiti posebna ispitivanja. Tek tada je, *u drugom koraku*, moguće napraviti plan istraživanja, dinamizirati i sistematizovati aktivnosti koje treba preduzeti. Za te namene se često sastavljaju anketni upitnici i mobilišu potrebni stručnjaci – eksperti. *Kao treća* – najsloženija i najobimnija faza, nastupa faza prikupljanja činjenica, podataka i materijala sa terena (građa) iz različitih izvora i organizuje njihova obrada primenom različitih metoda (statistički, matematički, ekonometrijski, arhivski, literarni, ankete, intervjuji, eksperimenti, konsultacije, posmatranja i opservacije). Ova faza nekada može trajati godinama. Na kraju, treba reći da se u postupku istraživanja mogu koristiti brojne metode, od kojih navodimo neke od najčešće korišćenih:

Statistički metod je u osnovi kvantitativni metod koji po pravilu, koristi istorijske podatke, pa se usled dinamike koja je prisutna u razvoju svakog predmeta istraživanja, podaci moraju koristiti uz primenu još nekih metoda kako bi realno odrazili stanje. Pored prikupljanja i sistematizovanja podataka, ovaj metod koristi i određene indikatore kao što su npr. ponderisane ili neponderisane vrednosti, odnosno, izračunate i pozicione mere centralne tendencije (aritmetička, geometrijska i harmonijska sredina, modus, medijana), zatim, mere disperzije – varijabiliteta (izračunate i pozicione); apsolutne (interval varijacije, srednje apsolutno odstupanje, varijansa, standardna devijacija) i relativne (koeficijent varijacije, standardizovano odstupanje), kao i testiranje, ocenjivanje, indekse, stope rasta, regresije, korelacije, trendove, sezonske indekse, itsl. Prikazivanje podataka se može vršiti tabelarno i grafički.

Pored statističkog, kao kvantitativni metodi se primenjuju još matematički i ekonometrijski metodi i modeli (linearno programiranje, međusektorska analiza, itd.), računovodstveni i finansijski. Često se navode i metodi koji u sebe inkorporiraju više metoda i modela a koji su prepoznatljivi, karakteristični i široko rasprostranjeni u procesu istraživanja predmeta i pojave. Pre svega, tu je metod monografskih istraživanja; projektno-računski metodi; metod poređenja, testiranja i ocenjivanja; bilansni ili metod bilansiranja, itd.

Metod monografskih istraživanja predstavlja formalizovani način sistematskog istraživanja, po opisanoj metodologiji koja mora biti naučno utemeljena i sa prihvatljivim teorijskim postavkama kao osnovom za dalji teorijski razvoj i praktičnu primenu.

Projektno-računski metod predpostavlja primenu savremenih statističko-matematičkih metoda u projeciranju kretanja posmatrane pojave. Ono što posebno karakteriše ovaj metod jeste tzv. varijantni pristup koji u sklopu ukupnih projekcija omogućuje izbor najoptimalnije alternative za postojeće uslove ili sugerije izmenu postojećih uslova kako bi se odabrala najpovoljnija alternativa. On u sebe uvodi više metoda istraživanja pa je kao takav veoma primenljiv u ekonomiji, u savremenim uslovima. Njegova primena je po pravilu uslovljena primenom složenih metodoloških paketa podržanih informatičkim tehnologijama. Na taj način se povećava brzina i kvalitet, odnosno, efikasnost istraživanja, pogotovo kada se ima u vidu varijantni pristup.

Metod poređenja, testiranja i ocenjivanja kao deo statističkog metoda obezbeđuje najcelishodnije rešenje između ponuđenih rešenja ili jedinica posmatranja. On ima svoju kvantitativnu - računsku i kvalitativnu - interpretacijsku komponentu.

Bilansni metod ili metod bilansiranja se koristi i kao sintetski – agregatni i kao analitički – parcijalni u analiziranju resursa, proizvodnje i sličnih veličina i pojave. No, ovaj metod često ne vodi računa o ekonomsko-finansijskim i tržišnim rezultatima svoje primene, pa se uglavnom ne koristi samostalno već bilo kao bazični bilo kao dopunski. To je, po pravilu, uslovljeno vrstom istraživanja.

U savremenim uslovima se sve više pominje tzv. *knowledge-based ekonomija – ekonomija zasnovana na znanju* i u vezi sa tim, izgradnja i jačanje konkurentnosti privrede, preduzeća i pojedine zemlje u celini. Ovakav pristup mnoge zemlje najčešće vraća na liniju tzv. "bazičnih istraživanja". Ovakva orijentacija je bila dominantna u svetu tokom sedamdesetih godina dvadesetog veka. Međutim, orijentacija na razvoj istraživanja koje će u svojoj osnovi imati duboko usađen odnos prema drugom navedenom aspektu - tržištu, učinila je neophodnim da se razvijaju metodi za merenje i ocenu efekata naučnih i primenjenih istraživanja koji omogućuju ocenjivanja uspeha na tržištu. U navedenom smislu se i termini

"bazična istraživanja", "primenjena istraživanja" i sl., mogu smatrati neadekvatnim za nove uslove. Termini "strateški" ili "orijentisan na primenu", "marketinški", "naučno orijentisani" se danas najčešće koriste da bi se istakla ideja kako su neophodna ulaganja materijalnih sredstava u istraživanja koja imaju svoju konkretnu aplikaciju. Upravo su ta istraživanja ona koja na novim principima i otkrićima obezbeđuju svoju tržišnu potvrdu.

Rezimirajući, treba istaći da ekonomisti, pored poznavanja teorije i prakse, moraju poznavati ali i znati primenjivati u svom radu savremene metode i instrumente istraživanja, kompariranja, kreiranja, sprovođenja, praćenja i ocenjivanja problematike agrarne privrede. Na taj način oni svoj rad čine efikasnim, a ekonomiju kao naučnu disciplinu tako dalje unapređuju.

NAJZNAČAJNIJE EKONOMSKE TEORIJE

Prema naučnom tumačenju ekonomske misli, postoje određeni teorijski pravci koji se međusobno razlikuju prema stanovištu sa koga posmatraju ekonomiju. Tako bi se uglavnom mogle izdvojiti sledeće ekonomske teorije:

- Merkantilizam,
- Fiziokratska škola,
- Klasična – britanska politička ekonomija
- Neoklasična politička ekonomija
- Ekonomija blagostanja,
- Kejnzijska ekonomija,
- Marksistička politička ekonomija, i
- Savremeni pristupi ekonomskoj nauci – savremene ekonomske škole.

U nastavku će biti reči samo o nekim ekonomskim školama, uglavnom o onim školama koje su u pojedinim ekonomsko-istorijskim periodima, imale značajniju ulogu.

KLASIČNA EKONOMSKA TEORIJA

Glavni predstavnici klasične škole su Adam Smit i David Rikardo. Ova škola naziva se još i ortodoksna liberalistička škola ili škola ekonomskog liberalizma. Traje od XVII do XIX veka. Polazeći od empirijskih fenomena njen cilj je bio otkrivanje unutrašnje

međuzavisnosti i zakonitosti funkcionisanja privrede kao celine. Pri tom, klasičari polaze od principa „nevidljive ruke tržišta”. Ovaj princip je formulisao Adam Smit opredeljujući se za podršku domaćoj a ne stranoj proizvodnji i usmeravajući je tako da njen proizvod bude što veće vrednosti, dok svaki subjekat ima u vidu samo svoj interes i vođen je nevidljivom rukom u ispunjavanju i onih ciljeva o kojima nije mislio. Ovoj teoriji zasnovanoj na proizvoljnim polaznim prepostavkama, svojstvena je analogija kapitalizma. Smatra se normalnim da je sve prepusteno ”nevidljivoj ruci” tržišta koji će automatski da dovedu do optimalnog razvoja, bez ikakve potrebe mešanja države u privredni život.

Klasična ekonomска škola kao tri najznačajnija tržišta izdvaja:

- 1) tržište robe;
- 2) tržište rada i
- 3) tržište kapitala.

Na svakom od tih tržišta ključni instrument pomoću koga se uspostavlja ravnoteža je nivo cena, realna zarada i kamatna stopa. Stalna ravnoteža se odražava njihovim promenama na pomenutim tržištima. To je proces stvaranja hipotetičke opšte ravnoteže u privredi u jednom perfektnom privrednom sistemu. Međutim, nedostatak ove teorije je u tome što se svaki od tih promenljivih faktora posmatra izolovano na svom tržištu, a ne istražuje njihovo uzajamno delovanje kao i delovanje na različitim tržištima. Zapostavlja se delovanje jednog tržišta na druga pa se kao posledica može pojačati neravnoteža ili da se ubrza uspostavljanje već narušene ravnoteže.

Kamen temeljac klasične škole je postavio francuski ekonomista Žan Baptist Sej - Jean-Baptiste Say¹⁸, po kome svaka ponuda robe automatski izaziva vlastitu tražnju (stav poznat kao Sejov zakon). Jednom rečju, ova teorija u osnovi polazi od prepostavke automatskog uspostavljanja privredne ravnoteže na nivou pune zaposlenosti faktora proizvodnje (zemlje, rada i kapitala). Logično je da ovakav način ekonomskog rezonovanja može da proistekne isključivo u uslovima potpunog ekonomskog liberalizma.

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

¹⁸ Jean-Baptiste Say (1767-1832) je francuskog porekla, bavio se političkom ekonomijom, pripadao klasičnoj školi ekonomskog liberalizma. Formirao je i zakon tržišta. Sayov zakon tržišta glasi da "ponuda stvara potražnju". J. B. Say je govorio 1803. godine da, zbog toga što je ukupna kupovna moć upravo jednak ukupnim dohotcima i ukupnoj proizvodnji, suvišak potražnje ili ponude nije moguć.

Klasičari smatraju da u privredi postoji stalna ekomska ravnoteža. Ukoliko pak i dođe do određene neravnoteže, oni smatraju da je ona kratkoročnog karaktera. Radi se po pravilu o neravnoteži koju su izazvali ne ekonomski faktori.

Predstavnici klasične ekomske teorije smatraju takođe da u privredi uvek postoji stanje pune zaposlenosti. Po njima, ponuda stvara sopstvenu tražnju, pa je pri svakom stanju proizvodnje i zaposlenosti, vrednost (cena) agregatne proizvodnje jednaka vrednosti (ceni) agregatne tražnje. Ukratko, u privredi uvek postoje spontane tržišne snage koje vuku privrednu u stanje pune zaposlenosti i opšte privredne ravnoteže.

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

KEJNZIJAJSKA EKOMMSKA TEORIJA

Ekommska teorija koju je koncipirao Džon Majnard Kejns tridesetih godina XX veka je označila radikalni zaokret u odnosu na dotadašnju klasičnu ekomsku misao. U osnovi, ona se usredsređuje na proučavanje uloge države u stabilizaciji privrede, upravljujući agregatnom tražnjom.

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

Intervencija države je neophodna ukoliko se želi stabilizovanje ukupne tražnje i izbegavanje recesije. Po njima, najosjetljivija makroekomska promenljiva su investicije. Na monetarnom planu Kejns odbacuje pretpostavku po kojoj je novac neutralan, tj. stav da njegova emisija ne može uticati na veličinu bruto domaćeg proizvoda, potrošnju i investicije (tj. delovati na realne ekomske veličine).

Ključno stanovište kejnsijanske teorije i politke nalazi se u stavu da u kratkom roku proizvodnju i zaposlenost najvećim delom određuju faktori na strani tražnje. Takođe, po kejnsijanskim teoretičarima se mere monetarne i fiskalne politike koriste za obuzdavanje

inflacije i podržavanje privrednog rasta i zaposlenosti. Kejns je doveo u pitanje većinu stavova na kojima je počivala klasična ekonomска teorija.

On postavlja pitanja društvene koristnosti privatne i javne štednje, dovodi u pitanje teoriju pune zaposlenosti radne snage i kapitala, kao i neograničenog liberalizma u trgovini i u privredi. Kada je u pitanju aktivna državna politika Kejns naročitu pažnju poklanja merama iz sledećih područja:

- 1) monetarne politike (novac, kamata, kredit, formiranje kapitala);
- 2) poreske politike;
- 3) politike javnih rashoda; i
- 4) politike budžetskog deficit-a i javnog duga.

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

OSNOVE MONETARISTIČKOG PRAVCA

Tokom četrdesetih godina XX veka u ekonomskoj teoriji se pojavljuje pravac pod nazivom monetarizam. Ova škola vezana je za ime američkog ekonomiste Miltona Fridmana¹⁹. Ona ističe odlučujući značaj promena u prilivu novca za određivanje ravnotežne proizvodnje, odnosno ravnotežnog bruto domaćeg proizvoda i ravnotežnih cena. Iako nastao tokom četrdesetih godina, monetarizam kao posebna ekonomski škola postaje veoma popularan tokom sedamdesetih godina XX veka.

Monetaristički model polazi od shvatanja da monetarna politika, delovanjem na promene u investicijama i potrošnji, dolazi do promena u ravnotežnom dohotku i ravnotežnim cenama. Dakle, rast količine novca u opticaju deluje na uvećanje potrošnje (lične i investicione), odnosno deluje na uvećanje agregatne tražnje podižući nivo ravnotežnog dohotka. Monetaristi veruju da promene u monetarnoj kao uostalom i u fiskalnoj politici, imaju samo kratkoročne efekte na realni bruto domaći proizvod. Dugoročno, oni očekuju da veličina bruto proizvoda bude na nivou potencijalno mogućeg, odnosno na nivou koji definiše veličina "prirodne" stope nezaposlenosti. Zbog toga se

¹⁹ Milton Friedman - Milton Friedman (1912-2006) je američki ekonomista, nobelovac 1976. godine, zastupnik slobodnog tržišta, promoter i tvorac alternativnog makroekonomskog stanovišta poznatog kao monetarizam.

dugoročni efekti promena u monetarnoj sferi ogledaju jedino u delovanju na promene cene.

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

Smatraju da je ponuda novca ključna varijabla u određivanju privredne dinamike u kratkom roku. Ostale promene koje se dogadaju na planu inflacije, zaposlenosti i nacionalnog dohotka su izvedene iz monetarne komponente. Naglašavaju da je nepodudaranje ponude novca i novčane tražnje osnovni uzročnik ekonomskih kriza i cikličnih privrednih kretanja. Monetaristi se pozivaju na visok stepen uzajamne korelativne zavisnosti između ponude novca i bruto domaćeg proizvoda, polazeći od stanovništa da je novac odlučujući faktor ekonomski aktivnosti i nivoa cena. Oni pretpostavljaju da je novac „uzrok“ a bruto domaći proizvod „posledica“.

Može se zaključiti da pobomici monetarizma teže stavu po kome rast ponude novca uslovjava pokretanje privredne aktivnosti i inflaciju, dok suprotna pojava, smanjivanje ponude novca dovodi do usporavanja privredne aktivnosti, odnosno dovodi do recesije. Moneatarizam je isticao da premda je stopa rasta ponude novca od primarnog značaja za određivanje bruto domaćeg proizvoda, efekti promene stopa rasta ponude novca na kretanje bruto domaćeg proizvoda dolaze u dugim promenljivim kašnjenjima.

TEORIJA RACIONALNIH OČEKIVANJA (NOVA KLASIČNA EKONOMIJA)

Jedna struja monetarizma je sebe nazivala Školu racionalnih očekivanja. U suštini, ova škola stoji na stanovištu da se privredni subjekti racionalno ponašaju, da vrlo uspešno procenjuju buduća ekonomска kretanja i prilagođavaju svoju ekonomsku aktivnost, jer za te svrhe koriste sve raspoložive informacije. Oni zato veruju tržištu u regulisanju ponude i tražnje, a državi osporavaju da na kratak rok može da utiče na zaposlenost i veličinu proizvodnje. Ovo zbog toga što uvek postoji određena stopa nezaposlenosti i svaki pokušaj da je država smanji ili poveća, biće predviđen od strane privrednih subjekata, tj. neutralisan njihovim reakcijama. Zato umesto delovanja monetarne i fiskalne politike na efektivnu tražnju, nju treba usmeriti na agregatnu ponudu i

na taj način delovati na makroekonomski aggregate (povećanje bruto domaćeg proizvoda, zaposlenosti i tome slično).

Dve ključne pretpostavke racionalnih očekivanja su:

- 1) ljudi koriste sve dostupne informacije na bazi kojih donose odluke, i
- 2) zarade i cene su promenljive (fleksibilne).

U procesima donošenja odluka od navjeće važnosti su očekivanja. U zavisnosti od toga kakva su očekivanja (očekivanja da li će investitori ići u nove poduhvate ili će potrošači svoj raspoloživi dohodak usmeriti ka potrošnji, odnosno štednji) oblikuje se odnos nezaposlenosti i inflacije kao centralno makroekonomsko pitanje.

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

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

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

Na osnovu činjenice da ekonomski kretanja i problemi koji iz tog kretanja proizilaze zavise od ponašanja privrednih subjekata nastala je i druga komponenta Nove klasične ekonomije, hipoteza racionalnih očekivanja koja obuhvata:

- a. koncepciju očekivanja u smislu da ekonomski subjekti gledaju prema budućnosti prilikom donošenju svojih odluka, i
- b. koncepciju racionalnosti koja podrazumeva da pri tome ne prave sistemske greške. To znači da hipoteza racionalnih očekivanja podrazumeva da ekonomski subjekti svoje odluke donose na osnovu svih raspoloživih informacija a da pri tom ne prave sistemske greške.

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

- a) primenu ravnotežnog modela u makroekonomskoj analizi;
- b) pristup makroekonomskoj analizi sa aspekta mikroekonomije, odnosno razumevanju makroekonomskih problema na osnovu ponašanja ekonomskih subjekata;
- c) široke primene hipoteze racionalnih očekivanja u makroekonomiji; i
- d) kritičkom procenjivanju tradicionalnog pristupa ekonomskoj politici.

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

TEORIJA EKONOMIJE PONUDE

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

Premda se ne može govoriti o Ekonomiji ponude kao naučno utemeljenom pravcu u razvoju ekonomske misli, evidentno je da se njen osnovni pristup može prepoznati u stavu klasične ekonomske teorije po kome proizvodnja intenzivnije reaguje na motivacije i faktorske prinose nakon odbijanja poreza. Manji intenzitet reakcije je na strani njenog reagovanja na promene koje se događaju u agregatnoj tražnji.

Tri su tačke ovog teorijskog pravca posebno važne:

- 1) odstupanje od kejnsijanskih politika upravljanja tražnjom,
- 2) stavljanje akcenta na motivaciju i efekte ponude i
- 3) zalaganje za značajno smanjenje poreza. U teorijsko - analitičkom smislu, osnovno analitičko oruđe Ekonomije ponude predstavlja tzv. Laferova kriva²⁰.

Njena ključna poruka je da niže poreske stope omogućavaju veće iznose ukupnih poreskih zahvatanja. Smanjivanje poreskih stopa je u funkciji stimulisanja privrednog rasta. Ukratko, daleko najznačajniji stimulans privrednom razvoju u pojedinim nacionalnim ekonomijama je postojanje motiva privatnih preduzetnika da uđu u biznis i na taj način pokrenu proizvodnju. Otuda država mora na sve načine stvoriti ambijentalni okvir koji je maksimalno stimulativan nesmetanom obavljanju ekonomske aktivnosti. U tom smislu, kao jedan od najznačajnijih podsticaja nesmetanom privrednom rastu predstavljaju niska poreska zahvatana. Teoretičari ekonomije ponude akcentiraju ulogu fiskalne politike u dinamiziranju stope privrednog rasta. Smanjenje poreskih stopa je u funkciji stimulisanja privrednog rasta.

Osnovna razlika između kejnsijanaca uključujući tu i neoakejnsijance s jedne, i predstavnika Ekonomije ponude s drage strane, jeste odnos ovih škola prema tržišnom sistemu, sistemu motivacija i privatnom preduzetništvu. Prvi tvrde da tržište dovodi do ispoljavanja najrazličitijih neravnoteža u privredi što može uticati na pojavu kriza i nezaposlenosti. Drugim rečima, usled nesavršenosti tržišta i njegovih defekata može doći do usporavanja stope privrednog rasta. Zbog toga oni smatraju da država mora u uslovima nedovoljne proizvodnje inicijalno povećati neku od komponenti ukupne potrošnje. Tu se pre svega ima u vidu komponenta investicione potrošnje i mehanizam multiplikator-akceleratora kao način ubrzanja stope privrednog rasta. Suprotno od njih, po mišljenju pristalica Ekonomije ponude, upravljanje agregatnom tražnjom nema izraženijeg uticaja

²⁰ Vezu između poreskih stopa i poreskih prihoda popularisao je Laffer krivuljom kojom se pokazuje da, ako poreske stope porastu na 100% dohotka nestaće proizvodnja, a neće biti ni dohotka jer niko neće da radi ako mu država oduzima svu zaradu.

na stopu privrednog rasta, posebno ukoliko su promene cene očekivane od strane ekonomskih učesnika.

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

NOVI PRAVCI KEJNSIJANIZMA

Tokom osamdesetih godina XX veka okuplja se veliki broj poznatih ekonomista s namerom da odgovore na oštре kritike Kejnsijanizma od strane Nove klasične ekonomije. Oni takođe nastoje da prevaziđu krizu i u samom kejnsijanizmu, nastalu sa pojavom novog ekonomskog fenomena - stagflacije. To je podrazumevalo potrebu prevazilaženja postojećih ograničenja kejnsijanizma kroz dalji razvoj kejnsijanske teorije, obogaćujući je novim saznanjima teorije i prakse.

Novi kejnjizanci više govore o reinkarnaciji kejnsijanskog duha u novom telu. Ovu grupu ekonomista Majkl Parkin (Michael Parkin) je 1984. godine nazvao Novim kejnsijancima i danas je prihvaćena kao posebna skola - Novi kejnsijanizam. Predstavnici ove škole su poznati i priznati ekonomisti kao sto su: Gregori Mankju (Gregory Mankiw), Oliver Blanšard (Olivier Blanchard), Brus Grinvald (Bruce Greenvald), Džordž Akerlof (George Akerlof), David Romer (David Romer), Stenli Fišer (Stanley Fisher), Džon Tejlör (John Taylor), nobelovac Jozef Štiglic (Joseph Stiglitz), i dr.

Novi kejnsijanci polaze od prepostavke da je privreda složena organizacija koja zahteva koordinaciju odluka miliona domaćinstava i firmi. Nezaposlenost i drugi ekonomski problem predstavljaju, ustvari, neuspeh društva da reši problem koordinacije na efikasan način. Zato i osnovni zadatak novih kejnsijanaca je da istražuju zašto tržišta i druge društvene institucije ne funkcionišu na našin koji bi bio poželjan.

Nezadovoljni sa mikroekonomskom osnovom makroekonomске analize Nove klasične škole, a prihvatajući inicijativu Lukasa da makroekonomski modeli moraju biti zasnovani na mikroekonomskoj osnovi, Novi kejnsijanci smatraju da je njihov osnovni zadatak uključivanje najnovijih rezultata mikroekonomске analize. Zato novi kejnsijanci razrađuju "nedostajucu kariku" u kejnsijanskom modelu tj. mikroekonomsku osnovu makroekonomije, odnosno primarno se bave traganjem za čvrstim i uverljivim modelima

krutosti nadnica i/ili cena zasnovanih na maksimizirajućim ponašanjem i racionalnim očekivanjima. Većina novih kejnsijanaca analize uključuje hipoteze racionalnih očekivanja i prirodne stope, ali neprihvataju predpostavke nove klasične ekonomije o kontinuiranom čišćenju tržišta. Oni istazuju različite uzroke rigidnosti nadnica i cena koje sprečavaju tržišno čišćenje. Rigidnost cena i nadnica kao uzroke sporog i zakasnelog prilagođavanja cena, Novi kejnsijanci izvode na osnovu sledećih analiza: a) nominalne rigidnosti nadnica (kliznim dugoročnim radnim ugovorima); b) nominalne rigidnosti cena (monopolska pozicija preduzeća u određivanju cena i njeni troškovi prilagođavanja); c) realne rigidnosti na tržištu rada (model implicitnih ugovora, efikasne nadnice i insajder - autsajder model); d) tržišta dobara sa koordinacionim nedostacima.

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

Možemo zaključiti da Novo kejnsijanska istraživanja nastoje da razviju makroekonomiske modele sa koherentnom mikroekonomskom osnovom i objasne zašto se cene i nadnice prilagođavaju sporo i postepeno. Na taj način oni ukazuju i na opravdanost i efikasnost ekonomске politike (i ponude i tražnje) da stabilizuje privredu. Međutim, za razliku od kejnsijanaca iz šezdesetih godina XX veka, Novi kejnsijanci nisu za „fino“ upravljanje tražnjom, vec za grubo usmeravanje tražnje tako da se ostavlja dovoljno prostora za ispoljavanje interesa pojedinaca.

KONTROLNA PITANJA

1. Obrazložiti pojam i definisati ekonomiju?
2. Objasniti robnu, sitnorobnu i naturalnu privedu?
3. Kako bi ste objasnili termin tražnja?
4. Navesti neke od najznačajnijih ekonomskih teoretičara i obrazložiti suštinu njihovih istraživanja?
5. Šta je ekonomski teorija?
6. Šta je to nova, odnosno, novostvorena vrednost?
7. U procesu kreiranja novostvorene vrednosti, na šta je pažnja ekonomiste najviše usmerena?

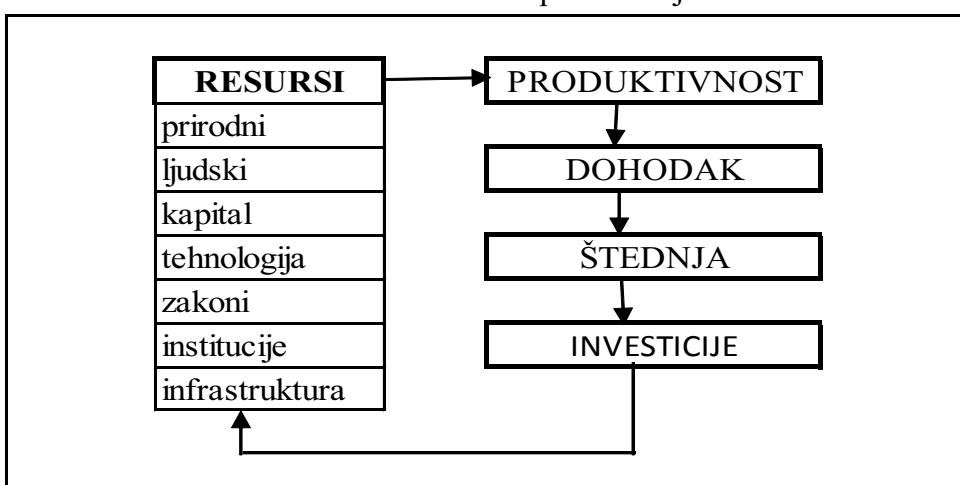
8. Koje su dve osnovne prepostavke u ekonomiji?
9. Šta je predmet izučavanje u ekonomiji?
10. Šta je to oportunitetni trošak?
11. Na kojih osam pitanja ekonomija treba da pruži odgovor?
12. Koja su tri pojavna oblika društveno-ekonomskih sistema?
13. Šta je to pozitivna a šta normativna ekonomija i kakav je njihov međuodnos?
14. Navedi 10 osnovnih ekonomskih principa?
15. Objasni ekonomski princip: Ljudi se suočavaju sa izborom?
16. Objasni ekonomski princip: Trošak nečega jeste ono čega se odričete da biste to dobili?
17. Objasni ekonomski princip: Racionalni ljudi razmišljaju o tzv. graničnim slučajevima?
18. Objasni ekonomski princip: Ljudi reaguju na podsticaje?
19. Objasni ekonomski princip: Trgovina može svakog dovesti u bolji položaj?
20. Objasni ekonomski princip: Tržišta su obično dobar način da se organizuju ekonomski aktivnosti?
21. Objasni ekonomski princip: Vlade su ponekad u stanju da poboljšaju tržišne ishode?
22. Objasni ekonomski princip: Životni standard zemlje zavisi od njene sposobnosti da proizvede dobra i usluge?
23. Objasni ekonomski princip: Cene rastu kad država štampa previše novca?
24. Objasni ekonomski princip: Društvo se na kratak rok suočava s izborom između inflacije i nezaposlenosti?
25. Objasni i obrazloži pojam makroekonomija?
26. Objasni i obrazloži pojam mikroekonomija?
27. Objasni i obrazloži odnos makro i mikroekonomije?
28. Navedi dva osnovna pristupa u izučavanju ekonomije i objasni šta podrazumevaju kvalitativne metode?
29. Navedi dva osnovna pristupa u izučavanju ekonomije i objasni šta podrazumevaju kvantitativne metode?
30. Šta prepostavlja određivanje predmeta istraživanja i koje su faze u procesu organizovanja istraživanja?
31. Koje su najčešće korišćene metode u procesu istraživanja?
32. Navedi najznačajnije ekonomске teorije i objasni: klasična ekonomска teorija?
33. Navedi najznačajnije ekonomске teorije i objasni: kejnjijanska ekonomска teorija?
34. Navedi najznačajnije ekonomске teorije i objasni: osnove monetarističkog pravca?
35. Navedi najznačajnije ekonomске teorije i objasni: teorija racionalnih očekivanja (nova klasična ekonomija) ?

36. Navedi najznačajnije ekonomске teorije i objasni: teorija ekonomije ponude?
37. Navedi najznačajnije ekonomске teorije i objasni: novi pravci kejnsianizma?

KOMPONENTE CIKLUSA REPRODUKCIJE

U svakoj privredi, proizvodni proces se odvija tako što se uposle raspoloživi resursi, a to su prirodni resursi, ljudski resursi, raspoloživi kapital, postojeća tehnologija, angažuje raspoloživa infrastruktura, i konačno, stvore zakonske i institucionalne prepostavke u kojima ceo sistem proizvodnje treba da funkcioniše. Ovi resursi se zatim produktivno koriste, kako bi se na tržištu ostvario dohodak (novostvorena vrednost). Dohodak se delom troši, a većim delom štedi, kako bi se u narednom bližem ili kraćem periodu ponovo investiralo u resurse, i tako započeo sledeći proces proizvodnje²¹. Ovaj proces se najčešće naziva kružni tok proizvodnje, slika 1.

Slika 1: Kružni tok proizvodnje

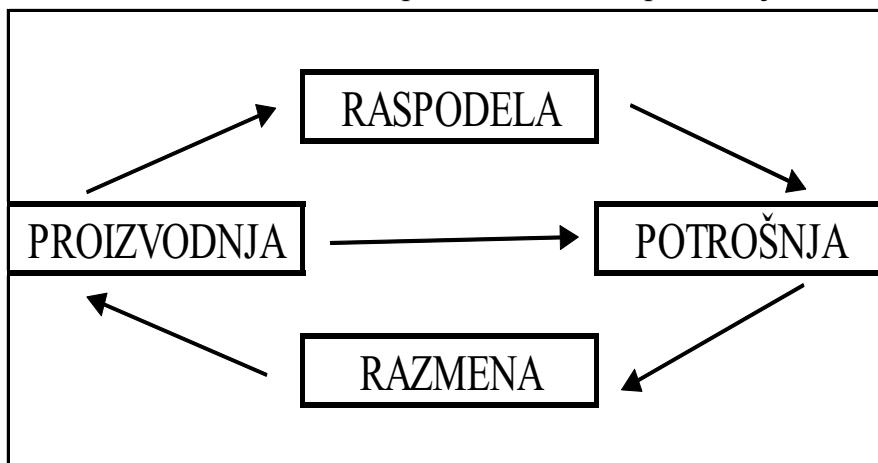


Izvor: autor

²¹ Svaki sledeći proces proizvodnje bi trebalo da omogući uvećanu dodatu vrednost. On se naziva proces proširene reprodukcije. Ukoliko u sledećem proizvodnom procesu ne dođe do uvećanja dodate vrednosti, takav se proces naziva proces proste reprodukcije. Konačno, ukoliko u narednom procesu proizvodnje dođe do umanjenja dodate vrednosti, takav proces proizvodnje se naziva procesom umanjene reprodukcije.

U navedenom procesu reprodukcije, odnosno, posmatrano agregatno, za privredu i privredni sistem su vezane osnovne komponente ciklusa reprodukcije. One u sebi inkorporiraju različite i međusobno povezane ekonomske aktivnosti privrednih subjekata. To su *proizvodnja, raspodela, razmena i potrošnja*, slika 2.

Slika 2: Osnovne komponente ciklusa reprodukcije



Izvor: autor

Ove ekonomske aktivnosti predstavljaju najznačajnije aspekte procesa reprodukcije, pa će u nastavku biti nešto više reči o svakoj od njih.

PROIZVODNJA

Proizvodnja predstavlja odnos ljudi prema prirodi pri čemu ljudi menjaju prirodu prilagođavajući je svojim potrebama. Najznačajnije karakteristike proizvodnje su sledeće:

1. proizvodnja je permanentni uslov egzistencije ljudi;
2. proizvodnja je uvek društvena i ispoljava se na dva načina - neposredno i posredno;
3. proizvodnja uvek ima dve svoje strane: tehničku i društvenu. Tehnička strana se ogleda u postupcima i metodama pomoću kojih se dolazi do željenih rezultata. Društvena strana se ogleda u odnosima između ljudi povodom sredstava za proizvodnju, rezultata proizvodnje i uzajamnih odnosa u samoj proizvodnji;
4. proizvodnja je uvek konkretna i to kako po predmetu ili usluzi koji se proizvode, tako i po društvenim odnosima u kojima se proizvodi;

5. svaka proizvodnja pretpostavlja tri elementa procesa proizvodnje: rad, sredstva za rad i predmete rada. Oni moraju uvek biti zastupljeni da bi se proizvodnja mogla odvijati.

Ljudski rad

Ljudski rad je svesno organizovana svrshodna delatnost ljudi kako bi se postigli korisni učinci koji zadovoljavaju konkretnu pojedinačnu ili društvenu potrebu. On je osnovni uslov opstanka i razvoja društva. Za rad je karakterističan društveni karakter jer se svaki rad obavlja u određenom društvu i posredstvom društva. On je stvaralac društvenog bogatstva.

Podelom rada dolazi do njegove specijalizacije kao i specijalizacije sredstava pomoću kojih čovek deluje u procesu proizvodnje²². Pojedinci se uglavnom trajno bave određenim zanimanjima i razmenjuju međusobno proizvode svoga rada. Razvitak manufakture i posebno mašinske industrije raščlanjuje rad pojedinaca na niz samostalnih ali međusobno zavisnih i povezanih radnih procesa. Rad se svodi na trajno obavljanje jedne operacije ili nekoliko operacija u procesu proizvodnje. Tako se razvija kooperativni karakter rada i sistem proizvodnje u kojem čovekova proizvodna aktivnost stiče svojstva rada samo ako je povezana sa aktivnošću drugih radnika i ako se skladno uklapa u celokupni mehanizam privređivanja.

Sredstva za rad

Sredstva za rad su sve one stvari pomoću kojih čovek deluje na predmete rada, s ciljem da bi ih menjao i prilagođavao svojim potrebama. Dele se na dve velike grupe:

- (1) sredstva za rad u užem smislu; i
- (2) sredstva za rad u širem smislu.

Sredstva za rad u užem smislu obuhvataju:

a) mehanička sredstva (alati, mašine i različiti instrumenti). Mehanička sredstva ili oruđa za rad predstavljaju najvažniji element sredstva za proizvodnju. Dosadašnja istorija ljudskog društva svodi se u velikoj meri na istoriju razvijanja i usavršavanja oruđa za rad i

²² Prva velika društvena podela rada odigrala se u vreme prvobitne zajednice i dovela je do odvajanja stočarstva od zemljoradnje. Do druge velike društvene podele rada došlo je u kasnim fazama razvoja epohe prvobitne zajednice, kada se kućna radinost razvila u zanatstvo. Treća velika društvena podela rada javlja se u vreme raspadanja prvobitne zajednice i nastanka robovlasništva. Kao posledica prve i druge opšte društvene podele rada dolazi do izdvajanja trgovine kao posebne delatnosti.

to počev od najprimitivnijih alata, kojima se služio prvobitni čovek, pa do kibernetskih mašina, kojima se služi savremeni čovek;

b) sistem sudova proizvodnje obuhvata sve posude i druge stvari koje služe za držanje predmeta rada u toku procesa proizvodnje, i za održavanje tj. čuvanje takvih proizvoda. To su razni rezervoari, cevi, kotlovi, bačve, silosi... Imaju naročito važnu ulogu u hemijskoj industriji.

Sredstva za rad u širem smislu obuhvataju sve one činioce koji neposredno ne ulaze u sam proces proizvodnje, već omogućavaju njegovo odvijanje. Tu spadaju: zemljište kao opšta pretpostavka svake proizvodnje. U poljoprivredi zemljište predstavlja i neposredno sredstvo za rad, jer njen sastav i prirodni procesi direktno utiču na promene u predmetima rada, tj. deluje kao sredstvo za rad u užem smislu. Takođe, sredstva za rad čine i zgrade (osnovne i pomoćne) u kojima se odvija proizvodnja, zatim, infrastruktura (putevi, pristaništa, skladišta, transportna sredstva, energetska postrojenja, itd.), transportna sredstva, i dr. Isključujući zemljište, sva ostala sredstva za rad obuhvataju se najčešće pod pojmom *tehnika*. U vezi sa tehnikom je i *tehnički progres*, čija je suština u prenošenju čovekovih proizvodnih funkcija na tehničke uređaje. Sva istorija tehnike sastoji se u prenošenju proizvodnih funkcija sa ljudi na mašine. Nauka i tehnika javljaju se u savremenom društvu kao sredstva pomoću kojih čovek uvećava svoje proizvodne mogućnosti. Zato se i kaže da su oni produžetak i razvitak čovekove telesne i duhovne suštine.

Predmeti rada

Predmeti rada obuhvataju sve one stvari koje čovek zatiče u prirodi ili koje je sam stvorio, a na koje deluje pomoću sredstava za rad, da bi ih menjao i prilagođavao svojim potrebama. Predmeti rada se dele:

- (1) na one koji su neposredno zatečeni u prirodi; i
- (2) na sirovine koje su stvorene ljudskim radom.

Prema funkciji predmeti rada se dele na:

- (1) osnovne i
- (2) pomoćne.

Osnovni su oni koji čine glavni sadržaj novog proizvoda (pamučna pređa u proizvodnji tekstila). Pomoćni su oni koji mogu da ulaze u sastav novog proizvoda i da

čine njegov dopunski element (boja u proizvodnji tekstila), ali mogu i da ne ulaze u njegov sastav (goriva, maziva).

Sredstva za proizvodnju

Sredstva za rad i predmeti rada posmatrani zajedno čine sadržaj pojma *sredstva za proizvodnju*²³. U vezi sa ovim pojmom je pojam *industrijska revolucija*, koja predstavlja tehničko-organizacioni i ekonomski prevrat koji se bazira na jednoj ili više naučno-tehničkih revolucija. Ovaj prevrat započinje prvo u industriji i zahvata druge sfere preobražavajući ih ekonomski.

Navedena podela proizvodnih činilaca na rad, sredstva za rad i predmete rada, *ne sme se shvatiti kao univerzalna šema*, pod koju se može podvesti svaka proizvodnja. Brojni proizvodni procesi imaju za cilj stvaranje usluga (informacije, znanje, tehničko i proizvodno iskustvo, nauka, kultura). Sve su ovo produkti specifične proizvodnje u kojoj predmeti rada nisu od primarnog značaja.

Osnovni oblici proizvodnje

Proizvodnja može biti pojedinačna i ona se najčešće obavlja u uslovima zanatske proizvodnje. Takođe, ona može biti serijska i obavlja se u manufakturnim ili industrijskim pogonima. Konačno, proizvodnja može biti i masovna. Ova proizvodnja predstavlja specijalizovanu proizvodnju jednog ili nekoliko proizvoda u velikim količinama. Najčešće je vezana za globalna preduzeća koja pokrivaju tržišta više zemalja, odnosno, sveta u celini. Njihov cilj je da obore *fiksne troškove po jedinici proizvoda*²⁴ i tako proizvode velike količine standardizovane robe po kvalitetu, jeftinije nego njihova konkurenca. Ostvaruju je preduzeća koja imaju razvijen i stabilan tehnološki postupak, kod kojih je izvršena precizna i detaljna podela rada, i kod kojih se do tančina može planirati opterećenje i korišćenje kapaciteta. Masovna proizvodnja je karakteristična za savremeni način proizvodnje jer omogućava najširu primenu mehanizacije i automatizacije proizvodnje, a takođe osigurava i poslovanje uz najniže troškove proizvodnje.

²³ U nekim slučajevima, jedan isti elemenat sredstava za proizvodnju može da bude i sredstvo za rad, i predmet rada. Na primer, *zemlja* dok se ore je predmet rada, a kada je setva završena je sredstvo za rad.

²⁴ Fiksni troškovi po jedinici proizvoda se mogu iskazati kao troškovi koje preduzeće ima da plati bez obzira da li uopšte proizvodi proizvode ili usluge, ili ne. Oni se, po pravilu, dele na ukupan broj proizvedenih proizvoda ili usluga. Primer: Vrednost nabavke traktora opterećuje zemljoradnike, bez obzira da li obrađuju, ili ne, poljoprivredno zemljište. Takođe, nije svejedno da li se ta vrednost deli na proizvodnju npr. sa 5ha zemljišta ili 10h zemljišta. U drugom slučaju vrednost traktora opterećuje cenu proizvoda duplo manje nego u prvom.

Podruštvljavanje proizvodnje

Za razvoj ljudskog društva karakteristično je sve veće *podruštvljavanje proizvodnje*. To se ispoljava u činjenici da zbog podele rada, tj. specijalizacije i kooperacije, koje nužno prate podelu rada, gotovi proizvodi postaju delo sve većeg broja ljudi. *Najznačajniji uzroci procesa podruštvljavanja proizvodnje* su sledeći:

1. delovanje zakona ekonomije društvenog rada, koji dovodi do snižavanja troškova ukupnog rada, tj. i živog i minulog po jedinici proizvoda. To uzrokuje sve veću, koncentraciju proizvodnje i porast njenog obima, što dovodi do različitih oblika podele rada pri stvaranju materijalnih dobara;
2. savremena naučno-tehnička revolucija, posebno automatizacija proizvodnje, zahtevaju visoko specijalizovanu i masovnu proizvodnju. To predstavlja ne samo sve šire tržište već i sve veću proizvodnu kooperaciju, i to kako u granicama pojedinih država tako i u svetskim razmerama;
3. razvoj saobraćaja i svetskog tržišta, dovodi do sve veće *internacionalizacije proizvodnje*. Naime, okviri pojedinih zemalja postaju uski za masovnu proizvodnju. Intenzivan tehnološki razvoj i transfer tehnologije doprinosi integraciji svetske privrede. Tokovi u integraciji svetske privrede, u većoj granskoj i teritorijalnoj mobilnosti kapitala na svetskom tržištu i u većem povezivanju različitih nacionalnih privreda i kultura, doprinose svojevrsnoj *globalizaciji* svetske ekonomije i tržišta.

RASPODELA

Raspodela je proces raspodeljivanja proizvedenih dobara i usluga. S obzirom na način sadržinu realizacije, razlikuju se četiri oblika (nivoa) raspodele:

(1) Primarna raspodela je utvrđivanje udela privrednih subjekata u ukupnom društvenom proizvodu. Ova raspodela se ostvaruje na tržištu posredstvom cena. Upravo zbog toga se dešava da različiti proizvođači u primarnoj raspodeli ostvare rezultate koji ne odgovaraju njihovom radnom angažovanju i materijalnom ulaganju u proizvodnju. Putem cena se, naime, vrše prelivanja na tržištu;

(2) Sekundarna raspodela ili preraspodela predstavlja utvrđivanje udela države u ukupnom proizvodu društva. Instrumenti ove raspodele su: porezi (neposredni, posredni,

itd), doprinosi, takse, carine. Ovim se značajan deo dohotka raspodeljuje i usmerava u tzv. državni budžet. Iz državnog budžeta se finansira aktivnost državnog aparata, koga sačinjavaju vojska, sudovi i policija. Iz državnog budžeta veliki deo otpada na tzv. vojne rashode²⁵. Iz ovog budžeta se finansiraju i javne delatnosti kao što su: obrazovanje, zdravstvo, nauka, kultura, socijalno staranje itd;

(3) Tercijalna ili namenska raspodela predstavlja raspodelu dohotka na namenske fondove. Najznačajniji namenski fondovi su: (a) fond nadoknade utrošenih sredstava za proizvodnju (fond amortizacije). Cilj ovog fonda je obnavljanje materijalnih faktora proizvodnje. U savremenim uslovima ovaj fond obuhvata i sredstva koja su neophodna za zaštitu životne sredine od zagađivanja; (b) fond rezervi i osiguranja, čiji je cilj obezbeđenje kontinuiteta proizvodnje i potrošnje u slučaju ratova, elementarnih nepogoda, požara, ekonomске blokade itd.; (c) fond akumulacije ili proširenje reprodukcije. Ovaj fond je neophodan zbog: porasta potreba postojećeg stanovništva, stalnog povećavanja stanovništva. Bez ovog fonda bio bi nemoguć društveni progres; (d) fond lične potrošnje proizvođača, čiji je cilj reprodukcija (obnavljanje) subjektivnog faktora, tj. radne snage;

(4) Pojedinačna raspodela predstavlja određivanje udela pojedinca u prisvajanju rezultata proizvodnje. Ona se odvija kroz odgovarajuće principe pojedinačne raspodele. U dosadašnjem razvoju ljudskog društva razlikuju se sledeća četiri principa pojedinačne raspodele:

- (a) raspodela prema potrebama;
- (b) raspodela prema svojini;
- (c) raspodela prema funkciji; i
- (d) raspodela prema radu.

Prvi princip je karakterističan za bezklasna društva, pri čemu se u prvoj bitnoj zajednici radilo o raspodeli prema minimalnim potrebama. Drugi i treći princip je karakterističan za klasna društva, posebno za kapitalizam. Četvrti princip je karakterističan za socijalizam.

Odnos raspodele i proizvodnje se može posmatrati kao dvostrani odnos. On prepostavlja da:

²⁵ Globalni vojni rashodi od 1900. do 1980. godine povećani su u svetu 30 puta. Godine 1980. oni su iznosili više od 400 milijardi dolara godišnje, što znači da se za naoružanje svakog minuta troši oko milion dolara. Oko 60 miliona ljudi, što otprilike odgovara broju ukupne radne snage Evrope (bez bivšeg SSSR-a) radi za vojsku. Istraživanja i proračune vodi oko 400 hiljada visokokvalifikovanih naučnika, što čini 40 posto ukupnog broja naučnih radnika sveta.

(1) raspodela zavisi od proizvodnje: (a) *zato što predmet raspodele može biti samo ono što je proizvedeno; i* (b) *što karakteristike raspodele zavise od društvenih odnosa u proizvodnji;*

(2) da raspodela povratno utiče na proizvodnju, i to tako što ona u izvesnom smislu prethodi proizvodnji, jer je najpre potrebno raspodeliti ljude i sredstva za proizvodnju, da bi otpočeo proces proizvodnje.

Dakle, proizvodnja i raspodela su tesno povezane i utiču jedna na drugu.

RAZMENA

Razmena je proces transakcija (razmenjivanja) proizvedenih i raspodeljenih dobara i usluga. Razmenom se uspostavljaju ekonomski veze između ljudi. Razmena može da se odvija na dva načina:

- (1) neposredno, putem tzv. trampe (roba za robu R-R);
- (2) posredno, preko tržišta, posredstvom novca (R-N-R).

Ovaj drugi oblik je karakterističan za savremeno društvo, gde se javljaju dve komponente razmene (tržišta): ponuda, i tražnja.

Ponuda određuje obim i strukturu proizvodnje, a

Tražnja određuje obim i strukturu raspodele.

Razmena može biti *ekvivalentna* (jednaka vrednost za jednaku vrednost) i *neekvivalentna* (razmena nejednakih vrednosti).

Odnos razmene i ostalih elemenata društvene proizvodnje je, takođe, dvostran: (1) razmena je uslovljena proizvodnjom i raspodelom, i to tako, što su ponuda i tražnja kao delovi razmene određeni proizvodnjom i raspodelom; (2) razmena vrši povratan uticaj na proizvodnju i raspodelu, tako što se proizvodnja prilagođava mogućnostima razmene, a odnosi na tržištu utiču na ostvarivanje raspodele.

POTROŠNJA

Potrošnja je upotreba prirodnih plodova i proizvedenih materijalnih dobara i usluga radi zadovoljavanja različitih individualnih i kolektivnih potreba. Potrošnja je

osnovna svrha i krajnji smisao celokupne ekonomске aktivnosti društva, premda se u toj aktivnosti pojedinci neretko rukovode drugim željama i interesima. S razvojem društva neprekidno se povećava njegova proizvodna moć, a uporedo sa tim proširuje se opseg i bogati struktura potrošnje.

Za svaku društvenu zajednicu karakteristična je dvojaka potrošnja:

- (1) *proizvodna potrošnja*, koja ima za rezultat stvaranje novih dobara, i
- (2) *neproizvodna potrošnja*, koja služi za život čoveka i društva.

Potrošnja je vezana za reprodukciju (obnavljanje) ljudi. Neproizvodna potrošnja se ispoljava na dva načina:

- a. lična, koja je vezana za pojedince (ishrana, odeća, obuća, stanovanje, itd); i
- b. zajednička, koja predstavlja kolektivno ili zajedničko zadovoljavanje različitih potreba, zajedničkim trošenjem materijalnih dobara i usluga na različitim nivoima društva. Ova potrošnja čini tzv. *društveni standard pojedinca*, dok lična potrošnja čini tzv. *lični standard pojedinca*.

Lični standard i društveni standard zajedno čine ***životni standard pojedinca***. Pod ***društvenim standardom*** se podrazumeva razvijenost sfere materijalnih i ličnih usluga koje se organizuju za šire društvene skupine. Sfera ovih usluga obuhvata:

- a. komunalne usluge (vodovodi, kanalizacija, električna mreža, gasovodi, trgovinske radnje, objekti društvene ishrane, putnički saobraćaj i veze, razni servisi i dr.);
- b. socijalno-kulturne usluge (ustanove za decu, škole, medicinske i rekreacione usluge, mreža ustanova iz oblasti kulture i dr.); i
- c. usluge vezane za čistotu čovekove životne sredine (zaštita vode, vazduha, zaštita zemljišta od zagađivanja, zaštita biljnog i životinjskog sveta, zaštita kvaliteta prehrabnenih proizvoda i dr.). Razvijenost pomenutih usluga, tj. razvijenost životnog standarda utiče na tzv. blagostanje ljudi.

U novije doba lična potrošnja u razvijenim zemljama doživljava neviđenu ekspanziju, tako da se savremena visoko razvijena društva često nazivaju ***potrošačkim društvima***. Govoreći o opštoj sklonosti ka tome, jedan ekonomist je rekao da je "potrošnja jedina ugodna bolest modernog čoveka". Međutim, prekomerna i nekontrolisana potrošnja su uzročnici tzv. ekološke krize, kao jednog od najvećih problema savremenog društva.

Odnos između potrošnje i ostalih elemenata društvene proizvodnje je, takođe, dvostran:

- (1) potrošnja je tesno povezana sa proizvodnjom. Pri tom, proizvodnja određuje predmet potrošnje, tj. šta će se trošiti, način potrošnje, tj. kako će se trošiti i nagon potrošnje, tj. koliko će se trošiti. S druge strane, potrošnja utiče na proizvodnju, tako što određuje cilj proizvodnje, obim i strukturu proizvodnje. Dakle, potrošnja i proizvodnja su tako tesno povezane da se može reći da je svaka proizvodnja istovremeno potrošnja (jer da bi se proizvodilo mora se trošiti), i obrnuto, svaka potrošnja je istovremeno proizvodnja, jer se pri neproizvodnoj potrošnji reprodukuju ljudi, a pri proizvodnoj se stvaraju novi proizvodi; i
- (2) potrošnja je određena raspodelom i razmenom, I to tako što raspodela određuje granice potrošnje, a razmena konkretnizuje potrošnju, kako po strukturi tako i po obimu. Međutim, i potrošnja vrši povratni uticaj na raspodelu i razmenu.

Iz navedenog se vidi da je proizvodnja polazna tačka u kretanju proizvoda u okviru društvene razmene, a potrošnja je završna tačka u tom kretanju. Raspodela i razmena se javljaju kao međukarike u tom jedinstvenom lancu koji se zove *društvena proizvodnja (reprodukacija) ili proizvodnja u širem smislu*.

REPRODUKCIJA

Jedna od najvažnijih karakteristika proizvodnje ogleda se u tome što je ona večiti uslov opstanka ljudskog društva. Ljudske potrebe su periodične, one se stalno iznova moraju zadovoljavati. Da bi se to ostvarilo, neophodno je proizvodnju obnavljati. Ako se proizvodnja posmatra kao **proces** koji se stalno obnavlja, onda je reč o reprodukciji. **Reprodukacija** se može posmatrati sa gledišta jedne proizvodne jedinice (individualna reprodukcija), ili sa gledišta određene društvene zajednice (celokupna društvena reprodukcija).

Kada se proizvodnja obnavlja u istom obimu, onda je u pitanju **prosta reprodukcija**, a kada se proizvodnja obnavlja u manjem obimu u odnosu na prethodni period, to je **umanjena ili opadajuća reprodukcija**. One nisu karakteristične za društveni razvoj. Javljuju se kao sporadične pojave, u određenim periodima i prilikama koje su nepovoljne za društvo.

Društveni razvoj bitno karakteriše **proširena reprodukcija** - obnavljanje proizvodnje u sve većem obimu. To je bitan uslov društvenog progresa. Nužnost proširene reprodukcije uslovljavaju dva osnovna faktora:

- (1) porast potreba postojećeg stanovništva i
- (2) povećavanje stanovništva.

Samo proširena reprodukcija može obezbediti povećanje životnog standarda stanovništva kroz sve potpunije zadovoljavanje sve širih potreba.

Kretanje proširene reprodukcije može se upoređivati sa kretanjem stanovništva: (a) ako se proizvodnja i stanovništvo povećavaju istom stopom, reč je o srazmernoj proširenoj reprodukciji; (b) ako stanovništvo brže raste od proizvodnje reč je o nedovoljnoj proširenoj reprodukciji, pri kojoj životni standard opada; (c) ako proizvodnja brže raste od stanovništva, reč je o ubrzanoj proširenoj reprodukciji.

Bitne pretpostavke proširene reprodukcije su: obezbeđenje dodajnih sredstava za proizvodnju i dodajne radne snage. Dodajna radna snaga se može obezbediti iz prirodnog prirasta stanovništva, boljim korišćenjem postojeće radne snage ili njenim uvozom iz inostranstva. Dodajna sredstva za proizvodnju mogu se obezbediti boljim korišćenjem postojećih kapaciteta, uvozom ili preorientacijom dela proizvodnje.

