

NEVENKA NIĆIN - MAKROEKONOMIJA

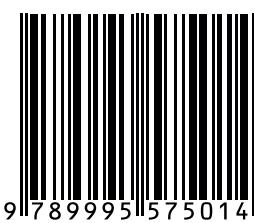
EVROPSKI UNIVERZITET
BRČKO DISTRIKT
BOSNA I HERCEGOVINA



EUROPEAN UNIVERSITY
BRČKO DISTRICT
BOSNIA AND HERZEGOVINA

MAKROEKONOMIJA

NEVENKA NIĆIN



9 789995 575014

MAKROEKONOMIJA

Nevenka Nićin, *Makroekonomija*, prvo izdanje

UREDNIK:

Dr Nedeljko Stanković

RECENZENTI:

Prof. dr Aleksandar Miljković

Prof. dr Dušan Milojević

IZDAVAČ:

EVROPSKI UNIVERZITET BRČKO DISTRIKT

Tel. 049 490 905

<http://www.evropskiuniverzitet-brcko.com/>

Odlukom Senata Evropskog univerziteta u Brčkom, broj: 821-0D-02/2012,
od 15. 09. 2012. godine, knjiga «Makroekonomija» autorke prof. dr
Nevenke Nićin prihvaćena ja kao udžbenička literatura.

ŠTAMPA:

Markos, Banja Luka

TIRAŽ:

200.

ISBN 978-99955-750-1-4

Prof. dr Nevenka Nićin

MAKROEKONOMIJA

**EVROPSKI UNIVERZITET
BRČKO, 2012.**

Predgovor

Prilikom izrade udžbenika Makroekonomija rukovodilo se potrebom za sistematizovanim teorijsko-metodološkim i praktično-aplikativnim pristupom sagledavanju makroekonomskih zakonitosti.

Svi nivoi ekonomskog obrazovanja pretpostavljaju potrebu formiranja znanja iz oblasti makroekonomije. To je razumljivo ako se zna da je ambijent, u kojem ekonomista treba da ostvaruje svoju profesionalnu aktivnost, tržišni.

Ova knjiga je namenjena studentima ekonomskih usmerenja. Verujem da može poslužiti i drugima koji se bave metodama ekonomije, radom i sredstvima.

Napisana je na osnovu dugogodišnjeg stručnog i pedagoškog rada autora u više privrednih društava i visokoskolskih obrazovnih institucija. Zahvaljujući stečenim iskustvima koje autor nosi u vezi makroekonomске problematike nastoji se da se stvore uslovi da studenti sukcesivno i sistematski ovladaju znanjima makroekonomije.

Korišćena je obimna literatura iz oblasti ekonomije i makroekonomije.

Autor je nastojao da kompleksnu makroekonomsku problematiku obradi i saopšti na nivou koji odgovara studentima koji stiču visoko ekonomsko obrazovanje. Takođe, pretenzija autora je da u okviru svojih znanja pruži određeni doprinos izučavanju ove veoma složene materije, prevashodno sa praktične strane.

Autor ove knjige biće zahvalan čitaocima na sugestijama i pomoći, u cilju poboljšanja koja će učiniti u drugom izdanju.

Autor

SADRŽAJ

| | |
|---|----|
| <i>Predgovor</i> | 5 |
| 1. Pojam makroekonomije..... | 13 |
| 1.1. Pojam makroekonomije i mikroekonomije | 13 |
| 1.1.1. Klasična makroekonomija..... | 17 |
| 1.1.2. Sistemski pristup privrednom razvoju..... | 17 |
| 1.1.3. Osnovne karakteristike velikog društvenog i velikog ekonomskog sistema..... | 17 |
| 1.1.4. Odnos celine i delova | 19 |
| 1.1.5. Sistem i okruženje | 23 |
| 1.1.6. Funtionisanje sistema | 24 |
| <i>Kontrolna pitanja</i> | 26 |
| 2. Privredni rast i nivoi organizovanosti privrede | 27 |
| 2.1. Opšta privredna ravnoteža..... | 27 |
| 2.2. Stabilnost sistema..... | 31 |
| 2.2.1. Uvodni pojmovi..... | 31 |
| 2.2.2. Osnovne karakteristike procesa stabilizacije i destabilizacije velikog ekonomskog sistema..... | 32 |
| 2.3. Optimalnost sistema | 34 |
| 2.3.1. Uvodni pojmovi..... | 34 |
| 2.3.2. Osnovne karakteristike približavanja i udaljavanja stanju optimalnosti velikog ekonomskog sistema..... | 34 |
| <i>Kontrolna pitanja</i> | 36 |
| 3. Osnovne agregatne makroekonomikske veličine | 37 |
| 3.1. Društveni bruto proizvod, društveni proizvod i nacionalni dohodak | 37 |
| 3.2. Analitička upotreba agregatnih izraza proizvodnje | 38 |
| <i>Kontrolna pitanja</i> | 40 |
| 4. Materijalni uslovi i pretpostavke | 41 |
| 4.1. Stepen razvijenosti privrede | 41 |
| 4.2. Uslovjenost privrednog razvoja veličinom zemlje i stanovništva..... | 46 |
| 4.3. Obim i struktura proizvodnih faktora..... | 48 |
| 4.3.1. Jedinstvo i komplementarnost proizvodnih faktora | 48 |
| 4.4. Stanovništvo i radna snaga kao faktor privrednog razvoja | 50 |
| 4.4.1. Neke teorijske napomene pri razmatranju stanovništva..... | 50 |
| <i>Kontrolna pitanja</i> | 53 |
| 5. Osnovni faktori rasta društvenog proizvoda | 55 |
| 5.1. Složenost i brojnost faktora privrednog rasta..... | 55 |
| 5.2. Neposredni faktori privrednog rasta..... | 56 |
| 5.3. Posredni faktori privrednog rasta | 57 |
| 5.4. Privredni rast i međusobni odnos investicija i potrošnje..... | 57 |
| 5.4.1. Opšte napomene o optimizaciji privrednog rasta | 57 |