MEĐUZAVISNOST PROIZVODNJE, RASPODELE, RAZMENE I POTROŠNJE

Međuzavisnost između proizvodnje, raspodele, razmene i potrošnje je jedno od složenih ekonomskih pitanja, jer prepostavlja način na koji se usklađuju potrebe, odnosno potrošnja i proizvodnja. Potrebe su izraz potrošačke želje za materijalnim i nematerijalnim dobrima, izraženim u količini, assortimanu, vrednosti, nosiocima potreba, vremenu i prostoru njihove potrošnje. Materijalna i nematerijalna dobra rezultat su prirode, proizvodnje i društvenih uslova proizvodnje. Poznato je da su potrebe po pravilu neograničene, a materijalne mogućnosti za njihovo zadovoljavanje ograničene. Potrebe se zadovoljavaju delimično ili u celosti, potrošnjom dobara. U svoje vreme već je Alfred Maršal uočio međuzavisnost raspodele i razmene.

Pošto je potrošnja svrha proizvodnje, može se zaključiti da između proizvodnje i potrošnje treba postojati međuzavisnost.

Raspodela je rezultat proizvodnje. Što je veća proizvodnja, u normalnim uslovima, moguća je i veća raspodela društvenog proizvoda.

Novcem stečenim u primarnoj i sekundarnoj raspodeli obavlja se kupoprodaja na tržištu. Odnosno, da bi se razmenio novac za robu i obratno nužna je razmena. Drugim rečima, između raspodele i razmene postoji međuzavisnost.

Između proizvodnje, raspodele, razmene i potrošnje nije jednosmerno kretanje. To znači da ne utiče samo proizvodnja na raspodelu, razmenu i potrošnju, nego i obratno.

Proizvodnja i potrošnja u određenom vremenskom razdoblju mogu biti iste, ali mogu biti i različite, što je rezultat različitih činilaca. Usklađivanje proizvodnje i potrošnje je područje koje je zanimalo mnoge ekonomiste svih škola, odnosno pravaca ekonomske misli.

Svrishodnost proizvodnje potvrđuje se korisnošću potrošnje. Proizvedena dobra, da bi zadovoljila potrebu, treba realizovati. Za proizvodnju dobara, kako smo rekli, nužni su materijalni i društveni činioci, a za realizaciju tržište. Dakle, da bi se postigla ravnoteža između proizvodnje i potrošnje, tržište treba postati regulatorom te ravnoteže.

KONTROLNA PITANJA

38. Navedi i objasni osnovne elemente kružnog procesa proizvodnje?
39. Kakav po nivou ostvarene dodate vrednosti može biti proces proizvodnje?
40. Koje su osnovne komponente društvene reprodukcije i objasni najznačajnije karakteristike proizvodnje?
41. Koje su osnovne komponente društvene reprodukcije i objasni četiri osnovna oblika raspodele?
42. Objasni dvostranost odnosa proizvodnje i raspodele?
43. Koje su osnovne komponente društvene reprodukcije: objasni razmenu i načine na koje se ona odvija ?
44. Koje su osnovne komponente društvene reprodukcije: objasni potrošnju i navedi kakva ona može da bude?
45. Šta je lični, životni a šta društveni standard i navedi šta on obuhvata?
46. Objasni odnos između potrošnje i ostalih elemenata društvene proizvodnje?
47. Šta je društvena reprodukcija i koje su njene osnovne komponente?
48. Objasni međuzavisnost proizvodnje, raspodele, razmene i potrošnje?
49. Šta je to ljudski rad i kako se tokom istorije menjao?
50. Šta su to sredstva za rad u užem i širem smislu?
51. Šta su to predmeti rada i kako ih delimo?
52. Šta su to sredstva za proizvodnju?
53. Koji su osnovni oblici proizvodnje: objasniti?
54. Šta je to podruštvljavanje proizvodnje i koji su njeni najznačajniji uzroci?

FAKTORI EKONOMSKOG RAZVOJA

U ekonomskoj literaturi se sreću najrazličitije klasifikacije faktora privrednog razvoja, počev od najelementarnijih pa do vrlo detaljnih. Razumljivo je da one, kao uostalom i najveći broj drugih podela, mogu imati uslovan i uglavnom relativan značaj. Kao takve, one su podložne kritičkom preispitivanju i najrazličitijim ocenama sa aspekta značaja koji pojedini ekonomski faktori (činioци развоја) 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 Šumpeter²⁶ formuliše tezu da privredni razvoj počiva na tri elementa. Oni uzeti zajedno, formiraju temelje ekonomskog razvijanja. To su:

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

Poznati ekonomski teoretičari Samuelson i Nordaus su svojevremeno napominjali da bez obzira da li je neka zemlja bogata ili siromašna, lokomotiva ekonomskog progrusa 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

²⁶ Joseph Alois Schumpeter (1883 - 1950) je američki ekonomista rođen u Austriji. Jedan od najvećih ekonomista svih vremena sa radovima: "Kapitalizam, socijalizam i demokratija", "Istorijske analize", "Privredni razvoj", teorije dinamičkog ekonomskog rasta poznatom kao "kreativna destrukcija", itd.

energetska bogatstva, klima), 3) akumulacija kapitala (mašine, fabrike, putevi) i 4) tehnologija (nauka, inženjering, upravljanje, preduzetništvo).²⁷

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

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

U ovako sačinjenoj listi razvojnih faktora, akcenat je stavljen na tzv. primarne činioce. Opredeljenje za napred sačinjeni set primarnih faktora zahteva multidisciplinarni pristup istraživanju fenomena privrednog razvoja i proučavanja njegovih najvažnijih činilaca. U tom se smislu u daljem tekstu se vrši elementarna analiza njihovog značaja.

STANOVNIŠTVO

Konvencionalna ekomska 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. To je sasvim razumljivo kada se ima u vidu da bez obzira na dostignuti nivo naučnog i tehnološkog progrusa, čovek predstavlja najznačajniji činilac ekonomskog i svakog drugog prosperiteta.

Stanovništvo kao faktor privrednog razvoja je moguće analizirati na najrazličitije načine:

- 1) kao ljudski potencijal,

²⁷ Samuelson, P., Nordhaus, W., Ekonomija, Mate, Zagreb, 1994., s., 697.

- 2) njegov etnički sastav i
- 3) njegovo istorijsko nasleđe.

1) Ljudski potencijal

Ljudski potencijal je moguće dekonponovati na sledeće tri komponente: a) ukupan broj stanovnika, broj sposobnih za rad i broj stvarno zaposlenih, b) zdravstveno stanje stanovništva i c) obrazovni nivo stanovništva.²⁸

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 jedne 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 XX veka, zdravlje ljudi nije bilo predmet ozbiljnijih ekonomskih istraživanja, a da se i ne govori o tretiranju ovog kompleksa u smislu prvorazrednog razvojnog činioca. Jedan od osnovnih uzroka nerazumevanja korelacije između zdravlja ljudi i dinamike privrednog 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 tvrđenje da zdravlje ljudi predstavlja faktor sa najdugoročnjim dejstvom na privredni rast. Bez obzira na dostignuti nivo društvenog i ekonomskog prosperiteta, društvenoekonomskog i političkog uređenja, 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 privređivanja, 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 današnjim uslovima ima jednu od ključnih

²⁸ Lim, D., *Explaining Economic Growth: New Analytical Framework*, Edvard Elgar, 1996.

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

Etnički sastav stanovništva je pitanje koje pobuđuje 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 kriterijuma predstavlja pogodnije tlo za privredni razvoj.

3) Istorjsko nasleđe

Istorjsko nasleđe takođe 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.

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 uži pojam od resursa. Najkraće rečeno, zalihe su deo prirodnih resursa koje se ekonomski mogu isplativo upotrebljavati. Kategorija zaliha je daleko dinamičnija u poređenju sa kategorijom resursa. Na njen 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 fakotra: tehnološki uslovi eksplotacije 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 kompenzacijom, postoji i tzv. supstitucioni 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 određenim kvalitetnim svojstvima. Pri tom, važno je istaći da na sadašnjoj etapi tehnološkog i ekonomskog progresa ne postoji ni jedan resurs u prirodi koji se može nekontrolisano koristiti. Sam proces njihove eksploracije 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.

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 instalisanih 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, elektroenergetika 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.

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

Tehnološke promene su krajnje složena ekomska 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 rađanje 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 pojам inovacija često identificuje terminima pronalazak, naučno istraživanje kao i naučno otkriće. Dinamika inovacija najčešćim 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 skrati, ispoljavaju se i razlike između uspešnih i manje uspešnih privreda, odnosno ekonomskih subjekata u pojedinim oblastima privređivanja.

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 skraćenja 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 najsvršishodnije 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 protrebe tj. tražnja. Po prvoj teoriji dinamika usavršavanja tehnologije je u daleko najčešćem 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.²⁹ 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 zadovoljavajućem stepenu logiku generisanja tehnološkog razvoja. Međutim, ako se posmatraju skupa, oni važe kao solidna baza u određivanju osnovnih generatora savremenih tehnoloških promena.

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 poređenju sa uticajem i obeležjima koje ostvaruju tri ostala konvencionalna faktora razvoja (rad, zemlja, kapital). Sa ovim faktorima je uglavnom operisala ekomska 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 ekonomске kategorije, b) kao metoda i načina privređivanja i c) kao oblika ekonomskog mišljenja.

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

²⁹ Schumpeter, J., *Capitalism, Socialism and Democracy*, Alen and Unwin, London, 1976.

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 privređivanja. 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 preuzeća, kao organizacije ljudi, sredstava i tehnologije, uredi kao efektivno i efikasno privređivanje u datom privrednom i društvenom ambijentu.“³⁰

INFORMACIJE I ZNANJE

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 obrađene 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 upotrebotom 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

³⁰ *Ekonomika i poslovna enciklopedija* (1994) Savremena administracija, Beograd, II tom, str. 1671.

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 poređenju sa svim ostalim resursima, čije korišćenje podleže kriterijumu limitiranosti.

ULOGA POLJOPRIVREDE

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 uslovjavaju 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 građen 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 oslobođanja 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.³¹

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

³¹ U razvojnoj teoriji postoje i zastupnici koncepta tzv. „geografskog determinizma“ koji do ekstrema 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.

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

Proizvodni doprinos poljoprivrede sastoji se iz njene uloge da obezbeđuje prehranjivanje ne samo za radnike u poljoprivredi, već i za svo ostalo stanovništvo. Radna snaga u industriji, na primer, mora se sposobiti za izvoznu proizvodnju koja će zemlji omogućiti devizni priliv. Pre tog trenutka je nerealno obezbeđivati 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 jeftinom 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 dođe 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 dođe do pada poljoprivredne proizvodnje. Odliv radne snage iz poljoprivrede dovešće do podizanja nivoa produktivnosti, a novoprdošla radna snaga u industriji se zapošljava uz minimalne nadnice, čime se osigurava jevtin input za potencijalnu izvoznu proizvodnju. Pored toga, poljoprivreda predstavlja i vrlo realan izvor štednje i akumulacije kapitala. Iz istorije je poznato da su najpreduzimljiviji zemljoposednici u Britaniji na početku industrijske revolucije selili svoju akumulaciju iz ulaganja u poljoprivrednu 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 (rukovođeno 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.

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 ne mala komplementarnost između industrije i poljoprivrede. 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. Takođe je potrebno 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.

Valutni doprinos poljoprivrede ima vrlo bitnu ulogu kao izvor priliva strane valute, neophodne za pokrivanje nabavki uvoznih inputa. Kako u početnim fazama razvoja industrijski sektor još uvek nije oformljen ili je tek 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.

Međutim, 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 prerađivačke 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:

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. Takav proizvođač je najčešće specijalizovan 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; 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 orientacija manje razvijenih zemalja ka izvozu značajnih količina poljoprivredne proizvodnje.

Posmatrano generalno, poljoprivrednu proizvodnju karakterišu opadajući prinosi, dok su za industriju važeći rastući prinosi. Takođe, u poljoprivredi postoji visoka skrivena nezaposlenost, odnosno angažovano je mnogo više radne snage nego što je opravdano njenim *graničnim proizvodom*³². Zbog toga je često granični proizvod rada u poljoprivredi nulti ili negativan. Otuda se postavlja pitanje kako se može eliminisati takva pojava? Prvo, porastom produktivnosti u poljoprivredi brže od rasta stanovništva putem absorcije, tj.

³² Granični proizvod radne snage pokazuje koliko se povećava poljoprivredna proizvodnja, pod pretpostavkom da se u nju uključi jedan dodatni radnik. Često se dešava da sa povećanjem broja radnika, ostvarena proizvodnja opada ili se ne menja.

seljenja sve više radne snage iz poljoprivrede u industriju. Drugo, podizanjem graničnog proizvoda radne snage u poljoprivredi putem tehničkog progresa. Treće, direktno kroz akumulaciju kapitala na osnovu koje se može, takođe, postići tehnički progres.

ULOGA KAPITALA

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, žiralni novac, vrednosni papiri i udeli. Međutim, 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 takođe 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 takođe 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 tako nešto 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 bruto domaćeg proizvoda - GDP-a, koju je neophodno postići da bi se obezbedila ciljna stopa rasta ili da bi se proizvodnja zadržala na istom nivou.

KONTROLNA PITANJA

55. Navedi na koja tri elementa počiva privredni razvoj (prema Šumpeteru)?
56. Navedi šest faktora razvoja?
57. Objasni faktor razvoja: stanovništvo i navedi kako ga je moguće analizirati?
58. Šta predstavlja ljudski potencijal, šta etnički sastav a šta istorijsko nasleđe?
59. Objasni faktor razvoja: prirodni resursi?
60. Objasni faktor razvoja: proizvodna sretstva i infrastruktura?
61. Objasni faktor razvoja: tehnološke promene (invencija, inovacija, difuzija)?
62. Objasni faktor razvoja: organizacija i preduzetništvo?
63. Objasni faktor razvoja: informacije i znanje?
64. Objasni faktor razvoja: uloga poljoprivrede i navedi četiri uloge poljoprivrede)?
65. Objasni proizvodni doprinos poljoprivrede?
66. Objasni faktorski doprinos poljoprivrede?
67. Objasni tržišni doprinos poljoprivrede?
68. Objasni valutni doprinos poljoprivrede?
69. Objasni faktor razvoja: kapital i objasni šta se u širem smislu smatra kapitalom?

TRŽIŠTE I TRŽIŠNI ODNOŠI

Tržište predstavlja uređeni i ustaljeni postupak odvijanja odnosa razmene. Uređenost tržišta znači da postoje čvrsto definisana pravila ponašanja kojih bi trebalo da se drže svi učesnici razmene. Na toj osnovi svaki učesnik razmene može da predviđa reakcije ostalih tržišnih subjekata na promenu njegove poslovne odluke, kao i da oceni moguće dejstvo sankcija u slučaju da su prekršena ustaljena pravila tržišne razmene.

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

Razmena se uvek odvija na nekom prostoru i u nekom vremenskom periodu. Taj prostor može biti sasvim mali i lokalne prirode (pijace, samoposluge, ostale prodavnice u gradovima i naseljenim mestima), zatim može imati karakter nacionalne trgovine (nacionalni sajmovi i produktne berze) i konačno, međunarodne razmene (međunarodni sajmovi i berze). Razmena se može obavljati odmah - direktno, a može biti i sa odloženim plaćanjem i isporukama. U novije vreme se razmena sve više obavlja preko internet uz nenovčana plaćanja (kreditne katice, debitne kartice, potrošačke kartice, itd.)

Na tržištu se razmenjuju robe i usluge kao rezultat proizvodnih procesa i drugih privrednih aktivnosti, ali se isto tako kupuju i prodaju faktori proizvodnje. Moguće je da se na tržištu razmenjuje i novac, kao i drugi finansijski instrumenti. *Zbog toga se sva tržišta mogu podeliti na:*

- a) tržišta roba i usluga,
- b) tržišta faktora proizvodnje (rada, kapitala i zemljišta),
- c) tržišta novca, hartija od vrednosti i drugih finansijskih instrumenata.

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

Tržište nije savršeni ekonomski mehanizam za povezivanje samostalnih privrednih subjekata. Ono uvek *ex post* proverava privredne odluke i potvrđuje ili osporava njihovu opravdanost. Prilikom donošenja odluka, dakle *ex ante* u odnosu na pokretanje privredne aktivnosti, privredni subjekti raspolažu određenim informacijama i na osnovu njih donose svoje odluke. Nakon toga sledi proces sprovođenja odluka i realizacije privredne aktivnosti. Posle određenog vremena, pojavljuje se njen rezultat koji se iznosi na tržište radi prodaje. Uvek postoji rizik da ponuđena roba ili usluga neće odgovarati zahtevima kupaca i da se neće ostvariti cilj privredne aktivnosti. Ovaj poslovni rizik povezan je sa neizvesnošću, jer privredni subjekti po pravilu ne raspolažu svim potrebnim informacijama da bi mogli precizno da predvide buduća privredna kretanja i da unapred prilagode svoje ponašanje.

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

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

b) Selektivna funkcija. Tržište vrši selekciju privrednih subjekata na taj način što motiviše i nagrađuje one privredne subjekte koji su efikasniji i produktivniji, a kažnjava pa čak i udaljava iz privredne "utakmice" ostale privredne subjekte koji su neefikasni i nedovoljno produktivni. Ova selekcija odvija se kroz proces konkurenčije. Na tržištu se za istu vrstu proizvoda formira jedna jedinstvena cena po kojoj svi prodavci prodaju svoje proizvode. Uspešniji prodavci imaju niže troškove proizvodnje koji im omogućavaju veću zaradu, dok neefikasniji proizvođači ne mogu sve svoje troškove da podmire na osnovu

tržišne cene. Oni posluju sa gubicima i, pre ili kasnije, moraju da napuste ovu delatnost. Time se broj privrednih subjekata koji neracionalno koriste oskudne privredne resurse smanjuje, a privreda kao celina uspešnije posluje. Konkurenčija i rizik od bankrotiranja nisu prijatne stvari, ali oni ne samo da dodatno stimulišu privredne subjekte, nego istovremeno i stalno kontrolišu ispravnost njihovih privrednih odluka.

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

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

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

KLASIFIKACIJA I MORFOLOGIJA TRŽIŠTA

Tržište možemo posmatrati sa različitih aspekata. U tom smislu moguće su i različite klasifikacije tržišta. Tako, na primer, možemo govoriti o podeli tržišta prema vrsti i karakteru roba, prema prostornoj lokaciji razmene, prema obimu i uslovima razmene, prema razvojnim komponentama, i sl. Svi navedeni kriterijumi podele tržišta se

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

Možemo govoriti o sledećim vrstama tržišta:

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

b) *S obzirom na vrstu proizvoda (robni aspekt tržišta), tržište se deli na tržište potrošnih dobara, tržište proizvodnih dobara, tržište usluga, tržište novca, tržište radne snage i sl.* Ona se dalje mogu deliti, s obzirom na pojedine vrste proizvoda, pa možemo govoriti o tržištu tekstila, tržištu prehrambenih proizvoda, tržištu metala i sl.

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

d) *S obzirom na karakter dominirajućih odnosa proizvodnje, u ekonomskoj literaturi često susrećemo podelu tržista na monopolsko, oligopolsko i konkurentno.* Ovakva klasifikacija tržišta je više izvršena prema klasifikaciji tržišnih stanja.

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

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

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

dobra koje su predmet robne proizvodnje, diferenciranost robnih proizvoda, njihova standardizacija i mogućnost supstitucije. *Na strani tražnje strukturu tržišta određuje:* broj kupaca, njihova kupovna snaga, struktura ličnih dohodaka, sklonost potrošnji, klasna, profesionalna i kultuma stratifikacija potrošača, diferenciranost potreba i sl.

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

SAVRŠENOST I NESAVRŠENOST TRŽIŠTA

Na tržištu potpune konkurenциje (veliki broj konkurenata) svako preduzeće pojedinačno ima vrlo malo učešće i zbog toga ne može da utiče na visinu tržišne cene. Preduzeća samo preuzimaju cene koje su već formirane na tržištu. U tipu tržišta potpune konkurenциje, predpostavlja se da postoji *sloboda ulaska i izlaska sa tržišta*.

Kada jedna firma stvara visoke profite, druge firme će ulaziti na tržištu na tržište i obrnuto. U tipu tržišta potpune konkurenциje pretpostavlja se da su proizvodi svih preduzeća *homogeni* – potrošači nisu u mogućnosti da prave razliku između njihovih proizvoda. Zbog toga ni jedna firma ne može da poveća svoje cene iznad tržišnih cena a da pri tom zadrži postojeći obim prodaje. U takvim uslovima, svi proizvođači i potrošači su svesni tržišnih promena i svima su poznate akcije drugih. Bila kakva promena cena ili neki tehnološki razvoj poznat je svim proizvođačima i potrošačima.

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

- da postoji veliki broj učesnika, pri čemu i prodavci i kupci imaju vrlo malo učešće (do 2%) tako da nemaju uticaj cene,
- da je proizvod koji se nudi homogen,
- da postoji sloboda ulaska na tržište i izlaska sa tržišta: to znači da nova preduzeća koja žele da uđu na neko tržište nemaju prepreke nametnute od strane drugih preduzeća,

- da postoji savršena informisanost prodavaca i kupaca o proizvodima i njihovim cenama.

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

MONOPOL

Monopol je tržišna struktura u kojoj celu jednu granu privrede predstavlja samo jedan proizvođač koji proizvodi proizvod za koji ne postoje bliski supstituti i ne postoji mogućnost da se pojavi druga firma koja bi proizvodila isti proizvod. Čist monopol se veoma retko javlja u realnom životu. U praksi se pri pojavi čistog monopola pojavljuje država sa svojim intervencionističkim merama radi sprečavanja monopolizacije. Postoje dva osnovna uzroka nastanka monopola:

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

Sprečavanja potencijalnih rivala da uđu na tržište podrazumevaju *pravna ograničenja, patenti* kojima se od strane države daje ekskluzivna proizvodna prava, i *kontrola nad oskudnim resursima ili inputima* kako bi se sprečio monopol nad izvorima i inputima.

Preduzeće monopolist može namerno da nametne teškoće drugim firmama za ulazak na neko tržište. Jedan način da se ovo učini jeste nametanje skupe pravne procedure za zasnivanje poslova u toj grani ili nametanje izuzetno visokih troškova propagande. Osim toga ono često ima *troškovnu prednost nad potencijalnim rivalima, tehničku superiornost, kao i ekonomiju obima*.

Monopol ne mora da bude vezan samo za velika preduzeća, pogotovo ukoliko se radi o malom tržištu. Bitna je veličina preduzeća u odnosu na ukupnu tražnju koja se za nekim proizvodom ispoljava na tržištu.

Često je na tržištima prisutna monopolistička konkurenčija. Njene specifičnosti su sledeće:

- cene se menjaju u zavisnosti od variranja ponuđene količine,
- preduzeća u uslovima ove konkurenčije ne ostvaruju profit, i

- svaki prodavac se razlikuje od drugog prodavca. Svaki prodavac posluje na tržištu koje je na neki način izvojeno od drugih prodavaca i nastoji da privuče sebi sve kupce koji su još uvek neopredeljeni i ne pripadaju nekom drugom prodavcu

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

OLIGOPOL

Oligopol je najčešća tržišna struktura u savremenim tržišnim privredama. U visoko razvijenim, savremenim tržišnim privredama, oligopol predstavlja sinonim velikog biznisa. Proizvodi koji se prodaju na ovom tržištu imaju istu upotrebnu vrednost ali se razlikuju po mnogim karakteristikama, kao što su kvalitet, dizajn, marka, žig, reklama itd.). Oligopol može biti: čvrst – postoji dogovor o nastupu na tržištu, cenama između preduzeća, i labav – ne postoji precizno definisan dogovor između konkurentnih preduzeća. Specifičnosti oligopola su:

- broj - nekoliko dominantnih prodavaca,
- diferencirani ili homogeni proizvodi (automobili, cigarete, bakar, aluminijum),
- barijere za ulazak novih preduzeća postoje,
- prodavci imaju skroman uticaj na formiranje cena,
- višak profita u grani,
- nekoliko vodećih preduzeća zauzimaju od 40 – 60% tržišta.

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

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

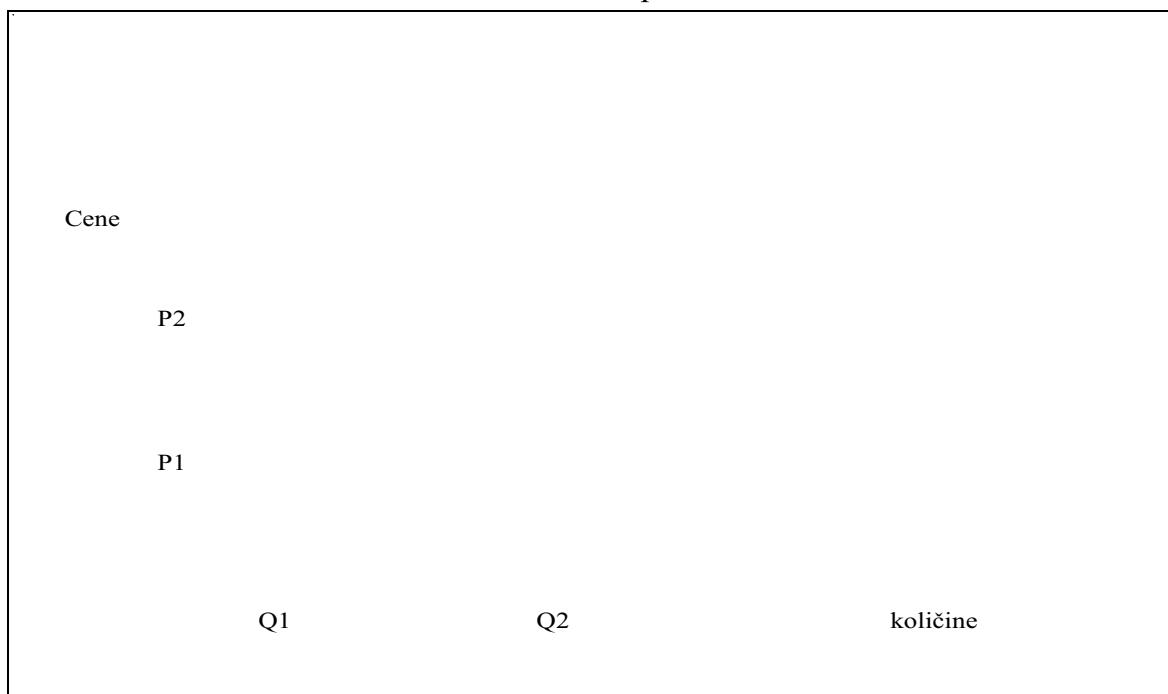
PONUDA, TRAŽNJA I NJIHOVA ELASTIČNOST

PONUDA

Ponuda predstavlja količinu dobara koju su proizvođači spremni i sposobni da ponude za prodaju po nekim cenama u toku određenog perioda. Između ponuđenih količina nekog proizvoda i cena postoji međuzavisnost. Promene u obimu ponuđene količine utiču na nivo cene, kao što i promena cene utiče na ponuđenu količinu. Osobenost tog funkcionalnog odnosa kretanja nivoa cene (p) i ponuđene količine (Q) nekog dobra izražava tzv. *zakon ponude*.

Zakon ponude je pravilo po kome ponuđene količine variraju direktno sa cenom, odnosno, sa rastom cena nekog proizvoda raste količina proizvoda koju su proizvođači spremni i sposobni da ponude, a sa padom cena smanjuju se ponuđene količine, slika 3.

Slika 3. Kriva ponude



Izvor: autor

Kriva ponude je rastuća i odražava direktnu proporcionalnost između cena i ponuđenih količina zbog toga što rast cena izaziva rast ponude, a pad cena izaziva pad

ponude pod uslovom da su svi drugi uslovi nepromenjeni. Obim ponude zavisi od sledećih faktora:

- *Cene resursa* – pod cenama resursa podrazumevaju se svi rashodi proizvodnje alocirani na jedan proizvod ili uslugu.
- *Primenjene tehnologije* – usavršavanjem tehnološkog procesa proizvodnje nekog proizvoda povećava se efikasnost i smanjuju troškovi proizvodnje.
- *Cene alternativnih dobara* – ako cene alternativnog dobra počnu da rastu, proizvođač će napustiti prvi proizvod i opredeliti se za alternativni. U tom slučaju ponuda prvog dobra će da opada i suprotno.
- *Očekivanja u budućnosti* – ako proizvođač nekog proizvoda prepostavi da će se tražnja za njegovim proizvodima u budućnosti povećati, on će odmah početi da uvećava ponudu svog proizvoda tako da spremno dočeka povećanje tražnje.

Elastičnost ponude predstavlja reakciju ponude na promenu cena, pod uslovom da su svi ostali faktori nepromenjeni. Mera elastičnosti ponude jeste koeficijent cenovne elastičnosti ponude. Postoji *potpuno neelastična ponuda* kada je koeficijent elastičnosti jednak je nuli. Naime, u tom slučaju se cene menjaju ali se ponuda roba ili usluga ne menja. Dalje, tu je *neelastična ponuda* kod koje je veća promena u ceni nego što se menja količina ponuđenih roba na prodaju. Koeficijent elastičnosti je veći od nule ali je manji od jedan. U ovom slučaju preduzeća slabo reaguju na promenu cena. *Jedinična elastičnost* ukazuje na procenat promene cena koji potpuno odgovara procentu promene ponuđenih roba, tako da njihov odnos daje kao rezultat jedinicu. *Elastična ponuda* je kada koeficijent elastičnosti prelazi vrednost od 1, što znači da je veća procentualna promena ponude u odnosu na procentualnu promenu cena. *Potpuno elastična ponuda* je drugi ekstrem. Kod njega veoma mala procentualna promena cena dovodi do ogromne procentualne promene ponude. U krajnjem slučaju njihov odnos teži ka beskonačnosti.

U zavisnosti od dužine vremenskog perioda, ponuda će biti manje ili više elastična. U trenutku koji obuhvata samo vreme realizacije proizvoda, ponuda je potpuno neelastična. U kratkom roku, koji obuhvata vreme proizvodnje i realizacije, elastičnost ponude je određeni broj (veći ili manji od jedinice), a koliki će on biti, zavisi od stepena iskorišćenosti raspoloživih kapaciteta preduzeća i mogućnosti angažovanja dodatnih varijabilnih faktora do punog korišćenja kapaciteta. Znači, u kratkom roku, koji ne podrazumeva investicionu aktivnost, proizvodnja se može povećati jedino ako se angažuje više varijabilnih faktora: na primer zaposlenje više radne snage i predmeta rada (ako je

preduzeće radilo u jednoj smeni, a na tržištu je visoka tražnja, ekonomski je isplativo preći na rad u više smena pa će ponuda u toj situaciji biti elastična i u kratkom roku).

Ponuda je u dugom roku savršeno elastična. Dugi vremenski period, pored vremena proizvodnje i realizacije, obuhvata i investicionu aktivnost. To omogućava potpuno prilagođavanje ponude promjenjenoj tražnji. U dugom roku su svi faktori varijabilni. S obzirom da dugi rok podrazumeva i homogenost i deljivost faktora, to je moguće u svakom trenutku tog perioda potpuno prilagođavanje proizvodnje i ponude promjenjenim tržišnim uslovima.

TRAŽNJA

Tražnja predstavljaju kupci, odnosno potrošači koji imaju potrebe - želje, i spremni su i sposobni (raspolazu novcem) da određenu količinu proizvoda kupe u toku konkretnog vremenskog perioda po nekoj ceni. Između traženih količina nekog proizvoda i cena postoji međuzavisnost.

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

Zakon tražnje je pravilo po kome sa opadanjem cena nekog proizvoda, raste količina tog proizvoda koju su kupci spremni i sposobni da kupe, i obrnuto, kada cene istog proizvoda rastu, tražena količina opada, slika 4. Obim tražnje i traženih količina zavise od sledećih faktora:

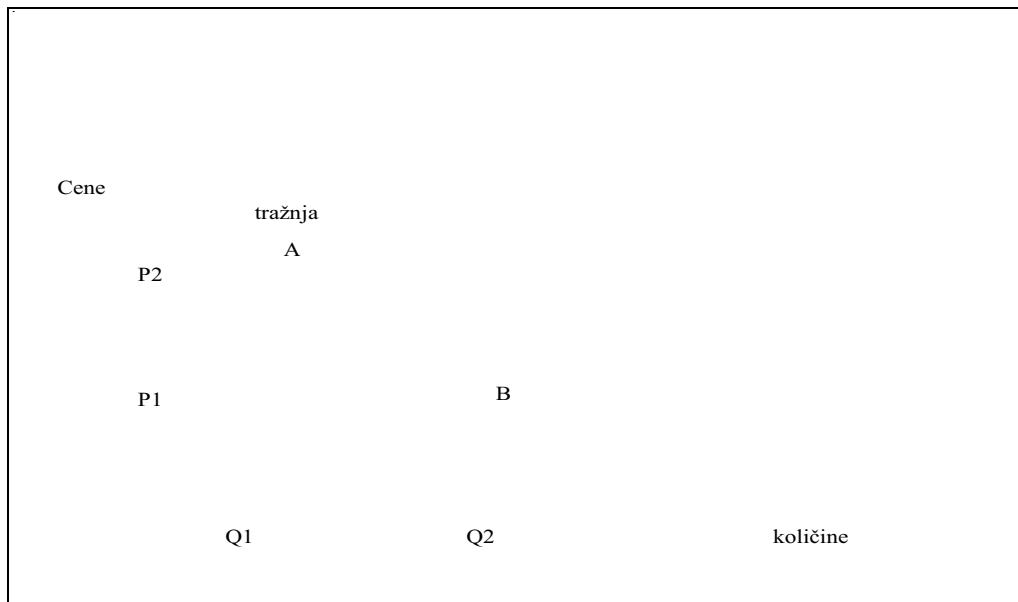
- *Nivoa dohotka potrošača* – viši nivo dohotka omogućava kupovinu više proizvoda i suprotno.
- *Ukusa i preferencija potrošača* – ukusi i preferencije potrošača zavise od kulture, običaja, uzrasta potrošača kao i od marketing kampanje.
- *Cene supstituta* – kada su dva dobra supstituti, uvećanje cene jednog dobra dovodi do uvećanja tražnje za drugim dobrom.

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

Očekivanja u budućnosti – kada potrošači očekuju rast dohotka u budućnosti, oni teže da trenutno povećaju svoje rashode i pre nego što dohodak bude stvarno uvećan.

Time očekivanja u pogledu budućnosti mogu da utiču na sadašnju tražnju za nekim dobrom ili uslugom.

Slika 4. Kriva tražnje



Izvor: autor

Elastičnost tražnje: Prema zakonu tražnje pad cena prouzrokuje povećanje tražene količine proizvoda, i suprotno. Postavlja se pitanje da li će isti pad cene kod svakog proizvoda prouzrokovati isto povećanje traženih količina i suprotno. Odgovor na ovo pitanje daje koncept cenovne elastičnosti tražnje. Koeficijent cenovne elastičnosti tražnje pokazuje za koliko se procenata menja tražnja, za 1% promene cene (ako je koeficijent 5, to znači da se na 1 % promene cene tražnja menja za 5 %). Veći koeficijent od jedinice označava elastičnu tražnju, a manji od jedinice neelastičnu tražnju.

Dobra sa srodnim supstitutima imaju veću elastičnost tražnje pa je potrošačima lakše da pređu s jednog na drugo dobro (maslac i margarin - velika elastičnost, a konzumna jaja, nema zamene - neelastičnost). *Egzistencijalna priroda dobra* imaju neelastičnu tražnju dok *luksuzna dobra* imaju veoma elastičnu tražnju.

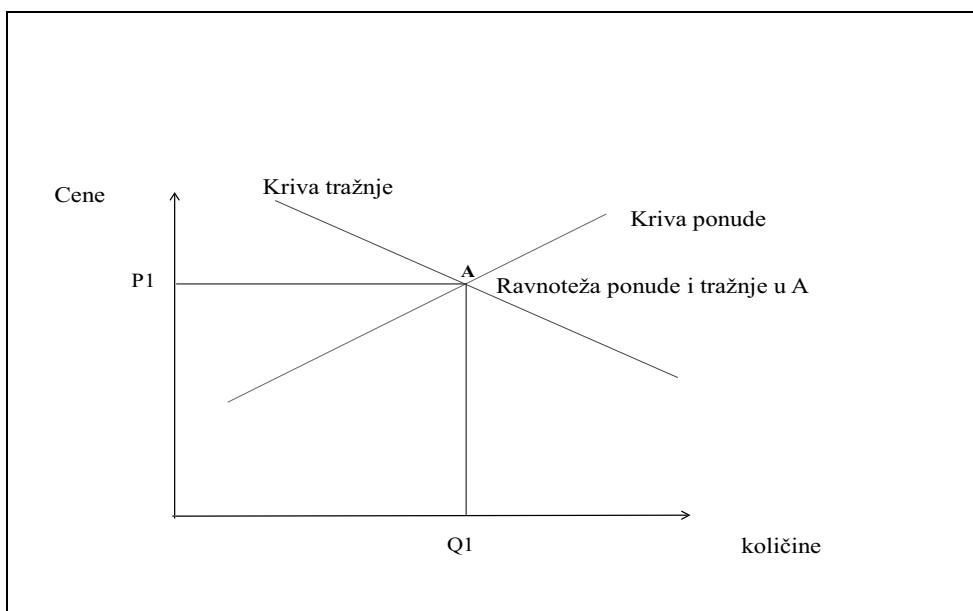
Cenovna elastičnost tražnje i ukupan prihod. Prilikom vođenja poslovne politike preduzeća, značajno je da se posledice poslovnih odluka u vezi sa utvrđivanjem nivoa cena analiziraju i sa aspekta elastičnosti tražnje za datim proizvodom. Treba imati u vidu da povećanje cene određenog proizvoda dovodi do povećanja prihoda. Ali, povećanje cene smanjuje broj kupaca, što kao posledicu ima smanjenje prihoda. Odluku o povećanju cene nekog proizvoda treba doneti ukoliko je povećanje prihoda pod uticajem povećanja cene,

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

TRŽIŠNA RAVNOTEŽA

Na tržištu se susreću tražnja i ponuda. Njihov međusobni odnos određuje tržišne cene. Razliku između tržišne cene nekog proizvoda i minimalne cene po kojoj bi preduzeće bilo spremno da ponudi na prodaju još jednu njegovu jedinicu naziva, se *proizvođački višak*. Sasvim je sigurno da sile ponude i tražnje delujući jedne na druge, nastoje da postignu ravnotežu cene i količine, što podrazumeva uravnoteženost ponude i tražnje. Dakle, *tržišna ravnoteža predstavlja cenovni i količinski odnos gde su sile ponude i tražnje u ravnoteži*. U tački ravnoteže, količina koju kupci žele kupiti, upravo je jednaka količini koju prodavci žele prodati, slika 5..

Slika 5: Tržišna ravnoteža



Izvor: autor

U uslovima slobodne konkurenциje, ravnoteža se nalazi u preseku kriva ponude i tražnje. Pri ravnotežnoj ceni nema ni viškova, ni manjkova.

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

U odgovoru na pitanja, za koga će se proizvoditi i kome će se isporučiti, opet presudan uticaj ima moć novca. Oni koji imaju više novca više troše, imaju veće stanove, kuće, imaju više odeće i obuće i duže se odmaraju. Ko ima novca brže i potpunije zadovoljava svoje potrebe. Tako se utiče na proizvođače, za koga, kako i koliko da proizvode.

Kada su cene niske nema velike proizvodnje, i obmuto, tako da *tržišna privreda rešava osnovne ekonomski probleme pomoći delovanja zakona ponude i tražnje, ali uz određene državne regulative*.

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

POJAM, ZNAČAJ I FUNKCIJE NOVCA

Finansijska tržišta su postala izuzetno važan domen, kako na nivou nacionalnih privreda tako i u okvirima međunarodne i svetske privrede. Pre razmatranja savremenih finansijskih tržišta, neophodno je ukratko predstaviti nastanak i razvoj posebnog tržišnog materijala – novca koji je predmet transakcija na tržištima.

NASTANAK I RAZVOJ NOVCA

Novac je istorijska kategorija, nastala kao rezultat robne proizvodnje i razmene. Razvojem naturalne razmene, kada se roba razmenjivala za drugu robu, jedna roba je postepeno i na određenoj teritoriji dobijala funkciju opšteg ekvivalenta – sve druge robe mogle su svoju vrednost izraziti putem te robe. Pojavom zanatstva, kao druge velike podele rada, počinje prerada raznih metala i novac počinje da se izrađuje prvo od gvožđa i

bakra, a kasnije od plemenitih metala. Funkcija novca kao sredstva čuvanja vrednosti održala se tokom narednih vekova ali je uvek u pozadili imala silu (najčešće vojnu snagu) koja je *de facto* omogućavala realizaciju ove funkcije. Radi olakšanja upotrebe metalnog novca, države su počele da koriste retke, plemenite metale (zlato, srebro) čija je sama supstanca predstavljala vrednost po sebi, da ih oblikuju i označavaju sopstvenim simbolima / žigovima, u cilju prepoznatljivosti. Na taj način su nastale prve *monete*. Do danas, funkcija kovanja (i uopšte, štampanja) novca ostala je u isključivom pravu vladara, tj. države. Do najšire upotrebe zlata u izradi novca došlo je tek u XIX veku, otkrićem novih nalazišta i bitnim povećanjem produktivnosti u proizvodnji zlata. Uvođenjem novca kao stalnog posrednika u razmeni dolazi do razdvajanja akta kupovine od akta prodaje, što izaziva teškoće u realizaciji robe i otvara mogućnost kriza. Novčana razmena doprinosi stvaranju treće velike podele rada – izdvajanjem trgovine i stvaranjem klase trgovaca.

Sve do kraja XVIII veka, je bio glavno platežno sredstvo, kada u širu upotrebu ulaze različiti oblici papirnih potvrda, sertifikata, menice i drugi instrumenti plaćanja prikladniji za rukovanje, naročito u međunarodnim poslovima. Oskudica kovanog novca, sve intenzivniji razvoj kreditnih poslova i obračuna, obilje raznovrsnih novčanih jedinica koje su bile u upotrebi, nesigurnost prenosa gotovog novca, sve to dovodi do šire upotrebe *menica* i vrlo razvijenog prometa menica umesto prometa gotovog novca. Istovremeno, na račun u sefovima deponovanih vrednosti i gotovog novca, banke su počele da daju posebne potvrde – *banknote*. One su takođe služile kao sredstvo plaćanja i koje su mogle da budu izdavane čak i u vrednosti većoj od deponovanih sredstava, bez ugrožavanja likvidnosti banke. Međutim, radi kontrole špekulativnog i prevelikog emitovanja banknota (novčanica), državnim propisima se ograničavalo pravo izdavanja, a dozvole za izdavanje novčanica je dobijao mali broj banaka u državnoj svojini, tzv. *emisione banke*. Ako sticajem okolnosti emisiona banka obustavi konvertibilnost svojih novčanica (mogućnost zamene za zlato ili srebro), ali se one zadrže u opticaju kao zakonsko sredstvo prometa i plaćanja, novčanice dobijaju sve odlike *papirnog novca*. Papirni novac sadrži sasvim beznačajnu sopstvenu vrednost, ali mu država svojim propisima osigurava funkciju prometnog i platežnog sredstva.

GOTOV NOVAC

Gotov novac obuhvata novčanice i sitan kovani novac, ali se plaćanja u savremenoj privredi sve više obavljaju bez upotrebe gotovine, tj. korišćenjem *depozitnog ili žiralnog novca*. S obzirom da su se depoziti veoma retko povlačili, banke su mogle da klijentima odobravaju iznose i mnogostruko veće od vrednosti deponovanih sredstava, do određene

granice. Multiplikovanjem upotrebe položenih depozita, tj. odobravanjem kredita klijentima, obezbeđivala su se dodatna sredstva za razvoj proizvodnje i prometa, bez polaganja dodatnih depozita, što je osnov nastanka *kreditnog novca*.

Proizvodnja novca od strane banaka, pojavljuje se najpre kod izdavanja (emisije) banknota sa metalnim, zlatnim ili srebrnim pokrićem. Kreiranjem žiralnog novca „prizvodna“ uloga banke je znatno pojačana jer cirkulaciju banknota ili papirnog novca nadopunjuje još šira cirkulacija potraživanja tog novca. Vremenom se broj emisionih banaka smanjuje, često i na samo jednu banku u državi i uspostavlja se *Centralna banka*, kao „banka svih banaka“, koja ima presudnu ulogu u dimenzioniranju i struktuiranju novčanih tokova u privredi. Državnim propisima se reguliše metalno pokriće i na taj način obim opticaja gotovog novca, dok je obim stvorenog žiralnog novca bilo teško utvrditi. Mehanizam držanja obaveznih rezervi kod *Centralne banke* i način kreditiranja banaka od strane ove banke su u novije vreme postali jedno od najvažnijih oruđa u vođenju ekonomске politike.

Razvoj savremene privrede i shodno tome razvoj potreba za različitim oblicima novčane podrške realnim rokovima, u uslovima postojanja nacionalnih valuta i svetskog tržišta, rezultirao je kreiranjem posebnih oblika novca koji su potpuno odvojeni od svake materijalne supstance i regulative emisione (nacionalne ili međunarodne) banke. Nastanak *digitalnog / elektronskog novca* vezuje se za ubrzani rast elektronskog poslovanja putem interneta, omogućavajući korisnicima da putem posebnih „smart“ kartica (opremljenih čipom sa bežičnom komunikacijom) vrše plaćanja uz direktno zaduživanje njihovog bankarskog računa.

Imajući u vidu značaj koji *novčani „krvotok“* ima za privedu na nacionalnom, međunarondom i svetskom nivou, sistem propisa koji regulišu poslovanje banaka i finansijskog sistema se bitno menjao, a naročito u poslednjim decenijama XX veka, od relativno velike samoregulative bankarskog i finansijskog sektora, pa sve do međunarodnih konvencija o finansijskom prometu, nastanku svetskog novca (na primer, američki dolar) i nadnacionalnih valuta (na primer, evro).

FUNKCIJE NOVCA

S obzirom da u suštini predstavlja *društvenu konvenciju*, novac je sve što služi kao opšte prihvaćeno sredstvo razmene, odnosno sredstvo plaćanja, zbog toga što trajno vrši ulogu opšteg ekvivalenta. Izražavajući vrednost svih ostalih roba, novac omogućava da se u razmeni pribave robe i usluge koje su potrebne za zadovoljavanje konkretnih potreba.

Novac je ukupnost imovine u privredi koja se redovno koristi prilikom nabavke robe i usluga. Količina novca u opticaju u jednoj privredi je iznos gotovog novca koji je pušten u promet i njegova količina, za uspešno funkcionisanje prometa i plaćanja, zavisi od nivoa cena, brzine opticaja (obrta) novca, upotrebe kreditnog novca, itd. Obrt novca je kružni tok u kome se ukupna novčana masa više puta upotrebi u toku godine radi kupovine i prodaje roba i faktora proizvodnje. Cirkulacija novčanih tokova se ne odvija u svim zemljama istom brzinom, niti uvek istom brzinom u jednoj privredi, što zavisi od više različitih faktora, kao što su: ukupna novčana masa, nivo privrednih aktivnosti, način organizacije same ekonomije, itd. Brzina obrta novca je broj obrta ukupne novčane mase u privredi u toku jedne godine, a uslovljena je promenama kamatne stope, očekivane inflacije i učestalošću primanja zarada.

Novac, kao i svaka druga roba, ima svoju vrednost koja je određena ponudom i tražnjom za novcem. *Ponuda novca* je količina novca stvorena od strane bankarskog sistema u jednoj privredi i obuhvata različite oblike, kao što su gotov novac, depoziti, putnički čekovi, sredstva finansijskih fondova, obveznice štednje, rezerve preduzeća, itd. Ponuda novca zavisi upravo srazmerno od nivoa cena u privredi i bruto domaćeg proizvoda, a obrnuto srazmerno od brzine opticaja novca. *Tražnja za novcem* pokazuje koliko bogatstva ljudi žele da drže u likvidnom obliku, tj. u obliku koji im omogućava da brzo i sigurno, uz minimalne troškove kupe potrebna dobra i usluge (na primer, u gotovini ili na tekućem računu). Tražnja za novcem zavisi od nivoa nominalnog dohotka (novčanog izraza dohotka) i kamatne stope. Ekonomisti koriste izraz *likvidnost* da bi opisali lakoću sa kojom se neka vrsta imovine može pretvoriti u sredstvo za razmenu. Po definiciji, *novac je najlikvidnija raspoloživa imovina, za razliku od nekih drugih oblika imovine* (na primer, akcije, umetnička dela, nekretnine) *čije unovčavanje izaziva troškove i traje izvesno vreme*. Tražnja za novcem najviše zavisi od prosečnog nivoa cena u privredi – viši *nivo cena* u privredi upućuje na smanjenu vrednost novca i povećava traženu količinu novca.

Novac u privredi ima nekoliko *osnovnih funkcija*, i to kao: *sredstvo razmene, platežno sredstvo, obračunska jedinica, čuvanje vrednosti*.

Ove četiri funkcije razlikuju novac od ostalih vrsta imovine, kao što su na primer akcije, obveznice, nekretnine, umetnička dela i drugi oblici koji sami po sebi imaju vrednost, ali ne mogu da služe za kupovinu drugih roba ili usluga.

Funkcija novca kao *sredstva razmene* je svakako najočiglednija od svih funkcija: novac služi kao posrednik u realizaciji roba. Funkcija novca kao *platežnog sredstva* se javlja kada se novac koristi kao sredstvo regulisanja neke ranije nastale finansijske obaveze, tj. duga. Novac kao *obračunska jedinica* jeste merilo na osnovu kojeg se određuju cene i obračunavaju potraživanja i dugovi, tj. beleži se ekonomska vrednost u privredi. Novac,

takođe, ima *funciju čuvanja vrednosti*, drugim rečima akumulacija bogatstva, pomoću koje se kupovna moć iz sadašnjosti prenosi u budućnost.

POJAM, ZNAČAJ I FUNKCIJE CENA

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

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

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

Uticaj politike cena, kao sastavnog dela ekonomске politike, na nivo i kretanje cena može biti: posredan i neposredan, odnosno direktni i indirektni.

Posrednim, indirektnim merama se deluje na proizvodnju, odnosno ponudu, i na taj način preko uticaja na odnose agregatne ponude i tražnje, određuju se okviri i uslovi za formiranje cena. Mere posrednog (indirektnog) karaktera potiču iz monetarne, kreditne i fiskalne politike. One deluju u saglasnosti sa tržišnim zakonitostima i njima se samo do izvesne mere utiče na tržišni mehanizam kako bi se uspostavila ravnoteža agregatne ponude i agregatne tražnje i cene kretale u željenim okvirima.

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

reprodukcijskim celinama moguće otkloniti prave uzroke opštih privrednih i tržišnih neravnoteža.

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

U organizovanju ekonomskih aktivnosti u tržišnoj privredi cene obavljaju tri međusobno povezane funkcije: Prvo, one prenose informacije, povezujući učesnike na tržištu bez obzira na velike prostome udaljenosti među njima; Drugo, one podstiču izbor onih metoda proizvodnje koji su najmanje skupi, koji se baziraju na korišćenju raspoloživih izvora i omogućavaju realizaciju najpoželjnijih ciljeva. Tako cene u svojstvu sredstva ekonomске kalkulacije treba realno da izraze troškove i vrednost proizvodnje i da služe njihovom stalnom upoređivanju. Izbor proizvodnje, metoda proizvodnje se, zapravo, vrši posredstvom cenovnog mehanizma. Tehnička analiza i tehničkotehnološki kriterijumi u izboru proizvodnih alternativa ne mogu pomoći, jer ne vode računa o ograničenosti i važnosti proizvodnih faktora. Ta vrednovanja i ocene vrše se putem pravilnog sistema cena. Treće, one određuju koliko ko dobija od proizvoda, tj. vrše distribuciju prihoda. Prethodnom bi se moglo još dodati da cene vrše i značajnu funkciju usmeravanja privrednog razvoja i pružanja odgovarajućih ekonomskih podsticaja.

VRSTE CENA

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

Administrativne cene (planske, fiksne, maksimalne, garantovane, minimalne) određuje država i one su obavezne u razmeni. Karakteristike su im da nerealno izražavanje troškova proizvodnje; nefleksibilne su prema dinamici privrednih kretanja; i često su arbitarnog karaktera.

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

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

Fiksne (stalne) cene predstavljaju cene pri kojima se uspostavlja određena ravnoteža. Nju nije lako postići obzirom na dejstvo velikog broja faktora. Fiksne cene se, po pravilu, utvrđuju za određeni vremenski period, i to tako, da se mogu menjati tek kad taj period istekne. U sistemima u kojima se administrira cenama, poznato je da se cene npr. u poljoprivredi fiksiraju na početku proizvodnje, odnosno, neposredno pred žetvu – berbu. Prve se najčešće nazivaju orijentacione cene a druge, garantovane otkupne cene. Eventualne razlike među njima nebi trebale da budu veće od 10 – 15%.

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

Nestabilnost i fluktuacija cena su bliski pojmovi, praktično, sinonimi. Fluktuacija cena podrazumeva menjanje, kolebanje, odnosno, nestabilnost cena. Pojavljuje se i kod privreda kod kojih se cene formiraju slobodno na tržištu, ali i u privredama sa administrativnim cenama. U tržišnim privredama do fluktuacije cena dolazi zbog promena u odnosima ponude i tražnje, zbog promena u ekonomskoj politici zemlje, zbog promena u privrednom sistemu, pod uticajem inflacije i sl. Kod dirigovanih, planskih privreda, fluktuacija cena se vrši u skladu sa planovima. U oba slučaja, česte i značajne promene cena su uzrok i posledica nestabilnih privrednih kretanja i one po pravilu negativno utiču na privrednu u celini.

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

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

Barijera cena označava situaciju kada cene proizvoda ili usluga koče kretanje ili razvoj neke druge pojave.

Atraktivne (privlačne, sugestivne) cene predstavljaju suprotnost u odnosu na barijere cena. To su cene koje privlače kupca. Delimično kao sinonim atraktivnim, pojavljuju se *lukrativne cene*, tj. unosne cene, koje donose značajnu zaradu.

Treba istaći da sve ove vrste cena danas dobijaju na značaju, pogotovo kada je reč o ograničenoj ili nesavršenoj konkurenciji, koja je u stvarnom – realnom životu i najčešća. Zato je njihovo poznavanje značajno i potrebno.

UTVRĐIVANJE CENE KOŠTANJA

Zbir utrošenih vrednosti, tržišno valorizovanih i izdatih vrednosti u vezi sa trošenjem elemenata proizvodnje, odnosno vršenjem funkcije u reprodukciji predstavlja osnovu cene koštanja. Njene komponente su:

- a) troškovi reprodukcije;
- b) izdaci uslovljeni trošenjem elemenata proizvodnje u reprodukciji, i
- c) izdaci uslovljeni vršenjem funkcije u reprodukciji.

Cena koštanja je identična sa troškovima reprodukcije u svim onim slučajevima u kojima proizvođač nema nikakvih obaveza direktno uslovljenih elementima proizvodnje. *Ona je tada ravna zbiru troškova materijala, troškova sredstava za rad i troškova rada.* Izdaci uslovljeni trošenjem elemenata proizvodnje kao komponenta cene koštanja, su svi oni izdaci koji nisu cenovni izraz utrošaka elemenata proizvodnje. Za njihovu pojavu je dovoljno da je došlo do trošenja elemenata za koji je vezan dotični izdatak koji ulazi u cenu koštanja. To su najčešće izdaci vezani za podmirenje određenih društvenih potreba: a) izdaci vezani za trošenje i troškove rada; b) izdaci vezani za trošenje i troškove materijala i c) izdaci vezani za rizik u proizvodnji.

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

U ekonomskoj praksi, a na osnovu nje često i teoriji, shvatanje cene koštanja je najčešće šire od izloženog. Ono obično obuhvata sve one izdatke koje proizvođač ima u vezi sa svojom proizvodnom aktivnošću, koje može prevaliti preko cene koštanja na kupca proizvoda. Tu ulaze najčešće sve društvene obaveze, kao što su članarine profesionalnim

udruženjima, doprinosi kartelnim organizacijama, svi posredni porezi za koje nema zakonskih i faktičkih smetnji da budu prevaljeni na kupce i sl.

KONTROLA CENA

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

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

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

Prvo, u pitanju je proizvodnja sa visokim rizikom tako da proizvodač moraju na neki način da budu osigurani od preterane tržišne neizvesnosti.

Drugo, u pitanju je proizvodnja koja po prirodi stvari zahteva kreditiranje, i

Treće, zbog sezonskog karaktera proizvodnje potrebno je ublažiti sezonske oscilacije cena koje nastaju na osnovu slobodnog delovanja ponude i tražnje.

Zbog svega izloženog, u svim razvijenim tržišnim privredama postoje mehanizmi za pomoć poljoprivrednoj proizvodnji.

KONTROLNA PITANJA

70. Pojam, definicija i osnovna podela tržišta?
71. Koje su osnovne funkcije tržišta (objasni)?

72. Klasifikacija – šest vrsta tržišta?
73. Pod kojim uslovima tržište može da bude potpuno konkurentno?
74. Monopol, pojam i uzroci nastajanja?
75. Specifičnosti monopolističke konkurencije?
76. Oligopol, pojam i specifičnosti?
77. Šta je ponuda i kako glasi zakon ponude – nacrtaj grafikon?
78. Od čega zavisi obim ponude?
79. Šta je elastičnost ponude i kako je objašnjavate?
80. Šta je tražnja i kako glasi zakon tražnje – nacrtaj grafikon?
81. Od čega zavisi obim tražnje?
82. Šta je elastičnost tražnje i kako je objašnjavate?
83. Šta je novac i kako je nastao?
84. Koji su oblici i funkcije novca?
85. Pojam, značaj i funkcije cena?
86. Osnovni zadaci politike cena?
87. Vrste cena?
88. Šta su to administrativne a šta slobodno formirane cene?
89. Objasni fiksne cene, stabilne i fluktuirajuće cene?
90. Šta je rigidnost cena, kolaps ili slom cena a šta barijere cena?
91. Šta je cena koštanja i kako se utvrđuje?
92. Kako se vrši kontrola cena i šta su to otkupne cene?

TIPOLOGIJA I ODREDNICE EKONOMSKOG 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 periodu³³. Privredni sistem se po pravilu označava kao najznačajniji podsistem ukupnog društvenog sistema s obzirom da svi ostali podsistemi materijalno zavise od ovog sistema³⁴. 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 koje povezuju ekonomski učesnike i

³³ 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.

³⁴ Kao značajni podsistemi se ističu još politički, pravni, socijalni, obrazovni, naučno-istraživački, informacioni, kulturni, zdravstveni, sistem odbrane, itd.

njihove aktivnosti (tržište, privatna svojina, itsl.). U nešto drugačijem pristupu, kao osnovne komponente privrednog sistema se mogu navesti i sistem donošenja odluka; informacioni 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 obležja 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 ekonomski učesnike; i svakako, prema načinu alokacije proizvodnih resursa i ekonomskih aktivnosti.

Do 80-tih godina XX v. navođena su tri tipa privrednih sistema: kapitalistički privredni sistem; socijalistički centralno-planski privredni sistem; i socijalistički samoupravni tržišni privredni sistem³⁵.

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 promenama³⁶.

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 makroekonomskе stabilnosti i liberalizacija ekonomskih odnosa sa inostranstvom), i socijalističko-

³⁵ 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.

³⁶ 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.

reformske zemlje koje su zadržale klasične prerogative centralno-planskog sistema ili još uvek nisu osposobljene za suštinsku tranziciju ka tržišnoj privredi, tabela 1³⁷.

Tabela 1: Nove tipologije privrednih sistema

Opis	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
Motivacioni sistem	Socijalno-tržišne i participativne privrede	Ostale razvijene privrede	Zemlje u tranziciji	Socijalističko-reformske zemlje
Koordinacioni mehanizam	Pretežno materijalne, učešće zaposlenih u profitu, novi podsticaji	Pretežno materijalne, mala participacija	Materijalne, učešće u profitu	Pretežno materijalne, plan preovlađuje

Izvor: Bajec J., Joksimović Lj., 2004:18

No, tipologija se ne iscrpljuje samo na ovoj podeli. Kao posebne, treba navesti i probleme u stvaranju tipologije nerazvijenih zemalja Azije, Afrike i Južne Amerike, zatim, kineskog modela, itd., tabela 2.

³⁷ Bajec, J., Joksimović, Lj. (2004) *Savremeni privredni sistemi*, Ekonomski fakultet, Beograd, str. 17.

Tabela 2: Iсторијски концепти развоја и њихова испољавања у функцији основних критеријума

Iсторијски концепти Критеријуми	Doиндустријски привредни развој	Indустријско доба	Postиндустријско доба
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, đubrenje	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., 1977:33

Na kraju, значајно је напоменути како је за типологију неразвијених и земаља у развоју, од мањег значаја њихова привредно–системска оријентација, већ да је типологија више усвојљена далjom развојном оријентацијом (сродношћу развојних проблема и развојних prioriteta, односно, према сличности у усмеравању и координацији развојне стратегије).

SVOJINA

Svojina представља право pojedinца, групе или класе на поседовање одређене ствари и доношење оdluka o начинима njenog коришћења. Подразумева се да је ово право друштвено прихваћено и да се декомпонује на право поседовања, коришћења, присвјања, доношења оdluka i prenosa. Ова права представљају суštinska svojinska права i izražavaju stvarni sadržaj svojine. Ако се ова права, макар на одређени период времена концентришу u jednoj ličnosti, grupi ili klasi, они постају titulari svojine – vlasnici. Уколико се оствари само jedan ili nekoliko облика присвјања, pojedinac, група или класа постаје nosilac – titular samo одређеног права, dok su u odnosu na ovog nosioca остала права svojine ограничена. У том смислу се може говорити о nosiocima apsolutnog i ograničenog права.

ISTORIJSKA USLOVLJENOST NASTANKA SVOJINE I POJAVNI OBLICI

Svojina ili bolje rečeno dominantni oblik svojine je tokom istorijskog razvoja čovečanstva predstavljaо osnovnog pokretačа 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 želeta prevazići ekonomска 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 nađe 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–sistemsку 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 ekonomске 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 produpcionog 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 ljudi³⁸ 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.

³⁸ Grossman, G. (1967) *Economics Systems*, Prentice–Hall, New Jersey, str. 16

Svojina u zavisnosti od toga kako je institucionalno uobličena i zaštićena, određuje unutrašnju organizaciju subjekata privređivanja – preduzeća a posebno, njegove upravljačke ingerencije. Ona je pretpostavka sloboda, autonomije i motivacije poslovnih subjekata da deluju u saglasnosti sa principima ekonomije³⁹. U tom smislu, ukupan ekonomski i društveni razvoj se odvijao uz neprekidno usavršavanje institucionalne infrastrukture svojine.

SLOBODA VLASNIČKOG ODLUČIVANJA

Ekonomski uloga svojine je u tome da ona predstavlja večitu 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 privređivanjem; i ona predstavlja racio relativiziranja rizika. To joj daje atribut složenosti i višedimenzionalnosti⁴⁰. 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 resursa. Ta okolnost nameće potrebu da raspoložive resurse, bez obzira na svojinski oblik u kome se nalaze, treba posmatrati kao ekonomski dobra čijom racionalnom upotrebotom treba ostvariti određene društvene ciljeve. Pritom, svojina na određenim sredstvima istovremeno prepostavlja i pravo vlasnika da ih koristi prema svom nahođenju. Zato oni koji svojini prilaze sa formalnog aspekta, u njoj vide potpunu ili neograničenu vlast, a vlasnički odnos pojedinca prema svojini, društveno sankcionisu kao pravo. Svojina na taj način predstavlja društveni odnos, odnos među 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

³⁹ Smith, A. (1952) *Istraživanje prirode i uzroka bogatstva naroda*, Kultura, Beograd, navodi: "Mi ne očekujemo ručak od dobromernosti 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".

⁴⁰ Madžar, Lj., (1995) *Svojina i reforma*, Ekonomski institut i Institut ekonomskih nauka, Beograd.

pravo na rezultat koji nastaje kao posledica korišćenja sredstva, i pravo otuđenja, 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. Pri tom 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, unapređenja, razvoja, transformisanja, prodaje, poklona, iznajmljivanja i zaloge. Naspram ove liste se nalazi lista pune zaštite i ugrožavanja, zaštita od posedovanja, uništenja, zagađivanja, plavljenja, nedozvoljenog korišćenja, prisvajanja, eksproprisanja, 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 roka⁴¹. 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 ekomske, socijalne i razvojne politike što u svakom slučaju stvara uslove i podstiče dalji razvoj privatnog sektora,

⁴¹ Đuričin, D. (1994) *Privreda u tranziciji, privatizacija i povezane teme*, Dečje novine, G. Milanovac.

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

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 informacijama⁴². 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. Pri tom, 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 nesvojinom ili državnom svojinom.

⁴² Videti šire u: Bajec J., Joksimović LJ. (2004) *Savremeni privredni sistemi*, Ekonomski fakultet, Beograd.

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 konkurenčije kao idealu kome se teži, razvijene su teorije opšte i parcijalne privredne ravnoteže, različiti modeli optimizacije i društvenog izbora. Praksa je međutim išla svojim tokom. Vremenom je dolazilo do jačanja jednih na račun drugih tržišnih učesnika, što je u praksi dokazalo poznati Paretov princip⁴³. To je dovelo do ukrupnjavanja – koncentracije, centralizacije i maksimizacije sredstava ali i svega ostalog, zatim istiskivanja slabijih i manje sposobnih iz tržišne utakmice, i u konačnom, donelo promenu ekonomski motivacije učesnika. Javljuju se ekonomski monopolii sposobni da vode sopstvenu politiku u odnosu na sve ostale učesnike, što je u velikoj meri narušilo prethodno – idilično stanje potpune konkurenčije. Naravno, ovo nije moglo ostati bez reakcije države kao vrhovne ekonomski vlasti. Ova redukcija vlasničkih i tržišnih sloboda uslovljena je i anticikličnom politikom koja je uvedena nakon velike ekonomski 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 dohodata, na strani tražnje⁴⁴. Anticiklična politika je postala nezaobilazni deo ekonomski politike države kao i politika dohodata i transfernih davanja kao sastavni deo usklađivanja ponude i tražnje i sastavni deo “ekonomije blagostanja”. Paralelno, javlja se i tzv. antimonopolsko zakonodavstvo (prvo u USA tzv. Shermanov

⁴³ Većina ekonomista prihvata kriterijum koji se, po velikom italijanskom ekonomistu i sociologu Vilfredu Paretu (1848–1923) naziva *Pareto-efikasnost*. Osnovu Paretovog 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 što 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 konkurenčije 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.

⁴⁴ 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.

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 konkurenčije. 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 poslovног 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 prava⁴⁵.

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–svojine od kapital–funkcije i njenog postepenog “podruštvljavanja”. 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 privređivanja i poslovanja. Velika disperzija akcija u razvijenim društvima omogućava povećanu samostalnost menadžerskih timova ali to svejedno ne znači da je zavladao svojevrsni “narodni kapitalizam” u kome malte ne, celokupno stanovništvo učestvuje ravноправno 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:

⁴⁵ 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 (Marris); menadžerska funkcija korisnosti (Williamson); itd – vidi šire: Burnham, J. (1962) *The Managerial Revolution*, Penguin Book.

liberalna, socijalna, participativa, centralno vođena, 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.

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, konkurenca i tržišna valorizacija, predstavljaju osnovu njegove organizacije i funkcionalisanja, a sloboda, jednakost i solidarnost kao tri najveće društvene vrednosti koje su se izdvojile tokom istorije čovečanstva, nalaze se u specifičnom međuodnosu.

Navedeni međuodnos slobode, jednakosti i solidarnosti je uvek u znatnoj meri bio uslovjen 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 međusobne 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 međuodnos 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 međusobnoj 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 prepostavkama 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 prepostavlja pravo i moć donosioca da vrši izbor konkretne opcije na osnovu raspoloživih – ponuđenih 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 odlučivanje⁴⁶, obzirom da oni predstavljaju jedinstveni sistem.

KOORDINACIONI MEHANIZAM

Plan i tržište kao suštinski različiti mehanizmi koordinacije, predstavljaju osnovne kriterijume klasifikacije privrednih sistema od samog početka. Zato se njihov međuodnos često stavlja u kontekst pitanja koje treba da pruži odgovor da li privredni sistem treba da počiva na pravilima i njihovoј 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 spontanim poretkom prirodnija⁴⁷? No, da bi se lakše razumela navedena pitanja, neophodno je prethodno objasniti pojmove kao što su proces, prilagođavanje i samoregulacija.

Proces asocira na tok i stoga mu se može pripisati vremenska dimenzija, a to dalje prepostavlja dinamički pristup privredno–sistemske problemima. On odražava permanentnost promena u nekoj strukturi koja takođe nije statična. On je nevidljiv i stalni 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.

Prilagođavanje prepostavlja postojanje interakcije sa eksternim okruženjem i ono u biti udaljava privredni sistem od stacionarnog ekilibrijuma proizvodnih faktora, snaga i odnosa. U tom smislu, samoregulacija je osnov prilagođavanja privrednog sistema, pa stoga ukoliko dođe do njegove nestabilnosti, uvek se javljaju najmanje dve opcije za

⁴⁶ Najpoznatija lobi grupa u EU je tzv. agrarni lobi koji svojim uticajem obezbeđuje 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.

⁴⁷ Posmatrano čisto filozofski, ova dilema se relativizira u suprotstavljenim shvatanjima između konstruktivista i evolucionista.

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 "prilagođavanje ne znači ponavljanje već odgovaranje"⁴⁸.

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 ekonomski probleme pa ni jednom ni drugom planiranje nije bilo posve strano. Za to se uglavnom koristilo:

- 1) usklađivanje pojedninačnih i zajedničkih – društvenih interesa;
- 2) optimalna alokacija ekonomskih aktivnosti;
- 3) adekvatna raspodela ekonomskih rezultata; i
- 4) usklađivanje 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 predviđati 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 perfektno konkurenčke kapitalističke privrede, faktori proizvodnje (zemljište, rad, kapital) nalaze se u privatnoj svojini a država pritom nema bitnih ekonomskih funkcija kojima bi uticala na tržišne transakcije. Radi se o potpuno decentralizovanom sistemu u kome međusobne transakcije uplivisu 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

⁴⁸ Bergson, A. *Stvaralačka evolucija*, Kariatide, Zagreb, str. 73 (pobj. Vukotić V.)

konačno, tzv. "nevidljiva ruka" tržišta ne obezbeđuje dovoljnu informisanost ekonomskih učesnika, što dovodi do sporog prilagođavanja promenama cena i nesposobnost za ozbiljnije strukturne promene u privredi. Kao posledica, javlja se ekomska, socijalna i politička nestabilnost, kakva se desila 1929. godine u vidu velike ekomske 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 konkurenčkih odnosa ponude i tražnje, već su izraz snage pojedinih ekonomskih učesnika. Glavni igrači su velike korporacije koje umesto slobodnih tržišnih, uvode administrativne cene, liderski 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.

KONTROLNA PITANJA

93. Pojam i tipologija privrednih sistema?
94. Navedi osnovne odrednice privrenog sistema: objasni svojinu, njen nastanak i njene istorijske oblike?
95. Objasni slobodu vlasničkog odlučivanja?
96. Navedi osnovne odrednice privrenog sistema: objasni ekonomsku motivaciju i njene oblike?
97. Navedi osnovne odrednice privrenog sistema: objasni sistem donošenja odluka?
98. Navedi osnovne odrednice privrenog sistema: objasni koordinacioni mehanizam i ulogu plana i tržišta?

FUNKCIJE DRŽAVE I EKONOMSKA POLITIKA

Stručnjak za javne finansije, Ričard Mazgrejv (Richard Musgrave), jedan od velikih ekonomista XX veka, je smatrao 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 je raspodela. Ona se odnosi na način na koji će dobra proizvedena od strane društva biti raspodeljena njegovim članovima. Ova funkcija podrazumeva pitanja kao što su pravičnost i efekte koji se javljaju u međusobnom odnosu 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 predviđao. Pa ipak, njegove "tri funkcije" predstavljaju podesan način za sagledavanje ogromnog broja aktivnosti u koje se država uključuje.

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, pojavu 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 ekonomске tokove u jednoj privredi. Takođe, 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 prema sopstvenom nahođenju. 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.

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 uređenje); 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 uređene kao monarhije, neke su parlamentarne države, neke su uređene 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 preneta na federalnu vladu, pripadaju saveznim 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 sprovodenje određenih programa. Pored opština i oblasti, postoje i školski okruzi, komunalni okruzi i bibliotečki okruzi.

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 privredna društva. Stvari se još više komplikuju kada je država najveći, ali ne i jedini akcionar u nekom preduzeću. Na primer, srpska Vlada poseduje akcije firme "Naftna industrija Srbije - NIS".

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 takođe izabran (predstavnici vlasti). "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 nemaju pravo da sprovode mere prinude.

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. Takođe, 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. Ona nije dobar menadžer, pa stoga nije u stanju da efikasno vodi privredna društva. Uočavanje jakih i slabih strana države predstavlja suštinski deo ocene kakva bi trebalo da bude njena uloga u mešovitoj privredi koja se izgrađuje u Srbiji.

VRSTE DRŽAVNIH AKTIVNOSTI

Osnovna uloga države je da obezbedi pravni i institucionalni okvir u kojem će se obavljati sve privredne aktivnosti. To se često naziva stimulativnim okruženjem za ostale učesnike. 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 mogućnosti.

Ove četiri kategorije (*proizvodnja, regulacija, nabavke i preraspodela*) predstavljaju podesan način za grupisanje širokog spektra državnih aktivnosti. Pri tom 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 (transforno) 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, ljudi bi samo primena sile mogla da spreči da jedni od drugih ne kradu. Istovremeno, lišeni mogućnosti da zaštite svoju imovinu, pojedinci bi imali veoma mali podsticaj za akumuliranje sredstava.

Državna proizvodnja prepostavlja 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 potпадa 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 privatizacijom⁴⁹. Na primer preduzeća u privrednim granama iz oblasti telekomunikacija, energetike, automobilske industrije, avionske industrije i proizvodnje čelika.

Iz tehničkih razloga, najbolji način za utvrđivanje obima državne proizvodnje jeste da se pogledaju podaci o zaposlenosti u javnom sektoru. Naime, iako broj zaposlenih na nacionalnom nivou vlasti posmatran kao procenat od ukupnog broja 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 takođe značajan. Država naime može da ima dominantan uticaj na odluke privatnih proizvođača čak i u privrednim granama u

⁴⁹ Proces transformacije privatnih preduzeća u državna zove se nacionalizacija.

kojima se ne pojavljuje ni kao proizvođač ni kao potrošač. Ovaj uticaj se ispoljava preko subvencija i poreza, 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 obezbeđeni 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 poljoprivrednu. S druge strane, 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 konkurenčkih 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 spričilo antikonkurentsco i diskriminatorsko ponašanje. Pored ove tri široke kategorije, postoje i propisi koji se primenjuju u određenim privrednim granama. Ovo je često prekomerno pa se ulažu naporci za smanjenjem propisa a sam taj proces smanjenja ili ukidanja propisa naziva se deregulacijom.

Državne nabavke dobara i usluga jesu iznosi koji se troše na dobra i usluge koji se građanima stavlju 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 eksplisitne 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, 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, 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. Pri tom 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 deficit, 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. U slučaju države, on se naziva jvani dug. S obzirom na mogućnost države da ubira poreze i da koristi ogromne potencijalne izvore prihoda, zajmodavci će i dalje rado finansirati njen dug 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

Polazeći od osnovne definicije privrednog sistema i analize osnovnih privredno-sistemskih determinanti, moguće je uočiti blisku povezanost privrednog sistema i ekonomske politike. Pri tom 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 nocijac 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. Pri tom, savremeni razvoj privrednih sistema uslovljava da ovo usmeravanje od *ad hoc* intervencije preraste u neophodan i vrlo važan sastavni deo ukupnog ekonomskog procesa.

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, među 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 (IMF, 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 prepostavlja.

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 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 ekonomске politike treba da ima za cilj da objasni kako bi njeni kreatori trebalo da reaguju u odnosu na specifične ekonomске situacije. Da li kreatori ekonomске 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.

U procesu formulisanja ekonomске politike je neophodno formulisati ciljeve, a oni se dalje koriste kao osnova za formulisanje instrumenata i mera ekonomске politike. Ciljevi izražavaju namere i želje nosilaca ekonomске 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, ekonomска politika se prema ciljevima odnosi kao prema objektu svog delovanja. Zato je važno da se u postupku formulisanja ciljeva pođe od realnih pretpostavki i ciljevi definišu u takvom maniru, da omogućavaju subjektima ekonomске 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 ekonomске politike. Ciljevi moraju biti i merljivi kako bi se mogli ostvariti u datim okolnostima i sa raspoloživim sredstvima. S druge strane, kako ciljevi izražavaju želje, namere i interesu subjekata odlučivanja, oni moraju biti multivariantni i promenljivi. Oni moraju imati prognostičku dimenziju, moraju imati vrednosnu dimenziju i svakako, akciono-političku. Ove dimenzije moraju biti u međuodnosu 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 ekonomске 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. Takođe, treba istaći da ciljevi nisu potpuno autonomni u odnosu na ekonomski proces i nezavisni od ekonomске 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 ekonomска politika i ciljevi koji se njome žele postići mogu definisati više kao potreba a ne kao želja nosioca ekonomске 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 ekonomске razvijenosti zemlje i raspoloživim privrednim resursima, trenutnom svetskom i domaćom situacijom, veličinom i međunarodnim položajem zemlje, tradicijom, itd.

Realizovanje određenih 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 ekonomске politike koji su međusobno nezavisni. Mnogo je češći slučaj da su oni međusobno povezani – komplementarni ili suprotstavljeni. Ciljevi se dele na kratkoročne i dugoročne pri čemu se nemože izbeći određena doza arbitarnosti prilikom ovakve podele. Takođe, ciljevi se mogu podeliti i na glavne i sporedne. S tim u vezi i ekonomска 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 ekonomске politike. Suprotno od toga, procesna politika pretpostavlja neposredno uticanje putem mjerljivih 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 ekonomске politike.

Prilikom ostvarivanja ciljeva ekonomске politike, neophodno je koristiti određena sredstva – instrumente. Oni se mogu definisati kao sredstva pomoću kojih se ostvaruje određeni 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 direktnе kontrole npr. putem propisa koji utiču na uslove poslovanja privrednih subjekata, itd.

Primena ovih i drugih instrumenata zahteva mere ekonomске politike. Kao mere ekonomске 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 ekonomске politike, a njihov izbor kriterijume i prepostavke za ocenu efikasnosti ekonomске politike. Efikasnost ekonomске politike u fazi njene implementacije, pored neophodnosti kvantitativne usaglašenosti ciljeva i instrumenata, zavisi još i od:

- (1) realnosti izabralih ciljeva;
- (2) izbora najefikasnijih instrumenata,
- (3) pravovremenog preuzimanja mera ekonomske politike; i
- (4) iskordiniranosti ekonomskih odluka bilo da se radi o vertikalnoj bilo o horizontalnoj iskordiniranosti⁵⁰.

MONETARNA POLITIKA

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

Monetarna politika ima svoje nosioce – aktere, svoje instrumente i mere. Pri tom, 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 (nafte), 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. Međutim, kako kreatori monetarne politike nemaju savršene informacije, može se desiti da informaciona asimetrija predstavlja dalje ograničenje u vođenju 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 nekog 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

⁵⁰ Problem vertikalne i horizontalne koordinacije iskršava uvek tamo gde postoji više subjekata i nivoa odlučivanja.

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.

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 kreatnjem 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.

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*⁵¹ 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, Reisbank kao preteča Bundes banke – 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 investitora⁵². 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

⁵¹ 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.

⁵² 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.

neophodnosti da se održi fiksan 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 eri kenzijanizma, Cetralna banka imala zadatku 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 zadatku 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. 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 skučeniji nego što je to bio slučaj pre samo par decenija. Činjenica je da ekonomski sistemi predstavljaju dinamične sisteme koji su u stalnim procesima promena. To je često rezultat različitih šokova koji pogađaju ekonomiju ili se ispoljava kao rezultat prilagođavanja nastalim šokovima. 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.

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. Međutim, ovde se kao osnovna opasnost javlja situacija da bez jasnog i eksplicitnog cilja, monetarna politika može davati loše rezultate po pitanju inflacije. Zbog toga osnovna mišljenja idu u pravcu korišćenja intermedijarnih ciljeva. Osnovni intermedijarni ciljevi su:

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

FISKALNA POLITIKA

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 obezbeđuje 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. Zagovornici 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. 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 nasleđe 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, krvno, 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 ređe 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 takođe spadaju u javne prihode.

Prodaja ili rentiranje javne imovine (poslovne zgrade, oprema, zemljište) 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 obezbeđuje normalno funkcionisanje države. U javne rashode spadaju *finasiranje državne uprave* (državni službenici zaposleni u vladu, ministarstvima, parlamentu, državnim agencijama), zatim je tu kao javni rashod i *finansiranje unutrašnje i spoljne bezbednosti* (policija i vojska), *zaštita javnog porekla* (sudstvo, tužilaštvo, javni pravobranioci, 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 eliminisu 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.

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 brutgo domaćeg proizvoda - BDP. U tom smislu budžet predstavlja preraspodelu nacionalnog dohotka čime se direktno i indirektno utiče na proizvodnu strukturu, privredni 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 nivoe 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 usklađuje sa tokovima javnih prihoda i rashoda. Klasična ekonomска 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 pregravanje tražnje. S druge strane, u fazi recesije bi dolazilo do niskog nivoa potrošnje što bi produbljavalo krizu. Stoga je pojava kejnjizanizma 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.).

KONTROLNA PITANJA

99. Pojam države i njene tri ekonomске funkcije?
100. Navedi osnovne institucije države?
101. Koje su četiri osnovne kategorije državnih aktivnosti?
102. Objasni sledeće vrste državnih aktivnosti: uspostavljanje pravnog sistema, državna proizvodnja, uticaj države na privatnu proizvodnju?
103. Objasni sledeće vrste državnih aktivnosti: subvencije, državni kredit, regulisanje privrede?
104. Objasni sledeće vrste državnih aktivnosti: državne nabavke dobara i usluga, i preraspodelu nacionalnog dohotka od strane države?
105. Objasni sledeće vrste državnih aktivnosti: programe socijalne pomoći, programe socijalnog osiguranja i programe skrivene preraspodele?
106. Šta je ekonomска politika, ko su njeni nosioci i šta ih karakteriše?

107. Pojam i vrste instrumenata ekonomске politike?
108. Od čega zavisi efikasnost ekonomске politike u fazi njene implementacije?
109. Pojam monetarne politike, Centralna banka i njena uloga?
110. Šta je inflacija a šta deflacija?
111. Koji su osnovni intermedijarni ciljevi Centralne banke?
112. Pojam i ciljevi fiskalne politike?
113. Šta su javni prihodi, navedi i objasni osnovne prihode?
114. Šta su javni rashodi, navedi i objasni osnovne rashode?

FINANSIRANJE EKONOMSKOG RAZVOJA

Štednja je novčana akumulacija, a investicije predstavljaju novčanu akumulaciju koja je uložena u elemente procesa proizvodnje (u sredstva za rad, predmete rada i rad) radi organizovanja proizvodnog procesa. Novčana akumulacija je štednja sve dok nije uložena u proces proizvodnje, a kada se uloži u proces proizvodnje postaje investicija

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

Investicije su značajna komponenta bruto domaćeg (nacionalnog) proizvoda. Investiciona potrošnja najčešće podrazumeva:

- a) kupovinu mašina, opreme i alata neophodnih za poslovanje preduzeća,
- b) građevinske objekte, i
- c) promene u poslovnim zalihama robe i materijala.

Osnovno obeležje investicija ogleda se u činjenici da promena njihove veličine ima velikog uticaja na kretanje veličine agregatne tražnje, i analogno toj činjenici, ima uticaja na promenu proizvodnje i zaposlenosti na nacionalnom nivou.

Investicije su, bez ikakve sumnje jedna od najčešće korišćenih reči od strane ekonomista, preduzetnika i menadžera. Kada jedno preduzeće upotrebljava novac da bi izgradilo neki proizvodni kapacitet ono računa da će mu takva investiciona aktivnost

povećati budući dohodak. Slično tome, banke, penzioni fondovi, osiguravajuće kompanije investiraju verujući da će im te aktivnosti povećati budući dohodak.

Sa ekonomskog aspekta moguće je razlikovati dva oblika investicija:

- a) realne investicije, i
- b) finansijske investicije.

Oba donose profit investitoru ali sa društvenog aspekta čiste finansijske investicije nisu dodatak proizvodnim kapacitetima.

Sa aspekta pojedinca, ljudi ne prave razliku između realnog i finansijskog investiranja. Imovina se uvećava na dva osnovna načina:

- a) uvećanjem realne vrednosti imovine, i
- b) prinosom od upotrebe novca.

U tržišnim ekonomijama postoje investicije kod kojih profit nije ključni motiv njihove realizacije. Investicije u javne objekte kao što su škole, bolnice, putevi, univerziteti nemaju za cilj maksimizaciju profita od uloženih sredstava. Ove investicije se karakterišu velikim ekstremnim efektima, od kojih su neki tek indirektno merljivi.

U ekonomskoj literaturi se kao tri najvažnije determinante investicione aktivnosti navode:

1) *Visina kamatne stope.* Rast kamatne stope na tržištu kapitala deluje na smanjenje investicija. Suprotno, smanjenje kamatne stope utiče na rast investicionih aktivnosti. Ako su očekivani godišnji prinosi na nivou većem od visine prinosa koji bi ostvarili u obliku kamate u slučaju da je raspoloživ kapital plasiran na tržištu kapitala, preduzeće ima interesa da investira.

2) *Tehnološke promene* su najdinamičniji faktor privrednog razvoja. One prouzrokuju velike promene u ukupnom ekonomskom životu. Njihova je karakteristika neravnometernost. Inovacije kao proces uvođenja novih proizvodnih procesa su povezane sa najrazličitijim investicionim odlukama. Ponekad tehnološke promene deluju kao izuzetno jaka ekonomska prinuda budući da je opstanak i razvoj preduzeća primarno funkcija njegove inovativnosti. Pravilno shvatanje suštine zakonitosti privrednog rasta i razvoja nije moguće bez razumevanja mehanizma generisanja tehnoloških promena. Diskontinuirani karakter tehnološkog razvoja je ključni uzrok nestabilnosti investicija.

3) *Očekivanja u budućnosti* predstavljaju važnu determinantu investicionih aktivnosti. Preduzetnici pristupaju investicionim aktivnostima nakon procene budućih

koristi. Sa svoje strane svaka budućnost je neizvesna. Neizvesno je da li će se ostvariti projektovane veličine prihoda i troškova.

U zavisnosti od svrhe i sveobuhvatnosti analize, investicije se mogu podeliti prema različitim kriterijumima. Prema nameni, investicije se prvo dele na *privredne investicije i neprivredne investicije*. Takođe, prema nameni ali sa drugog aspekta, privredne investicije se dele na *investicije u osnovna i investicije u obrtna sredstva*. Razlikovanje osnovnih sredstava i obrtnih sredstava bitno je i sa aspekta načina njihovog trošenja. Osnovna sredstva postepeno (procentualno od njihove vrednosti) prenose svoju vrednost na gotove proizvode (amortizacija), a obrtna u jednom ciklusu proizvodnje potpuno prenesu svoju vrednost.

Prema izvoru sredstava, obzirom na vrednosnu strukturu domaćeg proizvoda, investicije delimo na: neto investicije i bruto investicije. *Neto investicije* potiču iz nacionalnog dohotka, odnosno izvor neto investicija je akumulacija umanjena za zalihe. *Bruto investicije* predstavljaju ukupna ulaganja osnovne fondove (osnovna sredstva), i njihov izvor čine neto investicije (akumulacija) i amortizacija.

U odnosu na uticaj investicija na obim proizvodnje po stanovniku, odnosno prema porastu bruto domaćeg proizvoda i nacionalnog dohotka po stanovniku, investicije se dele na *demografske i ekonomске*. Demografske investicije predstavljaju onaj minimalni deo investicija koji se mora ulagati da bi se obzirom na prirodni priraštaj stanovnika veličina nacionalnog dohotka, odnosno domaćeg proizvoda po stanovniku (per capita) održala nepromenjena, odnosno na postojećem nivou u odnosu na prethodni period. Ekonomске investicije obezbeđuju porast bruto domaćeg proizvoda, odnosno nacionalnog dohotka po stanovniku. One predstavljaju razliku stope investicija i stope demografskih investicija. Svojom veličinom i strukturom dinamiziraju tempo privrednog i društvenog razvoja zemlje.

Prema tehničkoj strukturi sve investicije dele se na *investicije u građevinske objekte i investicije u kapitalnu opremu*. Investicijama u građevinske objekte stvaraju se opšti uslovi za proizvodnju ili za obavljanje osnovnih radnih funkcija. Ove investicije sadrže vrednost ulaganja u niskogradnju, visokogradnju i hidrogradnju. Investicije u opremu sadrže vrednost mašina, alata, saobraćajnih sredstava, instrumenata, poslovног inventara. Njima se neposredno povećava proizvodni potencijal kapaciteta.

Investicije možemo posmatrati i sa drugih aspekata, pa se one mogu deliti i prema drugim kriterijumima. Tako npr. prema nosiocima investicionih sredstava investicije možemo posmatrati kao *investicije iz domaćih i investicije iz stranih izvora*, investicije u

izgradnji novih kapaciteta, za rekonstrukciju i modernizaciju starih; kao i prema kriterijumu vlasništva (državni sektor, privatni sektor), ili prema regionalnom aspektu, i sl.

Pored obima investicija, na dinamiku privrednog rasta i privrednog razvoja zemlje bitno utiče i struktura investicija od koje zavisi i stepen usklađenosti privrednog razvoja, optimalni razvoj proizvodnih snaga društva i efikasnost investicija.

KAPITAL I FINANSIJSKA TRŽIŠTA

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

1) u novčanom obliku (novac koji se investira u elemente procesa proizvodnje, rad, sredstva za rad i predmete rada), i

2) u obliku samih elemenata procesa proizvodnje koji se već nalaze u proizvodnom procesu.

Tokom procesa proizvodnje kod pojedinih preduzetnika se javlja jedan deo novčanih sredstava koji oni ne ulažu u nov proizvodni ciklus i spremni su da ga kao zajmovni kapital ustupe na upotrebu drugim preduzetnicima koji će odmah da ga ulože u proces proizvodnje. Zajmovni kapital je privremeno oslobođeni deo industrijskog kapitala u novčanom obliku koji se ustupa na upotrebu preduzetnicima (zajmoprimalcima) za određeno vreme. Zajmoprimalac pozajmljeni kapital ulaže u proces proizvodnje i ostvaruje određeni profit, zajmodavcu vraća pozajmljeni kapital (glavnicu), a iz ostvarenog profita plaća mu kamatu. Dakle, za zajmodavca kapital se oplodio kroz ostvarenu kamatu, a za zajmoprimalca kroz deo profita koji ostaje posle odbitka kamate.

Kamata je minimalni iznos koji bi zajmodavac ostvario kao profit da je svoj kapital uložio u proces proizvodnje umesto što ga je pozajmio zajmoprimalcu. Zbog toga kamatna stopa predstavlja cenu po kojoj zajmodavac, odnosno vlasnik kapitala, na tržištu kapitala zajmoprimalcu pozajmljuje kapital. Kamata je cena upotrebe kapitala, tj. cena za korišćenje kapitala za određeno vreme. Kapital ostaje kao vlasništvo vlasniku kapitala jer zajmoprimalac mora posle određenog vremena vlasniku kapitala (zajmodavcu) da vrati i kapital (glavnicu) i kamatu. Visina kamatne stope je jedan od ključnih instrumenata ekonomске politike pomoći koga se utiče na alokaciju resursa između sadašnjosti i

budućnosti. Ona utiče i na iznos koji će biti usmeren na potrošnju i na iznos koji će biti usmeren u štednju i korišćen za nabavku resursa.

Visina kamatne stope zavisi od *ponude i tražnje za kapitalom*. Na kamatu kao cenu kapitala, kao i na cene svake druge robe, najviše utiču ponuda i tražnja za zajmovnim kapitalom. Pri većoj ponudi kamatna stopa opada, dok pri većoj tražnji od ponude kamatna stopa raste. Visina kamate zavisi i od *profitabilnosti investicija; kao i od uticaja države u oblasti kreditno-monetaryne politike*. U zavisnosti od ciljeva ekonomске politike, u pogledu alokacije resursa na nivo kamatne stope utiče i država. Država može da ima direktni ili indirektni uticaj. Direktni uticaj ostvaruje tako što u određenim okolnostima direktno propisuje visinu kamatne stope. Indirektno država može da utiče na visinu kamatne stope sprovođenjem odgovarajućih mera kreditno-monetaryne i investicionih politika.

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

FINANSIRANJE RAZVOJA DOMAĆOM I STRANOM 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 novostvorenih vrednosti izuzima iz neproizvodne i usmerava u proizvodnu potrošnju. Pri tom se ovaj izuzeti deo novostvorenih vrednosti naziva *akumulacijom*. U suštini, akumulacija predstavlja proces odrikanja 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 međusobnoj zavisnosti. To znači da ukoliko je potrošnja manja, akumulacija je veća, i obrnuto.

Kao što je gveć napomenuto, *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.

U sklopu napred iznesenih opštih opservacija, nameće se po sebi logično pitanje iz kojih izvora se mogu formirati sredstva neophodna za finansiranje privrednog razvoja? Jedan mogući izvor predstavlja štednja svih domaćih vlasnika dohotka (domaćinstva, preduzeća, države), a drugi, strana štednja.

Formiranje domaće štednje na nivou pojedinih nacionalnih ekonomija predstavlja izvor investicija. 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.

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 zavisiti od toga kako je dohodak na njih raspoređen. Svaka preraspodela dohotka u prilog grupa sa natprosečnom sklonosću štednji, rezultiraće u porastu obima ukupne nacionalne štednje. Samo se po sebi razume da važi i obratno.⁵³

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."⁵⁴ Zbog toga, zemlje u razvoju svoje investicije delom finansiraju i dopunskom štednjom iz inostranstva.

⁵³ Videti šire kod: Madžar, Lj. (1995) *Finansijski aspekti privrednog razvoja*, Ekonomski fakultet, Beograd, s. 3.

⁵⁴ Samuelson, P., Nordhaus, W. (1992) *Ekonomija*, 14. izdanje, Mate, Zagreb, s. 698.

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.

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. Međutim, valja uvek imati u vidu da povećanje stope štednje ne znači *per se* dinamičniju stopu privrednog rasta. Štaviše, kada stopa štednje pređe određeni nivo, onda ona može biti jedan od uzroka nezadovoljavajuće dinamike privrednog rasta.

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 takođe donose odgovarajuću zaradu. Primanja domaćinstava predstavljaju i glavninu bruto nacionalnog proizvoda, a deo tih primanja je namenjen uvećavanju lične imovine.

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 ušteđenog dohotka u nekom od ranijih perioda ili

ukoliko se troši na račun imovine stečene u prethodnom vremenu. Takođe, 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).

Štednja korporacija je takođe značajan izvor štednje, odnosno finansiranja investicija na nivou nacionalne ekonomije, Preduzeća koja nisu korporacije, čine najveći broj firmi u zemljama u razvoju ali je njihov deo u stvaranju bruto domaćeg proizvoda daleko ispod njihovog učešća u ukupnom broju preduzeća. Zbog toga treba imati u vidu jedino štednju korporacija.

Sopstveni 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 podrobniјe 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 pripisu glavnu ulogu u finansiranju privrednog razvoja što svakako može biti predmet opravdanih osporavanja.

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.

Štednja države predstavlja sledeći po značaju izvor finansiranja razvoja. 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. Dva su osnovna izvora javne štednje:

- 1) višak budžetskih prihoda nad rashodima tj. budžetski deficit, i
- 2) štednja javnih preduzeća.

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. S druge strane, 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 prošloga 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 reprezentanti javne vlasti nalaze na ključnim rukovodećim i preduzetničkim položajima.

Njihovo poslovanje karakteriše odsustvo direktnе konkurenције 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. 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.

Finansiranje razvoja i oblici angažovanja strane štednje. Dosadašnje razmišljanje o značaju štednje kao izvoru finansiranja privrednog razvoja, neophodno je kompletirati stavovima koji inkorporiraju odnose nacionalne ekonomije sa međunarodnim okruženjem. 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.

Strana štednja može biti korišćena za najrazličitije namene, za investicije, za smanjenje spoljne zaduženosti i tome slično. Ako se pođe od prepostavke 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.

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 prinudene 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. Međutim, to najčešće nije slučaj. U većini zemalja u razvoju nedovoljno je razvijena ekonombska 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.

Oblici angažovanja strane štednje. Angažovanje strane štednje u funkciji finansiranja sopstvenog razvoja je moguće kategorisati prema različitim kriterijumima. U zavisnosti od ekonombske 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 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. 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 стоји на располaganju међunarodним финансијским организацијама (Међународном monetarnом фонду, Међународној banci za obnovu i razvoj, itd.).

Privatna strana štednja se по правилу усмерава на финансирање одређених инвестиционих пројеката. Она се креће руковођена искључиво економским motivима. Privatni izvori strane štednje mogu бити у облику:

- 1) stranih direktnih investicija,
- 2) portfolio investicija,
- 3) bankarskih zajmova i komericjalnih kredita.

Strane direktne investicije представљају најповолjniji облик анагађованja strane privatне шtednje у процесу финансирања привредног развоја. По правилу, one pokazuju да је strani investor svoјim ulogom стекао право власништва над делом или целим предузећем у земљи домаћина. One, другим рећима, представљају својеврсни спој капитала својине и капитала функције. На основу тог власништва strani investor има право директне контроле над посматраним предузећем. Kod direktnih investicija transfer kapitala i ulaganja se vrše na način i u formi koji obezbeđujuиностраним investitoru стicanje prava својине, контроле i управљања. Svrha je стварање permanentnog i економског i правног интереса, tj. takvog aktivnog интереса u коме je садржана težnja investitora da kroz контролу i управљање улоženim kapitalom ostvaruje profit. Jednostavno, direktne investicije су предузетничке investicije. Pri tome, u biti ове категорије односа лежи контрола i управљање. Zapravo, то su elementi који одређују суштину, појам i приrodu direktnih investicija i koji представљају kriterijum за njihovu definiciju i razgraničavanje od осталих видова dugoročног i kratkoročног кретања капитала. Treba istaći da egzistiranje ovог облика анагађованja страног капитала не подразумева *per se* потпуни утицај страног investitora. Главна одлика direktnih investicija je da investor задржава контролу над investiranim kapitalom. Strane direktne investicije u земљама u развоју су u ranijem periodu uglavnom биле motivisane korišćenjem prirodnih resursa, jeftine radne snage i značajnim apsorpcionim mogućnostima tržišta земље домаћина. Njih u svakom slučaju treba stimulisati zbog тога što помажу prevladavanju negativnih posledica deficit-a u домаћoj štednji kao i zbog činjenice da one podižu производни потенцијал земље домаћина. One nesumnjivo utiču na rast konkurenције u monopolizovanim производним областима, stimulativno deluju na konkurentnost домаћих roba u izvozu i deluju antiinflatorno ne подстичуći spoljni dug i deficit budžeta.

U današnjim uslovima значај stranih direktnih investicija u убрзанju привредног rasta visoko industriјализованих економија se ogleda pre svega, u подржавању najзначајнијег развојног фактора технологије. Doći do нове иновације, новог производа 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. Tu su i tzv. novi oblici investiranja. 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 rukovođenje, proizvodno rukovođenje 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. "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." Sa aspekta zemlje domaćina slaba strana *joint ventures* je gubljenje kontrole nad poslovanjem.

Strategijske alijanse predstavljaju kombinaciju *joint ventures* i lincencnih 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.

Konačno, tu su i *portfolio (portefolio) investicije*. U standardnom smislu, portfolio 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 stane 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 privređivanja, portfolio investicije se pojavljuju i u najrazličitijim formama ulaganja kapitala u inostrana društva. Međutim, ideo 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 su načešće u obliku akcija i obveznica. Portfolio investicije pomažu finansiranju poslovnih aktivnosti ali domaći menadžeri upravlju firmom; strani investitori imaju samo papire koji predstavljaju učešće u vlasništvu firme ili dokaze da im ta firma duguje. Posmatrano u celini, vrlo značajan podsticajni impuls portfolio investicijama predstavlja uspostavljanje konvertibilnosti valuta tokom 1950-tih godina. U današnjim uslovima one su važan oblik učestvovanja visoko razvijenih privreda u novom talasu privatizacije državnih preduzeća, posebno u zemaljama Latinske Amerike, kao i tranzisionim procesima.

Zajmovi komercijalnih banaka i komercijalni krediti 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 prođe 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.

Strani javni kapital kao izvor finansiranja 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 političkovoju konotaciju a ređe 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. 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.⁵⁵ 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*).

Često 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.

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 elemete koncesije. Na kraju, valja istaći da bi bilo neopravdano osuđivati 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.

Na kraju treba istaći da strane investicije u zemljama u razvoju imaju dubokog ekonomskog smisla. Visoko razvijene ekonomije nisu uvek stimulisane da opredede deo svog bruto nacionalnog proizvoda u vlastitu štednju, tako da jedan deo često daju u obliku zajmova ili kao poklon zemljama u razvoju. Sa prlivom inostranog kapitala, zemlje u

⁵⁵ Herrick, B., Kindleberger, Ch. (1983) *Economic Development*, McGraw Hill.

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 razvojnog 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 stvari 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.

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 otplate duga. Problem finansiranja spoljnog duga se posebno ispoljava kada godišnje rate spoljnog duga i kamatne stope prevazilaze ukupan godišnji izvoz.

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. S druge strane, kriza dugova koja se pojavila, bila je rezultat zaduživanja usmeravaog ne ka novim investicijama, već ka pokrivanju deficitu 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 deficitata.

KONTROLNA PITANJA

115. Šta je štednja a šta investicije?
116. Šta najčešće podrazumeva investiciona potrošnja?
117. Koja dva oblika investicija možete navesti?
118. Kako pojedinac može povećati imovinu?
119. Koje su tri najvažnije determinante investicione aktivnosti?
120. Koje vrste investicija možete navesti?
121. Šta je kapital i u kojim oblicima se javlja?
122. Šta predstavlja kamata i od čega zavisi njena visina?
123. Kako se formira domaća štednja, ko je formira i kako se ona koristi?
124. Šta predstavlja štednja domaćinstava i za šta se koristi?
125. Šta predstavlja štednja korporacija i za šta se koristi?
126. Šta predstavlja štednja države, koja su dva najznačajnija izvora ove štednje i za šta se ona koristi?
127. Finansiranje razvoja i oblici angažovanja strane štednje?
128. Šta je to privatna strana štednja, koji se oblici javljaju i kako se može koristiti?
129. Šta su strane direktnе investicije i kakvih oblika stranih direktnih investicija ima?
130. Šta su to zajednička ulaganja, šta strateške alijanse a šta portfolio investicije?
131. Šta su to komercijalni izvori finansiranja i kakvih oblika obvih finansiranja ima?
132. Šta je to strani javni kapital i kako se formira i koristi?

EKONOMIKA POSLOVANJA PRIVREDNIH SUBJEKATA

Poslovanje privrednih subjekata je vezano za proizvodnju određenih proizvoda i usluga za potrebe tržišta, odnosno, u krajnjoj liniji, ljudskih potreba. U tom smislu se može reći *da proizvodnja predstavlja proces kombiniranja proizvodnih faktora s ciljem stvaranja proizvoda namijenjenih zadovoljenju ljudskih potreba*. Sama funkcija proizvodnje pokazuje odnos između rezultata proizvodnje (outputa) i proizvodnih inputa. U njoj su, ako se želi prikazati matematički, proizvodni inputi nezavisne promenljive (variable), dok rezultat – output predstavlja zavisnu promenljivu. Funkcija proizvodnje bi tako glasila:

$$Q = f(L, K, N),$$

gde je Q - veličina outputa,
L - količina rada,
K - količina kapitala, i
N - količina prirodnih resursa.

Ukupni proizvod (Total Product ili TP) *predstavlja ukupnu količinu dobara i usluga izraženih u fizičkim jedinicama*. Grafički se ukupni proizvod može prikazati krivom koja ima tri osnovna oblika: opadajuće prinose u odnosu na povećanje inputa koji se koriste u proizvodnji, rastuće prinose i konstantne prinose, grafikon 1. Na apscisi se prikazuje količina inputa, a na ordinati količina ukupnog proizvoda.

Prosečni proizvod (AP) predstavlja ukupni proizvod po jedinici promenljivog - varijabilnog rezultata - outputa. Dobija se deljenjem ukupnog proizvoda s brojem jedinica inputa (L, K, N) prema formuli koja sledi:

$$AP = TP/L, \text{ odnosno } AP = TP/K, \text{ ili } AP = TP/N.$$

Kriva prosečnog proizvoda, usled delovanja zakona opadajućih prinosa, ima negativan nagib iako na početku ima tendenciju rasta.

Grafikon 1: Kriva proizvodnje

Opadajući prinosi

Rastući prinosi

Konstantni prinosi

Izvor: autor

Za razliku od prosečnog, *granični proizvod predstavlja dodatni proizvod koji nastaje povećanjem količine upotrebe inputa za jednu jedinicu, uz prepostavku da se drugo ništa ne menja (ceteris paribus)*. Tako se mogu razlikovati tri granična proizvoda jer se u funkciji proizvodnje nalaze tri varijable – rad, kapital i zemlja. To su granični proizvod rada (MPL), granični proizvod kapitala (MPK) i granični proizvod prirodnih resursa (MPN)

Granični proizvod rada pokazuje promenu ukupnog proizvoda ako se promeni samo količina rada za jednu jedinicu, uz prepostavku *ceteris paribus*. Isto tako, granični proizvod kapitala pokazuje promenu ukupnog proizvoda ako se količina kapitala promeni za jednu jedinicu, uz prepostavku *ceteris paribus*. I na kraju, granični proizvod prirodnih

resursa – npr. zemljišta pokazuje promenu ukupnog proizvoda ako se njihova količina promeni za jednu jedinicu, uz istu pretpostavku, ceteris paribus.

Vezano za proizvodnju, neophodno je istaći da se u savremenim uslovima, uslovima globalizovanja proizvodnih aktivnosti privrednih subjekata, sve više insistira na ekonomiji obima. U ovakvom pristupu se žele smanjiti fiksni troškovi po jedinici proizvoda. Fiksni troškovi su oni troškovi koje privredni subjekat mora da plaća bez obzira koliko i da li uopšte proizvodi.

Primer: kada imamo traktor za potrebe poljoprivredne proizvodnje u npr. vrednosti 20.000 EUR, i pod pretpostavkom njegovog ekonomskog veka od 10 godina, njegova godišnja amortizacija⁵⁶ će iznositi 2.000 EUR bez obzira da li bilo šta proizvodimo ili ne. Ako jedne godine ne obrađujemo zemljište, njegova godišnja amortizacija će iznositi 2.000 EUR; ako obrađujemo 5 ha zemljišta, njegova godišnja amortizacija će iznositi 400 EUR po 1 ha; a ako obrađujemo 20 ha zemljišta, njegova amortizacija će iznositi 100 EUR po 1 ha. Lako se uočava da sa porastom obima proizvodnje, opadaju fiksni troškovi po jedinici proizvoda.

Postoje tri slučaja, odnosno, tri vreste ekonomije obima: Konstantna ekonomija obima nastaje ako se ukupni proizvod menja srazmerno promenama svih inputa. Opadajuća ekonomija obima nastaje ako se ukupni proizvod povećava po stopi manjoj od stope porasta korišćenih inputa, i konačno, rastuća ekonomija obima nastaje ako se ukupni proizvod povećava po stopi većoj od stope porasta korištenih inputa.

Produktivnost je u najužoj korelaciji s ekonomijom obima. Ona predstavlja odnos između ukupnog proizvoda i ponderisanog ranog proseka inputa. Produktivnost može biti ukupna i faktorska. Prva izražava efikasnost svih proizvodnih inputa, dok druga pokazuje efikasnost samo jednog inputa npr. rada.

Dužina vremena takođe utiče na ukupni proizvod. Obzirom na njegovu dužinu, razlikuje se kratki i dugi rok. Kratki rok je onaj u kome je moguće promeniti promenljive faktore (rad, sirovine) ali ne i fiksne faktore proizvodnje (osnovna sredstva). Dugi rok je onaj u kome je moguće promeniti sve faktore proizvodnje tako da u njemu nema fiksnih faktora.

Tehnološke promene omogućavaju veću proizvodnju starih proizvoda uz istu ili manju količinu inputa primenom nove tehnologije. Tehnološke promjene se javljaju ili kao inovacije procesa proizvodnje ili kao inovacije proizvoda.

⁵⁶ Amortizacija je deo vrednosti osnovnog sredstva, u ovom slučaju traktora, koja se mora nadoknaditi u periodu njegovog ekonomskog veka. Na taj način bi se povratio novac uložen u osnovno sredstvo. Za sva osnovna sredstva, država propisuje minimalne godišnje stope amortizacije kako bi se njihova vrednost koja se prenosi na proizvode, nadoknadila, i nakon ekonomskog veka, vratio ukupno uloženi novac u to sredstvo. Taj novac se zatim ponovo ulaze u kupovinu novih osnovnih sredstava.

Na kraju, dolazimo do privrednog subjekta – preduzeća, odnosno, privrednog društva⁵⁷. Ona predstavljaju osnovne proizvodne jedinice.

PRIVREDNO DRUŠTVO – PREDUZEĆE I PREDUZETNIŠTVO

Privredna društva predstavljaju organizacioni i upravljački subjekt u kome se vrši proizvodnja. Ona se u savremenim uslovima organizuju kao globalna preduzeća. Organizuju se na ovaj način zato što na proces proizvodnje deluje ekonomija obima. Ona pored dejstva na ostvareni rezultat, ostvaruje i efikasnost poslovanja. Uslovjava lakše i jeftinije nabavke proizvodnih inputa i finansijskih sredstava, zatim, efikasnije, produktivnije i profitabilnije poslovanje zbog prednosti koje donosi preduzetništvo, menadžment, inovacije, itd. Pre toga, u najranijem period ljudskog razvoja, proizvodnja je bila zanatska, i nju su sprovodili pojedinci. U nešto kasnijem istorijskom period – u predkapitalističkom dobu (XVIII i XIX vek), niču zanatske radionice kao preteča fabrika, odnosno, preduzeća. Konačno, danas su *to privredna društva koja se prema kriterijumu veličine, dele na mala, srednja i velika. Prema kriterijumu vlasništva, ona se dele na društva u ličnom vlasništvu, ortačka ili partnerska društva i društva kapitala - korporacije.*

Posmatrano generalno, kada se razmatraju njihove prednosti i nedostaci, tabela 3, može se istaći da je *prednost malih i srednjih preduzeća* u njihovoj fleksibilnosti, a *nedostatak* u nemogućnosti pribavljanja značajnih finansijskih sredstava. *Prednost velikih preduzeća* je u lakom pristupu finansijskim sredstvima, dok im je glavni *nedostatak* sporo prilagođavanje naglim tržišnim promenama.

Tabela 3: Prednosti i nedostaci ličnog vlasništva

Prednosti	Nedostaci
Osnivanje i gašenje	Ograničeni izvori sredstava
Kontrola poslovanja	Menadžersko umeće
Unutrašnja organizacija	Neograničena odgovornost
Poslovne odluke	Kratak životni vek posla
Poslovne tajne	Nema velikih profita
Oporezivanje	

Izvor: Z. Njegovan, 2001.g.

⁵⁷ Privredna društva su termin umesto preduzeća u kojima osnovu čini privatni kapital. Ovo je prema najnovijoj terminologiji koju je Srbija usvojila.

Preduzeća u ličnom vlasništvu: Ovaj vid vlasništva omogućava brzo uloženje u posao bez zamornih administrativnih procedura, sa malo sredstava za obezbeđenje i opremanje poslovnog prostora, nabavku materijala i ostalog. Dragocena prednost ličnog ili privatnog vlasništva je nezavisnost koja omogućava punu slobodu u donošenju svih poslovnih odluka i potpunu kontrolu nad svim poslovnim aktivnostima. Poslovne tajne su u domenu vlasnika koji je ujedno i menadžer. Organizacija poslova je jednostavna i bez velike administracije.

Vlasnici ličnih poduhvata mogu da koriste pogodnosti nižeg oporezivanja u odnosu na dvostruko oporezivanje korporacija i vlasnika korporacija-akcionara. Oporezuje se ostvareni prihod od poduhvata u sklopu ukupnih primanja vlasnika pod vidom poreza na prihod građana. Ova pogodnost može da bude značajna ukoliko država vodi politiku povećanog oporezivanja prihoda korporacija a smanjenog prihoda građana. Za naše uslove je interesantno iskustvo iz USA gde privatnici deo prihoda iz svojih poslova mogu da izdvoje na poseban račun koji ne povlače dok ne odu u penziju (samopenzionisanje). Tek kada ova sredstva počnu da koriste plaćaju porez ali po umanjenim stopama. Ukoliko posao počne da se razvija a prihodi postanu veći, vlasnik, da bi izbegao plaćanja visokih poreza na prihod građana, ima mogućnost da prebaci svoje poslovanje u druge vidove vlasničkog organizovanja, koristeći neke od mnogobrojnih poreskih olakšica. Kroz poresku politiku privatnici se mogu stimulisati za razvoj.

Nedostaci ličnog vlasništva. Lično vlasništvo ima nedostatke koji ograničavaju rast i širenje poslovnih jedinica. Pre svega to je niska profitabilnost poduhvata.

Privatnik kao pojedinac treba manje sredstava za pokretanje posla i više problema da obezbedi sredstva sa strane. Finansijske institucije obično od malih privrednika traže veće kamate jer imaju veće jedinične troškove obrade i praćenja kredita kao i veće rizike plasmana sredstava. Zbog visokih ulaganja u opremu i objekte ovaj vid vlasništva veoma se retko javlja u industrijskoj proizvodnji, ne računajući pokušaje testiranja proizvodnih ideja u poluindustrijskoj ili zanatskoj proizvodnji (koje se, ako prođu sve tehnološke, tržišne i ekonomski testove, realizuju u nekom drugom obliku, obično korporativnog vlasništva). Isto tako, zbog visokih ulaganja i operativnih troškova, pojedinačno vlasništvo se ne javlja u finansijskim uslugama, poslovima osiguranja i prometu nekretnina.

Za razliku od USA i drugih razvijenih tržišnih ekonomija, kod nas je jedno vreme bilo dovoljno imati dobru volju, poslovnu maštu i spremnost da se posluje izvan dozvoljenog pa da se bez sopstvenih sredstava i neophodnih garancija uđe u finansijska mešetarenja, čak i u osnivanje banaka. Promet nekretninama kod nas podrazumeva posredovanje a ne i ulaganja u kupovinu zemljišta, izgradnju raznih sadržaja i kasniju

preprodaju. Pokušaje pravog bavljenja nekretninama mi nazivamo građevinskom delatnošću.

Kada je reč o ulaganju, odnosno vlasničkom odnosu, podrazumeva se neograničena odgovornost vlasnika. Vlasnik svojom celokupnom imovinom u ličnom vlasništvu stoji iza svog poslovanja. Ovakav pravni odnos ograničava razvoj, jer se mnogi privatnici plaše rizičnih poslova koji mogu da donesu veće prihode ali i da dovedu do bankrotstva.

Lično vlasništvo ograničava životni vek poduhvata. Sa biološkim nestankom vlasnika obično se gasi posao. Ukoliko vlasnici žele produženje posla moraju da misle o drugim oblicima vlasničkih odnosa.

Značajan ograničavajući faktor opstanka i razvoja ličnog vlasništva je nedostatak menadžerskih veština. Prateći programsku ideju vlasnici zanemaruju činjenicu da nema uspeha bez dobrog menadžmenta. Privatnici, želeći da održe nezavisnost i individualnost retko uključuju u posao savetnike ili stalno zaposlene stručnjake sa znanjem i iskuslvolom u upravljanju. Mnogi privatnici pokušavaju da drže sve konce u svojim rukama verujući da bi posao bez njih propao. Takve ljude vreme brzo demantuje, propuštene prilike se ne ponavljaju a posao može da doživi ozbiljne krize pa čak i gašenje. Stoga je u USA i drugim razvijenim zemljama razvijena široka mreža savetovališta za privatnike koje finansira država.

Ortačka – partnerska preduzeća: Partnerstvo, slično ličnom vlasništvu, raspolaže mnogim prednostima, ali i nedostacima, tabela 4. Bez većih administrativnih procedura mogu da se osnuju ovakva društva, mada je preporučljivo da se prilikom pravljenja partnerskog dogovora, odnosno ugovora, konsultuje advokat.

Tabela 4: Prednosti i nedostaci ortačkih- partnerskih preduzeća

Prednosti	Nedostaci
Osnivanje	Neograničena odgovornost
Oporezivanje	Nesloga partnera
Novi partneri	Borba za status partnera
Finansiranje	Odgovornosti menadžera
Trajanje društva	

Izvor: Z. Njegovan, 2001.g.

Ortački poduhvati imaju veće šanse za uspeh u stvaranju profita i razvoju poslovanja jer se u poduhvatu objedinjavaju znanja i iskustva većeg broja ljudi raznih specijalnosti (finansije, marketing, tehnologije, industrijsko inženjerstvo). Kod partnerstva

se mogu koristiti poreske olakšice prilikom oporezovanja prihoda vlasnika-građanina a ne društva koje partneri osnivaju.

Partnerstvo ima ugrađene podsticajne mere za zaposlene – nagrada za uspešne je status partnera. Ortačke firme, posebno u tzv. profesionalnim zanimanjima na ovaj način uspevaju da dobiju najkvalitetnije kadrove. Životni vek društava koji se na ovakav način organizuju ne zavisi od osnivača. Poznate su mnoge ortačke firme koje zadržavaju imena partnera-osnivača i posle njihove smrti.

Partnerstvo može lakše da obezbedi neophodne izvore sredstava u odnosu na lično vlasništvo. Kao garant za kredite javlja se veći broj kreditno sposobnih partnera iza kojih stoji lična imovina. U USA se obrazuju specifična partnerstva kao fleksibilan organizacioni oblik koji može da okupi značajne izvore sredstava za preuzimanje ili vezanu kupovinu (take-overs, leveraged buy-outs) drugih društava. U ovakovom ortačkom odnosu, jedan ili više partnera vode posao kao glavni a oslali partneri su tzv. pasivni ulagači. Ovakav oblik udruživanja odgovara našim komanditnim društvima.

U USA i zapadno-evropskim zemljama partnerstvo se najčešće javlja u profesionalnim zanimanjima kao što su konsultantske, pravne, zdravstvene i knjigovodstvene usluge i saveti, usluge u zdravstvu a znatno manje u industriji, trgovini i finansijama. U ovim zemljama partnerski odnosi se često uspostavljaju kod kupovine nekretnina, ugovora o isporukama složene opreme ili izvođenja velikih infrastrukturnih projekata. Ovaj vid vlasništva uspostavlja se između dva, (kod nas između dva ili više fizičkih lica) ili većeg broja pravnih lica - velikih korporacija za neke zajedničke vremenski ograničene ili neograničene poslove sa trećim licima.

U našim uslovima privatnici pribegavaju partnerstvu radi obezbeđenja kapitala ili čvrsćeg povezivanja ranije uspostavljenih kooperantskih odnosa u proizvodnji. Kod nas partnerstvo nije omiljeno zbog mogućih sukoba oko obaveza i raspodele prihoda kao i nesavršenog zakonodavstva za slučajeve sporova.

Nedostaci ortakluka. Veliki nedostatak ortakluka ili partnerstva je velika imovinska odgovornost partnera za poslovne promašaje. Poznati su, mada retki slučajevi velikih odšteta koje su neke partnerske firme iz zdravstva, advokature i finansija morale da plate klijentima zbog kršenja nekih pravila puštenog poslovanja i nanetih šteta klijentima.

U partnerskim firmama mogući su sukobi partnera koji su u principu jednaki u pravima i obavezama. Teško se postiže konsenzus između glavnih partnera u važnim poslovnim odlukama. Menadžment nema takvu ulogu i moć kao u korporacijama. Partneri se često upliču u poslove upravljanja. U firmama sa velikim brojem partnera i kandidata za partnere javlja se i nezdrava konkurenca posebno između kandidata za ograničen broj partnerskih mesta.

Korporacije. U razvijenim zemljama, najveći broj ekonomski najsnažnijih društava u pogledu sredstava, veličine i uticaja, posluje u obliku korporacija. U razvijenim zemljama korporacije ostvaruju čak $\frac{3}{4}$ ukupnog profita. Sa stanovišta propisa, one predstavljaju pravna lica koja poseduju imovinu koju mogu da otuđuju ili pribavljaju, prave ugovore, vode sporove, i sl., ali i da posluju kao i svaki pojedinac (fizičko lice).

Vlasnici korporacija su akcionari ili deoničari. Za razliku od većine društava u vlasništvu pojedinaca ili partnera, vlasnici nisu njihovi menadžeri. Menadžeri operativno upravljaju korporacijama a vlasnici upravljaju korporacijom strateški. U ime vlasnika - akcionara, društvima po pravilu upravlja upravni odbor (*board of directors*) koji postavlja operativne menadžere. Korporacije neograničeno traju ukoliko ne bankrotiraju ili se ne pripove drugim korporacijama i promene pravni status. Dugovečnost korporacija pruža neograničene mogućnosti za njihov rast.

Da bi neko društvo postalo korporacija mora od suda dobiti potvrdu o inkorporiranju čime se stiče status pravnog lica. Obaveze korporacija mogu izmirivati vlasnici-akcionari samo do visine vrednosti akcija, odnosno uloga. Zbog ograničene imovinske odgovornosti ulagača i velikih šansi za ostvarivanje većih prinosa na uložena sredstva u odnosu na bankarske kamate, korporacije koje prikupljaju sredstva pre izdavanja akcija mogu računati na značajan priliv sredstava od velikog broja malih i velikih ulagača.

Korporacije mogu da imaju sledeće oblike:

Javna korporacija: Privredno društvo u raznim delatnostima koje posluje sa ciljem stvaranja profita za pojedinačne ili grupne vlasnike, koji kupovinom akcija na berzi stiču vlasnička prava (rezultati poslovanja se iznose u javnost).

Privatna korporacija : Privredno društvo koje posluje sa ciljem stvaranja profita za manji broj vlasnika (ispod 500 sa pojedinačnim paketom akcija manjim od jednog miliona US\$) koji ne kupuju akcije na berzi želeći da zadrže kontrolu društva.

S Korporacija: Društvo koje ima manje od 35 vlasnika-akcionara. Oporezuje se prihod akcionara a ne korporacije (slično partnerskom društvu).

Neprofitna korporacija : Društva čiji su osnivači univerziteti, muzeji ili određeni fondovi koji ne dele profit ili gubitke a profit društva se ne oporezuje.

Matična kompanija : Društvo koje poseduje ili kontroliše većinskim paketom akcija neku korporaciju - čerku ili ogrank.

Holding kompanija: Društvo koje se osniva radi upravljanja i kontrole jedne ili većeg broja korporacija preko većinskog paketa akcija. Razlikuje se od matične kompanije po tome što osim kontrole svojih korporacija nema drugih poslovnih aktivnosti.

Korporacija-ogranak: Korporacija koju u potpunosti ili (subsidiary) najvećim delom posede druga korporacija, matična ili holding kompanija.

Prednosti i nedostaci akcionarskih društava, tabela 5. Svaki od navedenih oblika pojedinačnog ili zajedničkog vlasništva, odnosno načina organizovanja društva ima specifičnu unutrašnju strukturu, pravni status, sadržaj i način poslovanja.

Prednosti akcionarstva: nijedan oblik privrednog društva ne može se meriti sa korporacijama u pogledu obezbeđenja kapitala i ostalih resursa uključujući i znanje, oplođavanju sredstava i stvaranju bogatstva. Korporacije mogu imati veliku pasivu ali njihovi vlasnici odgovaraju za obaveze samo u visini svojih uloga. Uprava korporacija za obaveze ne odgovara svojom imovinom.

Poštujući odgovarajuća pravila korporacije najlakše i najbrže mogu da dođu do sredstava izdavanjem i prodajom akcija ili prodajom dela firme Na ovaj način se mogu obezbediti likvidna sredstva što je kod ostalih oblika vlasništva dosta teško.

Velika prednost korporacija je dugovečnost koja ne zavisi od dužine života osnivača i prvih vlasnika već samo od uspešnosti u poslovanju. To omogućava planiranje i poslovanje na "duge staze" koje uključuje dugoročna ulaganja u prirodne resurse, razvoj tehnologija, razvoj sopstvenih kadrova i internacionalizaciju, odnosno globalizaciju poslovanja.

Tabela 5: Prednosti i nedostaci akcionarstva

Prednosti	Nedostaci
Ograničena odgovornost vlasnika	Teže osnivanje i gašenje
Obezbeđenje sredstava	Otvorenost prema javnosti
Trajanje društva	Viši porezi
Ekonomija veličine	Birokratizacija
	Tehnokratizacija

Izvor: Z. Njegovan, 2001.godine.

Nedostaci akcionarstva: Korporacije su dužne da javno iznose podatke o svom poslovanju i finansijama što primorava menadžment da postavlja kratkoročne ciljeve razvoja i ostvarivanja prihoda, zanemarujući dugoročnu stabilnost i ekspanziju. Usled javnosti u radu korporacije svoje poslovne poteze i planove teško mogu da sakriju od konkurenčije. Izložene su mogućnosti preuzimanja od strane drugih i onda kada se to ne želi.

Troškovi osnivanja korporacije mogu da budu veliki i obuhvataju takse za registraciju, administrativne troškove, naknade specijalistima, savetnicima (advokatima, revizorima, ovlašcenim knjigovođama, berzanskim agenatima); troškove ponude akcija raznim potencijalnim investitorima: troškove pregovora i ostale troškove.

Mnoge korporacije primenjuju raznorazne tehnike da bi smanjile ili izbegle oporezivanje (dobro poznate i našim preduzetnicima). Oproban način manjih korporacija je prebacivanje poslovanja, odnosno sedišta firmi u zemlje koje daju ogromne poreske olakšice.

Birokratizacija korporacija je tipična pojava za razvijena privredna društva koja se nalaze u fazi starenja. Menadžment se otuđuje i okreće svojim ciljevima, zanemarujući interes korporacije.

EKONOMSKI PRINCIPI POSLOVANJA PREDUZEĆA

Ekonomski principi poslovanja preduzeća su pravila - norme ponašanja ekonomskih subjekata. Osnovni ekonomski princip glasi: ostvariti maksimalne rezultate (izlaze – outpute) s minimalnim ulaganjem (ulati – inputi).

Uvažavanje ekonomskih principa ima za cilj postizanje ekonomske efikasnosti. *Efikasnost* (lat efficatitas – delotvornost) je delotvornost izražena u produktivnosti, ekonomičnosti i rentabilnosti. Razlikuje se ekonomska i tehnološka efikasnost. Ekonomska se odnosi na troškove i vrednosti, te je utoliko veća ukoliko se manjim izdacima postiže isti učinak ili istim izdacima veći učinak. Tehnološka meri proizvodnju po jedinici upotrebljenih faktora proizvodnje – izraženih u njihovim fizičkim veličinama.

Sinonim efikasnosti je pojam *efektivnosti* (lat. effectivus – stvaran, istinski; engl. efficiency – stepen ostvarenog efekta, učinka). U teorijskom smislu to je koeficijent odnosa između korisnog izlaza iz jednog sistema i ulaza u sistem koji uslovjava taj izlaz. U tom smislu može se govoriti o najrazličitijim izrazima efektivnosti: efektivnost mašine, efektivnost proizvodnje, efektivnost učenja itd.

Osnovni ekonomski principi poslovanja preduzeća su:

- (1) princip produktivnosti, kao zahtev da se ostvari određena količina proizvoda uz minimalno trošenje radne snage;
- (2) princip ekonomičnosti, kao zahteva da se ostvari određena vrednost proizvodnje uz minimalne troškove u toj proizvodnji;
- (3) princip rentabilnosti, kao zahtev da se ostvari maksimalan dohodak uz minimalnu sumu angažovanih sredstava.

Produktivnost (lat. productivitas – proizvodnost, sposobnost proizvođenja, plodnost) je jedan od osnovnih ekonomskih principa koji glasi: ostvariti određenu proizvodnju s minimalnim utrošcima radne snage. Produktivnost je odnos između utroška radne snage i proizvodnje. Princip produktivnosti je, dakle, zahtev da se sa što manjim trošenjem radne snage ostvari što veća proizvodnja.

Metodološki produktivnost se izražava odnosom između količine proizvoda (Q) kao izlaza (outputa) i utroška radne snage (L) kao ulaza (inputa). Ako ovaj kompleks produktivnosti označimo sa P. Njegov kvantitativni izraz je:

$$P = Q/L$$

U praksi je ovaj izraz produktivnosti moguće koristiti samo u slučajevima homogene proizvodnje, koja se meri istim fizičkim jedinicama mere. Tamo gde je assortiman proizvoda veći, a oni se mere različitim jedinicama mere, pribegava se drugim formulama produktivnosti.

Produktivnost se može izraziti naturalno ili vrednosno. U naturalnom obliku, produktivnost se može izraziti kao količina ostvarene proizvodnje po jedinici radnog vremena ili kao količina radnog vremena potrebnog za izradu jedinice proizvoda. U vrednosnom obliku se izražava kao ukupan prihod po radniku, bruto dobit po radniku ili neto dobit po radniku.

Ekonomičnost (grč. oikonomia – upravljam kućom, vodim domaćinstvo) svodi se na zahtev da se ostvari određena vrednost proizvodnje, kao izlaz (output), sa što manjim troškovima za ostvarenje te proizvodnje, kao ulazom (input). Svaki relativni porast vrednosti znači porast ekonomičnosti i obrnuto, svaki porast troškova znači smanjenje ekonomičnosti i obrnuto. Ekonomičnost je poslovanje koje uz najmanje troškove postiže najveći privredni učinak, racionalnost.

S obzirom na to da je princip ekonomičnosti zahtev da se ostvari određena vrednost (output-izlaz) s minimalnim troškovima (input-ulaz) ekonomičnost (E) je odnos između proizvodne vrednosti (V) i troškova (T) nastalih kao uslov za tu proizvodnju: $E = V/T$. Svrha svakog racionalnog privređivanja je da mu ekonomičnost bude što veća, tj. da uz što manje troškove postigne što veći učinak. To se može postići tehnološkim usavršavanjima, unapređenjem organizacije rada, uštedama, itd. Ekonomičnost se najčešće izražava kao odnos između ukupnog prihoda i ukupnih troškova. Zahtev da se u poslovanju postigne što je moguće povoljniji odnos između trošenja i ostvarene proizvodnje, tj. da se postigne što veći stepen ekonomičnosti, predstavlja princip ekonomičnosti u poslovanju.

Rentabilnost⁵⁸ (lat. Rentabilitas - donošenje prihoda, isplativost, unosno) je jedan od osnovnih ekonomskih principa gospodovanja. Svodi se na težnju da se ostvari maksimalan profit s minimalnim predujmljenim kapitalom (angažovanim sredstvima). Može se izratiti odnosom:

$$R = P / K_p,$$

gde je R-rentabilnost,

P-profit,

K_p - predujmljeni kapital.

Rentabilnost raste s povećanjem profita i pada s porastom uloženih ili utrošenih sredstava. Rentabilnost zavisi od produktivnosti rada, ekonomičnosti poslovanja, instrumenata ekonomске politike, prilika na tržištu. Veću rentabilnost izaziva i sam porast robnih cena, koji omogućuje da se istim sredstvima i istim radom ostvari veći profit. Zato je društveno poželjna samo ona rentabilnost koja se povećava putem sniženja cene koštanja.

Rentabilnost preduzeća zavisi od:

- (1) ekonomičnosti proizvodnje – sa koliko troškova se uspeva proizvesti određena količina proizvoda (težnja ka minimiziranju troškova); i
- (2) tržišne uspešnosti, koja se, uglavnom, postiže preko cena na tržištu.

Likvidnost je sposobnost preduzeća da izmiruje svoje kratkoročne obaveze onako kako one dospevaju. Likvidnost je određena likvidnošću imovine i ročnom strukturu kratkoročnih obaveza.

Likvidnost, zajedno sa rentabilnošću i solventnošću spada u trajni set vrhovnih poslovno – finansijskih načela (ciljeva), s tim što likvidnosti pripada i uloga ograničanja za ostale ciljeve. Meri se raciom tekuće likvidnosti, raciom rigorozne likvidnosti i raciom likvidnosti na osnovu novčanog toka iz poslovanja.

Solventnost se drugačije zove dugoročna finansijska sigurnost preduzeća ili stanje dugoročnih rizika ulaganja u preduzeća. To je njegova sposobnost da o roku podmiruje otplate dugoročnih obaveza i kamate po njihovom osnovu. Glavni činioci solventnosti su vrednost i struktura imovine preduzeća, struktura izvora finansiranja i zarađivačka moć, odnosno rentabilnost preduzeća. Sve je to sadržano u Bilansu, Računu dobitka i gubitka i Izveštaju o tokovima gotovine, što su delovi godišnjeg računa preduzeća.

⁵⁸ Rentabilan je onaj koji donosi prihod, koji se isplati, unosan.

Nelikvidnost i nesolventnost preduzeća mogu da ga odvedu u stečaj, pa čak i bankrot⁵⁹. Prethodno je potrebno izvršiti sanaciju (lat. *sanatio* – lečenje), kao skup finansijskih, organizacionih, upravljačkih, tehničkih i dr. mera i zahvata sa ciljem da bi se organizacija izvukla iz teškoća u koje je zapala.

Bankrotstvo (engl. *bankruptcy*) je stanje pri kome dužnik ne može da ispunjava obaveze prema poveriocu, a proglašava se odlukom suda. Smisao je da se poverioci namire potpuno (ili delimično) iz imovine dužnika.

POJAM PREDUZETNIŠTVA

Poreklo pojmove preduzetništvo i preduzetnik imaju interesantnu istoriju. Ovi pojmovi koji se danas vezuju za poslovne ljude, vlasnike i menadžere, kao i način na koji oni vode svoje poslove, dobili su to značenje sa nastankom industrijske revolucije i razvojem tržišne ekonomije u zemljama Zapadne Evrope i USA. Reč preduzelnik ("entrepreneur") u engleskom jeziku je preuzeta iz francuskog jezika "*entreprendre*" gde znači preuzeti. Nemci su ovu reč bukvalno preveli sa "unternehmen". U Francuskoj su, početkom XVI veka, preduzetnicima nazivani predvodnici vojnih pohoda. U XVIII veku su preduzetnicima zvali preduzimače koji su za vojne potrebe gradili puteve, mostove, luke i utvrđenja. Istovremeno se u Francuskoj značenje reči preduzetnik proširilo na ljude koji prihvataju neizvesnost i mogući rizik u razvoju i primeni izuma i unapređenja. Navedena definicija uključuje pojam uloženja u rizične poslovne poduhvate koji prepostavljaju stvaralaštvo u smislu uvođenja nečeg novog. Početkom XIX veka, francuski ekonomista Žan Baptist Sej (J. B. Say) je napisao: "*Preduzetnik u stvari prenesti ekonomske resurse iz oblasti niže u oblast više produktivnosti i većeg dohotka*".

Preduzetništvo je prvobitno podrazumevalo bavljenje malom privredom (small businesses) a danas dobija šire značenje. Preduzetništvo nije više svojstveno samo novim i malim preduzećima, već i egzistirajućim preduzećima ukoliko stvaraju nešto novo i različito od drugih, i to uspešnije nego što je do tada rađeno. To se ogleda u dalekovidosti i spremnosti da se raspoloživi resursi prebace iz poslovnih aklivnosti niske produktivnosti i malih profita, u aklivnosti koje obezbeđuju visoku produktivnost i profite. U uslovima kada postoji prazan prostor za obavljanje raznih poslova, preduzetnici su ti koji prvi svojim poslovanjem popunjavaju praznine. Ulazak preduzetnika u "napušteni prostor za

⁵⁹ Stečaj (engl. *bankruptcy or failure*) predstavlja istovremeno prinudno izvršenje potraživanja poverilaca nad imovinom stečajnjog dužnika, što dovodi do gubljenja njegovog pravnog subjektiviteta, što je zakonom regulisano. Stečajna masa obuhvata celokupnu dužnikovu imovinu koju sačinjavaju stvari i prava, kao i potraživanja i dugovanja prema drugim subjektima, nastala od dana otvaranja stečaja.

"poslovanje" tipična je pojava za zemlje u tranziciji, posebno u vreme dok još uvek nije došlo do integracije u svetsko – međunarodno tržište.

Preduzetništvo počiva na pojedinicima koji posebnim pristupom oblikuju stvarnost u težnji da na najbolji način iskoriste svoje i / ili tuđe znanje i iskustvo, sopstvena ili pozajmljena sredstva, raspoloživu opremu, objekte i ostalo što je neophodno da bi se krenulo u određene poslovne poduhvate.

U preduzetničko umeće spada i obezbeđenje resursa koji nedostaju za ostvarenje nameravanog poslovnog poduhvata.

Preduzetnici se odlikuju spremnošću da prihvate rizik ne samo kada su u pitanju uložena sredstva, već i mogući lični neuspeh ili gubitak profesionalne karijere. Vrline preduzetnika su upornost da se ostvare postavljeni ciljevi, izražena odgovornost i sposobnost samo-organizovanja. Za većinu preduzetnika, posebno u roku prvih faza nastajanja poslovnog poduhvata, ne postoji radno vreme. Preduzetnici se odlikuju komunikativnošću i sposobnošću za sticanje poverenja poslovnih partnera, samopouzdanjem i iskrenim verovanjem u uspeh, kao i otpornošću na nedaće koje prate poslovne poduhvate. Teškoće prihvataju kao izazov za koji traže i nalaze prave odgovore, često učeći na sopstvenim greškama.

Preduzetništvo je poseban način ponašanja u poslovanju. Među preduzetnicima se mogu naći ljudi najrazličitijih temperamenata i karakternih osobina. Osobe koje traže sigurnost i ne prihvataju neizvesnost poslovnog pokušaja ne mogu biti preduzetnici. Takvi ljudi ne mogu biti političari, komandanti u vojski, kapetani brodova, odnosno, na takvim mestima gde se donose odluke zasnovane na procenama, i sa neizvesnim ishodima. Pogrešno je shvatanje da se preduzetništvo zasniva samo na intuiciji. Preduzetnici i te kako proračunavaju ishode akcija, porede moguće opcije i procenjuju rizike. Za poslovni poduhvat preduzetnika, važne su, pre svega, informacije, iskorišćene na pravom mestu i u pravo vreme.

Prema anketi koju su napravili *Gallup* i *The Wall Street Journal*, američki preduzetnici u malim preduzećima, posmatrano u odnosu na menadžere najvećih korporacija, prosečno su mlađi ljudi. Njihova karakteristika je i ta da su često menjali posao i česće dobijali otkaz do vremena kada su ušli u sopstveni biznis. U tabeli 6, prikazuje se profil prosečnog američkog preduzetnika. Kolona A se odnosi na direktore 500 najvećih korporacija sa liste časopisa *"Fortune"*, B na direktore malih kompanija sa više od 20 zaposlenih i godišnjim prihodom manjim od 50 miliona US \$ i C na preduzetnike, vlasnike ili rukovodioce najuspešnijih malih firmi sa najbržim rastom.

U odnosu na menadžere malih preduzeća, preduzetnici imaju višu školsku spremu i bolji uspeh u školi. Međutim, ipak daleko zaostaju za menadžerima velikih firmi.

Razlika izmedu preduzetnika i menadžera je u tome što je preduzetnik sklon ulasku u rizik, inovator i istovremeno menadžer, dok menadžeri po pravilu, nisu preduzetnici. Inovacije se kod preduzetnika ne iscrpljuju u izmenama, dopunama i izvornim tehnološkim rešenjima proizvodnje (pružanja usluga), odnosno poboljšanjima postojećih ili uvođenju novih proizvoda. One se uvode u sve faze i elemente poslovanja.

Tabela 6: Lične karakteristike menadžera i preduzetnika

Opis	A	B	C
Starost ispod 45 godina	9%	40%	63%
Prvi poslovi (tokom školovanja)	19%	16%	32%
Obrazovanje-završene 4 god. koledža	94%	47%	76%
Uspeh-među najboljim u klasi	50%	22%	29%
Zaposlen-promenio više od 4 firme	21%	30%	42%
Otpušten-bar jedanput	9%.	10%	31%

Izvor: *Gallup* i *The Wall Street Journal*

Postoji velika razlika izmedu menadžera i preduzetnika posmatrano u odnosu na poslovni rizik sa kojim se suočavaju. U osnovi preduzetničkih poduhvata leži spremnost da se potpuno prihvati rizik izazova sredine. Rizik dopunjava pojam preduzetnika. Oni su potpuni ili pretežni vlasnici sredstava na kojima se zasniva poslovni poduhvat, dok menadžeri imaju nametnuta ograničenja u pogledu preuzimanja rizika jer vode poslove u ime drugih vlasnika. Preduzetnički rizik nije avanturizam, "šta bude da bude" kada se zatvaraju oči od strepnje ili rizik kockara "sve ili ništa", već se radi o dobroj proceni koja služi za pravovremeno donošenje odluka. Ta procena ne mora da bude prostudirana do detalja.

Organizujući poslovanje i rad zaposlenih, preduzetnik obavlja upravljačke poslove tj. dobija ulogu menadžera. Preduzetnički poduhvat je po svojoj prirodi i načinu kako se izvodi, inovativan. Između ostalog, preduzetnik unosi svežinu novih ideja - inovacije u upravljačku funkciju. Inovacije, odnosno poboljšani ili sasvim novi načini rešavanja problema u okviru ostvarenja poslovnih ideja, izdvajaju preduzetnike od drugih. Dok menadžeri rešavaju upravljačke probleme držeći se u teoriji i praksi upravljanja, dakle, poznatih i ranije primenjenih principa, preduzetnici i u ovoj oblasti daju nova rešenja.

Poslovni poduhvat koji se zasniva na inovativnosti i kreativnosti – šta i kako da se radi - po svojoj suštini je preduzetnički. Ukoliko se održava duh novog i svežina

stvaralaštva, mali biznis, kada preraste u srednji ili veliki, i dalje ostaje preduzetnički. U suprotnom, prelazi u mirne vode klasičnog korporativnog poslovanja.

U razvijenim tržišnim privredama postoji pokret za razvoj tzv. unutrašnjeg preduzetništva (*intrapreneurship*) u oblasti upravljanja, sa visokim stepenom razbijanja upravljačke piramide u korporacijama i osamostavljanja menadžera. Njihovi rezultati zavise od primenjenih inovacija u procesu odlučivanja i organizovanja poslovanja.

PREDUZETNIŠTVO I EKONOMSKA TEORIJA

Postoji povezanost preduzetništva i ekonomske teorije. Prvi ekonomisti - teoretičari koji su objašnjavali pojavu preduzetnika i ulogu preduzetništva isticali su vezu između ekonomskog razvoja i preduzetništva. Na žalost, ekonomska misao i teorije o privrednom razvoju, najčešće nisu stavljale na pravo mesto preduzetnike niti su razjašnjavale ulogu preduzetništva. Mnogi teoretičari su naglašavali faktor preduzetništva u ekonomskom razvoju, ali se u njihovim eksplikacijama nije išlo dalje od kvalitativnih ocena. Uticaj preduzetništva nije mogao direktno da se meri, odnosno kvantificira. Ali, današnja ekonomska teorija priznaje da je preduzetništvo, pored prirodnih resursa, rada i kapitala, važan faktor proizvodnje.

Veliki monopolji ili oligopoli guše konkurenčiju i svojom ponudom ne zadovoljavaju razuđenost potreba potrošača. Za razliku od njih, mnogobrojne male preduzetničke jedinice (mala i srednja preduzeća - SME) održavaju slobodnu konkurenčiju jer pojedinačno, svojom snagom i veličinom, ne mogu da steknu monopolski položaj, pri čemu raznovrsnošću ponude proizvoda i usluga odgovaraju zahtevima tržišta.

Veliki ekonomista Jozef Šumpeter (*Josef Schumpeter*) je prvi teoretski obradio ulogu preduzetništva u privrednom razvoju. On je kritikovao klasične i neoklasične teorije koje su objašnjavale mehanizme na kojima počiva kapitalizam. Po njemu, model savršene konkurenčije po klasičnoj ekonomskoj teoriji nije tačan a ni dovoljan da objasni privredne cikluse. Na tržištima razvijenih zemalja vladaju monopolji i oligopoli koji teže da uvećaju svoje profite ne dozvoljavajući stvaranje konkurenčije. Pošto nema klasične konkurenčije koja bi ove "uspavane" firme nateralala na promene, otvara se prostor za preduzetnike koji u svojim poslovnim poduhvatima razvijaju i koriste inovacije. Tako oni utiču – pokušavaju da razbiju postojeće monopolističke strukture. Preduzetničke jedinice vremenom prerastaju u monopole, otvarajući novi ciklus preduzetništva. Snaga tržišne privrede nije u statičkim uslovima ravnoteže koja se stvara pod dejstvom savršene konkurenčije ili

monopola, već se nalazi u dinamici delovanja preduzetnika koji razbijaju ustaljene strukture.

Preduzetnici igraju na "kartu promena" i koriste ih na pravi način, i u pravo vreme, za poslovne prodore. Promene su izazov i obrazac poslovnog ponašanja preduzetnika. *Preduzetništvo se javlja u talasima*. Prva inovacija "ruši branu" i to predstavlja prvi talas velikog preduzetništva. Dodavanje inovacija na prvu, čak kad su u pitanju i različite vrste, čine drugi, treći i ostale talase malog preduzetništva. Oni se javljaju kao efekat echo-a. Naredni talasi su manje snage i umiruju se do novog prodora i novog prvog talasa.

Preduzetničke inovacije predstavljaju one promene koje razbijaju "kružni tok" u postupku uspostavljanja ekonomske ravnoteže jer uvode "nove odnose". Inovacije "stvaralački razaraju" postojeće ekonomske strukture, zamenjujući ih novim. Izumi i tehnološka unapređenja nisu jedina osnova za preduzetničke inovacije. Oni mogu obuhvatiti i organizaciona poboljšanja, inovacije u oblasti marketinga ili druge neuobičajene promene načina poslovanja koje dovode do poslovnog uspeha, odnosno, do promena u okruženju u vidu tzv. "stvaralačkog razaranja".

S obzirom na efekte inovacija, može se govoriti o "velikom i malom preduzetništvu". Oba počinju od malih poslovnih jedinica, dakle nije reč o veličini jedinice gde se ostvaruje inovacija, već o krajnjim efektima. *"Veliko preduzetništvo"* označava efektivnu pojedinačnu promenu ili stvaranje nekog segmenta privrede sa uspostavljanjem standarda koje sredina prihvata pod dejstvom određene preduzetničke inovacije, odnosno poduhvata. Ostvareni prodor otvara prostor da se i drugi uključe.

"Veliko preduzetništvo" je karakteristično za epohu velikih otkrića i razvoj industrije na kojima je utemeljena današnja privreda sveta. Većina preduzetničkih poduhvata zasniva se na izumima na kojima su se kasnije gradile čitave industrije. Pronalasci parne mašine, benzinskog i diesel motora, generatora za naizmeničnu struju, i sl., predstavljaju genijalna otkrića koja su širom otvorila vrata za preduzetničke inicijative.

"Malo preduzetništvo" deluje putem većeg broja preduzetničkih inovacija koje zajedno menjaju strukturu u određenim segmentima. Obično ono ne usposavlja "pravila igre" kao što to čini "veliko preduzetništvo", ali koristi mogućnosti usposavljenih pravila. U okviru ostvarenog prodora, "malo preduzetnišvo" uzima zalet i ruši prepreke. Inovacije "malih" se ne zasnivaju na tehničkim inovacijama, odnosno, novim proizvodima koji su postali standard za taj segment, već na mogućim tehničkim ili tehnološkim poboljšanjima ili drugim inovacijama koje se odnose npr. na segmentaciju tržišta i izbor "udobnog gnezda", na pronalaženje pravih kanala distribucije, na uspešnu promociju proizvoda, na organizaciju proizvodnje koja će obezbediti fleksibilnost uz minimalne troškove, itd.

PREDUZETNIŠTVO U TRŽIŠNIM PRIVREDAMA

U svim fazama razvoja tržišne privrede, preduzetnik je imao odlučujuću ulogu. Suština delovanja tržišne privrede se zasniva na ulozi pojedinca-preduzetnika koji se uključuje u tržišnu utakmicu preuzimajući rizik za neuspeh a sve u nameri da ostvari profit. Pri tom se posebno ističe uloga malih preduzetnika koji su očuvali osnovnu vrlinu kapitalizma - konkurenčiju.

Sa razvojem tržišne privrede, posebno u periodu posle II Sv. rata pa do početka 1970-tih godina, u vreme kada se vrši koncentracija kapitala, došlo je i do uobličavanja opšteg svetskog tržista. Stvaraju se velike korporacije sa naglaskom na korišćenje savremene tehnologije i ekonomiju obima, pa je u tom periodu uloga preduzetnika postala nevidljiva ali ne i bez značaja. Iz toga je nastalo uverenje da mala i srednja preduzeća za koje se preduzetništvo vezivalo, nemaju budućnost. Veliki sistemi su profitabilniji, koriste ekonomiju veličine, mogu da proizvode i plasiraju robu ili usluge na tržište po nižim cenama. Stoga su svi upirali poglede u vladajuće "tehnostrukture" koje su bile oличene u velikim poslovnim sistemima, snažnoj državi i moćnim sindikatima. Po tada preovlađujućem mišljenju, veliki sistemi u odgovarajućoj sprezi, najbolje služe interesima društva. I pored toga što su velike korporacije gušile konkurenčiju, smatralo se da bez njih nema savremene tržišne privrede, odnosno privrednog razvoja.

S druge strane, mala i srednja preduzeća koriste jeftinija tehnološka rešenja i univerzalnu opremu, klasične tehnološke linije za masovnu proizvodnju sastavljenje tako da mogu da proizvode samo određene proizvode, bez većih mogućnosti za promenu assortimenta. Mali su, u uslovima promena troškova sirovina, rada, cena a posebno tražnje, ti koji mogu brže da odgovore na izazove sredine i da se prilagode datim uslovima. Znatno su fleksibilniji. Stoga, već početkom 1980-tih godina dolazi do krize "velikih" i najave de-industrializacije, odnosno naglašavanja uloge sektora usluga. Svet i razvijene ekonomije su ušli u period prilagođavanja i nastajanja novih vrednosti i odnosa.

Promene su uticale na velike proizvodne sisteme na kojima je počivala privreda najrazvijenijih zemalja sveta. Nova vremena su donela promene i u strukturi potrošnje. Tražnja za robama i uslugama postaje diversifikovana, odražavajući promene u obrazovanju, zanimanjima, stilu života i ukusima. Individualizam kao odgovor na masovnost i sivilo jednobraznosti, vraća se na društvenu scenu. Prošla su vremena kada je najveći deo radne snage prihvatao najamni odnos zadovoljavajući se visokim nadnicama za rad u monotonoj proizvodnji. Ljudi su želeli da budu gospodari svog života i sudbine. Iz te želje su nikle mnoge male firme bilo da se radi o samozapošljavanju ili o ambicioznijim poduhvatima, prodornim preduzećima koja se razvijaju.

U takvim uslovima dolazi do udara tzv. trećeg talasa industrijske revolucije. Tehnološki razvoj i promene na tržistu otvorili su vrata za povratak male privrede. Najavljeni treći talas je prešao prag sumnji i isčekivanja. Usavršeni računari i informatika postaju sredstvo kako za velike tako i za male firme. Elektronika omogućava automatizaciju mašina i fleksibilnost tehnoloških procesa za proizvodnju novih proizvoda. Niču male specijalizovane fabrike sa raznovrsnim proizvodnim delatnostima koje ne traže velika ulaganja. U mnogim delatnostima savremena oprema sa kompjuterskom kontrolom rada, omogućava malim proizvodnim jedinicama da u malim serijama proizvode po cenama velikih.

"*Informatička revolucija*" je sa sobom donela i procvat usluga. Servisni sektor postaje najvažniji deo ukupne privrede, a u njemu svoje mesto nalazi savremena mala privreda. To nisu samo male trgovine, servisne i pumpne stanice, kafići i mali restorani, koji doživljavaju renesansu posle teških vremena kada su ih veliki potiskivali. Danas, pored lanaca samousluga, servisa i restorana brze hrane, niču i specijalizovane konsultantske partnerske firme, butici, informativni centri, reklamni biroi, itd.

Može se reći da je *prvi talas preduzetništva* u ekonomskoj istoriji sveta, koji se javio u prvim fazama industrijalizacije, trajao je između pedeset i šesdeset godina, i ugasio se izbijanjem I Sv. rata. *Drugi talas* je započeo u ranim 1970-tim godinama a treći u 2000-tim i za sada se nezna koliko će trajati.

POSLOVNO PLANIRANJE U PREDUZETNIŠTVU

Pre nego što se kreće u realizaciju bilo kakvog poduhvata poduhvata, *neophodno* je imati plan, tzv. *poslovni plan (business plan)*. Poslovni ili bilo koji drugi plan je neophodan da bi se smanjili potencijalni rizici, pa otuda stoji izraz: "ako nisi planirao, onda ništa nisi ni ostvario". Reč "*neophodan*" se posebno ističe, imajući na umu lošu praksu preduzetnika da *u hodu* ulaze u realizaciju projekata a da, pri tom, nikada ne izrade plan i program rada, izuzev ako ih na to ne *nateraju* potencijalni finansijeri. Uobičajen izgovor za ovakvo ponašanje su stalne i brze promene u okruženju koje utiču da svaki plan, relativno brzo, postane nerealan. No, navedeni izgovor delimično može biti samo delimično opravдан, međutim, ipak, poslovni plan i dalje ostaje neophodan obzirom da daje: a) *pregled celine*, b) *pomaže kao podsetnik da se nešto ne ispusti*, c) *ukazuje na kritične tačke i d) služi onima koji se uključuju u poduhvat kao poslovni partneri ili finansijeri, da sagledaju valjanost posla*.

Poslovni plan koji govori o preduzetničkom poduhvatu, mora da obuhvati osnovne podatke o poslovnoj ideji, ciljeve koji se žele postići, kao i zadatke koji se moraju obaviti

kako bi se poduhvat ostvario. Dobar plan, pored detalja o tržištu i mogućnostima plasmana, o proizvodima i uslugama, o tehnologiji, opremi, alatima, sirovinama i delovima za ugradnju, objektima, radnoj snazi, itd., sadrži i visinu potrebnih sredstava koja treba uložiti u osnovna i obrtna sredstva, zatim, troškove koji nastaju tokom priprema i gradnje, projekcije prihoda i rashoda i tokove sredstava (*cash-flow*) u određenom periodu. Detalji poslovnog plana zavise od složenosti poduhvata i visine ulaganja, odnosno zahteva za sufinsansiranje i kreditiranje. Ponekad je to jedan dokument sa osnovnim podacima, a često, to je kompletna studija izvodljivosti preduzetničkog - poslovnog poduhvata (*feasibility study*).

Šta je to poslovni plan i čemu on služi? Najjednostavnije rečeno, *poslovni - biznis plan* predstavlja dokument u kome je na koncizan i efikasan način predstavljen preduzeće i projekat⁶⁰ kojim se želi povećati njegova zarada. On u izvesnom smislu predstavlja dokument koji se "prodaje" i zato mora da bude atraktivan za onoga kome se nudi - uglavnom potencijalnim finansijerima. *Dakle, bilo kakva primena odluke da se uvećaju fondovi preduzeća sa namerom da se ostvari novčana dobit, istovremeno zahteva izradu i prihvatanje poslovnog plana. Takođe, mnoga preduzeća "roditelji", na godišnjoj osnovi traže od svojih zavisnih preduzeća – supsidijara, izradu poslovnog plana.*

Posebno treba istaći da potencijalni finansijeri u poslovnom planu ne traže samo potvrdu o validnosti preduzeća da preduzme odgovarajući pothvat ili da pothvat sam po sebi bude profitabilan, dakle analizu rizika ulaganja, već istovremeno pokušavaju da utvrde koliko će i sami na konkretnom projektu zaraditi. Tako npr. *banke, pre no što odobre kredit, posebno proveravaju sledeće činjenice: koliko preduzeće želi da pozajmi; za koju svrhu se novac koristi; kada će preduzeće biti sposobno da vrati dug; da li preduzeće može da otplati dug zajedno sa ostalim finansijskim troškovima; i kakvo osiguranje se pruža kao garancija za pozajmljena sredstva.* Kada su u pitanju razvojna ulaganja privatnog, ortačkog ili korporativnog kapitala⁶¹ treba istaći da je ova vrsta investitora, po definiciji, najčešće veoma kritično raspoložena u odnosu na zahteve koji se prezentiraju u poslovnom planu⁶². Pored već pomeutog, oni postavljaju pitanje visine njihovog povraćaja na uložena sredstva (najčešće se очekuje 25 - 60% povraćaja posmatrano na godišnjem nivou što zavisi od rizika

⁶⁰ U njemu moraju biti sadržani planovi preduzeća; načini na koji planove treba ostvariti; kao i argumenti kojima se pokazuje da planirani rezultat zadovoljava zahteve čitaoca, odnosno, potencijalnog investitora.

⁶¹ Privatna ulaganja - preduzetnički ili tzv. smeli kapital (*venture capital*) - organizovana privatna ulaganja preko kupovine vlasništva, korpotativna ulaganja - *corporate venturing* (direktne investicije, zajednička ulaganja i strateške alijanse), kao i ostali finansijski aranžmani (akvizicija opreme, lizing planovi kupaca, akvizicije preduzeća i merđžeri).

⁶² Od ukupnog broja zahteva ostvari se svega oko 2%. Nakon prvog pregleda odbaci se čak 60% zahteva, nakon daljeg ispitivanja odbaci se sledećih 25%, 10% se odbacuje na osnovu analize od nekoliko časova, a oko 3% kao neuspelo pregovaranje u vezi sa zahtevom.

projekta ali uglavnom se očekuje četiri do pet puta uvećanje sopstvenog kapitala na period od pet godina). Takođe, ova vrsta investitora najčešće želi da u samom startu zna način na koji će povratiti svoja sredstva, i kada.

Potencijalni *venture - riziko* investitori najčešće očekuju da iz poslovnog plana mogu dobiti esencijalne informacije o preduzeću, menadžmentu preduzeća i tržištu, zatim, projekcije sa aspekta mogućnosti njihovog ostvarenja i ocene potencijalnih ograničenja. Pri tom se u ukupnom razmatranju kao kritičan faktor ocenjuje menadžment preduzeća. Oni najčešće ističu slogan "*menadžment, menadžment i menadžment*". To se duguje činjenici da je njihova orijentacija prilikom ulaganja, fokusirana na ljude a ne na projekat.

Za interne potrebe, poslovni plan se ne koristi samo kao dokument na osnovu koga se ocenjuje mogućnost da se uveća novčana dobit, već se takođe, poslovni planovi na različitim upravljačkim nivoima, koriste kao veoma efikasno menadžersko oruđe. Poslovni plan omogućava menadžerima u preduzeću da planiraju njegov rast prateći sve elemente, i pošto su projekcije po definiciji postavljene u vidu dinamičkog modela, da predvide promene, upgrade ih u projekcije i prate efekte - vrše kontrolu.

Pripremanje poslovnog plana omogućuje menadžmentu preduzeća da analizira svoje poslovanje u detalje, i da postavi ciljeve i parametre na osnovu kojih će pratiti uspeh preduzeća u realizaciji planova. Istovremeno, na ovaj način se jasno dolazi do resursa koji su potrebni da bi se planovi ostvarili. Pri tom se ne misli samo na finansijska sredstva.

U slučaju kada preduzeće "roditelj" zahteva izradu poslovnog plana "ćerke" - zavisnog preduzeća, očekuje se da plan bude dovoljno uverljiv. On ukazuje na to da le se u zavisnom preduzeću efikasno planira i da li će rezultati obezbediti zadovoljavajuću stopu povraćaja.

Imajući sve navedeno u vidu, *poslovni plan u proizvodnom preduzeću koje želi da ulaže u određeni poslovni poduhvat - projekat, trebalo bi da bude komponovan od sledećih nekoliko elemenata:*

- **Rezime** u koji se uključuje svrha za koju se on priprema; koliko novca je potrebno i za šta; kratak opis proizvoda i tržišta pri čemu se ističe značaj proizvoda na tržištu; menadžersko iskustvo relevantno za planirani poduhvat; kao i detalji vezano za povraćaj uloženih sredstava sa aspekta svih učesnika.
- **Opšti istorijski podaci i ocena sposobnosti preduzeća** u kojoj se veoma koncizno prezentiraju značajni podaci o preduzeću od datuma nastanka, posebno oni koji idu u prilog uspešnosti preduzeća u prošlosti i pokazuju njegovu dalju sposobnost u budućnosti. Takođe, vrši se kratak prikaz boniteta preduzeća - način na koji se ono u sadašnjem trenutku finansira, detalji vezano za vlasništvo i vlasničku

strukturu i obezbeđenja koje se potencijalnom investitoru u predmetni projekt nude. Konačno, u ovom delu se prezentira projekat i njegovo mesto u proizvodnoj šemi preduzeća kao i razlozi zašto se on uopšte preduzima.

- **Prikaz proizvodnje** treba da pruži sliku o glavnim proizvodima ili uslugama uključujući precizno šta je to što će biti prodavano i za koje potrebe se koristi; zatim treba dokazivati prednosti proizvoda (jeftiniji, boljeg kvaliteta, jedinstvenih karakteristika, šta potrošači proizvoda dobijaju koristeći ga, da li ima nekih nedostataka i koji su, itd.), da li se proizvod lansira ili je u fazi istraživanja i sl., koliki se životni vek predviđa, koje nove proizvode mogu da uvedu konkurenti, kakva je zaštita proizvoda (patenti, licence, i sl.), da li proizvod zahteva da država izda određene certifikate, dozvole, ili je proizvod u režimu cena, i na kraju, kakva je profitabilnost svakog pojedinog proizvoda ili usluge.
- **Opis proizvodnog procesa u preduzeću** treba da sadrži prikaz varijantnih tehničko-tehnoloških rešenja danas i u budućnosti, detaljan navod opreme, postrojenja i radova da bi se oprema stavila u funkciju (postoje ralike u prikazu ukoliko proizvodnja već egzistira, ukoliko se vrši rekonstrukcija ili se biznis startuje), kapacitet proizvodnje, kratak opis tehnološkog procesa, koliki su gubici po svim elementima, raspoloživost radne snage, kvalitet kontrole procesa proizvodnje, koliki su troškovi na različitim obimima proizvodnje, a ako je nov proizvod treba dati neophodne podatke o njegovom prevodu iz faze protoipa do pune proizvodnje.
- **Prikaz menadžmenta** i zaposlenih predstavlja veoma značajan element poslovnog plana obzirom da se na osnovu njega često sudi o samom projektu. Ovaj izveštaj mora da sadrži rezime o ključnim menadžerima, odnosima vlasnika i menadžmenta, potrebno je priložiti i prikaz makroorganizacione strukture preduzeća prikazujući mesta na kojima se pojedini menadžeri nalaze i sa koliko ljudi upravljaju, da li postoje izvršni direktori i koja je njihova uloga, da li se очekuje prijem novih menadžera u budućnosti, i sl. Posebno je značajno biti realan u identifikaciji slabosti u timu preduzeća jer to daje sliku koliko je preduzeće svesno svog položaja i svojih mogućnosti, i pokazuje da je preduzeće spremno da uči na sopstvenim greškama.
- **Tržište i marketing funkcije preduzeća** uglavnom daju sliku o sposobnosti menadžmenta i predstavljaju deo biznis plana koji je najteže napisati. Svakako da je najteže realno projektovati prodaju proizvoda, što ujedno predstavlja najznačajniji pokazatelj za ocenu. Najčešće su preduzeća suviše optimistična u oceni prodajnih mogućnosti, što onda celoj finansijskoj konstrukciji projekta i

biznis plana, daje elemente nerealnosti. Kao posledica, budući finansijeri lako odbacuju ponuđene projekte za finansiranje.

- **Kada se opisuje tržište**, neophodno je izneti generalnu ocenu o tržištu preduzeća i njegovoj budućoj perspektivi, npr. veličina tržišta i njegov očekivani rast, prisustvo monopola, monopsona, i sl., zatim tržišne niše sa aspekta preduzeća i njegovih proizvoda. Dalje, značajno je prikazati sve relevantne podatke o kupcima i konkurenциji.

Kada se govori o marketingu, neophodno je ukazati na tržišne segmente, teritorijalni aspekt prodaje, kakva je politika cena proizvoda, kakva je postprodajna podrška proizvodima, kolika je minimalna narudžbina, kakva je promocija i reklama, koji su kanali prodaje, kakvo je postojeće stanje u knjizi narudžbi, itd.

- **Finansijske informacije preduzeća** moraju u prilogu obavezno imati poslednji revizorski pregled i menadžment bilans kako bi se dobila slika o poziciji preduzeća. Takođe, treba uključiti finansijske projekcije kao i značajnije numeričke podatke vezano za prodaju, bruto dobitak, dobitak pre oporezivanja, zadržani dobitak, racio uložena sredstva / ostvareno, troškovi kapitala, itd.
- **Ocena faktora rizika i koristi** mora realno da odrazi maksimu da iako je apsolutno tačno da prilikom investiranja ima rizika, treba poznavati koji su to rizici, kao i efekte koje oni proizvode. Za ocenu se najčešće koriste različiti metodi "TOWS" ili "SWOT" kao relativno najjednostavniji ali se često koriste i znatno složeniji kao npr. portfolio koncept (BCG matrica - Boston Consulting Group, McKinsey / General Electric matrica, Shell matrica, itd.), PIMS program (Profit Impact of Market Strategy), metod scenarija, analiza gep-a, i sl.⁶³
- **Dinamička ocena projekta** koja ne mora da sadrži samo finansijske pokaztelje ali mora da izrazi osnovne i podciljeve preduzeća. Ovaj deo poslovnog plana je po pravilu opširniji kada se radi za interne potrebe nego za eksterne i mora da na raznim nivoima uključi potrebna sredstva i dodatnu radnu snagu.
- **Poslovni plan mora da sadrži i prilog** i to počev od terminološkog određenja, preko publikovanih podataka o proizvodu i tehničkih specifikacija, organizacionih dijagrama, referenci ključnih menadžera, tržišnih analiza, detalja o pravima - patentima i sl., preko finansijskih projekcija dobitaka i gubitaka, računovodstvenih bilansa, ocena, poslednjih revizorskih izveštaja, potvrda potencijalnih partnera, garancija koje su na raspolaganju, i sl.

⁶³ Videti šire u: Mašić Branislav, "Strategijski menadžment", Beograd, 1996.

Za ostale potrebe, poslovni plan može da ima nekoliko izmenjenu šemu. Pri tom je veoma značajno istaći da u svakoj varijanti, poslovni plan u sebi mora da sadrži deo u kome se prikazuju finansijske projekcije. One moraju da izraze namere preduzeća na relaciji ulaganja, posmatrano s jedne i dobitak, odnosno gotovina, posmatrano s druge strane. Dakle potrebna je jasna slika tekućeg stanja, odnosno pozicije preduzeća (karakteriše se kao stanje *bez projekta*) i slika o tome šta se očekuje u budućnosti vezano za projekat (karakteriše se kao stanje *sa projektom*). Projekcije uključuju račun dobitka i gubitka, primitaka i davanja, gotovinski tok (cash flow), računovodstvene bilanse kao i ocenu realnih prepostavki na kojima počinju predviđanja vodeći računa da je teško predvideti ono što treba da se dogodi u daljoj budućnosti. Uobičajeno, za interne potrebe biznis plan se pravi na godinu dana, međutim, u slučaju izvođenja određenih projekata, biznis plan se računa na trogodišnji period. Samo ako to priroda projekta zahteva, može se koristiti i period od pet godina.

Postavlja se pitanje kakva je metodologija projektovanja? Po definiciji, prvo treba projektovati prodaju (naturalno, cene i rokove naplate) vodeći računa o svim ograničenjima koje ovaj proces nosi. Na osnovu prodaje pravi se plan proizvodnje (*costing* - direktni i indirektni troškovi). Pri tom treba imati u vidu da se posao usložava ukoliko je veći broj proizvoda i ukoliko je poslovanje diversifikovanje jer se tada mora praviti bezbroj ocena. Sve to treba raditi na mesečnom nivou (bar prva godina) i sažimati na kvartalni i godišnji nivo za ostale godine planskog perioda.

U postupku projektovanja neophodno je stalno proveravati prepostavke (koliko su konzervativne ili optimističke) obzirom da je neophodno napraviti što realnije predviđanje. Zato se prave scenariji projekcija, *realna* i *konzervativna* a zatim se postavi pitanje, *šta ako*, odnosno, izvrši senzitivna analiza. Projekcija mora biti urađena za slučaj bez finansijskih rashoda i sa finansijskim rashodima, mora da vodi računa o inflatornim očekivanjima i rezervama - fizičkim i cenovnim.

Poslovni plan mora da sadrži rekapitulacije a detaljni pregledi se prezentiraju u njegovom prilogu. Tako oformljen, on se ocenjuje prvo interno, a zatim se stavlja na uvid potencijalnim finansijerima. Dobro urađen poslovni plan je onaj koji se prihvati za finansiranje i donese novčani dobitak preduzeću.

FINANSIRANJE OTPOČINJANJA PREDUZETNIČKIH PODUHVATA

U tržišnim privredama postoje dva osnovna načina finansiranja novih poslova: zaduživanjem (*debts*) i ulaganjem, odnosno, stvaranjem osnivačkog uloga (*equities*) od sopstvenih i tuđih sredstava. Pozajmljena sredstva se vraćaju sa dogovorenom kamatom iz

prihoda od posla, a osnivački ulog obezbeđuje ulagaču deo vlasništva nad posлом, odnosno ideo u profitu. Uglavnom se poslovi finansiraju kombinacijom oba načina.

Uvek kada krene posao, javljaće se potreba za sredstvima bilo da se radi o obrtnim sredstvima za finansiranje zaliha materijala, poluproizvoda ili gotovih proizvoda, ili da su u pitanju osnovna sredstva za finansiranje nabavke opreme, tehnologije ili proširenja postojećih ili izgradnju novih objekata. Razvijeni i uspešni poslovi će doneti dovoljno sredstava za ove svrhe a mnogi vlasnici će najveći deo profita uložiti u razvoj i investicije.

Način finansiranja novih poslova zavisi od vrste poduhvata, odnosno od toga da li je u pitanju posao koji spada u tzv. samo-zapošljavanje ili posao koji ima izgleda za brz razvoj i širenje, tzv. perspektivni, odnosno prodorni poduhvati.

U navedenom prikazu data je struktura izvora sredstava za nove poslovne poduhvate male privrede na američki način, tabela 7.

Očigledno je da važi princip "sam protiv svih" posebno kada se radi o projektima koji počinju *od nule*. Za ovakve poduhvate, preduzetnik posmatrano prosečno, mora da obezbedi 60% sredstava. Zajmovi imaju takođe visoko učešće jer finansijeri nemaju poverenje u ovakve poduhvate, ili im velike korporacije sa stečenim imidžom, izgledaju privlačnije. U slučaju kupovine postojećih poslova, kreditori i ulagači su nešto darežljiviji, jer su u stanju da koliko-toliko sagledaju vrednost poduhvata i moguće rizike.

Perspektivniji poduhvati o kojima će se u daljem tekstu govoriti, imaju drugu strukturu izvora kapitala. Za ulagače ovakvi projekti su privlačniji.

Kupovina postojećeg posla. Preuzimanje započetog posla uz razumnu naknadu u velikoj meri smanjuje poslovni rizik ali i šanse za veliki profit. Uvek ostaje pitanje zašto neko prodaje uhodan i profitabilan posao ukoliko razlozi nisu očevидни (finansijski problemi, novi poslovi na vidiku, izlazak iz biznisa zbog starosti i slično).

Tabela 7: Izvori finansiranja preduzetničkih poduhvata

	Novi poduhvat	Otkup posla
Lična sredstva	60%	39%
Krediti	23%	37%
Rodići i prijatelji	9%	11%
Ulaganje	3%	7%
Državni fondovi	1%	2%
Ostali izvori	4%	4%

Izvor: Business Today, 6th ed. McGraw-Hill, str. 67

Kupovinom započetog posla preuzima se poznat proizvod ili usluga sa uhodanim načinom proizvodnje. Novi vlasnik ne mora da prođe mukotrpan put stvaranja reputacije, sticanja poverenja kupaca, izbora i uhodavanja saradnika, obezbeđenja i obuke izvršilaca poslova. Obezbeđenje sredstava je takođe lakše. Finansijeri mogu da sagledaju celinu posla i moguće rizike. Razvojni put je daleko kraći ako se kreće od postojećeg, perspektivnog posla.

U našim uslovima retko se dešava preuzimanje započetog posla iz više razloga. Većina poduhvata nije dostigla zrelost na osnovu koje može da se oceni njihova vrednost, odnosno cena. U većini slučajeva se radi o nerazvijenim programima sa nezaokruženom tehnologijom u kojima je oprema najčešće improvizovana, sa proizvodima koji nisu prošli test tržišta. Povrh svega, iza programa стоји njegov tvorac koji sve konce drži u rukama, i bez koga program ne bi mogao da opstane ni da se razvija. Slično je i sa uslugama. Klijentela je vezana za preduzetnika koji stoji iza poduhvata, novi čovek se teško prihvata.

Ne treba zaboraviti da obezbeđenje sredstava predstavlja najveći problem u razvoju nekog programa. Malo je preduzetnika koji imaju toliko sredstava da kupe neki posao po sistemu "ključ u ruke". Sopstveni put u realizaciji lične poslovne ideje po principu "ispruži se onoliko koliki je guber" izgleda najprimamljiviji za naše preduzetnike.

Preuzimanje franšize. Najsigurniji put u preduzetništvu je postati franšizat što znači ići u specifične kooperantske odnose. Franšizant, onaj koji nudi franšizu je poznat, proizvod ili usluga takođe, sistem proizvodnje ili pružanja usluga je potpuno, i u većini slučajeva, strogo definisan. U USA, gde su sistemi franšize veoma razvijeni, procenat onih koji dožive neuspeh se kreće ispod 4%.

Franšiza⁶⁴ podrazumeva mogućnost da franšizat-preduzetnik dobije pravo da koristi ime i prodaje proizvode ili usluge neke velike kompanije-franšizanta na određenom području. U nadoknadu za dobijena prava franšizat plaća franšizantu početnu kao i mesečne nadoknade.

Postoje tri vrste franšize. Franšize za proizvode daju pravo da se prodaju proizvodi koji imaju zaštićen trgovачki naziv. Ovakva vrsta tesne poslovne veze najčešće se javlja u prodaji putničkih vozila i benzina. Franšize za proizvodnju daju licencno pravo za proizvodnju i prodaju određenog proizvoda. Najčešće se javlja u proizvodnji gaziranih bezalkoholnih pića (Coca-Cola, Pepsi). Franšiza za posao daje pravo da se otvori posao pod imenom franšizanta, poštujući stroga pravila o opremanju, vrsti i kvalitetu proizvoda i načinu pružanja usluga. Takva vrsta franšize poznata je i kod nas (čuveni lanac McDonalds-ovih restorana).

⁶⁴ M.Whitmore, "Franchising", Inc., September 1985, Special advertising section.

U USA više od 2.000 kompanija nudi franšizu u raznim delatnostima, počev od centara za brigu o starima, dečijih ustanova, klubova zdravlja, zubarskih ambulanti, video klubova, pogrebnih zavoda do onih poznatih - lanaca restorana gotove hrane. U ukupnom obrtu maloprodaje u USA, sistemi franšiza učestvuju sa jednom trećinom, i zapošljavaju preko sedam miliona radnika. Procenjuje se da će početkom dvadesetprvog veka sistemi franšiza učestvovati sa jednom polovinom u obrtu maloprodaje.

Sistem franšize nije samo interesantan za one koji žele da uđu u posao kao franšizati već i za one koji nameravaju da razviju svoje ideje – poslove kao franšizanti. Franšiza otvara široke mogućnosti za saradnju, odnosno, povezivanje velike i male privrede. Preduzetnici - franšizanti putem franšize lakše dolaze do ideja šta i kako da rade uz smanjenje poslovnog rizika.

Finansiranje samozapošljavanja. U USA najveći broj ljudi ulazi u mali posao sopstvenim sredstvima koje po potrebi dopunjava pozajmicama od rođaka ili prijatelja. Po pravilu, oko 20,000 US\$ je dovoljno za finansiranje početka nekog manjeg poduhvata.

Drugi značajan izvor su bankarski krediti, mada komercijalne banke, zbog većeg rizika, nerado finansiraju ovakve projekte. Većina banaka ograničava prve kredite na 50% potrebnih sredstava uz odgovarajuće garancije, najčešće u vidu hipoteke nad imovinom tražioca zajma. Pored toga, mnoge banke zahtevaju veće kamate na pozajmljena sredstva. Međutim, ima i banaka koje preferiraju male zajmotražioce pružajući im povoljnije uslove.

Kod malih poduhvata koji ulaze u posao samozapošljavanja, snabdevači su takođe značajan izvor kreditiranja. Ako neko otvara radnju za maloprodaju, može da dobije dosta robe na odloženo plaćanje. U proizvodnji se takođe mogu dobiti repromaterijali pa čak i oprema na odloženo plaćanje.

Finansiranje otpočinjanja perspektivnih poduhvata. Za ambicioznije poslovne poduhvate je potrebno znatno više sredstava za investicije, i početak poslova je reda veličine iznad pola miliona dolara. Ovi projekti često spadaju u grupu visoko profitabilnih ali i visoko rizičnih poduhvata, pa ih finansijske institucije nerado podržavaju klasičnim kredilima bez značajnih osiguranja, posebno kada se radi o sredstvima za početna ulaganja u objekte i opremu. Povrh svega, preduzetnici koji traže ovakvu podršku, nemaju imovinu sa kojom bi mogli da pokriju rizik povraćaja pozajmljenog kapitala.

Druga mogućnost je prodaja osnivačkih prava, tj. udela u vlasništvu. Ulagači u perspektivne i rizične poduhvate u USA su pojedinci (direktni i indirektni ulagači) i opšti, korporativni i državni investicioni fondovi.

Bogati pojedinci se često pojavljuju kao investitori u perspektivnim poduhvatima. Za svoj ulog, pored udela u vlasništvu, obično traže i mesto u upravnom odboru sa pravom

da u određenom stepenu učestvuju u upravljanju firmom. Individualni ulagači mogu očekivati da im se vrednost uloga u roku od 5 godina uveća od 3 do 5 puta. Ovako visoke stope prinosa normalno se očekuju kod perspektivnih poduhvata.

Razvijena je računarska mreža - mreža rizičnog kapitala (Venture Capital Network) koja povezuje potencijalne individualne investitore i preduzetnike.

Posebnu grupu investitora u ove poduhvate čine specijalni investicioni fondovi koji su usmereni u ulaganja u ove profitabilne ali rizične projekte. Ovi fondovi su posrednici koji prikupljaju sredstva korporacija, bogatih pojedinaca, penzionih fondova i ostalih izvora i oplođavaju ih. Da bi smanjili rizik ulagača, menadžeri ovih fondova diversifikuju ulaganja u veći broj perspektivnih poduhvata a ulagači u fondove preko deonica povlače dobit. Perspektivni poduhvati koji u početnoj fazi razvoja obezbede sredstva ovih investicionih fondova, imaju dobre izglede da postanu javne korporacije koje finasiraju dalji razvoj emitovanjem i prodajom akcija i obveznica. Ulaganjem u perspektivne poduhvate fondovi dobijaju ideo u vlasništvu koji nekada prelazi 50%. Da bi smanjili rizik slabog menadžmenta investitori ugovorima bez obzira na ideo u vlasništvu zahtevaju kontrolu upravljanja.

Tokom 80-tih godina dvadesetog veka ovi investicioni fondovi su se uglavnom "trošili" na poduhvate visoke tehnologije, elektroniku i biotehnologiju a danas na poduhvate niske tehnologije iz oblasti usluga (npr. zdravstvene klinike, šoping centri, itd).

Uobičajena poslovna šema koju koriste ulagači-posrednici je kupovina akcija po pogodbi i to po nižim cenama na startu poduhvata a prodaja istih kada poduhvat preraste u javnu korporaciju sa akcijama koje se kotiraju na berzama. Naravno da je u međuvremenu vrednost akcija višestruko porasla.

Krajem 80-tih u USA je bilo negde oko 300 ovakvih fondova koji su ulagali sredstva, svaki ponaosob u 10 do 15 preduzetničkih poduhvata, odnosno godišnje je finansirano između 3.000 i 4.500 najperspektivnijih poduhvata.

ORGANIZACIJA PREDUZEĆA

U postupku sprovođenja poslovnih ciljeva, i u vezi sa tim planova privrednih društava - preduzeća, neophodno je uspostaviti odgovarajuću organizacionu strukturu. Otuda organizacija privrednog društva pretpostavlja značajnu poslovnu funkciju. Ona zahteva *integralni pristup u realizaciji postavljenih poslovnih ciljeva*. Ovaj integralni pristup se zasniva na izgradnji i implementaciji poslovne strategije i politike, kao i seta pojedinačnih programa aktivnosti u procesu njihove implementacije i sprovođenja izabrane koncepcije poslovanja preduzeća. Dakle, radi se o konceptualnom okviru za

osmišljavanje i adekvatno povezivanje vizije, misije, poslovnih ciljeva, politike, pravaca, metoda i tempa tekućeg i razvojnog ponašanja privrednih društava – preduzeća. U vezi sa tim se istovremeno sprovodi i programiranje aktivnosti za ključna funkcionalana područja, kao što su: marketing, proizvodnja, kadrovi, finansije, nabavka, istraživanje i razvoj. Pored toga što predstavlja jedan od alata menadžmenta preduzeća, organizacija, odnosno, organizacioni plan i uopšte ustrojstvo preduzeća, okrenut je još i potencijalnim finansijerima (u našim uslovima uglavnom kreditorima), čija su pomoć i podrška potrebni da bi došlo do realizacije konkretnog poslovnog poduhvata.

Organizacija je, prema tome, značajan *faktor uspešnosti (konkurentnosti) preduzeća*. S tim u vezi, važni su mnogobrojni aspekti: organizaciona struktura, organizaciona politika, istraživanje i razvoj, kao i organizaciona kultura.

Organizaciona struktura je najvažniji deo svake organizacije, svakog preduzeća. To je sistem odnosa među ljudima koji se uspostavlja radi izvršavanja postavljenih zadataka. Svaka organizacija u preduzeću imaju svoju strukturu, svoj sistem unutrašnjih veza i odnosa. Važnost strukture za preduzeće je po važnosti jednaka kao npr. anatomija za živi organizam, pa se često naziva anatomijom organizacije ili anatomijom preduzeća.

Organizaciona struktura je ukupnost veza i odnosa između svih proizvodnih faktora i uopšte, poslovanja, kao i ukupnost veza i odnosa unutar svakog faktora posebno. Izbor organizacione strukture preduzeća ne može biti slučajan, on je uslovljen faktorima organizacije.

Organizaciona politika je skup uputstava uspostavljenih kako bi menadžment jednostavnije i lakše definisao, utvrdio strateške ciljeve preduzeća i uspešnije nadgledao sprovođenje strategije preduzeća. Različitim organizacionim politikama ostvaruju se ciljevi preduzeća. Organizaciona politika mora uskladiti interes zaposlenih sa interesima organizacije.

Organizaciono ponašanje (*engl. organizational behavior*) je organizacioni koncept razvijen 1980-ih godina. On se bavi proučavanjem ponašanja ljudi u organizaciji.

Organizaciono učenje (*engl. organizational learning*) je koncept organizacionih promena kroz koje organizacija razvija i koristi nove veštine i znanja da bi pomoću njih ostvarila konkurentnu prednost na tržištu.

Organizaciona kultura je sistem vrednosti, uverenja i običaja unutar svake organizacije, koji su u interakciji sa organizacionom struktrom. Organizaciona kultura određuje ponašanje i usmerava delovanje članova organizacije. Shvatnja, vrednosti, etika, životni stilovi, svi oni zajedno stvaraju kulturu svake organizacije. U nekim organizacijama kultura je lako uočljiva i stvara predstavu po kojoj je organizacija poznata u zemlji i inostranstvu. Razlikuje se više vrsta organizacione kulture:

- (1) jasna i nejasna;
- (2) jaka i slaba;
- (3) dominantna i subkultura;
- (4) izvrsna i loša; i
- (5) participativna i neparticipativna kultura.

Precizno ustanovljenje određenje organizacione kulture u nekoj organizaciji može biti veoma teško. Međutim, postoje sredstva pomoću kojih se ona može utvrditi, a to su simboli, odnosno dokazi postojanja organizacione kulture, kao npr. *statusni simboli, tradicija, istorija, ceremonije, rituali, priče, jezik, žargon i fizička okolina*.

Organizaciona kultura uključuje **organizacionu klimu**. Organizaciona klima usmerava individualno i grupno ponašanje u organizaciji, što utiče na motivaciju zaposlenih.

Istraživanje i razvoj (*engl. research and development – RD*) je važna funkcija organizacije. Reč je o kompleksu aktivnosti koje omogućavaju preduzeću da uskladi svoju ponudu sa zahtevima potrošača, kao i da kroz sticanje novih tehnoloških znanja i realizaciju inovativnih poduhvata ostvaruje konkurentsку prednost. U fokusu ove funkcije su istraživanja potreba i motiva potrošača, kao i traganje za novim proizvodima, tehnološkim procesima i supstitucijama. Funkcija istraživanja i razvoja je upućena na saradnju sa marketinškom, proizvodnom i finansijskom funkcijom. Ona je svojevrstan „prozor“ preduzeća u sferu znanja i generator je poslovnih ideja i tehnološkog *know-how*⁶⁵, čijom komercijalizacijom će se obezrediti vitalnost preduzeća.

MARKETINŠKA FUNKCIJA PREDUZEĆA

Reč je o *skupu aktivnosti* koje su prevashodno usmerene na to, da preduzeće kroz zadovoljavanje potreba potrošača, bolje od konkurenčije, ostvaruje svoje ciljeve. Osnovna funkcija marketinga u preduzeću je da kao svojevrstan „prozor“ u svet potrošača i konkurenčije, obezbedi efikasno poslovanje preduzeća, tj. da omogući da preduzeće proizvodi prave proizvode i usluge, nudi iste po pravim cenama, na pravom mestu i uz pravu promociju.

U sklopu toga, afirmisan je *marketing mix koncept*, odnosno potreba da se obezbedi optimalna kombinacija instrumenata marketinga, kao što su: *proizvod, cene, promocija i distribucija*, koji je u literaturi i poslovnoj praksi afirmisan kao 4P (od početnih slova

⁶⁵ Know-how – bukvalno prevedeno znači: *znati kako*. Odnosi se na tehnološka znanja stečana ili dopunjena kroz praksu. Može da sadrži i odgovarajuća znanja iz organizacije, upravljanja, obuke kadrova i marketinga.

engleskih reči za: *proizvod – Product; cene – Price; distribucija ili kanali prodaje – Place; i promocija – Promotion*).

Marketinške funkcije odgovaraju na pitanja: ko? šta? kada? gde? kako? Ispunjavaju određene zadatke, a odvijaju se unutar određene organizacione strukture marketinga, koja može biti vrlo jednostavna, kao što je odelenje prodaje, posebno odelenje za marketing, pa sve do modernog odelenja za marketing ili marketinški usmerenog preduzeća, kompanije, organizacije.

Za obavljanje marketinške funkcije bitne su **marketinške informacije**. To su podaci koji se odnose na određene, nekada vrlo specifične aspekte marketinškog sistema i/ili njegovog okruženja. One smanjuju neizvesnost pri donošenju marketinških odluka. Odnose se na karakteristike i ponašanje kupaca (ko kupuje, zašto kupci kupuju i sl.), karakteristike tržišta (veličina tržišnog potencijala, budući tržišni trendovi i sl.), konkureniju (ko su konkurenti, karakteristike konkurenata i sl.), marketinški miks (proizvod, cena, distribucija i promocija), opšte okruženje (ekonomski uslovi, mere ekonomske politike, tehnološki trendovi i sl.) i internu okruženje (proizvodni resursi, finansijski resursi i sl.).

Marketinška strategija je način ostvarivanja ciljeva marketinga na ciljnim tržištima. Sadrži odluke o ukupnim troškovima marketinga, marketinškom miksnu i o raspoređivanju marketinškog delovanja. Zavisno od položaja na tržištu marketinška strategija može biti: strategija tržišnog vođe, izazivača, sledbenika, kao i strategija tržišnih niša⁶⁶. Nakon sprovođenja segmenatacije tržišta mogu se odabrati ove strategije: strategija masovnog ili nediferenciranog marketinga, diferenciranog i koncentrisanog marketinga. Tokom životnog ciklusa proizvoda (robe) primenjuju se različite strategije. Kod uvođenja robe na tržište moguće su strategije brzog i sporog ulaska, strategije brzog i postepenog ubiranja profita.

Glavni element tržišta prema kome su usmereni marketing i naporii celog preduzeća su **potrošači**. Ako se žele spoznati potrošači u celini – neophodno je razmotriti faktore koji utiču na potrošače, Oni se, po autoru Filipu Kotleru, mogu podeliti u sledeće grupe:

- Ekonomski faktori (kupovna moć, cene, troškovi, način isporuke, uslovi plaćanja, prodajne usluge,...);
- Psihološki faktori (shvatanja potrošača, stavovi potrošača, informisanost, motivisanost, lične osobine, proces razumevanja i učenja i dr);

⁶⁶ Niša su posebni, profitabilni i nezadovoljeni džepovi, tj okrajci u okviru ukupnog tržišta, gde preduzeće ima ili može da kreira differentnu prednost u opsluživanju tog džepa. Ovu strategiju primenjuju, uglavnom, MSP koja posluju na tržištima na kojima dominiraju veća preduzeća, specijalizuju se za zadovoljenje potreba delova tržišta, izbegavajući sukobe sa većim preduzećima.

- Sociološki faktori (kultura, društvene klase i slojevi, relevantne i referentne grupe, socijalna kultura, porodica, stil života).

Ponašanje potrošača pri odlučivanju u kupovini je, dakle, od najvećeg interesa za marketing preduzeća.

MARKETING PLANIRANJE

Opšte je poznata floskula da je marketing luksuz koji sebi mogu da priušte samo velike i bogate firme. Za male biznismene – preduzetnike, pitanje marketinga je često vezano ograničenjima koje uslovljavaju faktori vreme i novac. Ipak, mnogi tzv. mali biznismeni, intuitivno primenjuju marketing koncept praktično svakoga dana. To je zbog toga što su po svojoj orijentaciji mali biznisi najčešće direktno profilisani da zadovoljavaju želje i potrebe kupaca. Čak su i ciljevi ovih firmi podređeni ovakvoj orijentaciji. Drugačije rečeno, to znači da prepoznavanje potrebe da preduzeće usaglasi svoju ponudu proizvoda i usluga, sa željama i potrebama kupaca, donosi veću vrednost realizacije na tržištu ili suprotno tome, krah malom preduzeću u slučaju da se ovako šta ne desi.

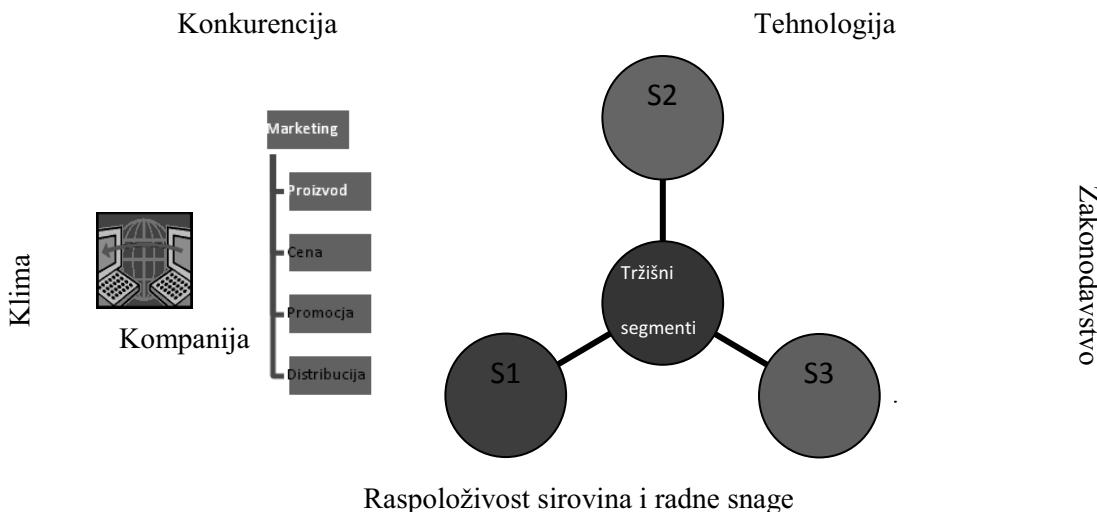
Treba istaći i činjenicu, da se pri većem nivou realizacije, ostvaruje i jača povezanost proizvođača sa potrošačima. Na tržištu, koje mnogi nazivaju poslovnom džunglom, oni koji raspolažu sa proizvodima i uslugama, sa više uspeha jure one sa novcem, i obrnuto, oni sa novcem, uspešnije pronalaze one sa proizvodima i uslugama. Samu čaroliju koja ovako nešto omogućuje, nazivamo marketingom. To je upravljačka funkcija i ona služi da se razume tržište. Nešto jednostavnije rečeno, *marketing omogućuje da se utvrdi šta kupac želi, i nakon toga mu se, to što želi, isporučuje. Neki marketing obeležavaju i kao pristup kojim se unapređuje menadžment razmene između proizvođača i kupca ali onaj koji rezultuje uspehom u podizanju performansi preduzeća.*

Postojanje i razvijanje čarolije marketinga uvek je znatno uspešnija varijanta od situacije gde se pojedini učesnici očajnički međusobno jure. Da do toga ne bi došlo, neophodno je da preduzetnici permanentno osluškuju i sagledavaju dešavanja izvan preduzeća – u poslovnom okruženju. Ovo se ne odnosi samo na želje i potrebe kupaca, već i na poslovnu konkurenčiju, jer u *poslovnoj džungli*, konkurenčija vreba iza svakog *drveta*. Zbog toga je neophodno stalno menjati nivo svoga znanja ili seliti svoj posao tamo, gde ga sa starim znanjem, još uvek neko treba. Tržište nije jedno, već postoji više njih, i pri tome, sva su različita. Podeljena su na različite tržišne segmente i svako preduzeće mora da ima ili razvija sposobnosti da zadovolji potrebe različitih ili odabralih segmenata. U tu svrhu se razvija *marketing miks koncept* iz koga dalje sledi marketing plan, grafikon 2.

Dakle, za tako nešto je neophodno napraviti proizvod ili kreirati uslugu kojima će ono biti zadovoljeno, formirati prihvatljivu cenu za svaki od segmenata, distribuirati proizvod ili uslugu na pravo mesto, u pravo vreme, i učiniti proizvod ili uslugu poznatim – prepoznatljivim kroz promociju. Dakle, neophodno je za svaki tržišni segment razviti poseban *marketing miks*.

Proces marketinškog planiranja obeležava neophodnost da se postigne saglasnost i doneše odluka o tome šta se prodaje, kome se prodaje i na koji način se to radi. Ono počiva na želji i potrebi da se na nivou preduzeća vrši odgovarajuća promena, i da se u kvalitativnom i kvantitativnom pristupu na srednji i duži rok, ostvaruje njegov rast i razvoj.

Grafikon 2: Marketing koncept preduzeća i njegovo poslovno okruženje



Izvor: autor

Zašto je marketinško planiranje važno? Uspešan i efikasan razvoj preduzeća nije moguć bez marketinškog planiranja, to jest, bez sveobuhvatnog procesa marketinškog upravljanja koji uključuje planiranje, implementaciju i ocenu postignutih efekata. Marketinško planiranje je podjednako važno za preduzeća koja imaju obilje finansijskih sredstava kao i za one koje imaju nedovoljno sredstava. U oba slučaja, optimalna raspodela sredstava mora da bude zasnovana na ciljevima - prioritetima razvoja koji se definišu u procesu marketinškog planiranja. Preduzeća koja vrše marketinško planiranje su po pravilu uspešnija i efikasnija i pokazuju veću odgovornost. Marketinško planiranje je ujedno i krajnje transparentan proces koji omogućava da svi relevantni subjekti unutar preduzeća, učestvuju u planiranju njegove budućnosti.

Šta je marketinško planiranje? Jedna od prihvaćenih i često korišćenih definicija u projektima je sledeća: "Markelinško planiranje je ... sistematski proces u kome preduzeća, vodeći računa o poslovnoj konkurenciji i potrošačima, utvrđuje značajna pitanja i postavlja realne ciljeve, zadatke i strategije za rešavanje tih pitanja. Marketinško planiranje se koristiti za planiranje sopstvenog razvoja, odnosno, kapitalnih ulaganja u sopstveni razvoj." Prema ovoj definiciji, najznačajniji elementi procesa marketinškog planiranja su sledeći:

- Planiranje nije *ad hoc* funkcija, već proces koji je sistematski, kontinualan, i cikličan. To znači da se mora vršiti u redovnim intervalima ili jednom godišnje i time postati rutinska funkcija u radu lokalne samouprave.
- Planiranje je složen proces u koji su uključeni svi relevantni subjekti u preduzeću.
- Planiranje je sredstvo upravljanja kojim se rešavaju značajne potrebe i problemi sa kojima je suočen menadžment preduzeća.

Neke od mogućih definicija marketing planiranja su takođe:

- Marketing planiranje jeste sistematsko primenjivanje marketinških sredstava da bi se ostvarili marketinški ciljevi,
- To je način posmatranja i kontrolisanja brojnih spoljnjih i unutrašnjih faktora u funkciji ostvarenja profita,
- Marketing planiranje omogućava shvatanje svakog konkurenetskog stava u funkciji ostvarenja sopstvenih ciljeva,
- Ono pomaže direktorima na različitim funkcijama da rade timski umesto da se posvete samo svojim funkcionalnim ciljevima u izolaciji,
- Proces marketing planiranja se sastoji od više koraka: istraživanja, SWOT, prepostavke, ciljevi i strategije, detaljni planovi akcije.

Stepen formalizovanosti ovog procesa planiranja zavisi od veličine firme i njene diversifikacije iako je sistem planiranja univerzalan.

Koji su preduslovi neophodni za početak procesa marketinškog planiranja?

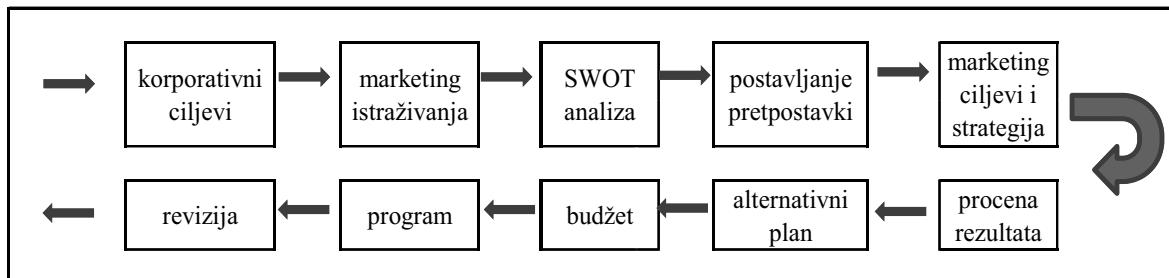
- Odgovarajuće okruženje – političko, pravno i privredno.
- Saglasnost u definisanju ciljeva - konačan cilj i najbitniji delovi procesa moraju biti sasvim jasni učesnicima i moraju biti prezentovani javno.
- Spremnost onih koji odlučuju na saradnju i timski rad u preduzeću.
- Razumevanje načina vođenja procesa marketinškog planiranja, naročito od strane rukovodilaca procesa.

Kako se vrši marketinško planiranje? Menadžment uz pomoć imenovanog adekvatnog tima, treba da razvije proces marketinškog planiranja, i utvrdi šta će postati deo marketinškog plana – upravljanja tržistem, a šta ne. Imajući ovo na umu mora se uzeti u obzir sledeće:

- Proces treba prilagoditi nivou u svim bitnim aspektima.
- Poverenje i razumevanje svih učesnika se može postići samo ukoliko marketinško planiranje doprinese postizanju neposrednih i svima vidljivih rezultata.
- Proces treba realizovati u fazama što podrazumeva da su sve faze uključene u planirane aktivnosti.

Model marketinškog planiranja: Model marketinškog planiranja koji je ovde prikazan (slika 6) može se smatrati pogodnim za primenu u srednjim preduzećima zbog toga što predstavlja jedan od uspešno standardizovanih modela. Tipičan model sadrži nekoliko komponenata koje se moraju uzeti u obzir prilikom formulisanja procesa marketinškog planiranja u preduzeću a naročito sledeće:

Slika 6: Osnovne komponente marketing plana



Izvor: autor

Okruženje – Planiranje bilo kog procesa a pogotovo procesa marketinškog planiranja se mora bazirati na realnoj proceni uslova okruženja. Ovo podrazumeva procenu spoljašnjih i unutrašnjih faktora. Spoljašnje okruženje može biti takvo da preduzeće nije u stanju da promeni određene uslove koji se ustanovljavaju u eksternom okruženju – npr. od strane vlasti. Međutim, preduzeće može i mora biti spremno da utiče na eksterne uslove bilo direktno – udružujući se npr. u klastere i zatim lobiranjem kako bi relativiziralo negativan uticaj, ili indirektno, da se prilagođava eksternim uslovima stalno inovirajući.

Vizija i vrednosti – na osnovu procene eksternog okruženja, od suštinskog je značaja da se razvije sistem sopstvenih vrednosti i prihvatljivih vizija. Vizija predstavlja

širu perspektivu za budućnost preduzeća i treba da posluži kao smernica za sve učesnike u procesu marketinškog planiranja. Ona takođe ima ulogu da osigura da svi učesnici u procesu, čak i kad ne postupaju potpuno istovetno, ostanu na istom putu tokom procesa. Vrednosti jesu zajednička znanja, mišljenja i stavovi svih učesnika. Oni se tiču svrhe, unutrašnje (organizacione) kulture i opštег ponašanja unutar organizacije. Vizije su obično dugoročne i menjaju se tek tokom dugog vremenskog perioda. Glavna uloga vrednosti jeste da osiguraju da se vizija ne naruši budućim promenama u okruženju - političkim ili van-političkim faktorima.

Misija i liderstvo – Dok vizija odslikava širu perspektivu, misija jeste jasno definisan širok sistem ciljeva koji služi da pojasni ovu širu sliku na detaljniji način. Obično je to kratak opis (sa ili bez kratkog objašnjenja). U suštini, misija se može definisati kao jedinstveni, najširi cilj preduzeća.

Ciljevi – Ciljevi su sredstva upravljanja čija je svrha da tačno objasne na koji se način mogu realizovati vizija i misija. Dok misija daje širi pravac i smisao, višestruki ciljevi se uspostavljaju kako bi se konkretizovalo usmerenje za svakodnevni rad kao i za ostale subjekte uključene u taj proces. Takvi ciljevi se često definišu tokom procesa izrade budžeta kako bi se postigla utvrđena vizija i misija uzimajući obzir dostupne resurse.

Strategija, struktura i sistemi – su “sredstva” pomoću kojih se sprovode vizija, misija i ciljevi. *Strategija* se odnosi na opšti plan delovanja za postizanje prethodno određenih ciljeva. Njome se definišu aktivnosti (oblasti) koje preduzeće želi da razvije, definišu sposobnosti, umeća i znanja potrebna da bi se realizovale aktivnosti kao i željene tendencije i pravci u rastu. *Struktura* se odnosi na način na koji je uspostavljena organizaciona struktura kako bi ispunila viziju i misiju. Najzad, *sistemi* se odnose na sredstva upravljanja za postizanje strategije unutar definisane strukture. Sistemi kao što je godišnji budžet (koji je pre svega upravljačko sredstvo) su izrađeni radi raspodele resursa i odgovornosti za rashode prilikom ostvarenja misije i vizije.

Implementacija – Ovo je faza u kojoj se sve komponente procesa aktiviraju. U zavisnosti od toga koliko je dobro obavljen posao tokom prethodnih faza, implementacija bi trebalo da bude efikasna (uz najniže troškove), efektivna (sa što je moguće boljim rezultatima) što bi trebalo da obezbedi visok nivo usluga, povećani učinak i odlične finansijske rezultate.

Ocena rada – Samoocenjivanje jeste završna faza procesa marketinškog planiranja. Istovremeno, završetkom ovog koraka, dolazi se do početka jednog potpuno novog procesa koji se sprovodi u narednoj godini. Taj korak služi da se uporedi strateški plan sa delovanjem - implementacijom. Njime se takođe ustanovljuju nivoi uspeha, moguće

prepreke i poteškoće. Na osnovu rezultata ove ocene preporučuju se korektivne mere kako bi se poboljšao sveukupni učinak marketinškog planiranja za sledeću godinu.

Model marketinškog planiranja koji je ovde prikazan, podrazumeva da je na samom početku neophodno sprovesti *marketinško istraživanje*. Ono podrazumeva tzv. *spoljna i unutrašnja istraživanja*:

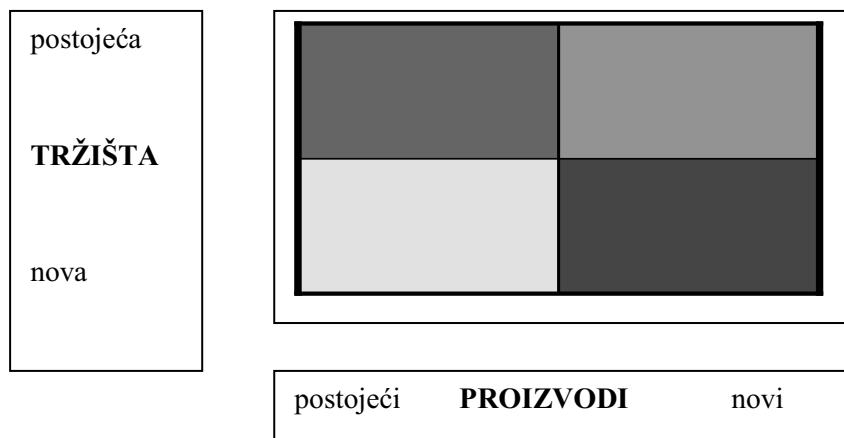
Spoljna istraživanja podrazumevaju traženje odgovora na pitanja da li možemo da odgovorimo na zahteve tržišta bez velikih reorganizacija; kakva je konkurenca (da li su ozbiljni suparnici, da li imaju bilo šta što mi nemamo); i da li nam je zakonodavstvo pretnja ili dobra prilika.

Unutrašnja istraživanja podrazumevaju traženje odgovora na pitanja: kakvi su naši prodavci; koliko je dobra naša usluga; i da li je naš proizvod savremen ili nas je konkurenca “pojela”.

Marketinško istraživanje se, po pravilu, završava tzv. *SWOT* analizom koja uključuje: naše *Strengths* - snage, *Weaknesses* - slabosti, kao i *Oportunities* - šanse, *Threats* – pretnje koje nam dolaze iz okruženja. Nakon toga, sledi *postavljanje pretpostavki*: Odnose se na spoljne faktore koji utiču na kompaniju – moguće promene u spoljnjem okruženju; treba ih praviti što manje jer se odnose samo na važne aspekte; često mogu da budu pogrešne; i pretpostavke mogu da se odnose na prezasićenost tržišta; na mogući uticaj nivoa cena na konkurenčiju, itsl.

Međusobne kombinacije idu od *postojeći proizvodi – na postojeća tržišta*, do, *novi proizvodi – na nova tržišta*, grafikon 3.

Grafikon 3: Postavljanje ciljeva



Izvor: autor

Ciljevi preduzeća su obično prikazani kao finansijski. Oni daju sliku npr. šta kompanija želi da postigne za recimo tri do pet godina. Planeri prilikom formiranja ciljeva moraju da uzmu u obzir više aktera: očekivanja vlasnika – akcionara ako ih ima, konkurenčiju, jake i slabe tačke kompanije, resurse, itd. Sve u svemu cilj je napraviti pare. Zato se ciljevi često ističu brojkama: ukupan prihod, profit pre poreza, povraćaj na investicije, zarada po akciji, itsl.

Metod marketinških istraživanja – *postavljanje strategije* podrazumeva sledeće korake: raščlanjavanje marketinških ciljeva da se dobije njihov manji broj i za svaki odredi strategija, zatim, vrši se procena očekivanih rezultata; postavljaju alternativni planovi – marketing miks; utvrđuje budžet; pravi program aktivnosti; i na kraju, vrši se revizija. Konačno, treba reći da marketing planiranje prepostavlja *rušenje određenih stereotipa*.

KONTROLNA PITANJA

133. Definiši pojam proizvodnje?
134. Napiši i objasni funkciju proizvodnje (šta su to rastući, opadajući i konstantni prinosi)?
135. Šta je prosečni a šta granični proizvod?
136. Šta je to privredno društvo i kakvih oblika privrednih društava imamo prema kriterijumima veličine i vlasništva?
137. Prednosti i nedostaci velikih preduzeća?
138. Prednosti i nedostaci preduzeća u ličnom vlasništvu?
139. Prednosti i nedostaci ortačkih – partnerskih preduzeća?
140. Prednosti i nedostaci velikih preduzeća?
141. Šta su to korporacije i kakvih oblika korporacija imamo?
142. Prednosti i nedostaci akcionarstva?
143. Koji su ekonomski principi poslovanja preduzeća i objasni produktivnost?
144. Koji su ekonomski principi poslovanja preduzeća i objasni ekonomičnost?
145. Koji su ekonomski principi poslovanja preduzeća i objasni rentabilnost?
146. Šta je to likvidnost, šta solventnost a šta bankrotstvo?
147. Šta je preduzetništvo, šta preduzetnik i kakve osobine mora preduzetnik da poseduje?
148. Koja je razlika između preduzetnika i menadžera?

149. Kakvo je stanovište Jozefa Šumpetera o preduzetništvu i njegovoj ulozi u privrednom razvoju?
150. Opiši preduzetništvo u savremenim tržišnim privredama?
151. Šta je to poslovno planiranje, šta je to poslovni plan i čemu on služi?
152. Koji su osnovni elementi poslovnog plana i objasni neke od osnovnih elemenata?
153. Kakva je metodologija projektovanja u poslovnom planu?
154. Kako se vrši finansiranje otpočinjanja poslovnih poduhvata?
155. Koji su mogući izvori finansiranja preduzetničkih poduhvata i koliko je njihovo relativno učešće?
156. Šta je to franšiza?
157. Šta podrazumeva organizacija preduzeća i šta je to organizaciona struktura?
158. Šta je organizaciona politika, organizaciono ponašanje, organizaciono učenje?
159. Objasni organizacionu kulturu i navedi neke vrste organizacione kulture?
160. Šta podrazumevaju istraživanje i razvoj?
161. Šta je to marketinška funkcija u preduzeću?
162. Objasni marketing strategiju?
163. Šta je i šta obuhvata marketing planiranje?
164. Zašto je marketinško planiranje važno?
165. Šta podrazumeva model marketinškog planiranja?
166. Šta je marketinško istraživanje i šta podrazumeva?
167. Objasni postupak izbora marketinških ciljeva?

EKONOMSKA POLITIKA U AGRARU

Ekonomski politika prepostavlja ideje i koncepcije koje sprovodi država i koje su usmerene na ostvarenje društvenih ciljeva. Ona predstavlja sveukupnu politiku koja služi da zaštitи interes preovlađujućeg dela društva, odnosno, preovlađujućih društveno-ekonomskih odnosa. Pri tom, teorija ekonomski politike treba da pokaže kako bi kreatori ekonomski politike trebalo da reaguju u odnosu na specifične ekonomski situacije i njihovo ispoljavanje.

Teorijske koncepcije ekonomski politike su se razvijale kroz vekove, međutim, činjenica je da su osnovni ton u kreiranju i sprovođenju različitih tipova ekonomskih politika, glavnu reč uvek imale najrazvijenije zemlje sveta. U vezi sa tim, danas u svetu postoje široke i veoma žučne rasprave, da li su široko prihvaćene i svetski važeće tzv. *dobre politike*⁶⁷, prikladne ili neprikladne kao paradigma za privredni razvoj. Ove politike uključuju restriktivnu makroekonomsku politiku, liberalizaciju međunarodne trgovine i investicija, privatizaciju i deregulaciju⁶⁸. 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*.

Sa aspekta mesta, uloge i značaja poljoprivrede u privrednom razvoju, poznavanje generalnih pristupa u vođenju ekonomskih politika, omogućuje lakše razumevanje s jedne strane primene protekcionističkih, a s druge liberalnih politika agrarnog razvoja. O tome će u nastavku biti rečeno nešto više.

⁶⁷ Videti šire u Kapur i Webber, 2000. godine.

⁶⁸ Williamson, 1990; Stiglitz 2001; ocampo 2001. godine.

AGRARNA POLITIKA

Agrarna politika, kao i ukupna ekonomska politika, predpostavlja skup mera i instrumenata države kojima ona usmerava privredne subjekte u agroprivredi u pravcu ostvarenja željenih ekonomskih ciljeva. Ona služi da se ocene materijalne i društvene prepostavke primenjene ekonomske politike u oblasti agrara, njene alternativne mere i efekti.

Često se postavlja pitanje da li je potrebna agrarna politika, i ako je potrebna, kako utvrditi mere agrarne politike koje daju optimalne rezultate? Odgovor nikad nije bio jednoznačan. Međutim, ukoliko se pođe od činjenice da je tržište samo po sebi imperfektno, neophodno je da dođe do određene spoljne i dodatne intervencije. Otuda odluke kreatora ekonomske politike vrše uticaj na blagostanje svih aktera u društvu, a efikasna agrarna politika predstavlja najznačajniji faktor od uticaja na nivo, tempo i karakter razvoja svake privrede. Pri tom treba istaći da je država svojom agrarnom politikom kao delom sveukupne ekonomske politike, počev od antičkog doba pa sve do savremenih državnih oblika, uvek štitila interes vladajuće klase, odnosno, preovlađujuće društveno-ekonomske odnose.

Činjenica je da poljoprivredu, kao uostalom i privrede praktično svih zemalja, karakteriše ciklično kretanje. Ekspanziju zamenjuje recesija i depresija, pa zatim ponovo dolazi do prosperiteta i ekspanzije. U takvim okolnostima, osnovni cilj agrarne politike je usmeren na eliminisanje ili relativiziranje silaznog trenda ekonomskih aktivnosti u oblasti agrara, i stimulisanju dugoročnog rasta i razvoja ove delatnosti⁶⁹. Nekada to može biti samo skraćivanje perioda recesije i depresije. Otuda teorija agrarne politike treba da ima za cilj da objasni kako bi njeni kreatori trebalo da reaguju u odnosu na specifične ekonomske situacije. Da li bi kreatori agrarne politike trebalo da intervenišu, i koja su sredstva najefikasnija i najefektivnija 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 agrarne politike između dva ekstrema. a to je na jednoj strani koncept politike intervencije države, i na drugoj strani, koncept politike slobodnog delovanja tržišta ili *laissez-faire*.

Bez obzira da li se više primenjuje koncept državne intervencije i/ili slobodnog delovanja tržišnih zakonitosti, agrarna politika treba da bude usmerena na ostvarivanje postavljenih ciljeva. U tom smislu, zajedničko polazište treba da bude usmereno na

⁶⁹ Centralno pitanje agrarne politike je isto kao uostalom i ukupne ekonomske politike koje je postavio još Kejns 1936 pišući svoju "Opštu teoriju zaposlenosti, kamata i novca": Zašto privreda raste i fluktuirala po različitim stopama i koji oblici ekonomske politike daju najbolje rezultate?

dominantne poljoprivredne aktere koji predstavljaju nosioce ekonomskih odluka, kako bi maksimirali funkciju korisnosti u delatnosti kojom se bave.

CILJEVI AGRARNE POLITIKE

Polazeći od opšte definicije ekonomске politike kao aktivnosti države kojom se usmerava ponašanje privrednih subjekata, korisnika njihovih proizvoda i usluga radi ostvarivanja određenih unapred postavljenih ciljeva, u određenom periodu⁷⁰, može se izvesti proces u koji ona uključuje: izbor društvenih prioriteta, izvođenje ciljeva ekonomске politike iz društvenih prioriteta, izbor adekvatnih instrumenata za ostvarivanje ciljeva, određivanje kvantitativnih vrednosti odabranih instrumenata, i utvrđivanje veze između ciljeva i instrumenata, sa jedne strane, i strukturnih međuzavisnosti društvenih prioriteta konkretne privrede, sa druge⁷¹.

Iz pomenute definicije i procesa koji determiniše ekonomsku politiku, moguće je izdvojiti nekoliko elemenata ekonomске politike: može se zaključiti da je u pitanju proces, da su njeni nosioci državni organi, da je usmerena na ostvarenje određenih ciljeva, da radi ostvarenja ciljeva koristi određene instrumente i mere. Pri tom, iako ekonomski politika predstavlja oblik državne intervencije, ne treba je poistovećivati sa državnom intervencijom, jer ekonomski politika predstavlja i uži i širi pojam od državne intervencije. Naime, državna intervencija se javlja i na segmentima koji nemaju mnogo zajedničkog sa ekonomijom, a sa druge strane, ekonomski politika ima čitav niz usmeravajućih elemenata koji nemaju obavezujući karakter⁷².

Kada se govori o ciljevima ekonomski politike gotovo da su svi autori saglasni da se kao najvažniji mogu navesti sledeći: održavanje pune zaposlenosti, nulta stopa inflacije, uravnoteženi platni bilans, i uravnoteženi budžet.

Istovremeno postizanje ovih ciljeva nije praktično moguće već je realnije da oni budu definisani kao tendencija minimiziranja odstupanja. Pri tom se neki mogu opredeliti kao kratkoročni, do godinu dana, a neki kao dugoročni, za period od više godina. Kao kratkoročni se najčešće ističu puna zaposlenost, stabilnost cena, poboljšanje platnog bilansa iako i oni mogu biti dugoročni. S druge strane, kao dugoročni se ističu poboljšanje alokacije faktora proizvodnje, zadovoljavanje zajedničkih potreba, poboljšanje raspodeli dohotka, stimulisanje razvoja pojedinih delatnosti i grana kao što je na primer

⁷⁰ Na ovom mestu se kao najprikladnija koristi definicija autora Grant, W., Nath, S. (1984) *The Policies of Economic Policy Making*, Blackwell, str. 4, ne ulazeći u čitavo bogatstvo definicija različitih autora.

⁷¹ Tinbergen, J. (1955) *On the Theory of Economic Policy*, North-Holland, Amsterdam, str.41

⁷² Dimitrijević, B., Fabris, N. (2004) *Teorija i analiza ekonomski politike*, Ekonomski fakultet, Beograd.

poljoprivreda ili *hi-tec* grane. Kao *sporedni ciljevi* se često ističu poboljšanje lične potrošnje, sigurnost snabdevanja ili skraćenje radnog vremena.

Da bi ciljevi ekonomске politike bili ostvarivi moraju da poseduju sledeće osobine: *Da su kvantitativno i kvalitativno određeni, Da imaju vremensku dimenziju, Da su realno određeni, odnosno ostvarivi, Da postoji skala prioriteta, kako bi se eliminisala konfliktnost ciljeva, kao i Da se prepoznae koji subjekti su odgovorni za realizaciju ciljeva.*

Posebno je značajno da su ciljevi ekonomске politike u saglasnosti sa osnovnim vrednostima i ciljevima društva.

INSTRUMENTI I MERE EKONOMSKE POLITIKE

Instrumenti ekonomске politike predstavljaju ekonomске promenljive putem kojih kreatori nastoje da ostvare određene ciljeve. Pri tom, instrumenata ekonomске politike bi trebalo razlikovati od mera ekonomске politike. Naime, *mere ekonomске politike* podrazumevaju promenu, ukidanje i/ili uvođenje novog instrumenta ekonomске politike. *Instrumenti ekonomске politike* su primarno određeni ciljevima koji se žele postići i na njihovoj relaciji se sagledava uspešnost ekonomске politike, pošto se najčešće opredeljuje više ciljeva, i shodno tome, više instrumenata ekonomске politike. Kao najvažniji instrumenti se mogu izdvojiti: *Fiskalna politika, Monetarna politika, Spoljnotrgovinska politika, i Politika dohotka*. Ovi instrumenti se mogu posmatrati sa više različitih aspekata:

- Oni koji utiču na sve i one koji utiču samo na neke ekonomске subjekte,
- Obavezujuće i indikativne instrumente koji samo pod određenim uslovima deluju na pojedine subjekte,
- One koji utiču na spoljne i unutršnje tokove u jednoj zemlji,
- Linearni koji imaju isto dejstvo na sve subjekte i selektivni koji u različitom intenzitetu opterećuju pojedine subjekte, i
- Direktni i indirektni koji na neposredan ili na posredan način utiču na ostvarivanje pojedinih ciljeva ekonomске politike.

Odnos ciljeva i instrumenata ekonomске politike predstavlja centralno i najsloženije pitanje. Od njihovog međuodnosa zavisi konzistentnost ekonomске politike i mera koje je prate. Iz toga proizilazi da se instrumenti i mere ne mogu donositi pojedinačno i izolovano, već da se u izboru instrumenata i mera mora konstantno voditi računa o ciljevima koji se žele ostvariti, dakle o neophodnosti za celovitošću instrumenata.

Ovo je najčešća primedba u dosadašnjem pristupu vođenja agrarne politike. Agrar nije usamljeno ostrvo u okeanu pa da se agrarna politika unutar jedne zemlje može voditi izolovano, već je u stalnoj interakciji sa makroekonomskim okruženjem u zemlji i na međunarodnom tržištu, pa otuda potreba da se ciljevi, instrumenti i mere agrarne politike orkestiraju i vode konzistentno.

OSNOVNE MERE AGRARNE POLITIKE

Mere državne politike u oblasti agroprivrede mogu biti veoma različite. One se po oblicima ispoljavanja mogu klasifikovati u direktne i indirektne, opšte i pojedinačne, stimulativne i ograničavajuće, kratkoročne i dugoročne. Pri tom, mere agrarne politike se razlikuju i po efektima, jer imaju različiti karakter pa je dosta teško napraviti njihovu preciznu tipologiju. Ove mere imaju svoje ekonomske implikacije, pa bi se stoga, u svojoj ukupnosti, mogle svrstati u grupu ekonomskih mera. Međutim, postoje i mere koje su po karakteru administrativne, ali je efekat njihovog ispoljavanja strogo vezan za određenu oblast, na primer uređenje posedovnih odnosa. U tom smislu bi se mogle navesti sledeće: *Mere zemljišne politike; Ekonomski mere države u sektoru agroprivrede; Investiciona i kreditna politika u agraru, Politika spoljnotrgovinske razmene, Planiranje u agroprivredi, Mere naučnog i tehnološkog razvoja u agroprivredi; itd.*

MERE ZEMLJIŠNE POLITIKE

Zemljišna politika predstavlja ekonomsku politiku u oblasti poljoprivrede koja se sprovodi sa ciljem:

- (a) da se zemljište kao osnovni faktor poljoprivredne proizvodnje i koji je po karakteru veoma složen kompleks na kome i povodom koga se formiraju različiti odnosi, zaštiti, poboljša i unaprede njegova proizvodna svojstva;
- (b) da se omogući njegova optimalna upotreba u proizvodnji primarnih poljoprivrednih proizvoda za potrebe njegovih vlasnika, odnosno tržišta; i
- (c) da se sprovodi politika kojom se obezbeđuje vlasništvo nad ovim ograničenim resursom kao proizvodnim faktorom i izvorom bogatstva za njegove vlasnike.

U vezi sa zemljištem i zemljišnom politikom, javlja se veliki broj teorijskih i praktičnih pitanja, a sledstveno tome i agrarno političkih mera. U bližoj i daljoj prošlosti ovo pitanje se najčešće formulisalo kao takozvano agrarno pitanje. Ono je u prvi plan

isticalo potrebu da se pretežno u nerazvijenim i zaostalim zemljama sa velikim brojem sitnih poseda, primenom određenih tehničkih, ekonomskih i finansijskih mera pojedinačno ili zajedno, postignu odgovarajući ciljevi, odnosno zemljište kao faktor proizvodnje ukrupni i skoncentriše kako bi se stvorili krupni posedi. U tom smislu svakako treba istaći mere za regulisanje posedovnih odnosa, pre svega agrarnu reformu kao kompleksnu meru. Ona je po obimu, karakteru i dometima najsloženija mera, jer zadire duboko u praktično sve odnose vezano za zemljište na teritoriji na kojoj se sprovodi. Dalje, po pravilu se propisima kao što je na primer Zakon o zemljištu regulišu vlasnički odnosi, kupovina i zakup kao i javni i privatni interes i način korišćenja, očuvanja, poboljšanja i unapređenja zemljišta. Ove mere su u novije vreme često ističu sa aspekta koncepta održivosti kome se teži.

Kao mere zemljišne politike treba još pomenuti i tehničke mere kao što su komasacija, arondacija, uređivanje radi zajedničke obrade ili funkcionalna komasacija, ali i melioracije zemljišta kojima se popravljaju fizička i hemijska svojstva zemljišta, odnosno njegov kvalitet. Konačno, treba još pomenuti i zemljišne poreze, investicionu politiku i čitav niz mera koje ne samo na direktni, već i na indirektni način, obezbeđuju kvalitetno upravljanje zemljištem kao resursom.

Mere za regulisanje posedovnih odnosa: Mere za regulisanje posedovnih odnosa vezane su za politiku upravljanja zemljištem kao osnovnim resursom poljoprivredne proizvodnje. Zemljište je osnovni uslov poljoprivredne proizvodnje i baza ljudske ekonomske aktivnosti i u današnjim uslovima. Tokom istorije je u različitim društveno-ekonomskim i proizvodno-tehnološkim sistemima njegovog iskorišćavanja imalo različitu ulogu i značaj. Na zemljištu i vezano za zemljište čovek organizuje najrazličitije proizvodnje. Pritom, treba istaći da je posebno značajna njegova primena u poljoprivredi i pratećim granama. Njegov apsolutni značaj kao uslova za proizvodnju, predmeta rada i sredstva za rad u poljoprivredi je permanentan, međutim, potrebno je istaći da paralelno sa razvojem ove privredne delatnosti njegov relativni značaj opada. Osnovne atribute zemljišta pretstavljaju njegove geografske karakteristike, zakonske ili pravne karakteristike, društvene karakteristike i ekonomske karakteristike. Pritom, kao prvu grupu svakako treba istaći geografske karakteristike zemljišta. One utiču na namenu, odnosno način upotrebe zemljišta. To su, pre svega, fizičke karakteristike zemljišta, hemijske karakteristike zemljišta, biološke karakteristike zemljišta, topografske karakteristike, distribucija prirodnih resursa i klimatske prilike. U našim uslovima ove karakteristike se često i detaljno izučavaju, međutim, sa ekonomskog stanovišta ove karakteristike do sada nisu imale značajniji uticaj s obzirom da se kao osnova, kako za obračun poreza tako i za mnoge druge namene, koristilo razvrstavanje zemljišta prema nameni upotrebe. Njegove

osnovne osobine, fizičke karakteristike, nepokretnost, neumnoživost, prirodna plodnost⁷³ i lokacija⁷⁴ u odnosu na tržište, uslovili su da sistem njegove upotrebe bude intenzivan ili ekstenzivan. Pritom se u poljoprivredi uvek mora imati u vidu dejstvo zakona opadajućih prinosa koji smo već komentarisali, a koji, radi podsećanja, proizvodi dejstvo da svako dodatno angažovanje određenog faktora proizvodnje, na primer kapitala, u nepromjenjenim ostalim uslovima, izaziva srazmerno povećanje prinosa do određene prirodne granice nakon čega nastupa smanjenje graničnog prinosa za isto ulaganje naznačenog faktora. Kao jedinstven resurs prema svojoj lokaciji i kompoziciji, kao nepokretan, neobnovljivi, definitivno raspoloživi, višestruko korisni resurs, zemljište je oduvek bilo predmet značajnog ljudskog interesovanja. Zbog toga, ono predstavlja robu, izvor bogatstva i osnovni faktor proizvodnje. Imajući u vidu značaj zemljišta kao faktora poljoprivredne proizvodnje i njegovu ograničenost, javlja se tendencija potencijalnih vlasnika da raspolažu sa što većim fondom zemljišta i stoga orijentacija, pre svega države, da u određenom društveno-ekonomskom sistemu utiče na stanje, odnosno, promenu posedovnih odnosa. Ona je u dosadašnjem periodu to najčešće činila opravdavajući se potrebom poboljšavanja uslova proizvodnje, potrebom bolje organizacije i optimizacije ukupnih društvenih napora, što se u principu, ne može odreći. Međutim, po pravilu se iza ovakvog pristupa krila potreba da se određene grupe vlasnika ili korisnika poljoprivrednog zemljišta favorizuju. U tom smislu kao najznačajniju meru i ujedno sa najdalekosežnijim posledicama, treba istaći agrarnu reformu.

Agrarna reforma je po svom karakteru sveobuhvatna mera zemljišne politike, koja po svom manifestovanju predstavlja prinudno menjanje posedovnih odnosa u poljoprivredi. Zbog toga se kao oblik državne intervencije ne koristi često, uglavnom u situacijama kada se vrši promena do tada važećeg društveno-ekonomskog sistema. Ona se po manifestaciji može smatrati tehničkom merom, međutim, agrarna refoma to u suštini nije, jer se njenom primenom pre svega menjaju do tada vladajući posedovni odnosi. U tom smislu, agrarnu reformu po pravilu sprovode oni koji pretenduju da zauzmu političku scenu, a osnovni cilj za njeno sprovođenje je promena ekonomskih, a preko njih i političkih pozicija pojedinih društvenih klasa i segmenata.

⁷³ Francuski profesor Royer iz Grinjon-a je prvi kategorizovao zemljište prema kvalitetu na šest grupa: 1) šumska privreda; 2) pašnjačko gazodovanje; 3) livadsko travno gazdovanje uz upotrebu dela zemljišta za uzgoj žita; 4) zemljište za proizvodnju žita i stočne hrane; 5) zemljište za proizvodnju žita i industrijskog bilja; 6) zemljište za potrebe hortikulture. (pov. Božić, Lj. (1960) *Agrarna politika sa osnovima zemljoradničkog zadrugarstva*, "Veselin Masleša", Sarajevo.

⁷⁴ Nemački teoretičar Tünen H. J. (1921) *Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*, 2 Aufl., Berlin

U novijoj istoriji, tačnije od pojave industrijalizma, agrarna reforma je prvo izvršena u Velikoj Britaniji u kojoj je feudalizam ukinut još u XVII veku, a zatim u Francuskoj nakon buržoaske revolucije 1793. godine. U ostalim evropskim zemljama agrarna reforma je izvršena prvo u Švajcarskoj i Nordijskim zemljama, i što je interesantno u Srbiji, odnosno u tadašnjem Beogradskom pašaluku, zatim u Nemačkoj i Austrougarskoj u periodu 1848-1852. godine, a u Rusiji tek 1861. godine.

Polazeći od činjenice da je agrarna reforma od presudnog uticaja na agrarne odnose u poljoprivredi jedne zemlje, u nastavku će biti reči o dve agrarne reforme koje su bitno uticale na promenu društveno-ekonomskih odnosa u poljoprivredi Srbije. U novije vreme, nekoliko puta na našim prostorima, pokušavalo se sa agrarnim reformama i sličnim radnjama (1919 -1931; 1945, 1953, i 1992. godine). No, svaki put se pokazalo da poništavanjem prethodnih napora, samo raspodelom zemlje (npr. raspodela 1,566.000 ha posle drugog svetskog rata) i ograničavanjem vlasništva (zemljišni maksimum kao i nepostojanje tržišta zemljišta), nije moguće rešiti Agrarno pitanje. Šta više, kao osnovni kapacitet proizvodnje u poljoprivredi, zemljište je stalno bivalo nadalje degradirano. Praksa je bivala veoma različita. Veliki broj propisa sa kojima su se pokušavali regulisati najrazličitiji aspekti upotrebe zemljišta, usled svoje nedoslednosti, međusobne suprotstavljenosti i često nepoznavanja suštine problema, nisu omogućavali kvalitetno rešavanje ukupnog problema. Dakle, nepostojanje tržišta ovog faktora već isključivo administriranje u vezi sa problemom, nije omogućavalo unapređenje atributa koji u potpunosti iskazuju i omogućuju regulisanje njegove najefikasnije upotrebe.

Na teritoriji Jugoslavije, u Srbiji je poznata bila *agrarna reforma nakon završetka prvog svetskog rata*. Ona je započela 25.02.1919. godine kada su donete prethodne odredbe za primenu agrarne reforme. Ovom agrarnom reformom je bilo obuhvaćeno 600.000 seljačkih porodica, ali kako nije dosledno sprovedena, ona se smatra nepravednom. Ona je imala pretežno politički karakter jer je pored eksplisitno naznačenih, imala i implicitne ciljeve, pa stoga nije ni čudo što je njen izvođenje odugovlačeno i trajalo sve do 1931. godine kada je donet zakon o njenoj likvidaciji, dakle punih 12 do 13 godina. Osnovni i eksplisitno izraženi cilj ove reforme je bilo poboljšanje ekonomskog stanja siromašnih seljaka kao i onih koji su učestvovali u Prvom svetskom ratu, a kojima je to bilo obećano Krfskom deklaracijom iz 1917. godine. No, postavlja se pitanje kakvi su efekti ove agrarne reforme? Kao konačna ocena vezano za ovu reformu, moglo bi se reći da je napravljen pokušaj kompromisa sa potrebom da se zadovolje socijalni zahtevi na jednoj strani, i potrebe da se očuva orijentacija privrednog sistema koji je trebalo da inauguriše ulogu i značaj tržišta i tržišnog načina privređivanja.

Druga značajna agrarna reforma je izvedena nakon Drugog svetskog rata. Ona je uvedena Zakonom o agrarnoj reformi i kolonizaciji 23.08.1945. godine. Nosi izrazita obeležja političkih ciljeva sa radikalnim merama koje je u tom periodu sprovodila takozvana radnička klasa i poštena inteligencija sa namerom da se dotadašnji privredni sistem zasnovan na značajnjem delovanju tržišnih zakonitosti, zameni socijalističkim sistemom u kome radnici i radnička klasa predstavljaju vlasnika sredstava za proizvodnju i po tom osnovu prisvajaju višak vrednosti. Zemljište je bez naknade oduzeto veleposednicima, raznim institucijama, pripadnicima nemačke narodnosti, narodnim neprijateljima i saradnicima okupatora, a uz naknadu i poljoprivrednicima sa posedom iznad nivoa od 25 ha obradivog zemljišta, odnosno 45 ha ukupne površine, kao i nepoljoprivrednicima iznad 3 ha ukupne površine. Formiran je fond od 1,611.867 ha i raspodeljen na sledeći način: 263.000 siromašnih seljačkih porodica je dobilo 407.037 ha zemljišta, 67.000 kolonističkih porodica je dobilo 336.047 ha, a od preostalog zemljišta je formiran državni sektor u poljoprivredi.

Posebno treba istaći da je ova agrarna reforma oštro ograničila upotrebu tuđe radne snage, odnosno najamnih radnika u poljoprivredi jer su krupna kapitalistička grazdinstva potpuno uništena, a krupnija seljačka gazdinstva ograničena na veličinu koja na tom nivou tehnike i tehnologije ne zahteva korišćenje najamnog rada.

Treća agrarna reforma je izvršena 27.05.1953. godine kada je određen novi zemljišni maksimum za poljoprivrednike od 10 ha obradivog zemljišta. Po ovoj reformi je od 66.459 gazdinstava oduzeto sa naknadom 275.900 ha zemljišta. Dalje, četvrta agrarna reforma je sprovedena Zakonom o načinu i uslovima priznavanja prava i vraćanja zemljišta koje je prešlo u društvenu svojinu po osnovu poljoprivrednog zemljišnog fonda i konfiskacijom neizvršenih obaveza iz obaveznog otkupa poljoprivrednih proizvoda iz 1991. godine, kada je donet i Zakon o vraćanju utrina i pašnjaka selima na korišćenje. Konačno, 2005. godine je Zakonom o prijavljivanju i evidentiranju oduzete imovine najavljen povraćaj, a zakonom iz 2006. godine o vraćanju imovine crkvama i verskim zajednicama, povraćaj izvršen.

Treba istaći da su agrarne reforme pre rata imale sasvim drugačiji karakter od onih koje su nastajale posle rata. Pre rata se protiv velikog poseda postupalo uglavnom onda kada su svojina nad zemljištem i poljoprivredna proizvodnja ugrožavali ljudska prava i ličnost.

U suprotnosti sa ovim, novije agrarne reforme su mnogo dublje zadirale u ekonomski život, jer su promovisale prinudnu podelu velikih poseda. Ovo rasparčavanje je, posmatrano društveno i ekonomski, bilo sasvim neracionalno, jer je stvaralo veliki broj malih poseda i vršilo promenu režima i tehnologije rada, a to je izazivalo velike investicije

kapitala koga u to vreme nije bilo. Ovakve promene su bile iznudjene revolucijama i strahom od potencijalnih nemira. Ekonomski principi su igrali samo epizodnu ulogu, dok su dominirale glad za zemljom seoskog stanovništva, borba protiv reakcionarnih elemenata, ideološki elementi kao na primer demokratija, jednakost, pravednost, zatim čisto politički ciljevi, nacionalističke tendencije, etički zahtevi i slično. Tamo gde je podela velikih poseda izvršena radikalno i relativno brzo, kao na primer u Srbiji posle II Sv. rata, to je dovelo do drastičnog pada poljoprivredne proizvodnje. Dobar broj velikih gazdinstva je uništen, a umesto njih, nastala su mnogobrojna mala gazdinstva kojima je nedostajao inventar, radna snaga i stručno znanje. Na ovaj način je poljuljan temelj celokupne privrede, pre svega onih zemalja u kojima je poljoprivreda imala značajno mesto.

Zaštita poseda od cepanja. Mere agrarne politike koje imaju za cilj zaštitu poseda od deobe, imaju u vidu činjenicu da posed nastao ma kakvim sredstvima, treba da se održi kao proizvodna jedinica i sačuva od deobe i cepanja. Radi toga, sprovode se uglavnom nekoliko značajnijih mera i to: komasacija, arondacija, utvrđivanje zemljišnog maksimuma i minimuma, kao i sistem nasleđivanja.

*Komasacija*⁷⁵ (lat. Commassatio – zaokruživanje) je mera uređenja zemljišne teritorije i promene zemljišne strukture. Ona je i agrarno-politička i agrarno-tehnička mera koja se bavi pitanjima grupisanja rascepkanih, razbacanih i usitnjениh zemljoradničkih poseda na jednoj teritoriji, odnosno selu, opštini ili regionu. Tehnički se vrši kroz stvaranje komasacione mase i daje pravilni oblik poljoprivrednim gazdinstvima radi racionalizacije poljoprivredne proizvodnje i efikasnijeg korišćenja zemljišta kao agrarnoprivrednog resursa. Uslovno rečeno, veći broj parcela jednog gazdinstva se svodi na manji broj pogodnijih parcela za obradu. Budući da zadire u vlasničke odnose ovaj postupak se sprovodi na osnovu propisa po posebnom postupku. Kao prateće mere uz komasaciju sprovode se i mere asanacije i meliorisanja.

Prilikom sprovođenja komasacije zgrade za stanovanje i ekomska dvorišta ostaju na istom mestu, ali se mogu i grupisati na novom mestu. Pojedini primeri u Evropi omogućili su stvaranje potpuno novih urbanizovanih naselja. Dakle, komasacija može imati karakter radikalne kada se u potpunosti uređuju poljoprivredna gazdinstva. Pored ovoga, ona može biti i parcijalna na šta upućuje i njeno ime. Takođe, ona može biti i funkcionalna kada se zemljište uređuje radi zajedničke upotrebe.

Inicijativu za sprovođenje ovih mera daju vlasnici zemljišta ili državni organi jer očekuju različite prednosti od njihovog sprovođenja. Tako komasacija relativizira

⁷⁵ Kolevka komasacije je Bavarska (Nemačka) u XVI veku kada ona nastaje radi podele atara u tri dela – u tzv. tropoljni sistem.

nedostatke parcelisanja gazdinstava koje nastaju u prometu, nasledstvom i potiskivanjem od strane velikih gazdinstava. Pri tome se smanjuju troškovi, smanjuju gubici zemljišta pod međama i granicama, vrši ušteda vremena, olakšava transport, omogućuje racionalnija obrada i primena adekvatnijih agrotehničkih mera, povećava produktivnost i prinosi, a time i finansijski efekat poljoprivredne proizvodnje što je i osnovni cilj za njihovo preduzimanje.

Arondacija (Fr. Arrondir – zaokružiti) je slična mera komasaciji s tim što se ona odnosi na sređivanje zemljišne teritorije jednog gazdinstva. Naime, jedno gazdinstvo može biti sastavljeno iz više delova pa se ovom merom odvojeni delovi grupišu kako bi gazdinstvo zaokružilo svoj posed.

Agrarni maksimum i minimum. Ove mere su takođe mere iz domena uređenja zemljišta i zaštite poseda od cepanja. Pritom je agrarni maksimum mera kojom se utvrđuje najveći posed koji može posedovati jedno gazdinstvo. Ova mera se utvrđuje sa ciljem da se ograničava ekonomsko jačanje gazdinstava i koncentracija zemljišta. Agrarni minimum je mera agrarne politike koja ima za cilj onemogućavanje pretvaranja zemljoradnika u beskućnike koji su pritom bez bilo kakvog poseda. Interesantno je istaći Zakon o okuću koji je doneo knez Miloš Obrenović 1836. godine sa ciljem da zaustavi tendenciju brzog propadanja zemljoradnika usled zaduživanja po raznim osnovama. U novijoj istoriji, s obzirom da se težilo što bržoj migraciji sa sela u grad, agrarni minimum se praktično i ne primenjuje.

Sistem nasleđivanja – fideikomins. U cilju zaštite od cepkanja poseda zemljoradnika u određenom broju zemalja se primenjuje sistem jednog naslednika. Ova mera je poznata još pod imenom *fideikomins* ili *pravo nasleđivanja od strane onoga ko ostaje na gazdinstvu*⁷⁶. Suprotno od toga, u saglasnosti sa individualizmom koji je jačao u prethodnom veku, sinovi zemljoradnika su rasli u ubeđenju da imaju jednak pravo na osnovu ekonomске egzistencije, na zemljište, ženidbu i samostalnu kuću. Pri tome, zavisilo je samo od stope rasta stanovništva – broja članova porodice, ili mogućnosti zapošljavanja van poljoprivrede, da li će se posed deliti i rasparčavati na sitna gazdinstva u seljačkim zemljama, ili će se posed očuvati u dovoljnem obimu. Ovo ukazuje na značaj nasleđivanja kao faktora uspeha ostalih mera usmerenih na smanjenje cepkanja i

⁷⁶ Sistem jednog naslednika je uglavnom postojao u germanskim i skandinavskim zemljama gde je na gazdinstvu mogao da ostane samo jedan bračni par. To je doprinelo da seljaštvo ovih zemalja postane ekonomski najjače i da se najbolje prilagodi kapitalističkom načinu proizvodnje jer se vodilo računa da ovakav posed bude dovoljno veliki obezbedi čist prinos od koga se može platiti otpremnina ostalim naslednicima i roditeljima kada se posed preuzme ugovorom među živima. Ovo je svakako poenta sistema jednog naslednika. Videti šire u Mirković, M. (1940) *Agrarna politika*, Beograd.

rasparčavanja poseda. Dakle, suštinski se deoba može smanjiti samo smanjivanjem broja pretendenata na podelu, dakle smanjivanjem priraštaja gazdinstava ili postizanjem višeg nivoa razvoja putem industrijalizacije i razvoja drugih aktivnosti.

Mere poboljšanja kvaliteta zemljišta podrazumevaju aktivnosti na kvalitativnom poboljšanju produktivnih svojstava tla koje se koristi u primarnoj poljoprivrednoj proizvodnji. Kao najznačajnije svakako treba pomenuti melioracije zemljišta. Pored toga treba posebno naglasiti značaj sprovođenja postupaka za ocenjivanje proizvodnih sposobnosti zemljišta putem metoda bonitiranja.

Melioracije zemljišta predstavljaju naučnu disciplinu koja proučava načine poboljšavanja osobina prirodne sredine. U poljoprivredi melioracije predstavljaju tehničke mere agrarne politike kojima se održavaju i unapređuju fizičke, hemijske i biološke osobine tla. Njihov cilj je povećanje prinosa i njihovo stabilizovanje. Meliorisanje se postiže hidrotehničkim, agrotehničkim i kulturnotehničkim postupcima. Hidrotehničke melioracije obuhvataju navodnjavanje, odvodnjavanje i zaštitu od plavljenja s obzirom da količina i raspored padavina u vremenu ima značajan uticaj na prinose i izvesnost ostvarivanja proizvodnje uopšte. Kulturnotehničke melioracije predstavljaju mere kojima se odstranjuju mikroreljefne nesavršenosti radi bolje primene agrotehničkih mera. One prepostavljaju čišćenje tla od kamenja, panjeva, šipraga i sl. S druge strane, agromelioracije se sprovode meliorativnom obradom tla (oranje po potrebi na različitim dubinama, uključujući i rigolovanje), meliorativnim đubrenjem (obogaćivanje organskim materijama, kalcifikacijom i fosforizacijom), zaštitom od erozije (obnavljanje vegetacije, izgradnja jaraka i nasipa, i sl.). Pritom, značajno je istaći da se melioracije kod nas nedovoljno primenjuju s obzirom da se faktori poljoprivredne proizvodnje, među kojima i zemljiše, još uvek nedovoljno intenzivno koriste.

Bonitiranje predstavlja ocenjivanje proizvodnih sposobnosti, odnosno poljoprivrednih vrednosti zemljišta. Razumljivo je da se kvalitet zemljišta razlikuje usled najrazličitijih faktora pa se vremenom razvila klasifikacija zemljišta, odnosno njegovo grupisanje po određenim zajedničkim obeležjima. Kao kriterijum za bonitiranje se uzimaju osobine zemljišta trajnjeg karaktera. Ono predstavlja ekonomski relativno skupu meru utvrđivanja kvaliteta zemljišta i njegove pogodnosti za određene proizvodnje u poljoprivredi. Klase proizvodne sposobnosti zemljišta se utvrđuju od prve (I) do osme (VIII), a razlikuju se po stepenu trajnog ograničenja, odnosno nepovoljnosti zemljišta za

određenu upotrebu izazvanu trajnim osobinama tla. Unutar svake klase se razvijaju odgovarajuće podklase što omogućava grupisanje zemljišta prema načinu iskorišćavanja⁷⁷.

Mere zaštite zemljišta. Razvoj svetske privrede i demografska kretanja zahtevaju stalno sve veće količine zemljišta za najrazličitije čovekove potrebe. Ishrana i odevanje, privredne delatnosti kao na primer saobraćaj, industrija, trgovina, zatim stanovanje i komunalne aktivnosti, kulturne, sportske, ekološke i mnoge druge nebrojene potrebe savremenog čoveka, zahtevaju rezervaciju određenih površina zemljišta koje je dano i ne može se uvećavati. Tu je često i nebriga čoveka. Ona izaziva različite oblike erozije, degradacije ili nemenskog korišćenja. Usled toga se poslednjih decenija sve više ističe značaj održivog razvoja, odnosno razvoja baziranog na održivom korišćenju raspoloživih resursa među kojima zemljište ima poseban značaj. To u prvi plan ističe potrebu prostornog planiranja čovekovih potreba i usaglašavanje politike korišćenja prostora sa principima održivog razvoja.

Za perspektivu Srbije i njenih problema koji se značajno odražavaju na stanje i neophodnost preduzimanja mera politike zaštite zemljišta kao resursa, najznačajnije treba istaći: neophodnost smanjivanja siromaštva, nezaposlenosti, regionalnih disproporcija, zastarelosti privrede, ekološko-prostorne zapuštenosti najvećeg dela teritorije. Pri tom treba istaći da je ovo kompleksna problematika. Ona kao preduslove traži izgradnju svesti o potrebi za ovakvom akcijom, a zatim i zakonske i druge propise, izgradnju institucija, zatim razvojnih i dokumenata koji se tiču zaštite životne sredine, kao i statističkih, informatičkih i programske paketa podrške. Uz to treba decentralizovati upravljačko-planski sistem. To prepostavlja uočavanje centralnih funkcija i onih koje se ispoljavaju na nižim nivoima. Na Tako bi se razdvojile funkcije preventive – relativiziranje uzroka i funkcije kurative – relativiziranja posledica.

EKONOMSKE MERE DRŽAVE U SEKTORU AGROPRIVREDE

Ekonomске mere države predstavljaju mere opšte i agrane politike koje su značajan element državne politike za regulisanje položaja poljoprivrede u odnosu na druge privredne oblasti, ali i za regulisanje odnosa unutar poljoprivrede, dakle pojedinih poljoprivrednih grana i proizvodnji. Usmerenje ove politike je uslovljeno karakterom preovlađujućih društveno-ekonomskih odnosa zemlje u kojoj se sprovode. Kao

⁷⁷ Svaka klasa osim prve može imati određena ograničenja (nepovoljnosti) koja se mogu svrstati u tri kategorije: tlo, topografija i dreniranost (profilna). Šire u: Thaer, A.; Dokučajev, V.; Stebut, A., Vučić, N., i dr.

najznačajnije treba navesti poresku politiku, politiku cena i investicionu – kreditnu politiku.

Oporezivanje u poljoprivredi: Poljoprivredni porezi se svakako mogu smatrati najstarijom ekonomskom i merom agrarne politike. Oni datiraju od vremena prvih poseda, odnosno pojave države⁷⁸. Njihova prva funkcija je bila fiskalna, a veličina je određivana u saglasnosti sa potrebama budžeta države. U kasnijem periodu, agrarni porezi su sve više imali i ekonomsko-politički karakter.

Porez na zemljište svakako je jedan od najstarijih poreza s obzirom da je vekovima zemljište pored same ličnosti bilo predmet oporezivanja. Danas to uglavnom nije tako. Na to je odlučujuću ulogu imao razvoj industrijalizacije pa je porez na zemljište u poređenju sa ostalim porezima uglavnom od minornog značaja. Samo oporezivanje poljoprivrede je pod uticajem mnogobrojnih političkih, ekonomskih, socijalnih, finansijsko-tehničkih i drugih faktora. Pritom su pojedini faktori u različitim zemljama sa različitim ponderom, pa otuda postoji čitavo mnoštvo različitih tipova oporezivanja poljoprivrede. U nastavku se navodi nekoliko elemenata kojima se rukovode savremena poreska zakonodavstva.

1. Zemljište kao faktor poljoprivredne proizvodnje ima različit značaj u zavisnosti od svoje plodnosti i geografskog položaja, odnosno blizine tržišta;
2. Tu je i ekonomski značaj različitih grana poljoprivrede;
3. Od značaja je i ekomska analiza poljoprivredne proizvodnje – zemljišna renta, profit od kapitala uloženog u poljoprivrednu proizvodnju, ali i nadnica za rad u poljoprivredi⁷⁹;
4. Uzima se u obzir i da zemljište nije proizvod rada već prirodno dobro, pa država ima pravo da ga oporezuje;
5. Vlasništvo nad zemljištem predstavlja monopol, pa je logično da na njega država uvede takse;
6. Bitan element oporezivanja je i veličina zemljišta;
7. Značajna je i tržišna cena zemljišta;
8. Tu je i zakupnina;
9. Često se kao element poreza koristi i oporezivanje prihoda, na primer bruto-prihod, dohodak, višak proizvoda i za to se kao metodi koriste utvrđivanje dohotka, odnosno čistog dohotka, zakupnine, kapitalne vrednosti gazdinstva, a

⁷⁸ Posed se u stara vremena nazivao državom a država u današnjem smislu te reči se nazivala zemljom. Videti šire u Njegovan, Z. (1997) *Poljoprivreda srednjevekovne Srbije*, Ekonomski institut, Beograd.

⁷⁹ Renta (u Rikardovom smislu), profit od kapitala stalno investiranog u zemljište (drenaža, nasipi, kanali, itd.), profit od kapitala investiranog u godišnju eksploataciju (nabavka semena, oruđa, đubriva, itd.), najamninu (dohodak od rada), i proizvod lične aktivnosti poljoprivrednika (organizacija, uprava, administracija).

moguće je kao metod koristiti i prosečni dohodak, odnosno čisti prihod tj. realni dohodak;

10. Sa aspekta ko utvrđuje poresku osnovicu moguće je koristiti metod prijave poreskog obveznika ili metod ocene poreske administracije tj. na bazi katastra⁸⁰;
11. Jedno od relevantnih pitanja je svakako i pitanje poreskog subjekta (fizičko lice ili gazdinstvo), zatim mesto plaćanja poreza (mesto domicila subjekta ili mesto gde se nalazi objekat oporezivanja);
12. U izvesnim periodima se postavljalo pitanje o naturalnom ili novčanom karakteru poreza, ali je svakako važnije to da li se poljoprivredni porez utvrđuje zajedno sa ostalim prihodima ili odvojeno.
13. Konačno, značajna je i poreska stopa, proporcionalni i progresivni porez, odnosno u čiju korist idu prihodi od oporezivanja.

Imajući sve navedeno u vidu treba istaći da je osnovni faktor koji određuje sistem oporezivanja poljoprivrede u jednoj zemlji uslovjen političkim, odnosno ekonomsko-političkim, fiskalno-političkim faktorom uključujući i finansijsko-tehničke elemente. Delom, na poreski sistem svakako utiču još tradicija, navike i običaji. Jednom rečju, dobar sistem oporezivanja poljoprivrede mora da se zasniva kako na opštem naučnom iskustvu teorije poreza, tako i na smernicama određene poreske politike i samim konkretnim osobenostima države koje su navedene i koje najbolje odgovaraju tim faktorima.

Kao što je navedeno, sa aspekta poreske osnovice, poljoprivrednici mogu biti oporezivani na različite načine. Pri tom, poreski obveznik je vlasnik ili plodouživalac zemljišta na kome se odvija poljoprivredna proizvodnja, a poresku osnovicu sačinjava zbir svih prihoda od poljoprivrede jednog poreskog obveznika na teritoriji cele države koji su utvrđeni u katastru zemljišta za jednu poresku godinu. Osnovna katastarska jedinica se naziva katastarskom opština, a više njih sačinjava katastarski okrug kao ekonomsku jedinicu sa sličnim prirodnim i drugim uslovima privređivanja. Premerom zemljišta utvrđuju se oblici i površine svih parcela na području jedne katastarske opštine i zatim vrši njegovo klasiranje u osam katastarskih klasa: *1- njive (oranice); 2- vrtovi; 3- voćnjaci; 4-vinogradi; 5- livade; 6- pašnjaci; 7- šume; i 8- trstici, močvare, ribnjaci i jezera.* Svaka od ovih klasa deli se prema bonitetu na osam klasa i to po katastarskim okruzima. Pri tom, iste klase jedne kulture ne moraju biti jednake plodnosti u dva okruga, a time i po katastarskom prihodu. Na osnovu ovog klasiranja, formira se takozvani katastarski operat

⁸⁰ Mogu se razlikovati više tipova kataстра. Najbolji je tzv. *parcelni katastar* ili računanje za svaku parcelu. *Katastar po masi kulture* ili prihod po pojedinim kulturama za čitav zemljišni poligon; i npr. *katastar po probi* ili reprezentativan katastar kao jednostavan i brz ali netačan.

koji sadrži granice katastarske opštine, detaljne planove, spisak parcela, posedovne listove, raspored po kulturama i klasama, pregled posednika po azbučnom redu. Na osnovu njega izračunava se katastarski prihod od biljne proizvodnje za svaku kulturu i eventualne međuuseve (prosečan prinos) koji se proverava na terenu i u odnosu na statističke podatke, zatim prihode od stočarstva koji se u katastarski prihod uključuju posredno odgovarajućim povećanjem cena kultura koje služe kao stočna hrana. Na osnovu prosečno utvrđenih bruto-prinosa, prosečnih materijalnih troškova proizvodnje i cena poljoprivrednih proizvoda, utvrđuju se skale katastarskog prihoda za svaki katastarski okrug i po klasama za svaku kulturu. Ovako utvrđene skale se koriste neko vreme s tim što je moguće vršiti revizije ili povećanje i smanjenje utvrđenog katastarskog prihoda u zavisnosti od skoka ili pada cena na tržištu. Ako je zemljište dato u zakup privatnom licu, porez na prihod po istoj osnovi plaća zakupodavac. Takođe, ako se zemljište koristi za nepoljoprivredne svrhe, na primer za pečenje cigle, kreča ili čumura, vađenje peska, šljunka, kamena ili slične namene, postoje dva pristupa. Ceni se nivo prihoda pa se ukoliko ne premašuje uobičajene granice plaća po osnovu katastarskog prihoda, a ukoliko prihod prelazi uobičajenu granicu ili ima karakter posebnih stalnih prihoda, onda se na taj dodatni dohodak plaća porez kakav plaćaju samostalna zanimanja. Isto je i sa sporednim zanimanjima u poljoprivredi.

Postoje i oslobođanja od poreza na dohodak iz poljoprivrede ili davanja poreskih olakšica motivisana ekonomsko-političkim razlozima kao na primer zemljište pod zgradama i okućnice (do npr. 500 m²), zemljište pod nasipima ili kanalima, zemljišta kojima je popravljena plodnost, pod novim zasadima, pošumljena zemljišta, ali i zemljišta koja su stradala usled nepogoda. Na kraju treba reći da se porez na katastarski dohodak najčešće plaća za sve prihode na teritoriji države i to po pravilu po progresivnim stopama koje se utvrđuju godišnje i to unapred.

Generalno posmatrano, po svome karakteru porezi mogu biti neposredni i posredni. *Neposredni porezi* se odnose na proizvodnju ili usluge (porez na dohodak građana, porez na potrošnju - opšti porez na promet i porez na dobit korporacija), zatim na imovinu, zgrade, i sl. *Posredni porezi* predstavljaju zahvatanje na indirektne načine. Tu su pre svega deo poreza na dodatu vrednost, carine, razne takse i prihodi koje ostvaruje država. Oni mogu da budu i opšti (sveobuhvatni) i specifični (pojedinačni), odnosno da tretiraju ukupnu privredu ili samo pojedine delatnosti, grane, ili segmente privrede.

Pored predmeta oporezivanja, njihovih oblika i stopa kao najznačajnijih elemenata poreza, skup svih poreza u jednoj zemlji koji određuje osnove oporezivanja, predmet,

*osnovicu, stope, oblike, poresku politiku, naziva se poreskim sistemom jedne države*⁸¹. Ovaj sistem može biti centralizovan i decentralizovan što je uglavnom uslovljeno političkim i društveno-ekonomskim uređenjem u jednoj zemlji. Zemljama u kojima dominira sistem tržišne privrede imanentan je decentralizovani poreski sistem. No, bez obzira na model koji se primenjuje, suština primene svakoga od njih leži u potrebi da se poreski sistem učini efikasnim u odnosu na ciljeve i zadatke koje ima, transparentnim i uporedivim sa poreskim sistemima sličnih i pre svega razvijenih zemalja.

Politika cena: Cene su važan instrument ekonomске politike u svakoj zemlji, pogotovo u zemljama u kojima tržište ima veću ulogu u razvoju proizvodnje i usluga. Otuda se sistem i politika cena primarno vezuju za karakter odnosa proizvodnje, odnosno za mehanizam i uslove formiranja cena i vođenja cenovne politike⁸². U tom smislu se razlikuje najmanje dva sistema vođenja politike cena. U jednom se cene formiraju kao administrativno-planske, a u drugom kao slobodne tržišne cene. Kao ekonomski kategoriji cene postaju značajne u novije doba, krajem osamdesetih godina XX veka. Dakle, politika cena u poljoprivredi nije tako stara mera ekonomске politike kao što su porezi. Pre toga, cene su se formirale slobodno u zavisnosti od ponude i tražnje.

Funkcija cena predstavlja dinamičku kategoriju koja je pored ostalog značajno uslovljena stepenom razvijenosti privrede. U početnim fazama razvoja privrede u poljoprivredi kao osnovi razvoja, politika cena se vodi tako da se značajan deo akumulacije iz poljoprivrede preliva u druge delatnosti. Od strane države se vodi politika depresiranih cena poljoprivredno-prehrambenih proizvoda, dakle na štetu razvoja

⁸¹ Poreski sistem republike Srbije nakon drugog svetskog rata je beležio nekoliko razvojnih faza: Od 1946-1953. godine (FNRJ) centralna vlast je držala u svojim rukama ključne instrumente regulisanja političkog i društveno-ekonomskog života zemlje pa je poreski suverenitet pripadao isključivo Federaciji. Lokalna vlast nije imala sopstvene izvore prihoda sa izuzetkom poreza na nasleđe. od 1953-1963. godine (SFRJ) nastavljena je praksa centralizacije da bi Ustavom iz 1974. godine bio napušten sistem jedinstvenog poreskog sistema i izvršena decentralizacija po vertikali (federacija, republike, pokrajine, opštine) u kojoj su sve jedinice do određene mere vodile sopstvenu fiskalnu politiku. Tako se ovaj period odlikovao velikom razdrobljenosti poreskog sistema sve do 1992. godine. Nakon toga nastupa period poreskih reformi 1990-1991. godine, 1992-2001. godine i dalje od 2002. godine na ovomo. Koncepcija reforme je uvažavala sledeće ciljeve: Uspostavljanje komparabilnosti našeg sa poreskim sistemima razvijenih država, uvažavanje poreskih rešenja razvijenih država (smanjivanje poreskih stopa i broja izuzetaka – oslobođanja), uspostavljanje jedinstvenog poreskog sistema na čitavoj teritoriji republike objedinjavanjem brojnih dažbina, povećanjem udela poreza na dohodak građana, uvođenjem poreza na dobit korporacija, povećanjem udela poreza na imovinu, povećanjem udela poreza na promet, izdvajanjem akciza iz sistema poreza, formirati jedinstvenu poresku administraciju, uvažavati lokalni nivo – poreska decentralizacija, itd.

⁸² *Sistem cena* predstavlja celoviti skup pravnih instituta, društvenih principa, ekonomskih kriterijuma i drugih uzajamno povezanih i međusobno uslovljениh elemenata koji utiču na nivo, dinamiku i odnose cena. *Politika cena* predstavlja institucionalne aktivnosti na segmetu pojedinih ili ukupnih njegovih elemenata sa ciljem prilagođavanja ili menjanja sistema cena, odnosno pomeranje na tržištu sa ciljem ostvarivanja ravnoteže, stabilnosti ili optimalnosti ukupnog privrednog sistema.

poljoprivrede. Politika cena od strane države se naziva politikom intervencionizma, a promene i nivo cena vrše uticaj na orijentaciju proizvođača i izmenu proizvodne strukture. Reakcija proizvođača na promene u politici je po pravilu sa određenim vremenskim pomakom (*time lag-om*) s obzirom na karakter najvećeg broja proizvodnji (dugogodišnji zasadi, stočarstvo) i tržišni značaj pojedinih proizvođača (nivo specijalizacije u proizvodnji). Posledica ovakve intervencije su česte nestasice određenih roba koje bi se inače mogle proizvoditi na racionalnoj osnovi s obzirom da se na taj način pomera linija koja pojedinog proizvođača svrstava među najmanje prosečne proizvođače, odnosno proizvođače koji to nisu.

Visina cena poljoprivredno-prehrambenih proizvoda je uslovljena mnogim faktorima, kao što su stepen liberalizovanosti privrede, postojeći vlasnički odnosi, organski sastav kapitala, produktivnost poljoprivredne proizvodnje, stepen specijalizacije i finalizacije, cene inputa i usluga, nivo konkurentnosti, nivo i stepen organizovanosti i integrisanosti poljoprivrede sa drugim delatnostima u reprodukcionom lancu, itd.

Karakter sistema cena najčešće se izvodi iz karaktera svojine, dok se sam sistem cena može definisati sa institucionalnog aspekta (principi i kriterijumi formiranja cena), organskog (svojstva cena da vrše koordinirajuću funkciju u procesu reprodukcije i alocirajuću u smislu ekonomskih vrednosti), pragmatičnog (propisi i odnosi od značaja za cene) i sl⁸³.

Cene poljoprivredno-prehrambenih proizvoda se mogu okarakterisati kao cene potrebnog proizvoda društva. Od njihove visine ne zavisi samo realni dohodak poljoprivrednih proizvođača, već i nivo akumulacije potrošača i proizvođača u nepoljoprivrenim delatnostima. Naime, ukoliko su cene poljoprivredno-prehrambenih proizvoda više, utoliko je nužno izdvajati veći deo dohotka za ishranu pa time posledično manji deo ostaje za zadovoljenje ostalih potreba.

Treba istaći da cene ne predstavljaju univerzalni instrument delovanja na poljoprivredne proizvođače radi povećanja proizvodnje i izmene njene strukture. Pored njih tu su još krediti, različite subvencije, premije, olakšice, oslobođanja od poreza ili doprinosa, i slično. Međutim, i pored toga ne može se odreći njihov veliki značaj kako za velike specijalizovane tako i za male sitnorobne proizvođače.

Oblici interventnih cena u poljoprivredi. Osnovne oblike interventnih cena u poljoprivredi predstavljaju garantovane cene, orijentacione cene, uvozne – prag cene, minimalne izvozne cene i drugi oblici.

⁸³ Videti šire u Milanović, M. (1996) *Politika cena poljoprivrednih proizvoda*, Društvo agrarnih ekonomista Jugoslavije, Beograd

Garantovane cene.⁸⁴ Garantovane cene predstavljaju najniže cene u otkupu poljoprivrednih proizvoda od strane države i kreću se obično nešto niže od tržišnih cena. One se po pravilu odnose za najvažnije poljoprivrede proizvode koji se otkupljuju radi dalje prodaje ili prerade. To su, pre svega, hlebna žita, žita za ishranu stoke, meso, mleko, neke značajnije vrste povrća i voća, i dr. Po garantovanim cenama tržišne institucije (direkcije za robne rezerve) u uslovima tržišnih poremećaja interventno otkupljuju ponuđene količine tih proizvoda propisanog kvaliteta. To se najčešće dešava kada cene koje se garantuju rastu iznad određenog nivoa.

Orijentacione cene. Orijentacione cene predstavljaju ciljne tržišne cene ili indikativne cene koje su osnova za aktiviranje mehanizama mera ekonomске politike radi uspostavljanja i održavanja tržišnih cena određenih proizvoda oko ciljnog nivoa. Ove cene se po pravilu određuju za sve osnovne proizvode za koje su propisane garantovane cene kao i za primarne proizvode koji se u neprerađenom obliku nalaze u prometu i koje najčešće idu u industrijsku preradu, kao što su šećerna repa, suncokret, uljana repa, duvan. Za razliku od garantovanih cena koje sadrže veći deo od prosečne profitabilnosti, indikativne cene sadrže prosečnu profitabilnost. U postupku opredeljivanja ove cene najčešće se uzima prosečna cena proizvodnje određene grupe proizvođača koji reprezentuju prosečnu produktivnost i profitabilnost.

Uvozne - prag cene. (engl. Treshold prices): prag cene predstavljaju najniži granični nivo cena određenih poljoprivrednih proizvoda uvoznog porekla koji obezbeđuje ciljnu strukturnu stabilnost domaćeg tržišta uspostavljenu na bazi konkurencije domaćih proizvođača. Domaća zaštitna politika u vidu garantovanih cena ili orijentacionih cena na ovaj način ne sme biti ugrožena uvozom inostranih proizvoda koji su ino-domicilno subvencionisani u proizvodnji i izvozu.

Vezano za prag cene treba napomenuti da nivo uvozne zaštite mora biti ekvivalentan nivou interne podrške i zaštite. Naime, ukoliko je uvozna cena sa svim instrumentima uvozne zaštite niža od utvrđene prag cene na domaćem tržištu, uvode se prelevmani koji uvoznu cenu izjednačavaju sa domaćom cenom tog proizvoda.

Minimalna izvozna cena. Minimalna izvozna cena je najniži nivo cena određenih proizvoda po kojima se mogu zaključivati spoljnotrgovinski poslovi izvoza. Utvrđuje ih nadležni organ kada procenu potrebu za zaštitom domaće proizvodnje u realizaciji izvoza ovih proizvoda.

⁸⁴ Garantovane cene poljoprivrednih proizvoda se po prvi put uvode u Velikoj Britaniji 1917. godine kao privremena mera i odnosila se na žita. U vezi sa njima prvi potpuniji propisi su doneti 1930-tih godina u USA. Nakon II sv. rata u Jugoslaviji su uvedene 50-tih godina. Posle 60-tih godina pored garantovanih uvedene su i tzv. minimalne otkupne cene ispod kojih se ne mogu kupovati proizvodi od proizvođača.

Slobodne cene. Slobodne cene obično su najčešće vezane za proizvode koji imaju sezonski karakter kao na primer povrće. Deklarativno, slobodne cene se vode za sve poljoprivredne proizvode, ali se i pored toga, ukoliko se cene i ne propisuju, često vodi politika državnog intervencionizma. Jedan od instrumenata državne intervencije na tržištu svakako predstavljaju robne rezerve.

Robne ili materijalne rezerve. Robne rezerve poljoprivredno-prehrambenih proizvoda predstavljaju instrument kojim se regulišu viškovi ili manjkovi ponude i tražnje koji nastaju kao posledica kolebanja poljoprivredne proizvodnje iz godine u godinu. Njima se obezbeđuje kontinuitet snabdevanja potrošača i stabilni uslovi za funkcionisanje poljoprivrednog sektora.

Praktično sve zemlje poseduju tzv. obavezne robne rezerve s obzirom da pored otklanjanja tržišnih kolebanja robne rezerve imaju funkciju intervenisanja u vanrednim okolnostima kao što je slučaj ratova, prirodnih nepogoda i katastrofa i sl.

Interni i eksterni pariteti i subvencije u poljoprivredi. Politikom cena se opredeljuje ekonomski položaj poljoprivrede, pojedinih grana i proizvodnji. Radi toga, često se uspostavljaju ili samo prate odgovarajući cenovni odnosi, bilo unutar poljoprivrede bilo u odnosu na proizvode koji su van poljoprivrede. Ovi odnosi se izražavaju kao pariteti. Postoje dve vrste pariteta: interni i eksterni pariteti.

Interni pariteti. Interni pariteti odražavaju međusobne odnose cena proizvoda unutar poljoprivrede i njima se uspostavlja ekonomski položaj pojedinih grana ili proizvoda unutar poljoprivrede. Metodologija uspostavljanja internih pariteta izražava jedan referentni proizvod kao uslovnu jedinicu, npr. pšenicu u odnosu na koju se izražavaju pariteti ostalih proizvoda. Negde se odnosi računaju na bazi tzv. žitnih jedinica, itd.

Eksterni pariteti obezbeđuju odnos cena poljoprivrednih proizvoda i sredstava za proizvodnju industrijskog porekla, najčešće poljoprivrednih inputa, pre svega đubriva, agrohemikalija, poljoprivredne mehanizacije i goriva.

Subvencionisane cene se koriste u nekim zemljama sa ciljem da se poveća dohodak poljoprivrednih proizvođača i obezbedi njihov povoljan ekonomski položaj. Najčešći razlozi za uvođenje subvencija su potreba da se prevaziđu teškoće u marketingu poljoprivrednih proizvoda, selektivne mere unapređenja i povećanja određene proizvodnje, stimulacija primene određene tehnologije, i sl.

Postoje i posebni oblici cenovne intervencije koji se takođe često primenjuju kao što su npr. regresi, premije, kompenzacije, zatim subvencije na nivou određenog regiona, nacionalne pa čak i međudržavne subvencije.

Regresi su jedna od mera agrarne politike kojom se unapređuje određena proizvodnja, odnosno obezbeđuje povoljnija nabavka sredstava za rad u uslovima kada je odnos cena poljoprivrednih proizvoda i inputa nepovoljan po poljoprivredu. Ostvaruju se kroz direktni ili indirektni uticaj na primenu jeftinijeg inputa kao na primer veštačkih đubriva, visokorodnih sorti određenog bilja, veštačkog osemenjavanja i stvaranja visokorodnih rasa stoke.

Premije su osnovni oblik i sastavni element politike cena. Premije treba dodatno da stimulišu povećanje proizvodnje određenih proizvoda, odnosno uvećaju dohodak u proizvodnjama za koje je država posebno zainteresovana. Pored toga one treba da stimulišu određeni kvalitet. Poznate su premije za mleko koje se isplaćuju u novčanim jedinicima po masnoj jedinici, za pšenicu, suncokret, ulje, šećernu repu, šećer, meso, itd. U uslovima niske robnosti određene proizvodnje premije imaju naglašeni karakter njenog podizanja na viši nivo, dakle usmeravaju proizvodnje na tržištu.

Kompenzacije su uglavnom mere zaštite potrošača i vezane su za odgovarajuću proizvodnju kada je njena tržišna cena neadekvatna za tražnju, odnosno potrošače. Usled toga se zaštita potrošača odvija putem kompenzacija.

Regionalne subvencije imaju relativno ograničeni karakter posmatrano prostorno. Preko njih se vrši stimulisanje poljoprivrede odgovarajućeg područja s obzirom na njegov specifični karakter. Na primer, ova vrsta subvencija određuje se za brdsko-planinska područja, ekološke zone i druge specifične regije. Kao mere subvencije se uglavnom koriste premije, regresi ili kompenzacije u užim okvirima.

Nacionalne subvencije se određuju na nivou zemlje i po širini su obuhvatnije od pomenutih. Obično uključuju subvencije tržišnog i proizvodnog karaktera.

Međunarodne subvencije se koriste u okvirima zajednice nekoliko ili više zemalja kao što je naprimjer Evropska unija. One se koriste uglavnom da stimulišu proizvodnju unutar granica koje pokrivaju i radi zaštite poljoprivrede, odnosno pojedinih grana ili proizvodnji od delovanja iz okruženja. U okviru njih posebno mesto pripada subvencijama i sistemu uzajamnog razvoja, koordinacije i integracije. U finansiranju se angažuju sredstva zajedničkog budžeta koji se finansira budžetima pojedinih zemalja prema unapred utvrđenim pravilima. Najčešće pokrivaju spoljnotrgovinske aktivnosti, uvoz i izvoz.

INVESTICIONA I KREDITNA POLITIKA U AGRARU

Investicije predstavljaju jedan od osnovnih faktora poljoprivrednog razvoja i rasta. Poljoprivrednim investicijama se vrši ulaganje novčanih sredstava kako bi se ostvarilo uvećanje osnovnih fondova, dakle proširila materijalna osnova rada i stvorili uslovi za efikasniju međusobnu supstituciju faktora proizvodnje i kreiranje većih profita.

Na jednoj strani, država pokušava da ostvari relativno stabilne privredne uslove kako bi se povećala izvesnost poslovanja poljoprivrednih preduzeća, uvećala njihova materijalna osnova i omogućilo lakše sagledavanje efekata finansiranja na rast i razvoj. Takođe, stabilni uslovi često utiču i na potencijalne investitore iz zemlje i inostranstva da vrše ulaganja u pojedine privredne oblasti, grane ili proizvodnje, bilo kupujući i unapređujući postojeća preduzeća, bilo da se radi o novim „green-field“ investicijama. To je za poljoprivredu veoma značajno.

Takođe, država (čitaj Centralna banka) u procesu ostvarenja zacrtanih makrociljeva, svojom kreditno-monetarnom i poreskom politikom stimuliše i/ili destimuliše poljoprivredna preduzeća ili potencijalne investitore kako bi efikasno razrešila jedno od najznačajnijih pitanja investicione politike, a to je obezbeđenje adekvatnog nivoa investicionih sredstava.

Preko reguslianja kamatnih stopa, Centralna banka direktno vrši povećavanje cene novca, odnosno cene kapitala, te na taj način utiče na smanjivanje tražnje za novcem delujući stabilizaciono. Istovremeno, ona indirektno utiče i na smanjivanje interesovanja za investiranjem, a preko te poluge ekonomske politike i na privredni rast i to ograničavajuće. Obrnuto, ukoliko Centralana banka vrši snižavanje kamatnih stopa to utiče na povećanje tražnje za novcem, a indirektno i na povećanje zainteresovanosti privrednih subjekata da investiraju, što podstiče privredni rast. Uobičajeno je da se kao osnovna poluga kamatne politike koristi eskontna stopa centralne banke.

U našim uslovima Narodna banka Srbije kao centralna banka već nekoilkoko godina ne koristi eskontnu stopu kao osnovnu polugu regulisanja cene kapitala. U sklopu promene monetarne politike i njenih osnovnih poluga, Narodna banka Srbije je uvela kao referentnu, kamatnu stopu na hartije od vrednosti, tačnije kamatnu stopu na dvonedeljne repo operacije. Prodajući i kupujući hartije od vrednosti Narodna banka Srbije reguliše količinu novca u opticaju, a preko cene ovih hartija utiče na kamatne stope banaka. Postavljanjem ove stope vrlo visoko ona čini hartije od vrednosti atraktivnijim za kupovinu od strane investitora da bi sa obaranjem inflacije ova stopa kasnije bila snižena.

Poseban problem monetarne politike svakako predstavlja izbor optimalnog režima deviznog kursa. Kada je u pitanju poljoprivreda, treba istaći da jedna zemlja može voditi

politiku podcenjenog kursa nacionalne valute pri istim ostalim uslovima na tržištu, tabela 8. Na taj način domaći proizvođači imaju povoljniji položaj na međunarodnom tržištu s obzirom da je npr. cena kilograma pšenice u slučaju podcenjenog kursa nacionalne valute, izražena u euro centima, niža nego u slučaju kada je kurs domaće valute precjenjen (videti primer koji sledi). To se direktno odražava na cenovnu konkurentnost domaćih izvoznika posmatrano pod istim ostalim uslovima.

Tabela 8: Primer dva različita kursa valute:

Opis	RSD/kg	Kurs EUR	EUR Cent/kg
Pšenica	20	85,00	23,53
		75,00	26,67

Izvor: Obračun autora

Da bi minimiziralo troškove finansiranja planiranog rasta, poljoprivredno preduzeće, odnosno poljoprivredni proizvođač, mora za obim neophodnog finansiranja da planira rokove i izvore, a osnovni vodič u tome predstavlja državna politika finansiranja i kreditiranja.

Imajući u vidu relativno ograničene mogućnosti finansiranja investicija iz sopstvenih izvora, agrarna politika po pravilu mora voditi računa o kreditnoj politici. Kreditna politika mora da obezbedi mobilizaciju slobodnih sredstava radi ostvarenja ciljeva ekonomске politike u oblasti agrara i to kako sa aspekta investiranja u osnovna tako i u obrtna sredstva. Ovo nije ni malo jednostavan zadatak, budući da agrar poseduje određene specifičnosti koje se ogladaju pre svega u biološkom karakteru proizvodnje i uticaju vremenskih uslova, što zahteva angažovanje srazmerno većih novčanih sredstava, i to na duži rok, i uz veći rizik za ostvarenje konačnih rezultata. Otuda poljoprivreda teško može da se takmiči sa nekim drugim privrednim oblastima, i po pravilu, neophodno je pored komercijalnih uslova i izvora sredstava, razvijati i kreditne šeme u kojima će učestvovati razvojne i finansijske institucije ili uslove pod kojima poljoprivreda pozajmljuje sredstva na neki od načina beneficirati kako bi ih učinio atraktivnim za potencijalne investitore.

Pored kreditno-monetaryne politike treba znati da je za stabilnost cena odgovornost jednim delom i na fiskalnoj politici koja je po definiciji manje fleksibilna od monetarne⁸⁵.

⁸⁵ Ni jedna hiperinflacija u svetu se nije pojavila a da nije došlo do monetizacije budžetskog deficit-a čime je ustanovljena očiglednost veze budžetskog deficit-a, kamatnih stopa i inflacije. Videti šire u Siklos, P. (2002) *The changing face of central banking*, Cambridge University Press

POLITIKA SPOLJNOTRGOVINSKE RAZMENE

Politika spoljnotrgovinske razmene se uglavnom odnosi na uvozno-izvozne poslove agroprivrede. U tom smislu na domaćem tržištu se obezbeđuju proizvodi koji ne pripadaju klimatskom području agroprivrede zemlje na koju se odnose, proizvodi koji imaju sezonski karakter, a postoji potreba za njihovim prisustvom na domaćem tržištu i mimo sezone, proizvodi višeg ili nižeg kvaliteta nego što se proizvodi u zemlji ili je posmatrana zemlja deficitarna u njima, proizvodi većeg stepena dodate vrednosti, tehnološki napredniji proizvodi, kao i cenovno konkurentniji proizvodi. Slično vredi i za poslove izvoza poljoprivredno-prehrambenih proizvoda.

Osnovni ciljevi spoljnotrgovinske politike predstavlja podsticanje domaće proizvodnje, produktivnosti, konkurentnosti, efikasnosti korišćenja raspoloživih resursa, zaštita domaće proizvodnje, povećanje dohodka poljoprivrednika, obezbeđenje stabilnih uslova na tržištu i cena poljoprivredno-prehrambenih proizvoda, kao i poboljšanje trgovinskog i platnog bilansa.

Svaka zemlja, bez obzira na dostignuti stepen razvoja poljoprivrede, nastoji da izveže što veći obim poljoprivredno-prehrambenih proizvoda, i tako ostvari pozitivni trgovinski bilans sa inostranstvom. U tom pogledu se spoljnotrgovinskom politikom omogućuju povoljniji uslovi za domaće izvoznike na međunarodno tržište i pokušava destimulisanje stranih izvoznika. Ova vrsta spoljnotrgovinske politike se naziva politikom protekcionizma, a kao najveći protekcionisti u svetu se pominju Evropska unija i Japan.

Kada je u pitanju olakšavanje izvoza u oba smera pojedine države primenjuju različite mere za njegovo olakšavanje. U arsenalu se uglavnom pominju kvantitativna i kvalitativna ograničenja. *Kao najpoznatije mere se najčešće pominju carine ili tarife, prelevmani, izvozne premije i razni oblici restrikcija kao na primer kvote.*

Povećavanje carina za uvezene proizvode je poznata mera zaštite domaće proizvodnje i ona se u slučajevima ograničavanja nivoa carina nadalje podupire prelevmanima koji posmatrani tehnički, predstavljaju razliku uvozne cene na koju je primenjena carina i domaće više cene.

Izvozne premije se po pravilu ostvaruju za proizvode koji se uključuju u međunarodnu podelu rada, a želi im se osigurati cenovna konkurentnost. One su najčešće na nivou razlike više domaće cene i svetske cene po kojoj se izvozi na međunarodno tržište. Izvoznicima se na taj način nadoknađuje gubitak koji ostvaruju izvozeći proizvode po svetskim, a ne po domaćim cenama. Ovaj iznos se po pravilu refundira nakon prezentacije odgovarajuće dokumentacije kojom se potvrđuje da je do izvoza zaista i došlo.

Spoljnotrgovinska politika poznaje i meru kojom se pojedine robe stavljuju u režim *odobravanja kontigenata* u slučaju uvoza ili izvoza. Time se vrše najčešće restrikcije uvoza ili izvoza. Ovo se dešava da bi se sprečio izvoz proizvoda koji su deficitarni na domaćem tržištu zato što je svetska cena eventualno povoljnija za izvoznika. Kao prateća mera se često uvode *kompenzacije*. S druge strane, domaće tržište i njegova stabilnost se često štite kontigentima roba koji se daju određenim zemljama ili grupacijama zemalja za izvoz na tržište određene zemlje ili grupacije. Ovi kontingenti se najčešće regulišu prema količini i kvalitetu proizvoda.

Konačno, u određenim slučajevima kao sastavni deo spoljnotrgovinske politike navodi se i *devizni režim*. On se koristi u slučajevima kada zemlje nemaju konvertibilnu valutu što je bilo veoma značajno u vreme postojanja socijalističkih zemalja. U okviru ove politike administrativno se propisivao kurs valuta i tako direktno uticalo na uspeh izvoznika. Takođe, ovo je pratila i mera koja se naziva *retenciona kvota*. Ona označava procenat vrednosti izvoza koji izvoznik dobija u devizama, kao mogućnost da po osnovu izvoza ostvari i odgovarajući uvoz roba i usluga. Veća retenciona kvota je stimulisala izvoznika na veći izvoz, ali pošto izvoznici najčešće ne moraju da budu proizvođači, stimulisanje proizvođača je bivalo tek indirektno i često nesvrishodno. Najčešće se dešavalo da izvoznici zarađuju trgovinom u oba smera, a da proizvođači pritom dvostruko gube.

PLANIRANJE U AGROPRIVREDI

Planiranje⁸⁶ je u proteklim decenijama, praktično od drugog svetskog rata na ovamo, bilo ne samo važan deo sistema, već možda i najistureniji faktor i snaga ekonomskog, političkog i svakako ideoškog delovanja. Ono je uslovljavalo karakter i modalitete društva koje se izgrađivalo. Pri tom, i pored određenih promena koje su se u nekoliko reformskih pokušaja dešavale, planiranje je sve vreme zadržalo bitna obeležja "vladajućeg" društveno-ekonomskog sistema. Umesto intervencije države koja bi posmatrano dugoročno, korigovala *laissez-faire* pristup i usmeravala mehanizam "nevidljive ruke" tržišta, u praksi je permanentno ostvarivano administriranje

⁸⁶ Planiranje je u stvari nastalo kao kritička ideja vezano za sistem alternativnih privrednih ustanova. Tako je u USA 1974. godine, pod uticajem autora Leontief-a i Galbraith-a inicirano uvođenje nacionalnog planiranja i formiranje centralno-planske institucije. Pritom, interesantno je primetiti da ova institucija nikada nije osnovana već se planiranje razvijalo kroz programiranje i ekonomsku politiku a ulogu "planske institucije" je preuzeila Vlada i njeni organi (Ministarstvo finansija pa sve do pojedinih naučnih instituta kada je u pitanju najvažnija komponenta savremenog planiranja – naučno tehnološki razvoj).

makroekonomskim tokovima u bimodalnoj⁸⁷ privredi. Već sama ta činjenica, upućuje na zaključak da je planiranje nužno transformisati saglasno novim promenama i okolnostima. Međutim, postavlja se pitanje, koji je smer, dubina i domet takvih promena?

Posledice primenjivanog sistema planiranja su vidljive, a sa njihovim drastičnim ispoljavanjem, Srbija se suočavala u poslednjih nekoliko decenija. One su očite i u odnosu na tretman samog planiranja, sa čijim se pominjanjem u ovim savremenim vremenima, najčešće bude asocijacije koje planiranje vezuju za korene tzv. istočnog greha. Otuda se u novije vreme javlja neprimerena uzdržanost kako u praksi tako i u istraživačkim poduhvatima vezanim za ovu oblast. Ona u svom ekstremu ide dotle da uglavnom sve institucije plana i planiranja dezavuišu i stavljaju po strani. Takođe, ova uzdržanost u praksu ne uvodi teritorijalni i nadasve ekonomski pristup agrarnog i ruralnog razvoja. Zbog toga je neophodna svojevrsna reafirmacija pristupa makroekonomskom planiranju, međutim, ona mora da ukaže na neophodnost izgradnje potpuno novog pristupa u saglasnosti sa perspektivnom orientacijom zemlje i dostignućima koje su na ovom segmentu ostvarile zemlje sa razvijenim tržišnim privredama. Takođe, novi pristup je neophodno afirmisati i zbog toga što je među naučnicima i stručnjacima rasprostranjena dosta čudna i simplificirana formula, po kojoj, ako postoji tržište planiranje nije potrebno.

Orijentaciju na novi pristup planiranju podržava do sada ostvareni progres na segmentu ekonomске teorije, privredne statistike, nacionalnih računa, kvantitativnih metoda i modela i elektronske računarske tehnike koja sada stvara mogućnost da se izađe iz okvira statičkog posmatranja i omogući dinamički pristup planiranju društveno-ekonomskog razvoja na segmentu poljoprivrede. Dakle, pored makro i mikro statičke ravnoteže ekonomskih subjekata na temelju delovanja zakona slobodnog tržišta, ukupnom sistemu je dodata i dinamička dimenzija koja se sastoji u državnoj politici usmerenoj ka optimizaciji rasta i razvoja. To je praktično omogućavalo državi da postepeno unapređuje sistem izoštrenog intervencionizma u uslovima minimalnih ekonomskih fluktuacija i strukturno usmerava privrednu, i to u uslovima dugoročnog rasta i afirmisanja novih makro ciljeva i koncepta privrednog razvoja, kao što je na primer koncept održivosti, ruralnog razvoja, i sl.⁸⁸

⁸⁷ Bimodalna privredna struktura podrazumeva postojanje dva sektora vlasništva u okviru poljoprivrede - društvenog i privatnog i u odnosu na svaki od njih odgovarajuće politike privrednog razvoja koje su najčešće bivale jedna drugoj suprotstavljene.

⁸⁸ Treba napomenuti da praksa globalnog društveno-ekonomskog planiranja sa ciljem da se ostvari dugoročna dinamička ravnoteža društveno-ekonomskog sistema u svojoj ukupnosti, po pravilu ne korespondira sa tendencijom nižih nivoa (teritorijalnih - regiona, opština; i strukturnih – pojedinih privrednih segmenata) za uspostavljanjem iste takve ravnoteže na svom nivou. Dakle, jednostavnije bi se moglo reći da optimum celine, *per se*, ne dovodi do optimuma pojedinih delova, i obrnuto.

Savremena planska funkcija ne samo da je obezbeđivala stimulisanje rasta već je bila i biva usmeravana na eliminisanje barijera koje ugrožavaju dugoročni razvoj. To je pre svega, bilo usmereno na regulisanje monopolja, sektora državne svojine, odnosa između rada i kapitala, privrednih ciklusa. U tom smislu, država se transformisala u glavnog aktera društveno-ekonomskih procesa.

Dakle, nekada veoma zastupljeno indikativno planiranje, postepeno se transformisalo u oblik označen kao strateško strukturno planiranje. Takvo planiranje je veoma zastupljeno u mešovitim ekonomijama i integracijama zemalja. Ove grupacije su se vremenom morale orijentisati na strukturno planiranje kao element od značaja za tržite koje ima attribute na primer *organizovanog tržišta* ili *humanizovanog tržišta*. Ovakav koncept je nastao kao odgovor na pitanje uspostavljanja dugoročne dinamičke privredne ravnoteže. On je svakako prisutan i u Evropskoj uniji koja je upravo iz tih razloga i nastala.

Samо planiranje predstavlja složen i kompleksan proces. Naime, da bi plan bio realan i ostvariv on mora biti naučno i stručno utemeljen. *Postoji više oblika i vrsta planova*. Prema sadržaju planovi mogu biti agregatni (kompleksni) i sektorski (parcijalni); zatim prema teritorijalnoj obuhvatnosti mogu biti nacionalni, regionalni, lokalni; u odnosu na vremenski period koji obuhvataju oni mogu biti kratkoročni (najčešće do jedne godine) i dugoročni (srednji period do pet godina i dugi period deset i više godina, što u principu može biti opcionalno određivanje od slučaja do slučaja); u odnosu na način realizacije koji podrazumevaju planovi se dele na informativne, usmeravajuće i normativne, a s obzirom na stepen centralizovanosti, dele se na centralizovane i decentralizovane.

Kod planiranja razvoja poljoprivrede moraju se uzimati u obzir njene karakteristike i specifičnosti po kojima se ona razlikuje od ostalih delatnosti. Zbog toga je planiranje u oblasti poljoprivrede kompleksnije i složenije nego u drugim delatnostima. Doda li se ovom i neminovnost posmatranja poljoprivrede kao deo određenog prostora, dakle ukupnog ruralnog razvoja, održivo planiranje nameće vezu prirode i čovekovih aktivnosti koje na značajno mesto odmah postavljuju zahtev za zaštitom čovekove sredine.

KONTROLNA PITANJA

166. Šta je to ekomska politika i kakva bi trebalo da bude?
167. Definišite agrarnu politiku?
168. Navedite osnovne ciljeve agrarne politike?
169. Šta su instrumenti a šta mere ekomske politike?

170. Sa kojih aspekata možemo posmatrati instrumente ekonomске politike?
171. Koje su mere agrarne politike: objasnite ciljeve mera zemljišne politike?
172. Koji su ciljevi mera zemljišne politike, koja je osnovna mera za regulisanje posedovnih odnosa, objasniti?
173. Koji su ciljevi mera zemljišne politike, posebno objasnite mere zaštite od cepanja?
174. Koji su ciljevi mera zemljišne politike, navesti i objasniti mera za poboljšanje kvaliteta zemljišta i njegovu zaštitu?
175. Mere oporezivanja u poljoprivredi i navedite nekoliko od 13 elemenata kojima se rukovode savremena poreska zakonodavstva?
176. Politika cena poljoprivrednih proizvoda i osnovni oblici interventnih cena?
177. Šta su to garantovane cene, šta orijentacione cene, šta prag cene a šta minimalne izvozne cene?
178. Šta su to robne rezerve i koja im je uloga?
179. Objasnite interne/eksterne paritete i kompenzacije?
180. Šta su to subvencije, šta regresi a šta premije?
181. Šta su investicije i koji su im ciljevi?
182. Šta je politika spoljnotrgovinske razmene, koji su joj ciljevi i kako se sprovodi?
183. Koje su najznačajnije mere koje se primenjuju u spoljnotrgovinskoj politici?
184. Šta podrazumeva planiranje u poljoprivredi kao mera razvoja – odnos tržišta i plana?

AGRARNA POLITIKA EVROPSKE UNIJE

Savremeni razvoj agrarne privrede obeležavaju dva međusobno suprotstavljenia koncepta agrarne politike. Jedan od njih se dominantno bazira na državnoj intervenciji i svojevrsnom agrarnom protekcionizmu, dok je drugi usmeren na liberalizaciju, pre svega, trgovinskih odnosa među zemljama sveta.

Agrarni protekcionizam je vezan za tendenciju koja se još u XIX veku ispoljavala kao pad konkurentnosti evropskih zemalja u odnosu na efikasniju vanevropsku proizvodnju. Pored ovoga, kao uzroci protekcionističke politike, pre svega u Evropi i Japanu, navode se društveno-ekonomski uslovi koji su u njima naglašavali uticaj feudalnog nasleđa, zatim velika razlika u veličini poseda i njihova različita tehničko-tehnološka opremljenost. Ovakva pozicija evropskih zemalja potiče još od XVIII pa sve do druge polovine XX veka. S druge strane, prodor industrijalizma menja ulogu i značaj poljoprivrede u privrednom razvoju, što u nepovoljnim tehničko-tehnološkim uslovima, takođe izaziva potrebu za državnom intervencijom i zaštitom domaće poljoprivrede. Pri tom su argumenti pristalica protekcionizma u agraru i državne intervencije, bili uglavnom pripisivani potrebi snaženja državnih celina i na toj osnovi, uspostavljanja samodovoljnosti.

Postavlja se pitanje da li su ovi argumenti imali isključivo ekonomsku podlogu ili su se u njima krili ideološki i emocionalni razlozi? To nije posebno značajno, tek postojanje protekcionizma je davalо i još uvek daje značajan pečat agrarno-ekonomskim odnosima savremene poljoprivrede. Iako je u agrarnim privredama pojedinih zemalja koje zagovaraju ovakav koncept došlo do dubokih promena, protekcionizmu se još uvek pridaje dominantna uloga i značaj. Stoga će se u nastavku analizirati agrarni protekcionizam evropskih zemalja – Evropske unije kao klasičan primer primene protekcionizma i državne intervencije u agrarnoj privredi.

CILJEVI I PRINCIPI EVROPSKE AGRARNE POLITIKE

Zajednička agrarna politika Evropske unije (Common Agricultural Policy – CAP) predstavlja rezultat višegodišnje težnje da se u okviru Evropske Ekonomске Zajednice, na bazi sopstvene poljoprivredne proizvodnje, obezbedi zadovoljavajuća prehrambena sigurnost. Ona, pored ostalog, pretpostavlja i sigurno snabdevanje tržišta kvalitetnim poljoprivredno prehrambenim proizvodima, po prihvatljivim cenama. Kako značajan preduslov za ostvarivanje prehrambene sigurnosti, bez sumnje, nametalo se ostvarenje većeg stepena integracije tržišta poljoprivredno prehrambenih proizvoda⁸⁹. Tako je članom 48. tzv. *Rimskog sporazuma*, osnovana Evropska Ekonomска Zajednica (*Nemačka, Francuska, Italija, Belgija, Holandija i Luksemburg*), i faktički potvrđilo da se “zajedničko tržište odnosi i na trgovinu agrarnim proizvodima” i da takva organizacija tržišta treba da bude ostvarena uspostavljanjem Zajedničke agrarne politike Evropske unije. Navedeni sporazum je usvojen 1957. godine. Članom 39. je definisao sledeće glavne ciljeve Zajedničke agrarne politike:

1. Porast produktivnosti u poljoprivrednoj proizvodnji putem implementacije elemenata tehničko-tehnološkog progresa, uz obezbeđenje racionalnog razvoja poljoprivrede i optimalno korišćenje faktora proizvodnje, naročito radne snage;
2. Obezbeđenje fer životnog standarda za poljoprivrednu populaciju, naročito kroz povećanje dohotka profesionalnih poljoprivrednih proizvođača;
3. Stabilizacija tržišta;
4. Sigurnost u snabdevanju potrošača kao i
5. Snabdevanje potrošača prehrambenim proizvodima po prihvatljivim cenama.

Radi ostvarivanja navedenih ciljeva, članom 34. istog Sporazuma predviđeno je formiranje Zajedničke organizacije tržišta poljoprivrednih proizvoda, koje bi, u zavisnosti od prirode samog proizvoda, trebalo da se organizuje u vidu:

⁸⁹ Izvesni pokušaji i aktivnosti u okviru evropske šestorice, u pravcu ostvarivanja toga preduslova, datiraju još iz perioda pre zvaničnog zaživljavanja CAP. U vezi s tim, treba istaći da je već 1950. godine tzv. Skupština evropskog veća pokrenula postupak za istraživanje mogućnosti organizacije zajedničkog poljoprivrednog tržišta evropskih država. Prvi predlog potekao je od francuskog delegata Charpentier-a. Izvesni pokušaji i aktivnosti u okviru evropske šestorice, u pravcu ostvarivanja toga preduslova, datiraju još iz perioda pre zvaničnog zaživljavanja CAP. U vezi s tim, treba istaći da je već 1950. godine tzv. Skupština evropskog veća pokrenula postupak za istraživanje mogućnosti organizacije zajedničkog poljoprivrednog tržišta evropskih država. Prvi predlog potekao je od francuskog delegata Charpentier-a. Podstaknuti navedenim predlozima, predstavnici šest evropskih država održali su od 1952. do 1954. godine u Parizu seriju sastanaka, posvećenih mogućnosti i potrebi organizacije zajedničkog poljoprivrednog tržišta.

- Zajedničkih pravila o konkurenciji;
- Obavezne saradnje između različitih nacionalnih tržišnih organizacija, ili
- Evropske tržišne organizacije.

Pravila Zajedničke organizacije tržišta uvođena su postepeno i danas se odnose na sve poljoprivredne proizvode, odnosno, sve grupe proizvoda u okviru Evropske unije. Na taj način obezbeđeno je prevazilaženje prepreka u trgovini između zemalja članica, kao i primena istih carinskih stopa u trgovinskim odnosima sa trećim zemljama.

U Strezi (Italija) je u julu 1958. godine održana konferencija kojoj su, pored ministara poljoprivrede svih šest zemalja članica, prisustvovali i predstavnici farmera i prerađivačko – prehrambene industrije. Primarni zadatak ove konferencije je bio da se kroz komparaciju nacionalnih agrarnih politika, utvrde polazne osnove za pomirenje različitih interesa i uspostavljanje CAP. Na ovoj konferenciji stečena je, pored ostalog, i jasnija slika o ispoljenim razlikama među zemljama učesnicama. Zaključci Konferencije, definisani na njenom završetku, odnosili su se na: *Potrebu unapređenja trgovine između zemalja članica; Ukipanje kvota u trgovini; Usputstavljanje uske veze između cenovne i strukturne politike; Usputstavljanje ravnoteže između ponude i tražnje poljoprivredno – prehrambenih proizvoda, u cilju sprečavanja pojave zaliha; Stvaranje uslova za fer konkurenčiju između pojedinih regiona, kao i Očuvanje porodičnog gazdinstva kao osnovne proizvodne jedinice u poljoprivredi.*

Na konferenciji u Strezi nije došlo do usvajanja zvaničnog dokumenta, ali su u okviru nje, definisani osnovni principi agrarne politike Evropske Ekonomске Zajednice (EEC). Suština tri fundamentalna principa, na kojima počiva CAP, sublimirana je u sledećem:

1. **Jedinstveno tržište** koje podrazumeva eliminisanje carinskih barijera i ostalih trgovinskih prepreka i slobodan protok roba između zemalja članica. Jedinstveno tržište, takođe pretpostavlja uspostavljanje zajedničkih cena i, kako je ranije već spomenuto, istih pravila konkurencije. U cilju obezbeđenja nesmetane razmene poljoprivredno-prehrambenih proizvoda na jedinstvenom evropskom tržištu morao je biti ostvaren i visok stepen harmonizacije administrativnih odredbi, kao i standarda u oblasti sanitарне i veterinarske kontrole.
2. **Prioritetnost Zajednice (Evropske Unije)** čiju suštinu predstavlja nastojanje Evropske Ekonomске Zajednice (EU) da svoje tržište zaštititi od uvoza. U vezi s tim, sa nivoa država članica, preneta su ovlašćenja za utvrđivanje prioriteta koji se daje plasmanu domaćih proizvoda kroz jedno nacionalno tržište, na nivo Zajednice. Tako je, dakle, putem predominacije Zajednice omogućena zaštita domaćeg tržišta

od prekomernog uvoza poljoprivredno-prehrambenih proizvoda po niskim cenama iz trećih zemalja, a time je očuvan i dohodak evropskih poljoprivrednika. Takođe, primenom odgovarajućeg sistema instrumenata pri uvozu i izvozu obezbeđena je zaštita od fluktuacija cena na svetskom tržištu i uspostavljena je zadovoljavajuća stabilnost u snabdevanju.

3. **Finansijska solidarnost**, kao treći bazni princip na kome počiva CAP, prepostavlja obezbeđenje potrebnih finansijskih sredstava na nivou Zajednice radi finansiranja operacionalizacije mera CAP. U vezi s tim, radi finansiranja svoje agrarne politike Evropska Ekonomski Zajednica je formirala fond, koji je alimentiran doprinosom svih šest zemalja članica, a čija su se sredstva koristila za pokriće nastalih rashoda u funkcionisanju CAP. Reč je, naime, o Evropskom fondu za garantovanje i usmeravanje poljoprivrede (*The European Agricultural Guidance and Guarantee Fund – EAGGF*), osnovanom 1960. godine.

Pošto su utvrđeni, i od strane svih šest zemalja članica EEC bili prihvaćeni osnovni ciljevi, principi i mehanizmi finansiranja Zajedničke agrarne politike, ona je 1962. godine i zvanično stupila na snagu.

RAZVOJ CAP

Period posle 1962. godine: U ovom periodu, nakon uspostavljanja politike CAP, *nacionalni sistemi podsticaja zemalja članica su se putem cena konsolidovali na lokalnom nivou i koristili kao dominantni instrument u organizaciji zajedničkog tržišta za glavne poljoprivredne proizvode u većini zemalja EC*. Alternativne forme intervencije kao na primer tzv. „deficiency payments“ koja su se koristila da bi kompenzovala farmerima razliku između tržišnih cena koji se ostvarivao kao niži od prethodno determinisanih nivoa, bivale su mnogo veće od inicijalno formiranog budžeta EC. Osim toga, šest država nisu posedovale administrativnu infrastrukturu koja bi bila u stanju da obezbedi direktna plaćanja farmerima kao realnoj opciji koju su predvideli tvorci CAP. Zbog toga je u ranim 60-tim godinama EC uspostavila sistem zaštite tržišta za skoro sve poljoprivredne proizvode. On se bazirao na fiksnim (ciljnim) cenama - “*target prices*”. Ekonomski pritisak na potrošače je bio veliki i oni su skupo plaćali hranu.

Sistem podupiranja tržišnih cena je bio i ostao implementiran uz korišćenje tri osnovna instrumenta:

1. Oporezivanje uvoza, koje je bilo uređeno na bazi dnevnog variranja u zavisnosti od nivoa uvoznih cena. Ono je bilo usmereno na proizvođače van EC

koji prodaju na tržištu Zajednice iznad tzv. prag cene ili “threshold prices”. U osnovi, ovaj mehanizam je štitio EC od fluktuacije cena na svetskom tržištu koje su bile pod značajnim uplivom USA. Kao sledeći benefit ovakvog instrumenta bi se mogao navesti efekat porasta novčanih sredstava koja omogućuju uspešniju podršku politici cena na tržištu EC.

2. Eksportna refundacija koja je, slično prethodnom mehanizmu, varirala u zavisnosti od uslova na tržištu. Na osnovu ovog mehanizma su bili zaštićeni EC izvoznici za razliku u ceni koja se postiže na svetskom tržištu i cena koja se postiže u EC. Razlika je išla u budžet EC kao osnova za nadoknadu za podbačaje u žetvi koji su se eventualno ostvarivali, kao i za promene kursa, s obzirom da je ovakve promene teško unapred predviđati sa velikom izvesnošću.
3. Intervetne cene su predstavljale osnovu kupovine farmerskih proizvoda EC u slučajevima kada velika ponuda poljoprivrednih proizvoda izaziva potrebu pada cena ispod takozvanog interventnog nivoa. Cena ovakvih kupovina i skladištenja rezervi je takođe padala na EC budžet, pojačavajući politiku razmene između izvoznih podsticaja i domaće intervencije.

Ovi instrumenti su bili uspostavljeni i funkcionali su preko državnih carinskih organa i agencija za intervenciju i bili su finansirani preko EC budžeta.⁹⁰

Proces uspostavljanja cena na godišnjem nivou od strane EC, bivao je pod stalnim pritiskom relativno limitiranih mogućnosti za povećanje budžeta, kao i zahteva agrarnog lobija da se takva politika sprovodi. U toj borbi, Agrarni fond je do 1972. godine iznosio dve trećine ukupnog EC budžeta dok je iznos od poreskih zahvatana vezano za poljoprivredu bivao na nivou manjem od polovine fondovskih izdataka.

⁹⁰Ukupni obim sredstava koji se kumulirao na osnovu poreskih zahvatana na uvezenu robu kao i od poreza od proizvođača je stalno rastao i to od jedne milijarde ECU u ranim sedamdesetim godinama do preko četiri milijarde u 1991 i 1992. godini, da bi nakon reforme CAP od 1992. godine i dalje, pao opet na oko 1.5 milijardi ECU. Takođe, izdaci pokrivani EAGGF (European Agricultural Guarantee and Guidance Fund) na godišnjem nivou, rastao je od tri milijarde ECU u 1974. godini (EC-9) na preko 30 milijardi ECU za EC-12 u 1990. godini. U realnim brojevima iskazano, prosečna stopa rasta je bila 7.6%. Dodatno, oko tri milijarde ECU je trošeno na mere struktornog upravljanja i druge poljoprivredne izdatke. Tri osnovne komponente dela za pružanje garancija EAGGF-a su varirala po značaju od vremena do vremena. U realnim izrazima ECU iz 1985. godine to izgleda ovako:

(I) Troškovi skladištenja su se tokom 70-tih godina značajno povećavali sa jedne milijarde prvo na dve milijarde da bi u 1985. godini iznosili 5.5 milijardi ECU, pre no što su ponovo pali na tri milijarde ECU u 1988. godini.

(II) Eksportno refundiranje je raslo veoma brzo od 1974-1980 godina na osam milijardi ECU da bi 1988. godine iznosilo devet milijardi ECU.

(III) Tzv. ostala plaćanja, uglavnom direktna podupiranja cena kao što su npr. proizvođačke i potrošačke subvencije, fluktuirale su oko šest milijardi ECU u periodu od 1974-1983. godine da bi se u narednih osam godina duplirale na oko 13 milijardi ECU u kojima ponovo dominiraju navedene dve kategorije.

Ovakva politika je izazvala diferenciranu politiku podsticaja u pojedinim zemljama, dok je istovremeno trebalo obezbeđivati novčane sume za kompenzaciju u vidu carina i subvencija na granicama zemalja članica kako bi se sprečile distorzije u trgovini, kao posledici primene ovakve politike. Međutim, u početnoj fazi primene ove politike, efekti su bili relativno ograničeni. Zbog toga je donet 1968. godine Mansholtov plan, kao pokušaj da se uspostavi fleksibilnija politika cena radi boljeg balansa između ponude i tražnje. On je promovisao je politiku izbacivanja oko pet miliona hektara zemlje iz poljoprivredne proizvodnje, i isto toliko ljudi iz poljoprivrede EC-6 tokom sedamdesetih godina. Međutim, kao suviše radikalni, ovaj plan nije bio politički prihvatljen. Tek su 1972. godine prihvaćeni strukturni ciljevi i ugrađeni u socio-strukturne direktive izvedene iz Mansholtovog plana.

Perod 1973 – 1983 godine: U periodu 1973-1983. godine propuštena je mogućnost za reformu CAP. Naime, u vreme kada je Zajednica proširena 1973. godine, postojala su bar tri razloga da se CAP reformiše.

Prvi se vezuje za činjenicu da bi Velika Britanija⁹¹ kao neto uvoznik poljoprivredno-prehrabrenih proizvoda bila neto gubitnik u budžetiranju EC,

Dруги razlog za reformu CAP vezuje se za uvećanje Zajednice koje je u određenom smislu, uticalo na izmenu ekonomskih karakteristika njene poljoprivrede.⁹² Uvećanje produktivne površine EC je ostvareno za skoro 50%, a broj gazdinstava je porastao za samo 15% što je povećalo veličinu prosečne farme za oko 30%. Ova nova situacija je svakako morala voditi u pravcu povećanja efikasnosti farmi, što je dalo veći efekat uspehu poljoprivredi EC.

Treći je takođe vezan za uvećanje Zajednice. Ono je naime učinilo da EC postane mnogo značajniji učesnik na svetskom tržištu poljoprivrednih proizvoda nego što je do tada bila. Tako je devet zemalja ostvarivalo učešće od gotovo jedne trećine svetske trgovine poljoprivredno-prehrabrenih proizvoda.

Međutim, do reforme ne dolazi već se dalje povećava podrška i troškovi CAP. Kao rezultat, stepen EC samodovoljnosti, posmatran u širem smislu, značajnije je porastao. Ali, ovakva kretanja su uslovila rast troškova CAP u 1980-tim godinama, i to dvostruko u odnosu na sredinu 1970-tih. Dolazi i do dodatnog pritiska na troškove, usled povećanja

⁹¹ Eventualni pristup Velike Britanije u 1973. godini je zahtevao određeni broj značajnih ustupaka u cilju da se ona prilagodi u odnosu na specijalne trgovinske relacije koje je imala sa članicama zemalja koje čine *Commonwealth*, kao što je npr. Novi Zeland, kada je u pitanju trgovina buterom i ovčijim mesom i sa afričkim, karibskim i pacifičkim zemljama, kada je u pitanju trgovina šećerom.

⁹² Od 1. januara, 1973. godine Zajednici se priključuju Velika Britanija, Danska i Irska, a od 1. januara, 1981. godine i Grčka.

izdataka izazvanim nestabilnošću valutnih kurseva, a posle 80-tih prijemom Grčke. Takođe, rešavanje strukturnih problem robnih viškova se odlagalo, a budžetski izdaci su bivali manje urgentni. Ipak, posle 1980-tih, prethodni problem politike CAP za šest EC zemalja, sada je proširen na deset zemalja.

Period 1983 - 1991. godine: Ovaj period se najčešće naziva periodom eksperimentisanja, s obzirom da su se nerešeni problemi CAP još više uvećavali. To se pre svega odnosilo na:

- ubrzani rast budžetskih troškova interventnog otkupa viškova proizvoda i njihov subvencionirani izvoz,
- narastanje viškova u svim osnovnim proizvodima biljne i stočarske proizvodnje (Gragikon 17.), i
- raznolikost nekoordiniranih pokušaja da se destimuliše prekomerna proizvodnja.

Kako se budžetska kriza stalno produbljavala, Zajednica je bila u situaciji da u sve manjim iznosima povećava nominalnu podršku putem cena, izazivajući tako značajno smanjenje posmatrano u realnim parametrima. Pravila intervenisanja su se sužavala i slabila efektivnost tržišnog podupiranja agrara. Međutim, sa daljim padom svetskih cena, nije došlo do očekivanog porasta nominalne zaštite tokom cele dekade, ali su rasli ostvareni poljoprivredni viškovi. I pored toga, pokazao se izvestan diskontinuitet u odnosu na proizvođače koji ih je gurao u neefikasnost (rast troškova i stagnantne cene).

Garantovani nivo cena je primenjivan za čitav niz proizvoda, uključujući žita, neke vrste uljarica, i određene vrste voća. Stimulisanje domaće potrošnje je ostvareno na nekoliko proizvoda preko potrošačkih subvencija ili kroz marketing kampanje finansiranih od strane fondova Zajednice. Tržišne kvote su bile karakteristične za režim šećera, i zajedno sa međusobnom poreskom odgovornošću, ograničavale su neto budžetske troškove samoga režima. Diverzifikacija proizvodnje je bivala povremeno uspostavljana kao sredstvo smanjenja pritiska vezano za osnovne tržišne proizvode. Kao što je moguće videti, čitavo bogatstvo mera, međutim, uprkos tome, one nisu rešile fundamentalne probleme politike CAP. Zarade koje su se ostvarivale na farmama su ostale statične, a budžetski problemi su ostali i dalje. Takođe, do kraja dekade, spoljni pritisci za reformu CAP u smeru njene liberalizacije su postali veoma intenzivni. Zajednica se suočila sa mišljenjem i utvrđenim jasnim zahtevom za promene, i u pregovorima koji su se odvijali unutar GATT-a, u okviru Urugvajske runde pregovora.

Mekšerijeva reforma: Pored navedenih osnovnih nedostataka same politike CAP, što je izazivalo pritisak "iznutra" za njenom izmenom, treba navesti da je u novije vreme,

potreba za njenim reformisanjem usledila i kao posledica pritisaka "spolja", odnosno približavanja zajedničkim rešenjima u pregovorima u okviru GATT-a, Urugvajske runde pregovora koja je završena 1994. godine. Stoga su nešto ranije pokrenute radikalnije reforme CAP-a kroz Mac Sharry reforms ili New CAP, u junu 1992. godine.⁹³ One su predstavljale značajno redizajniranje postojeće politike i rešenje za budžetsku krizu u EU, menjajući nadležnosti i ciljeve vezano i za svetsku trgovinu. Osnovu promena svakako čini uvođenje direktnih plaćanja i smanjenje cenovnih podsticaja, što je u relaciji sa dostignutom samodovoljnošću. Osnovne karakteristike nove politike, posmatrano po pojedinim bazičnim grupama proizvoda se mogu izraziti kao:

Biljna proizvodnja: Redukcija u oblasti cena žita za jednu trećinu, koja je trebalo da se ostvari do 1995-96. godine, na nivo od green ECU 100 za tonu, i to u tri koraka. Kao značajan instrument zaštite su zadržane *prag cene* (trashold prices) na nivou green ECU 155 za tonu. Takođe, predviđena je eliminacija cenovnih podsticaja za semena uljarica i proteinske kulture; kompenzacije putem direktnih plaćanja za isključivanje zemljišta (set-aside) bazirano na istorijskoj osnovi i regionalnim prinosima, 15% isključivanja zemljišta uz princip rotacije⁹⁴ za kulture koje gaje svi, osim malih farmera.

Stočarstvo: Redukcija na interventnim cenama za 15% od jula 1993. godine za kategoriju mesa beef, i to u tri faze. Takođe, predviđena je kompenzacija kroz direktna plaćanja premije za maksimalnu visinu koncentracije grla od dva uslovna grla, za hektar pod stočnom hranom, do 1996. godine; povećanje premije za mušku junad i telad koje su predmet pojedinačnog ograničavanja za gazdinstvo i regionalnih referentnih ograničavanja veličine stada, koja, ukoliko se dogodi da budu prevaziđena, moraju da se svedu na odgovarajući broj životinja po proizvođaču. Predviđeno je i postojanje posebne premije za ekstenzifikaciju ukoliko proizvođač redukuje broj grla do koncentracije 1.4 uslovna grla na hektar zemljišta pod krmnim biljem. Pored navedenog, u oblasti stočarstva predviđena je redukcija gornje granice za normalnu intervencijsku kupovinu od 750.000 tona na 350.000 tona, do 1997. godine.

Prateće mere: Implementacija programa pomoći farmerima za uvođenje proizvodnih tehnika koje su u funkciji zaštite čovekove okoline, pejzaža i prirodnih resursa. Njih moraju da prihvate zemlje članice i regioni u Uniji koji imaju odgovornost za

⁹³ Pod dejstvom unutrašnjih i spoljnih pritisaka Evropska Komisija je u februaru 1991. godine sačnila dokument koji je nazvan *Reflections on the CAP*, u kome je zaključeno da dotadašnja politika nije više održiva. Nakon toga je u julu 1991. godine usledio odgovarajući predlog, da bi do 12. maja 1992. godine bio uspostavljen dogovor o MacSharry reformama.

⁹⁴ U 1993. godini uvedeno je bilo isključivanje zemljišta u obimu 18% ili 21% na opcionalnim osnovama i bez primene principa rotacija.

njihovu primenu i koji se finansiraju sa 50% iz CAP budžeta. Osnovni cilj ovakvih mera je da se farmer ne oseća samo kao proizvođač, već i kao čuvar čovekove sredine, kulturnog i istorijskog nasleđa. U okviru pratećih mera, reformom je predviđeno uvođenje poljoprivredno-ekološkog paketa podsticaja koji su usmereni na ekstenzivniji način proizvodnje i zaštitu zemljišta i prirodnih resursa. Takođe, uvedena je i pomoć za investiranje u šumarstvo i upravljanje ovim resursom koja podrazumeva kompenzacije za izgubljenu zaradu u periodu od 20 godina, kao i različite forme kompenzacije za prevremeno penzionisanje, bilo isplatom jednokratno ili u godišnjim iznosima, za farmere ili radnike na farmama u starosnoj dobi preko 55 godina.

Uvođenje kompenzacionih plaćanja kao sasvim novog instrumenta CAP, uvedeno je sa ciljem da obezbedi efikasniji agrar i tako utiče na ukupnu ekonomiju Unije.

Posmatrano generalno, ovo je svakako najradikalnija reforma CAP od vremena kada je ona uvedena. Međutim, ovaj proces reformisanja se nije pokazao kao jednovremen, već je nužno zahtevao dinamički pristup, odnosno modeliranje, i to na osnovu monitoringa i evaluacije u toku realizacije mera CAP. To je dovelo do dalje orientacije na smanjivanje cenovnih podsticaja i ozbiljnijeg pristupa regionalnom, ruralnom razvoju u uslovima sprovođenja politike očuvanja čovekove sredine.

Agenda 2000: Nezadovoljna efektima McSharry-jeve reforme, WTO nije napuštala stav o izrazito protekcionističkom karakteru CAP i potrebama njenog daljeg reformisanja. Nezadovoljstvo zemalja izvoznica hrane je narastalo i posle završetka Urugvajske runde pregovora i usvajanja Sporazuma o poljoprivredi. Novo uvećanje EU, bilo je još jedan od razloga za uvođenje novih reformskih zahvata u okviru evropske agrarne politike.

Akcijski program Evropske komisije pod nazivom Agenda 2000, usvojen je 1999. godine na Berlinskom samitu. Agenda 2000 se odnosila na sve ključne makroekonomске segmente EU. Jedan od tih segmenata bila je i CAP. Pri tom su, kao prioritetni ciljevi reforme CAP, definisani sledeći: *Redukcija cena poljoprivrednih proizvoda, kako bi se izašlo u susret zahtevima međunarodnih trgovinskih sporazuma; Redistribucija podrške agraru, kako bi se otklonile evidentne razlike između pojedinih regionalnih i proizvođača; Kreiranje CAP koja bi bila prihvatljiva za građane, odnosno potrošače; Uvođenje decentralizovanog modela upravljanja agrarnom politikom, zbog novog proširenja EU, odnosno priključenja zemalja CEE; Pojednostavljenje mera upravljanja tržištem poljoprivrednih proizvoda, što se naročito odnosilo na nove članice; Kreiranje modela multifunkcionalne poljoprivrede i obezbeđenje ruralnog razvoja.*

Na osnovu navedenih ciljeva može se pouzdano zaključiti da se Agendum 2000 pokušalo nastaviti ono što je 1992. godine započeto McSharry-jevom reformom:

snižavanje interventnih cena, povećanje kompenzacionih-direktnih plaćanja farmerima, a sve u cilju jačanja tržišnih mehanizama. S obzirom na izraženu heterogenost mehanizama tržišne i cenovne podrške za pojedine proizvode u okviru CAP, ovom Agendum je pokušano da se ovi mehanizmi pojednostave primenom sledećih mera: *redukcija interventnih cena za žita, uz postepeno povećanje direktnih naknada koje bi trebalo da se izjednače sa podrškom u proizvodnji uljarica; uvođenje tzv. "set aside" programa, odnosno, sistema izuzimanja obradivih površina iz upotrebe; smanjenje cenovne podrške u proizvodnji goveđeg mesa za 20%; smanjenje cena butera i obranog mleka, uz istovremeno povećanje proizvodnih kvota; i povećanje premije za ekstenzifikaciju stočarske proizvodnje, odnosno, za proizvođače koji tokom sezone ispaše praktikuju ishranu na pašnjacima. Značajna izmena u odnosu na sve do tada sprovedene reforme CAP je ostvarena i na segmentu vezanom za ruralni razvoj. Ruralni razvoj je prema odredbama Agende 2000 postavljen kao "drugi noseći stub" nove agrarne politike EU.*

Ovaj reformski zahvat je predstavljao bitnu prekretnicu u evoluciji CAP od koncepta integralnog ruralnog razvoja ka konceptu multifunkcionalnog razvoja poljoprivrede.

Politika EU za XXI vek – CARPE: U traženju osnovnih principa i elemenata najnovije politike, jasno se uočavalo da se mora uključiti koordinacija mnogih standarda društvene politike. To se odnosi na regionalne aspekte, sobraćajne, aspekte stanovanja, zaštite čovekove sredine i socijalne. Otuda je osnovni slogan politike CARPE bio da obezbedi ekonomski efikasnu i ekološki održivu poljoprivredu. Politika koja se na ovaj način zagovarala, zahtevala je sistematizaciju i vremensko programiranje sledeća četiri elementa: Stabilizaciju tržišta (Market stabilisation – MS); Nadoknade za ekološki i kulturni ambijent (Environmental and cultural landscape payments – ECLP); Inicijativu za ruralni razvoj (Rural development incentives – RDI); Izdvajanja za pomoć u prilagođavanju tokom tranzicionog perioda (Transitional adjustment assistance – TAA).

Prvi element (MS) vraća politiku zajedničkog tržišnog organizovanja svojim bazičnim opredelenjima, uglavnom sa razlogom da obezbedi sigurnosnu mrežu za proizvode u slučaju nekontrolisanih tržišnih fluktuacija. *Drugi element* (ECLP) bi trebalo da zaštitи ruralne resurse i kulturno okruženje u ruralnim predelima i podstakne razvoj ovih resursa. To su plaćanja za usluge jer se plaćaju iz javnih izvora onima koji ugovore da obezbede neku od ekoloških usluga koje imaju javni karakter. Pošto se plaća usluga, to podrazumeva da ECLP mora biti objektivno procenjen i verifikovan, u relaciji sa specificiranim ciljevima i mora uključivati odgovarajući monitoring. *Treći element* (RDI) se odnosi na sve aspekte ruralnog razvoja, uključujući i razvoj poljoprivrede, ali je naglasak na stimulisanje mogućnosti za nepoljoprivredno korišćenje za resurse na

farmama, odnosno mogućnosti da se resursi više ne koriste za poljoprivredne potrebe. Ovo je u korelaciji sa dosadašnjim strukturnim merama CAP. *Svrha četvrtog elementa* (TAA) jeste da podpomogne tranziciju poljoprivredne u ruralnu politiku, dakle iz CAP u CARPE.

Reforma CAP iz 2003. godine: Na sprovođenje nove reforme CAP delovalo je više faktora. Pre svega, složeni mehanizmi CAP u sve većoj meri su opterećivali budžet, odnosno fondove EU. S obzirom da se CAP zasniva na principu finansijske solidarnosti, visoki troškovi su predstavljali poseban problem za zemlje članice koje su neto davaoci sredstava za finansiranje poljoprivrede. Pored toga, na predložene reformske zahvate uticaj je ostvarila i odluka o proširenju Unije sa deset novih članica, koja je usvojena 2002. godine.

Navedene promene bitno su doprinosile kreiranju reforme u cilju uspostavljanja nove agrarne politike EU. Suštinska promena, sprovedena Reformom CAP iz 2003. godine, predstavlja nastavljanje prelaska sa cenovne podrške na direktna plaćanja farmerima. Ključ promena u okviru CAP odnosi se na sistem podrške, kako poljoprivrednoj proizvodnji, tako i ruralnoj sredini uopšte.

Primena nove politike je omogućavala farmerima jedan sasvim drugačiji pristup u zaštiti njihovih zarada putem podsticanja efikasnosti. U tom smislu, EU će je kreirala fondove za pomoć svojim članicama, ali i novim, iz Centralne i Istočne Evrope.

Razvoj CAP u periodu od 2014. do 2020. godine: Najnovijom reformom se ide i korak dalje s obzirom da je predviđeno ukidanje proizvodnih ograničenja za šećer, mleko i vino, i dozvoljava se proizvođačima da odgovore na rastuću svetsku tražnju za ovim proizvodima. Jačanje proizvođačkih kooperativa, pružanje sistemske podrške za mlade proizvođače i uvođenje instrumenata za zaštitu od rizika u proizvodnji u cilju povećanja konkurentnosti, takođe predstavljaju novine u okviru politike CAP koje su počele da se primenjuju od 2014. godine.

S obzirom na veliki pritisak koji intenzivna poljoprivredna proizvodnja ostavlja na prirodne resurse, orijentacija nove CAP je na postizanje dugoročno održivog razvoja kroz unapređenje sistema zaštite životne sredine. S tim u vezi, od 2015 godine, uvodi se novi instrument CAP u okviru njenog prvog stuba, a to su tzv. *Zelena direktna plaćanja*. Za finansiranje ovih plaćanja je opredeljeno 30% od ukupno predviđenih sredstava za direktna plaćanja. Takođe, drugi stub CAP, politika ruralnog razvoja za period od 2014. do 2020. godine, usmerena je na ostvarivanje sledećih ciljeva:

1. Omogućavanje uspešnog transfera znanja i inovacija u poljoprivredi, šumarstvu i ruralnim područjima;

2. Ostvarivanje održivog razvoja poljoprivrednih gazdinstava i unapređenje njihove konkurentnosti;
3. Jačanje aktivnosti iz oblasti prerade i marketinga poljoprivrednih proizvoda, dobrobiti životinja i upravljanja rizikom u poljoprivredi;
4. Obnavljanje, čuvanje i poboljšanje kvaliteta životne sredine sa aspekta poljoprivrede i šumarstva;
5. Promovisanje efikasnosti resursa, i
6. Promovisanje socijalne inkluzije, redukcija siromaštva i ekonomski razvoj ruralnih područja.

Na kraju, moglo bi se reći da reforma CAP iz 2013 godine, potencijalno predstavlja jednu od najznačajnijih reformi od nastanka evropske poljoprivredne politike. Zemlje članice imaju zadatak da kreiraju svoje nacionalne programe ruralnog razvoja za predstojeći sedmogodišnji period, kao i da osmisle šemu odnosno način korišćenja sredstava namenjenih direktnim plaćanjima koja će početi sa primenom januara 2015 godine.

KONTROLNA PITANJA

185. Šta je agrarni protekcionizam i kada nastaje?
186. Šta predstavlja Zajednička agrarna politika Evropske unije, kada je nastala, i koji su joj osnovni ciljevi?
187. Navedite suštinu tri fundamentalna principa, na kojima počiva CAP?
188. Razvoj CAP u periodu posle 1962. godine ?
189. Razvoj CAP u periodu 1973-1983. godine ?
190. Razvoj CAP u periodu 1983 - 1991. godine?
191. Mekšerijeva reforma?
192. Agenda 2000 ?
193. Politika EU za XXI vek – CARPE?
194. Reforma CAP iz 2003. godine?
195. Razvoj CAP u periodu od 2014. do 2020. godine?

LIBERALIZACIJA SVETSKE TRGOVINE

Odvijanje međunarodne trgovine na osnovama multilateralizma⁹⁵ i nediskriminacije, bila je ideja kojom su se institucije u oblasti međunarodne ekonomске saradnje vodile pri iniciranju prvih trgovinskih pregovora neposredno po završetku Drugog svetskog rata. U osnovi ovih pregovora je ideja o liberalizaciji međunarodne trgovine, odnosno pokušaju da se negativni efekti protekcionizma⁹⁶ svedu na najmanju moguću meru. Iako protekcionizam u najdrastičnijem obliku pogarda nerazvijene zemlje, pregovori o liberalizaciji su nastali kao odgovor razvijenih zemalja na protekcionizam Evropske Ekonomiske Zajednice (kasnije Evropske unije) i Japana.

Havansku povelju⁹⁷ o Međunarodnoj trgovinskoj organizaciji je ratifikovalo pedeset zemalja učesnica, i tako su otpočeli međunarodni trgovinski pregovori. Odvijali su se u okviru osam rundi. Hronološki, pregovori su se odvijali sledećim redom:

1. Ženeva (1947.),
2. Annecy (1949.),
3. Torquay (1950-1951),
4. Ženeva (1955-1956),
5. Dilonska runda (1960-1962),
6. Kenedijeva runda (1963-1967),
7. Tokijska runda (1973-1979), i
8. Urugvajska runda (1986-1994)

⁹⁵ Multilateralan – koji ima više strana, višestran, mnogostran. Bilateralan – dvostran, obostran.

⁹⁶ Protekcionizam je sistem mera ekonomске politike kome je cilj zaštita domaćih proizvoda od inostrane konkurenkcije, pre svega putem uvođenja visokih carina na uvezenu robu.

⁹⁷ U Havani je 1947. godine održana «Konferencija o trgovini i zaposlenosti» čiji je rezultat bila Povelja o Međunarodnoj trgovinskoj organizaciji. Ona je bila osnova za godinu dana kasnije donešen opšti sporazum o carinama i trgovini (*General Agreement on Tariffs and Trade – GATT*).

Međutim, konkretni pomaci ka liberalizaciji svetske trgovine poljoprivrednim proizvodima, nisu ostvareni sve do 1994. godine, kada je okončana Urugvajska runda.

URUGVAJSKA RUNDA TRGOVINSKIH PREGOVORA

Urugvajska runda multilateralnih trgovinskih pregovora, započeta je 1986. godine, potpisivanjem deklaracije u Urugvajskom gradu *Punta del Este*. Trajala je do 1994. godine, kada je u Marokanskom gradu Marakešu, potpisana Finalna akt otelotvorena njenih rezultata⁹⁸.

Početak Urugvajske runde obeležen je polarizacijom stavova pregovarača podeljenih u dve grupe. USA i petnaest zemalja neto izvoznika hrane okupljenih u vidu CAIRNS⁹⁹ grupe, zastupale su radikalni pristup u liberalizaciji tržišta. Ovaj pristup podrazumevao je potpunu eliminaciju izvoznih subvencija u implementacionom periodu od pet godina, kao i redukciju domaće podrške za čak 75% od postojećeg nivoa. Znatno blažu reformu u vidu redukcije domaće podrške do nivoa koji zahteva uspostavljanje stabilnog svetskog tržišta, favorizovao je drugi pregovarački blok, koga su činile Evropska Ekonomска Zajednica (EU), EFTA i Japan.

Uprkos tako ispoljenoj razlici u mišljenjima, do izvesnog kompromisa došlo se tek 1992. godine kada je ostvarena Mekšerijeva reforma Zajedničke agrarne politike Evropske unije. Usvajanjem ove reforme, tok pregovora Urugvajske runde bitno je izmenjen. Usaglašena rešenja odnosila su se na: pristup tržištu; izvozne subvencije, i smanjenje domaće podrške.

Kao sastavni deo Finalnog akta otelotvorena rezultata Urugvajske runde multilateralnih trgovinskih pregovora, 1. januara 1995. godine, stupio je na snagu Sporazum o poljoprivredi. Primenom njegovih odredbi u praksi, Sporazum o poljoprivredi trebao je da obezbedi:

- uspostavljanje pravednijeg tržišnog sistema u međunarodnim okvirima;
- redukciju protekcionizma, uspostavljanje većeg stepena discipline i efikasnijih pravila, kao i
- definisanje pravila po kojima će se odvijati dalja liberalizacija svetskog tržišta poljoprivredno – prehrambenih proizvoda.

⁹⁸ Final Act Embodying the Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations.

⁹⁹ CAIRNS grupa – grupa zemalja neto izvoznika hrane, formirana 1986. godine u Cairnsu (Australija). Članice su: Argentina, Australija, Brazil, Kanada, Čile, Kolumbija, Fidži, Indonezija, Malezija, Novi Zeland, Paragvaj, Filipini, Južna Afrika, Tajland, Urugvaj. Ove zemlje, odnosno grupa, nastupaju kao jedna čvrsta kolalicija u multilateralnim trgovinskim pregovorima u WTO.

Prema odredbama Sporazuma o poljoprivredi, razvijene zemlje su prihvatile obavezu da u implementacionom periodu od šest godina smanje svoje carine za prosečno 36% u odnosu na bazni period (od 1986. do 1988. godine), sa minimalnom stopom smanjenja od 15% po proizvodu. Za zemlje u razvoju predviđeno je prosečno smanjenje od 24%, odnosno 10% po proizvodu u periodu od 10 godina. Po pitanju izvoznih subvenicija, Sporazum je predvideo da razvijene zemlje tokom šestogodišnjeg prelaznog perioda smanje svoje troškove na izvozne subvencije za 36%, kao i obim subvencionisanog izvoza za 21% u odnosu na bazni period. Od zemalja u razvoju očekivano je smanjenje troškova subvencionisanog izvoza za 24% odnosno smanjenje obima subvencionisanog izvoza za 14% u periodu od deset godina.

Međutim, brojne nedorečenosti i izražena fleksibilnost u tumačenju odredbi Sporazuma o poljoprivredi u sva tri njegova segmenta, doprineli su da se visoki ciljevi, postavljeni po pitanju eliminisanja distorzija na svetskom tržištu poljoprivrednih proizvoda, ipak ne realizuju. Zemlje, veliki izvoznici, koristeći se izvoznim subvencijama kao osnovnim sredstvom protekcionizma i zaštite svog učešća na tržištu, dakle uz korišćenje tzv. "prljave tarifikacije", povećale su nominalni stepen zaštite sa 41% u 1979-81. godini, na 74% u 1992. godini, što je za oko 15 puta više nego u industriji¹⁰⁰.

I pored značajnih promena koje je Sporazum promovisao u samom početku, očekivanja su bila, i pokazala, da će nivo zaštite još uvek biti značajan. Međutim, to ne umanjuje njegov značaj. Svakako, Sporazum je predstavljao solidnu polaznu osnovu, pošto je izrađen čitav niz novih pravila u cilju jačanja trgovinskog sistema i dovođenja poljoprivrede u okvire multilateralne discipline.

SVETSKA TRGOVINSKA ORGANIZACIJA - WTO

Usvajanjem finalnog akta urugvajske runde multilateralnih trgovinskih pregovora, 15. aprila 1994. godine, potpisani su i sporazumi o osnivanju Svetske trgovinske organizacije (WTO)¹⁰¹. Nakon što joj je pristupilo 120 zemalja članica, WTO je počela sa radom 1. januara 1995. godine, sa sedištem u Ženevi. Inače, WTO je međunarodna multilateralna organizacija osmišljena sa ciljem da nadgleda i liberalizuje međunarodnu trgovinu.

Kao ključni ciljevi zbog čijeg je ostvarivanja formirana WTO iskristalisali su se: *unapređenje međusobnih odnosa zemalja članica u domenu trgovine, porast životnog standarda, zaposlenosti, postojan rast realnog dohotka, kao i optimalno korišćenje*

¹⁰⁰ Ingco D. Melinda (1995) *Agricultural liberalization in the Uruguay Round*, časopis: Finance and Development, September.

¹⁰¹ Svetska trgovinska organizacija – World Trade Organization (WTO)

svetskih proizvodnih resursa. Takođe, zemlje članice su prihvatile uspostavljanje WTO u cilju ostvarivanja tzv. održivog razvoja, zasnovanog na očuvanju životne sredine. Očekvanja su išla u pravcu povećanja učešća zemalja u razvoju u porastu međunarodne trgovine, i to onom dinamikom koja bi odgovarala potrebama njihovog ekonomskog i socijalnog razvoja. WTO je preuzela obavezu da:

- 1) pripremi zajednički institucionalni okvir za uspostavljanje trgovinskih odnosa između zemalja članica;
- 2) pripremi i operacionalizuje zakonske instrumente, uključene u sporazume i anekse, označene pod nazivom multilateralni trgovinski sporazumi, koji su obavezujući za sve zemlje članice, kao i da
- 3) pripremi i operacionalizuje sporazum i skup zakonskih instrumenata u vidu aneksa 4, koji je označen kao pluralni trgovinski sporazum, kao deo globalnog sporazuma, obavezujući zemlje članice koje su njime obuhvaćene, ali ne i ostale članice.

Osnovne funkcije WTO su unapređenje i implementacija multilateralnih trgovinskih sporazuma, upravljanje poslovima i mehanizmima trgovinske politike kao i saradnja sa Međunarodnim monetarnim fondom (IMF), Međunarodnom bankom za obnovu i razvoj (IBRD), Svetskom bankom (WB) i drugim finansijskim institucijama¹⁰².

Posebno mesto u strukturi aktivnosti WTO ima trgovina poljoprivrednim proizvodima. U terminologiji WTO, *mere trgovinske politike podeljene su u tzv. kutije.* Postoje četiri kutije mera trgovinske politike: Crvena kutija (Red box), Zelena kutija (Green box), Plava kutija (Blue box) i Čilibarska kutija (Amber box).

Crvena kutija (Red box). U ovoj kutiji mera trgovinske politike se nalaze mere koje značajno doprinose pojavi distorzivnih elemenata na međunarodnom tržištu. U ovu grupu mera se ubrajuju: kvantitativne uvozne restrikcije (kvote); varijabilni nivoi uvoza; minimalne izvozne cene; netarifne mere koje se ralizuju kroz državna izvozna preduzeća; i dobrovoljna izvozna ograničenja.

Zelena kutija (Green box). Zelena kutija sadrži mere trgovinske politike koje ne deluju ili imaju simboličan nivo dejstva na pojavu distorzija u međunarodnoj trgovinskoj razmeni. Mere zelene kutije podeljene su u sledeće grupe: *podrška opštim uslugama (istraživanje, savetodavne službe, programi edukacije, marketing, infrastruktura);*

¹⁰² Međunarodni monetarni fond – Internationa Monetary Found (IMF – MMF), Međunarodna banka za obnovu i razvoj – Internationa Bank for Reconstruction and Developement (IBRD), Svetska banka – World Bank (WB)

socijalni program, i direktna plaćanja (podrška dohotku proizvođača, programi ranog penzionisanja, programi za zaštitu životne sredine, investicije u cilju racionalnog korišćenja regionalnih i komparativnih prednosti).

Značajno je napomenuti da direktna plaćanja, koja su svrstana u Zelenu kutiju, nisu vezana za ostvareni nivo proizvodnje ili cene. To je osnovni razlog zbog koga ove mere ne deluju na povećanje poremećaja na svetskom tržištu agrarnih proizvoda.

Plava kutija (Blue box). Osnovni uslov za primenu mera iz Plave kutije je da limitiraju obim proizvodnje. U ovu grupu mera ubrajaju se direktna plaćanja vezana za programe kojima se ograničava proizvodnja. To su, na primer, kompenzaciona plaćanja u okviru CAP, uvedena reformom 1992. godine, kao i deficitarna plaćanja farmerima u USA.

Ćilibarska kutija (Amber box). Ova kutija mera sadrži mere koje, sprovedene u vidu domaće podrške proizvodnji, mogu imati distorzivan uticaj na međunarodnu trgovinsku razmenu poljoprivrednih proizvoda. Mere su podeljene u dve grupe: cenovna podrška tržišu, i podrška direktno vezana za obim proizvodnje.

ODLUČIVANJE I POSTUPAK PRISTUPANJA WTO

Odluke u WTO donose se na osnovu konsenzusa¹⁰³. Kada takvu praksu zbog prirode odluka nije moguće primeniti, pristupa se glasanju. Naime, na sednicama ministarske konferencije i generalnog saveta može se odlučivati većinom glasova, osim u slučajevima predviđenim u sprazumu o osnivanju WTO. Kvalifikovana većina može biti tročetvrtinska u slučaju interpretacije multilateralnog trgovinskog sporazuma, s tim što na isti način ministarska konferencija može odlučivati o eventualnom zahtevu članica u vezi sa napuštanjem nekog multilateralnog trgovinskog sporazuma. To važi u slučaju kada se do saglasnosti ne može doći konsenzusom. Usvajanje godišnjeg budžeta WTO i druge finansijske regulative vrši se glasanjem. Odluka se smatra donetom ukoliko za nju glasa dvotrećinska većina članova generalnog saveta.

Prednosti koje određena zemlja ostvaruje na osnovu članstva u WTO su brojne. Članstvo u WTO, pre svega, predstavlja jedan od ključnih koraka integracije u međunarodne ekonomske tokove. To se smatra veoma bitnim segmentom u razvojnim strategijama zemalja u tranziciji kao i zemalja u razvoju. Osnovne prednosti članstva u WTO ogledaju se u postojanju mogućnosti za pristup tržištima drugih zemalja kao i mogućnosti za ulazak stranih investicija u datu zemlju. Naime, sam status članice WTO

¹⁰³ *Konsenzus* je jednostrana odluka do koje se došlo dogовором svih zainteresovanih strana („Veliki rečnik stranih reči i izraza“, I. Klajn, M. Šipka)

daje pozitivan signal za strane investitore o stabilnosti i predvidljivosti ekonomskog sistema, odnosno znatnom smanjenju faktora rizika za potencijalne strane ulagače. Pored toga, potpisivanjem multilateralnih trgovinskih sporazuma svaka zemlja stiče pravo na zaštitu interesa u slučaju eventualnih sporova u okviru međunarodnih trgovinskih transakcija.

Pristupanje WTO je proces čija je vremenska dinamika u najvećoj meri određena efikasnošću ekonomskih reformi koje zemlja u postupku pristupanja sprovodi. Nakon pregovora koji traju oko tri godine, odluku o pristupanju donosi Ministarska konferencija dvotrećinskom većinom. Postupak za ulazak u članstvo regulisan je odredbama Sporazuma o osnivanju WTO i podrazumeva sledeće faze: *dostavljanje zahteva za članstvo; osnivanje Radne grupe za pristupanje WTO; podnošenje Memoranduma o spoljnotrgovinskom režimu zemlje u postupku pristupanja; pitanja država članica WTO i odgovor zemlje u postupku pristupanja; održavanje sastanaka radne grupe WTO za pristupanje date zemlje; podnošenje ponude za robu i usluge; bilateralni i multilateralni pregovori; priprema finalnog dokumenta – Nacrt protokola o pristupanju, i prijem u članstvo.*

Vezno za mogućnost opoziva odnosno napuštanja WTO, predviđena je mogućnost da se svaka zemlja članica može povući, s tim što će o tome doneta odluka stupiti na snagu šest meseci od dana kada je o njoj, odnosnoj članici uručeno pismeno obaveštenje od strane Generalnog direktora WTO.

Danas WTO ima preko 150 zemalja članica, dok se u procesu pregovaranja za članstvo nalazi 30-tak zemlja. Jedan od najvažnijih izazova sa kojima je bila suočena WTO, odnosio se na finalizaciju runde iz Dohe, i operacionalizaciju odredbi njenog sporazuma. U saglasnosti sa opštim svetskim trendovima, očekuje se da u skorijoj budućnosti WTO fokusira pažnju i na pitanja odnosa *globalnog zagrevanja i trgovine* na jednoj strani, kao i odnosa *trgovine i izvora energije* na drugoj.

RUNDA PREGOVORA IZ DOHE

Neophodni nastavak pregovora najavljen je 1999. godine u Sijetu (USA) a zvanično je počeo na Ministarskoj konferenciji WTO u Dohi (Katar) 14. novembra 2001. godine. Kao što je bio slučaj i u prethodnim rundama pregovora, i Doha runda otpočela je iznošenjem stavova zemalja učesnica o pravcima koje bi trebalo slediti ka ostvarivanju većeg stepena liberalizacije trgovine.

Prva verzija Sporazuma o poljoprivredi ugledala je svetlost dana dve godine nakon otpočinjanja pregovora, u martu 2003. godine. Dokument pod nazivom Harbinsonov

predlog¹⁰⁴, iako je sadržavao izvesne ustupke za obe strane, izazvao je negodovanje kako USA tako i EU. Izražene negativne kritike od strane razvijenih država su dovele do još većeg produbljavanja neslaganja učesnika u pregovorima. Stoga je u Meksičkom letovalištu Kankun (2003. godine), održana Ministarska konferencija WTO na kojoj je učestvovalo 148 zemalja. S obzirom na složenost pitanja i veliki broj predloga datih od strane zemalja učesnica u oblasti liberalizacije trgovine agrarnim proizvodima, takođe nije postignut željeni efekat. Nakon Konferencije u Kankunu, pregovori su nastavljeni, ali ne u uobičajenoj formi, već su relevantna pitanja bila predmet razgovora između zainteresovanih grupa država. Finalni dokument Doha runde pregovora usvojen je u 2004. godini. "Okvir za postavljanje modaliteta u poljoprivredi". Polazeći od sve glasnijih zahteva manje razvijenih zemalja za eliminisanjem diskriminacije u svetskoj trgovini poljoprivrednih proizvoda, posebna pažnja u ovom dokumentu, posvećena je specijalnom tretmanu za zemlje u razvoju, zemlje u tranziciji, kao i nove članice WTO.

Naredna Ministarska konferencija WTO održana je 2005. godine u Hong-Kongu. Prihvatanjem odluka donetih u okviru dotadašnjeg toka Doha runde pregovora, Konferencija je imala za cilj preciznije definisanje koraka odnosno postavljanje modaliteta koji će omogućiti da se pregovori što uspešnije okončaju u predviđenom roku.

Kao i u dotadašnjem toku trgovinskih pregovora, pitanje redukcije izvoznih subvencija i drugih vidova izvoznih podsticaja bilo je razmatrano i postignuta je saglasnost da se sprovede paralelna eliminacija svih oblika izvoznih subvencija s tim da se kao krajnji rok za potpuno ispoljavanje efekata ovih mera odredi kraj 2013. godine. Ovaj cilj je trebao da bude postignut primenom efikasnih metoda redukcije, preciziranih u okviru očekivanih modaliteta. Kada je u pitanju prisup tržištu i redukcija postojećih tarifnih ograničenja, većina zemalja se složila da je rešavanje ovog problema od presudne važnosti za uspešno okončanje pregovora. Utvrđene su četiri grupe za razvrstavanje proizvoda u cilju dalje redukcije tarifa. Jedan od najvećih izazova, svakako je prilagođavanje ovih grupa uslovima zemalja u razvoju.

LIBRALIZACIJA TRGOVINE POSLE RUNDE IZ DOHE

Na osmoj Ministarskoj konferenciji 2011. godine usvojen je novi pristup i odlučeno je da članice moraju izabrati ona pitanja oko kojih bi se moglo dogovoriti brže nego oko ostalih, pod uslovom da se kasnije ostvari dogovor o ostatku paketa iz runde pregovora iz Dohe. Na osnovu ovog zaključka, na devetoj Ministarskoj konferenciji, održanoj u decembru 2013. godine na Baliju, izabrana su određena pitanja iz oblasti

¹⁰⁴ Predlog je dobio ime po Stuarta Harbinsonu, koji je predsedavao pregovorima.

trgovine poljoprivredno-prehrambenim proizvodima u cilju postizanja bar delimičnih dogovora. Konačno, na desetoj Ministarskoj konferenciji održanoj 2015. godine u Najrobiju (Kenija), postignut je dogovor na osnovu programa usvojenog na Baliju. Usvojene su četiri nove odluke o poljoprivredi, koje se odnose na: *izvoznu konkurentnost, čuvanje robnih rezervi u cilju sigurnog snabdevanja, trgovinu pamukom, i mehanizam posebne podrške zaštite za ZUR*.

Na Konferenciji u Najrobiju potvrđena je promena pristupa u trgovinskim pregovorima na taj način, što je data prednost formi tzv. delimičnih dogovora. S obzirom na nepodudaranje stavova u pojedinim segmentima pregovora iz Dohe, postavilo se pitanje daljeg funkcionisanja WTO kao pokrovitelja multilateralnih trgovinskih pregovora. Ovo pitanje posebno je došlo do izražaja posmatrano sa aspekta drugih velikih globalnih procesa tokom 2015. godine, kao što su definisanje ciljeva održivog razvoja UN do 2030. godine i usvajanje sporazuma iz Pariza o klimatskim promenama.

REPUBLIKA SRBIJA I WTO

Zahtev za članstvo u WTO je podnet još u vreme kada je Republika Srbija bila u sastavu Savezne Republike Jugoslavije (SRJ), u januaru 2001. godine. No, i pored obrazovanja Komisije za koordinaciju procesa pregovora za pristupanje WTO, došlo je do značajnog zastoja. Njega je prouzrokovala ustavna rekonstrukcija zemlje, kao i pregovori o harmonizaciji ekonomskih sistema Srbije i Crne Gore. U cilju obezbeđenja dinamičnijeg procesa evropskih integracija, i članstva Srbije i Crne Gore u WTO, Savet ministara Evropske unije je u oktobru 2004. godine, doneo zaključke o razvoju modela "dvostrukog koloseka" u procesu pregovaranja. Posmatrano suštinski, model "dvostrukog koloseka" oslobođio je zemlje članice Državne zajednice Srbije i Crne Gore obaveze o harmonizaciji ekonomskih sistema.

Republika Srbija je u svojstvu autonomne carinske teritorije, 10. decembra 2004. godine podnela zahtev za članstvo u WTO. Na sednici Generalnog Saveta WTO 15. februara 2005. godine, prihvaćeni su posebni zahtevi Republike Srbije za početak procesa pregovora. Naredni korak u procesu pristupanja bilo je formiranje Radne grupe, a zatim i dostavljanje opširnog Memoranduma o spoljnotrgovinskom režimu Republike Srbije, kao i niz drugih informacija i dokumenata koja su potrebna za početak pregovora. Inače, od zemlje se u postupku pristupanja očekivala potpuna harmonizacija sa propisima i pravilima WTO. Harmonizacija pravila i zakonskih propisa u praksi se realizuje u vidu postizanja većeg stepena liberalizacije spoljnotrgovinskog režima. Između ostalog, neophodno je usklađivanje propisa u oblasti: *carina i rada carinskih organa; necarinskih*

propisa koji se odnose na pitanja uvoza i izvoza; usluge, kao i druga ekonomska pitanja koja utiču na trgovinu.

Srbija još uvek nije članica WTO, jer nije pretrpela duboke reforme u oblasti liberalizacije cena i trgovine. Međutim, izvesni pomaci su u tom pravcu ipak učinjeni.

KONTROLNA PITANJA

195. Šta je agrarni liberalizam i kako se ispoljavao na svetskoj sceni?
196. Urugvajska runda pregovora o liberalizaciji svetske trgovine?
197. Svetska trgovinska organizacija (WTO) – osnivanje i ciljevi?
198. Mere trgovinske politike Svetske trgovinske organizacije?
199. Crvena kutija (Red box) ?
200. Zelena kutija (Green box)?
201. Plava kutija (Blue box)?
202. Ćilibarska kutija (Amber box)?
203. Odlučivanje i postgupak prijema u WTO?
204. Runda pregovora iz Dohe?
205. Liberalizacija trgovine posle runde iz Dohe?
206. Republika Srbija i WTO?

LITERATURA

1. Acin, Đ. (1981) *Protekcionizam u spoljnoj trgovini*, Ekonomski fakultet u Subotici, Novi Sad.
2. Acrill, R. (2000) *The Common Agricultural Policy*, Sheffield Academic Press Ltd.
3. Adžić, S. (2007) Privredni sistem i ekonomska politika, Ekonomski fakultet, Subotica
4. Adžić, S., Radić, J. (1977) *Privredni sistem i ekonomska politika*, Subotica
5. Amartya Sen (1981) *Poverty and Famines: An Essay on Entitlement and Deprivation*, Oxford University Press.
6. Anakiev, B., Peševski, M. Ilić, B. (2003) *Harmonizacija agrarne politike zemalja kandidata za članstvo u Evropskoj uniji sa Zajedničkom agrarnom politikom – CAP*, Zbornik radova: *Poljoprivreda i ruralni razvoj u evropskim integracijama*, Poljoprivredni fakultet, Beograd – Zemun.
7. Arrow, K., Debreu, G. (1956) *Existence of an Equilibrium for a Competitive economy*, *Econometrica*, Vol. 24.
8. Babić, M. (1993) *Međunarodna ekonomija*, Mate, Zagreb
9. Babić, M. (1993) *Teorija vanjske trgovine*, III izdanje, Mate Zagreb
10. Bajec, J., Joksimović, Lj. (2004) Savremeni privredni sistemi, peto izdanje, Centar za izdavačku delatnost, Ekonomski fakultet, Beograd
11. Balassa, B. (1964) *Purchasing power parity doctrine: A reappraisal*, Journal of political Economy, Vol 72
12. Banse, M. (2000) *Macroeconomic Implications of EU Accession*, In: Tangerman, S., Banse, M., *Central and East European Agriculture in an expanding European Union*, CAB International, Wallingford, UK.
13. Barroso, J. M. (2005) *The Lisbon strategy – a key priority of the European Commission*, Speech of president of the European Commission, ETUC Conference, Brussels.

14. Baumoll, W., Blinder, A., Scarth, W. (1994) *Economics – Principles and Policy*, The Dryden Press.
15. Begić, K. (1998) *Ekonomска политика*, Univerzitetska knjiga, Sarajevo.
16. Begović, B., Bukvić, R., Mijatović, B., Paunović, M., Sepi, R., Hiber, D. (2002) *Antimonopolska politika u Srbiji*, CLDS, Beograd
17. Bisić, M. (2005) *Politike javnih finansija, u knjizi, Četiri godine tranzicije u Srbiji*, Centar za liberalno–demokratke studije, Beograd
18. Bjelić, P. (2004) *Necarinske barijere u međunarodnoj trgovini*, Prometej, Beograd
19. 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
20. Bogdanov, N. (2004) *Poljoprivreda u međunarodnim integracijama i položaj Srbije*, monografija, Društvo agrarnih ekonomista Jugoslavije, Beograd.
21. Bogdanov, N., Božić, D., Munčan, P. (2004) *Ocena efekata integracije u STO i EU na poljoprivrednu Srbiju*, Ekonomika poljoprivrede, god. LI, broj 3-4, str.249-256, Beograd.
22. Boyes, W., Melvin, M., (1991) *Macroeconomics*, Houghton Mifflin, Boston
23. Bukvić, R. (2001) *Antimonopolska politika u SRJ – nastavak puta u čorsokak*, Ekonomika preduzetništva, br. 3
24. Burnham, J. (1962) *The Managerial Revolution*, Penguin Book
25. Černe, F. (1966) *Tržište i cijene*, Informator, Zagreb.
26. Chang, Ha-J. (2005) *Kicking away the Ladder*, Development Strategy in Historical Perspective, Anthem Press, London.
27. Crkvenac, M. (1997) *Ekonomска политика*, Informator, Zagreb.
28. Cvetanović, S. (2000) *Finansiranje privrednog razvoja*, Ekonomski fakultet, Niš
29. Cvetanović, S. (2000) *Teorija i politika privrednog razvoja*, Univerzitet u Nišu,
30. Cvetanović, S., Đurović, G. (1996) *Privredni razvoj, teorija, politika, planiranje*, PMB studije, Ekonomski fakultet, Podgorica
31. Đekić, S. (2006) *Ekonomika poljoprivrede*, Ekonomski fakultet, Niš.
32. Đerić, B. (1996) *Teorija i politika privrednog razvoja*, Savremena administracija, Beograd
33. Devetaković, S., Gavrilović–Jovanović B., Rikalović G. (2006) *Nacionalna ekonomija*, Ekonomski fakultet Beograd, CID, Beograd
34. Dimitrijević, B., Fabris, N. (2004) *Teorija i analiza ekonomiske politike*, Ekonomski fakultet, Beograd
35. Dimitrijević, B., Fabris, N. (2007) *Ekonomска политика*, CID, Ekonomski fakultet, Beograd.

36. Djuričin, D. (2007) *Srbija 2007: stanje i prioriteti reformi*, zbornik radova, Savez ekonomista Srbije, Miločer
37. Dobson, W., Hubfauer, G. (2001) *World Capital Markets: Challenge to the G–10*, Institute for International Economics, Washington, DC
38. Dragutinović, D., Filipović, M., Cvetanović, S. (2004) *Teorija privrednog rasta i razvoja*, CID Ekonomskog fakulteta, Beograd
39. Dugalić, V. (2004) *Narodna banka 1884–2004*, Jugoslovenski pregled, Beograd
40. Dugalić, V., Stojanović, B. (2003) *Istorijska nacionalnog novca*, Studio plus, Beograd
41. Dušanić, J (2001) *Tranzicija, velika šansa ali i opasna zamka*, "Nikola Pašić", Beograd
42. Dušanić, J., Dušanić, T. (1998) *Tranzicija u Rusiji*, Ekonomска политика, Beograd
43. Eckstein, A. (1971) *Comparasion of Economic Systems – Theoretical and Methodological Approaches*, University of California Press
44. Eichengreen, B. (2004) *Financial Instability*, ,Lomborg, B., (ed.), *Global Crises, Global Solutions*, Cambridge University Press
45. Eisner, R. (1985) *The Total System of Accounts*, Survey of Current Business,
46. *Ekonomski i poslovni enciklopedija* (1994) Savremena administracija, Beograd
47. Elias, V. (1977) *Sources of Economic Growth in Latin American Countries*, Review of Economics and Statistics
48. Eltis, W. (1984) *The Clasical Theory of Economic Growth*, The Macmillan Pres Ltd., London
49. *Enciklopedija srpskog naroda* (2008) *Bankarski sistem Srbije*, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd
50. European Commision (2001) *The Institutions and bodies of the European Union – Who is who in the European Union? – What difference will the Treaty of Nice make? – A guide for European citizens*, Office for Official Publications of the European Communities, Luxemburg.
51. European Commision (2003) *Common organisation of the agricultural markets/Reforms and reviews of the Common Agricultural Policy, Single Farm Payment*, Legal notice, www.europa.eu.int/scadplus/leg/en/lvb.
52. European Commission, Directorate – General for Agriculture (2004) *The Common Agricultural Policy explained*, Brussel.
53. European Commission, Directorate – General for Economic and Financial Affairs (2002): *Analysis of the Impact on Agricultural Markets and Incomes of EU Enlargement to the CEECs*, Brussel.

54. Eurostat (2008) *Euro-indicators*, Newsrealise, 59
55. Ferreira, M., A., Laux, P. A, (2003) *Portfolio flows, volatility and growth*, www.ssrn.com,
56. Filipović M., Njegovan Z., Hadžić M. (2002) *Uloga tržišta i planiranja i usklajivanje tržišnih i planskih odluka u uslovima tranzicije*, monografsko izdanje povodom naučnog skupa “Planiranje i implementacija” Institut za arhitekturu i urbanizam Srbije, Beograd.
57. Filipović M., Njegovan Z., Jansson B. (2003) *Training in local development: Course on agriculture cooperatives and development*, manual, UNDP, Sjenica, Serbia.
58. Filipović, M. (1989) *Nove tehnologije i sirovinske grane proizvodnje*, Ekonomski institut, Beograd.
59. Filipović, M., Vujošević, M. (2008) *Nova generacija evropskih dokumenata održivog razvoja i pouke za Srbiju*, CID, Ekonomski fakultet i IAUS, Beograd
60. Fischer B. M. (2005) *Taking the CAP Forward*, National Farmers Union – Annual Conference, Birmingham, UK.
61. Fond Centar za demokratiju (2001) *Učiti od drugih*, Iskustva tranzicije u Poljskoj i Mađarskoj, Beograd
62. Fridman, M. (1972) *Teorija novca i monetarna politika*, Rad, Beograd
63. Gajić, M., Lovre, K., Trkulja, Đ., Zekić, S. (2003) *Razvoj poljoprivrede zemalja u tranziciji – ostvareni rezultati i potencijalni efekti pristupa EU*, Ekonomika poljoprivrede, god. br. 4, Beograd.
64. Gams, A. (1996) *Država kao nosilac Imperium-a i Dominium-a u svojinskim odnosima*, u Svojina i slobode, Institut Društvenih nauka, Beograd
65. Gnjatović, D. (2007) *Ekonomija Srbije*, Megatrend univerzitet, Beograd
66. Gnjatović, D., (1999) *Fianansije i finansijsko pravo*, Policijska akademija, Beograd
67. Gorton, M., Buckwell, A., Davidova, S.(2000) *Transfers and Distortions Along CEEC Food Supply Chains*, in: Tangerman, S., Banse, M.: “Central and East European Agriculture in an expanding European Union”, CAB International, Wallingford, UK.
68. Grabowski, R. (1999) *Pathways to Economic Development*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham
69. Grbić, V. (2004) *Poljoprivreda i budžet Evropske unije*, Ekonomika poljoprivrede, god. LI, broj 3-4, str. 269-277, Beograd.
70. Grossman G. (1967) *Economics Systems*, Prentice-Hall, New Jersey

71. Grupa autora (2013) *Komparativna analiza agrarnih politika razvijenih zemalja*, Ekonomski fakultet, Subotica.
72. Guislain, P. (1997) *The Privatization Challenge: A Strategic, Legal and Institutional Analysis of International Experience*, World Bank, Washington.
73. Hajek, F. (2012) *Put u ropsstvo*, Sl. Glasnik, Beograd.
74. Herrick, B., Kindleberger, Ch. (1983) *Economic Development*, McGraw Hill, New York
75. Hirshleifer, J. (1970) *Investment, Interest and Capital*, Englewood Cliff, New Jersey
76. Hitiris T. (2003) *European Union Economics*, FT Prentice Hall
77. Hodžić, K., Ćejvanović, F. (2010) *Ekonomска политика*, IEP – Beograd; Ekonomski fakultet – Tuzla; Otvoreni univerzitet APEIRON – Travnik; Beograd-Tuzla-Travnik.
78. Hogendorn, J. (1996) *Economic Development*, Harper Collins College Publishers
79. Holesovsky, V. (1977) *Economic System–Analysis and Comparison*, McGraw–Hill, New York
80. Honohan P. (2004) *Financial Development, Growth and Poverty: How Close are the Links?* Palgrave, Macmillan
81. Ivanović, B., A (1974) *Method of Establishing a List of Development Indicators*, Ekonomski analiza, br. 1/2, Beograd
82. Janković, M. (2007) *Rečnik nacionalnih računa*, Republički zavod za statistiku (RZS), Beograd
83. Javidan, M. (2007) *Forward–Thinking Cultures*, Harvard Business Review, July–August
84. Jelisavac, S., Zirojević M. (2003) *Politika konkurenčije u EU*, Economika preduzetnišva, br.1
85. Jovanovic, M. (2004). *Evropska ekonomска integracija*, Ekonomksi fakultet, Beograd
86. Kelch, D., Normile, M. A. (2004) *CAP Reform 2003-04*, USDA, Electronic Outlook Report from the Economic Research Service.
87. Kindleberger, B. H. (1983) *Economic Development*, Fourth Edition, McGraw–Hill
88. King, R. G., Levin, R. (1993) *Finance and Growth: Schumpeter might be right*, Quarterly Journal of Economics, 108.
89. Kljusev, N. (1982) *Teorija i politika ekonomskog razvoja*, Književne novine, Beograd

90. Knosen, S. (2001) *Tax Policy of the European Union: a review of issue and options.*, Fiannz Archiv.
91. Koen, D. (2014) *Homo Economicus, (zabludeli) porok novih vremena*, CLIO, Beograd.
92. Kolektiv autora (1996) *Svojina i slobode*, zbornik radova, Institut društvenih nauka, Centar za ekonomска istraživanja, Beograd
93. 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
94. Kornai, J. (1990) *The Roud to the Free Economy*, Norton, New York
95. Kornai, J., (1986) *The Hungarian Reform Process Visions, Hopes and Bality*, Journal of Economic Literature,
96. Kostić, D. (2006) *Međunarodno poslovanje*, Megatrend univerzitet, Beograd
97. Kotler, Ph. (1997) *Marketing menadžment*, Gospodarska misao, Zagreb.
98. Kovač, O. (1994) *Platni bilans i međunarodne finansije*, CES MECON, Beograd
99. Kovač, O. (2004) *Međunarodne finansije*, Ekonomski fakultet , Beograd
100. Kozomara, J. (1994) *Tehnološka konkurentnost*, Ekonomski fakultet, Beograd
101. Kravis, I., Alan, H., Summers, R. (1978) *International Comparisons of Real Product Purchasing Power*, Baltimore
102. Krstić, B. (1996) *Bankarstvo*, Ekonomski fakultet, Niš
103. Kulić, M. (2008) *Finansijska tržišta*, Megatrend
104. Kuznets, S. (1951) *Six Lectures on Economic Growth*, The Free Press
105. Kuznets, S. (1967) *Modern Economic Growth*, New Haven, Yale University Press
106. Kuznets, S. (1968) *Toward of Theory of Economic Growth*, W.W. Norton, NY
107. Kuznjec, S. (1971) *Economic Growth of Nations*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
108. Levine, R., (2000) *Bank-based or market-based financial systems: Which is better?*, University of Minesota
109. Lewis, A. (1963) Economic Development with Unlimited Supplies of Labor, *The Economics of Underdevelopment*, New York
110. Lewis, A. (1994) *The State of Development Theory*, American Economic Review, March
111. Lewis, A. (1996) *Development Planing*, G Allen, London
112. Lim, D. (1996) *Explaining Economic Growth: New Analytical Framework*, Edvard Elgar

113. Lindbeck A. (1977) *The Political Economy of the New Left*, New York, Harper and Row
114. Lipton, D. and J. Suchs (1990) *Creating market economy in Eastern Europe: the case of Poland*, Brookings Papers on Economic Activity, 1–2
115. List, F. (1841) *The National System of Political Economy*
116. Lovre, K., Gajić, M., Zekić, S. (2004) *Reforma agrarne politike Evropske Unije 2003. godine*, Zbornik: *Institucionalne reforme i tranzicija agroprivrede u Republici Srbiji*, sveska 3., str. 49-55, CID, Ekonomski fakultet, Beograd.
117. Lovrenović, S. (1982). *Ekonomска политика*, drugo izdanje, Informator, Zagreb.
118. MacDomald, R., Taylor, M. P. (1991) *Exchange rates, policy convergence and European Monetary System*, Review of Economics and Statistics, 73
119. Madžar, Lj. (1990) *Suton socijalistgičkih privreda*, Ekonomika, Beograd
120. Madžar, Lj. (1995) *Finansijski aspekti privrednog razvoja*, Ekonomski fakultet, Beograd
121. Madžar, Lj. (2008) *Mehanizmi mobilizacije i alternative alokacije javnih sredstava.*, Ministarstvo finansija Srbije , Studije
122. Madžar, LJ., (1995) *Svojina i reforma*, Ekonomski institut i Institut ekonomskih nauka, Beograd
123. Makkonell, K., BrÓ, S. (1996) *Ökonomiks: Principi, problemi i politika*, Turan, Bi{ek
124. Malović D. (2006) *Međunarodne finansijske krize –teorija i politika*, Berlin–Beograd, CID, Ekonomski fakultet, Beograd
125. Mankju, G. (2007) *Principi ekonomije*, treće izdanje, Ekonomski fakultet, Beograd
126. Marković, K. (2005) *Reforma Zajedničke agrarne politike i moguće implikacije na fisionomiju agrarne politike Srbije*, Tematski zbornik: *Multifunkcionalna poljoprivreda i ruralni razvoj*, str. 142-151, Beograd.
127. Marković, K. (2009) *Liberalizacija trgovine poljoprivrednim proizvodima u procesu tranzicije – primer Republike Srbije*, tematski zbornik: “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.
128. Marković, K. (2009) *Zaštita osnovnih poljoprivrednih proizvoda u Evropskoj uniji sa osvrtom na Srbiju*, Agroekonomika br. 41-42, Vol. 41-42, str. 24-36, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad.
129. Marković, K., Njegovan, Z., Pejanović, R. (2012) *Former and future reforms of Common agricultural policy of the European Union*, Ekonomika poljoprivrede, br. 3 (2012), Vol. LIX, str. 483-498, Institut za ekonomiku poljoprivrede, Beograd.

130. Marković, P. i sar. (1980) *Ekonomika poljoprivrede*, Kulturni centar, Gornji Milanovac
131. Marsenić D. (1977) *Privredni sistem Jugoslavije*, Savremena administracija, Beograd
132. McConnell, C. (1987) *Economics*, 10. ed., McGraw Hill, New York
133. McKinnon, R. (1963) *The optimum currency area*, American Economic Review
134. McKinnon, R. (1991) *The Order of Economic Liberalization: Financial Control in the Transition to Market Economy*, John Hopkins University Press, Baltimore
135. Mihajlović, L., (2000) *Privredni sistem i ekonomska politika*, Univerzitet u Novom Sadu, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad
136. Mihajlović, L., Arsenović, Đ. (2002) *Ekonomika poljoprivrede sa zadrugarstvom*, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad.
137. Mijatović, B. (1998) *Ekonomija, politika i tranzicija*, Ficom, Beograd
138. Milanović, M. (1996). *Politika cena poljoprivrednih proizvoda*, DAEJ, Beograd.
139. Milanović, M. (2007) *Osnovi ekonomije*, Megatrend
140. Miljković D. (2007) *Međunarodne finansije*, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu
141. Ministarstvo Finansija Srbije – MFIN (2008) *Memorandum o budžetu i fiskalnoj politici za 2009 godine sa projekcijama za 2010 i 2011 godinu*
142. Mirković, M. (1940) *Agrarna politika*, Izdavačko-prosvetna zadruga SOJ, Beograd.
143. Nacionalna strategija održivog razvoja Srbije (2008) Vlada Republike Srbije, Službeni glasnik
144. Nacionalna strategija privrednog razvoja Srbije 2006–12 (2006) Vlada Republike Srbije, Beograd
145. Nelson J. F. (1999) *Producer Subsidy Equivalents (PSE) for Dairy*, Economic Research Service, U.S. Department of Agriculture, Washington D.C.
146. Njegovan, Z. (1992) *Makroekonomski aspekti tehnološkog razvoja poljoprivrede*, Institut za ekonomiku poljoprivrede, Beograd.
147. Njegovan, Z. (1997) *Ko će nas hrani u 21. veku*, zbornik “Ekonomski politika stabilizacije” Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet, Beograd
148. Njegovan, Z. (1997) *Tranzicija jugoslovenske poljoprivrede i strukturni problemi: povezana pitanja*, “Agroekonomika” br. 26, Novi Sad
149. Njegovan, Z. (2001) *Evolucija Zajedničke agrarne politike Evropske Unije kao osnova za redefinisanje agrarne politike SR Jugoslavije*, zbornik “Jugoslovenska privreda i Evropska Unija – izazovi i mogućnosti”, Beograd

150. Njegovan, Z. (2001) *Od planski orijentisane ka tržisno orijentisanoj i odrzivoj ekonomiji – Predlozi planiranja agrarnog razvoja*, “Industrija” broj 1/4, Ekonomski institut, Beograd
151. Njegovan, Z. (2002) *Održivost zajedničke agrarne politike Evropske unije (CAP) u uslovima sprovodenja procesa priključenja zemalja Centralne i istočne Evrope (CEEC)*, časopis Ekonomist, broj 3, SEJ, Beograd.
152. Njegovan, Z. (2003) *Okviri za evropsku integraciju Srbije*, zbornik: *Poljoprivreda i ruralni razvoj u evropskim integracijama*, Poljoprivredni fakultet, Beograd.
153. Njegovan, Z. (2003) *Tranzicija i evropske integracije: implikacije na agrar i tržište agrarnih proizvoda, politiku i trgovinske pregovore*, zbornik: *Evropske integracije Srbije*, Savez ekonomista Srbije, Kopaonik.
154. Njegovan, Z. (2004) *Lobing kao pretpostavka razvoja “novog sektora”*, zbornik *Oživljavanje privrede i ubrzanje tranzicije*, Kopaonik
155. Njegovan, Z. (2006) *Otpočinjanje preduzetničkih poduhvata*, VPŠ, Novi Sad
156. Njegovan, Z. (2008) *Critical framework–conditions for Strategic Development Programming*, „Ekonomika poljoprivrede”, God. 55, broj 2, Beograd
157. Njegovan, Z. (2018) *Agrokultura, kratka istorija*, Univerzitet u Novom sadu, poljoprivredni fakultet, Novi Sad, pg. 534.
158. Njegovan, Z., Bošković, O. (2007) *Prilog utvrdjivanju efekata cikličnog kretanja srpske privrede*, zbornik “Rast institucionalnog kapaciteta i investicionih mogućnosti: Glavni izazovi za Srbiju u 2007”, Savez ekonomista Srbije (SES), Kopaonik.
159. Njegovan, Z., Filipović, M., Pejanović, R. (2009) *Privredni sistem, politika i razvoj*, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad.
160. Njegovan, Z., Pejanović, R. (2015) *Planiranje i upravljanje ruralnim razvojem u podunavlju Srbije Gornje podunavlje, Karpatska oblast i Metropolitensko područje*, Univerzitet u Novom Sadu, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad, od str. 1, do str. 230. ISBN 978-86-7520-362-9, COBISS.SR-ID 302435335.
161. Njegovan, Z., Zarić, V. (1998) *Prilog za obrazovanje i razgraničenje regionala*, zbornik “Rast, strukturne promene i funkcionisanje privrede Srbije”, Ekonomski fakultet, Kragujevac
162. Njegovan, Z., Zarić, V. (1999) *Savremeni pristup izboru indikatora održivog razvoja*, zbornik “Regionalni razvoj i demografski tokovi balkanskih zemalja”, Niš
163. Njegovan, Zoran (2015) *Industrijske politike kao faktor razvoja agroprivrede u Srbiji*, časopis: *AGROEKONOMIKA*, god 44, br. 68, str. 26-40, UDK: 338.48, ISSN 0350-5928(Print), ISSN 2335-0776.

164. Njegovan, Zoran, Filipović, Milorad (2016) *Lokalni ekonomski razvoj i planiranje*, monografija, Univerzitet u Novom Sadu, Poljoprivredni fakultet, Departman za ekonomiku poljoprivrede i sociologiju sela, Novi Sad, od str. 1, do str. 202, CIP 330.34 338.23.631, ISBN 978-86-7520-363-6, COBISS.SR-ID 303702791.
165. OECD (2004) *Agricultural Support: How is it Measured and What does it Mean?*, The OECD Policy Briefs, www.oecd.org/publications/Pol_brief.
166. OECD (2004) *Methodology for the measurement of support and use in policy evaluation*, www.oecd.org/agr/policy.
167. Pantić, D. (1996) *Budžet Evropske zajednice*., Ekonomski institut, Beograd, Centar Group., Beograd
168. 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
169. Pejanović, R., Njegovan, Z. (2009) *Preduzetništvo i (agro)ekonomija*, Univerzitet u Novom Sadu, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad
170. Pejanović, R., Njegovan, Z. (2011) *Principi ekonomije i agrarna politika*, Univerzitet u Novom Sadu, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad, str. 334., ISBN 978-86-7520-212-7; CIP 330(075.8) 338.43.02(075.8); COBISS.SR-ID 263058951.
171. Pejanović, R., Njegovan, Z., Maksimović, G. (2013) *Ekonomika poljoprivrede, agrarna politika i ruralni razvoj*, monografija, Društvo agrarnih ekonomista Balkana, Beograd.
172. Pejanović, R., Njegovan, Z., Tica, N. (2007) *Tranzicija, ruralni razvoj i agrarna politika*, Univerzitet u Novom Sadu, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad
173. Pelević, B., Vučković, V. (2007) *Međunarodna ekonomija*, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu.
174. Piketi, T. (2015) *Kapital 21. veka*, Akademска knjiga, Novi Sad.
175. Pokrajac, S. (2001) *Menadžment promena i promene menadžmenta*, Topy, Beograd.
176. Polanji, K. (2003) *Velika transformacija*, Beograd: Filip Višnjić.
177. Popović D. (2005) *Privredna aktivnost i makroekonomksa politika u tranziciji*, u knjizi, *Četiri godine tranzicije u Srbiji*, Centar za liberalno–demokratke studije, Beograd
178. Popović, S. (1974) *Politika cena poljoprivrednih proizvoda*, IEP, Beograd.
179. Popović, S. (1979) *Aktuelna pitanja agrarne politike na području SR Srbije bez pokrajina*, Institut za ekonomiku poljoprivrede, Beograd.

180. Popović, S. (1990) *Ogledi o privrednom sistemu Jugoslavije*, Ekonomski institut, Beograd
181. 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
182. Prekrajac, Z. (2001) *Tretman poljoprivrede u okviru Svetske trgovinske organizacije – geneza, stanje i perspektive*, Selekcija i semenarstvo, Vol. 8, broj 1-4, str. 7-17.
183. Prekrajac, Z. (2005) *Poljoprivreda i zemlje u razvoju u novoj rundi pregovora u okviru STO*, Privredna izgradnja, XLVIII, broj 1-2, str. 53-70.
184. Prokopijević, M. (1997) *Evropska monetarna unija*, Službeni list SFRJ, Beograd.
185. Radić, M. (1984) *Agrarna politika SFRJ: socijalizam i poljoprivreda*, Privredni Pregled, Beograd.
186. Reed, M. R. (2001) *International Trade in Agricultural Products*, Prentice – Hall, Inc., Upper Saddle River, New Jersey.
187. Reinert, S. E. (2004) *Globalna ekonomija, Kako su bogati postali bogati i zašto siromašni postaju siromašniji*, Čigoja, Beograd.
188. Rikardo, D. (2012) *O principima političke ekonomije i oporezivanja*, Sl. Glasnik, Beograd.
189. Rostow, W. (1963) *The Economics of Take-off into Sustained Growth*
190. Rostow, W. (1971) *The Stages of Economic Growth*, 2. ed., Cambridge University Press, London
191. Ruppert, P. R., Emmott, B. (1987) *The Pocket Economist*, Oxford
192. Sachs, J., Larain, F. (1993) *Macroeconomics in the Global Economy*, Harvester, Wheatsheaf, New York, London
193. Samuelson, P. (1964) *An Introductory analysis*, McGraw Hill, six eddition
194. Samuelson, P. (1964) *Theoretical notes on trade problems*, Review of Economics and Statistics, Vol.46
195. Samuelson, P., Nordhaus, W. (1994) *Ekonomija*, 14. izdanje, Mate, Zagreb
196. Schumpeter, J. (1961) *The Theory of Economic Development*, A Galaxy Book, New York
197. Schumpeter, J. (1976) *Capitalism, Socialism and Democracy*, Alen and Unwin, London
198. Sekulović, M., Kitanović, D., Cvetanović, S., (1997) *Makroekonomija*, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd

199. Sewell, J. (1977) *The United States and World Development*, Preager Publishers, London
200. Simon G. J. (2008) *British Model on Economic Growth*, Ekonomski anali
201. Smith, A. (1952) *Istraživanje prirode i uzroka bogatstva naroda*, Kultura, Beograd
202. Solow, R., *Technical Change and Aggregate Production Function*, Review of Economic and Statistics 39
203. Šreder, U. (2003) *Ekonomksa politika, Evropa od A do Š*, Priručnik za evropske integracije, Fondacija Konrad Adenauer, Beograd
204. Štiglic, Dž. (2013) *Slobodan pad, Amerika, slobodna tržišta i slom svetske privrede*, Akadembska knjiga, Novi Sad.
205. Štiglic, E. DŽ. (2003) *Ekonomija Javnog sektora*, Ekonomski fakultet, Beograd
206. Štiglitz, E. J. (2003) *Ekonomika javnog sektora*, CID, Ekonomski fakultet, Beograd.
207. Stojanović, B. (1991) *Međunarodni monetarni fond i Jugoslavija*, Ekonomski institut, Beograd.
208. Stojanović, R. (1989) *Teorija privrednog razvoja u trećoj tehnološkoj revoluciji*, Savremena administracija, Beograd
209. Šumpeter, J. (2012) *Teorija privrednog razvoja*, Sl. Glasnik, Beograd.
210. Swinbank, A., Tanner, C. (1996) *Farm Policy and Trade Conflict: The Uruguay Round and CAP Reform*, Ann Arbor, The University of Michigan Press.
211. Swoboda, A. K. (1969) (eds), *Monetary Problems of the International Economy*, Chicago University Press, Chicago.
212. Tangermann, S., Swinnen, J. F. M. (2000) *Conclusions and Implications for Food and Agricultural Policy in the Process of Accession to the EU*. In: Tangerman, S., Banse, M., Central and East European Agriculture in an expanding European Union, CAB International, Wallingford, UK.
213. Thirlwall, A. P. (1999) *The Economics of Growth*, sixt edition, Mc Millan Press, London
214. Todaro, M. (1997) *Economic Development*, Longman, London, and New York
215. Tomljenović, D. (1994) *Finansijska teorija i politika*, Savremena administracija, Beograd
216. UNCTAD (2006) *World Investments Report*.
217. Upton, M., Dixon, J. M. (1994) *Methods of micro-level analysis for agricultural programmes and policies*, A guideline for policy analysts, FAO, Rome.
218. USDA (1994) *Impact of the GATT Uruguay Round on Agricultural Trade*, Washington D.C.

219. Veselinov, D. (1981) *Agrarno pitanje u Jugoslaviji*, Ekonomski politika, Beograd.
220. Vidas–Bubanja, M. (2002) *Liberalizacija trgovine u Jugoistočnoj Evropi, Ekonomika preduzetništva*, br. 1, 2002.
221. Vlada Republike Srbije (2006) *Nacionalna strategija privrednog razvoja Republike Srbije 2006–2012*, Beograd
222. Vujošević, M., Filipović, M. (2006) *Održivi razvoj u SCG: Institucionalno prilagođavanje rešenjima i praksi u EU*, CID, Ekonomski fakultet i IAUS, Beograd
223. Vukadin, E. (1991) *Ekonomski politika – teorija i primena*, Dosije, Beograd.
224. Vukadinović, A., Milić, B., Montelatici, G., Paštrović, G. (2009) *Priručnik za metodologiju participativnog učenja i delovanja (PLA/PRA)*, Ministarstvo poljoprivrede šumarstva i vodoprivrede i Mreža za podršku ruralnom razvoju Republike Srbije.
225. Williamson, J., M. Mahar (1998) *A Survey of financial liberalization*, in Essays in International Finance, 211, Princeton
226. World Bank (1997) *World Development Report: From Plan to Market*
227. World Bank (2001) *World Development Indicators*, Washington, DC
228. World Economic Forum (2006) *The Global Competitiveness Report 2006–2007*, Geneve
229. World Trade Organization (1997) *Guide to the World Trade Organization* Interactive Guide, Internet
230. Zakić, Z. (2001) *Agrarna ekonomija*, Ekonomski fakultet, Beograd.
231. Zakić, Z., Stojanović, Ž. (2008) *Ekonomika agrara*, CID Ekonomski fakultet, Beograd.
232. Zekić, S., Gajić, M., Lovre, K. (2005) *Multifunkcionalnost i ruralni razvoj – nova paradigma za reformu Zajedničke agrarne politike Evropske unije*, Tematski zbornik pod nazivom: Multifunkcionalna poljoprivreda i ruralni razvoj, str. 135–142, Beograd.
233. Zirojević, M. (2002) *Konkurenčija i državna pomoć u pravu Evropske unije*, Evropsko zakonodavstvo, br 2