| | |
|--|------------|
| 5.4.2. Vremenski horizont posmatranja | 60 |
| 5.4.3. Problem optimalnih proporcija između investicija i potrošnje | 61 |
| 5.5. Granice ubrzanja stope rasta i stope investicija | 62 |
| <i>Kontrolna pitanja</i> | 62 |
| 6. Tehnički progres i privredni rast | 63 |
| 6.1. Pojam tehničkog progrusa | 63 |
| 6.2. Tehnički progres i tipovi privrednog razvoja..... | 65 |
| 6.2.1. Osnovne karakteristike savremenog naučno-tehničkog progrusa..... | 66 |
| <i>Kontrolna pitanja</i> | 69 |
| 7. Akumulacija i investicije | 71 |
| 7.1. Akumulacija i privredni razvoj | 71 |
| 7.2. Sistemski pristup odnosa akumulacije i privrednog razvoja..... | 72 |
| 7.2.2. Odnos akumulacije i potrošnje u svetu optimizacije velikog ekonomskog sistema | 78 |
| 7.3. Investicije i investiciona politika | 79 |
| 7.3.1. Pojam i vrste investicija | 79 |
| 7.3.2. Teorijski pristup izboru globalne strukture investicija | 81 |
| <i>Kontrolna pitanja</i> | 89 |
| 8. Merenje vrednosti ekonomske aktivnosti: Bruto domaći proizvod | 91 |
| 8.1. Kvantitativne varijable..... | 91 |
| 8.2. Pravila za izračunavanje BDP-a..... | 92 |
| 8.3. Odnos realnog BDP-a i nominalnog BDP-a | 95 |
| 8.4. Deflator BDP-a | 97 |
| 8.5. Lančano merenje vrednosti realnog BDP-a | 98 |
| 8.6. Dva aritmetička izraza za merenje procentualnih promena | 98 |
| 8.7. Komponente trošenja | 99 |
| 8.8. Ostale mere dohotka..... | 100 |
| <i>Kontrolna pitanja</i> | 102 |
| 9. Merenje troškova života:..... | 103 |
| Potrošački indeks cena | 103 |
| 9.1. Cena korpe roba | 103 |
| 9.2. CPI u odnosu na deflator BDP-a..... | 103 |
| <i>Kontrolna pitanja</i> | 104 |
| 10. Nacionalni dohodak, tražnja, potrošnja, investicije, javne nabavke | 105 |
| 10.1. Podela nacionalnog dohotka | 105 |
| 10.2. Šta određuje tražnju za robama i uslugama | 106 |
| 10.3. Potrošnja..... | 107 |
| 10.4. Investicije | 107 |
| 10.5. Javne nabavke | 108 |
| 10.6. Mnoštvo različitih kamatnih stopa..... | 109 |
| <i>Kontrolna pitanja</i> | 110 |
| 11. Ravnoteža roba i usluga | 111 |
| 11.1. Šta dovodi ponudu roba i usluga i tražnju za njima u ravnotežu | 111 |
| 11.2. Ravnoteža na tržištu roba i usluga: | 111 |

| | |
|--|------------|
| Ponuda ekonomskih outputa i tražnja za njima..... | 111 |
| 11.3. Ravnoteža na finansijskim tržištima: | 112 |
| Ponuda zajmovnih sredstava i tražnja za njima..... | 112 |
| 11.4. Promene u štednji: Efekti fiskalne politike | 114 |
| 11.5. Kob-Daglasova (Cobb – Douglas) funkcija proizvodnje | 114 |
| Kontrolna pitanja..... | 116 |
| 12. Novac i inflacija | 117 |
| 12.1. Šta je novac?..... | 117 |
| 12.2. Funkcije novca | 117 |
| 12.3. Vrste novca..... | 118 |
| 12.4. Kako se meri količina novca | 119 |
| 12.5. Kvantitativna teorija novca | 120 |
| 12.6. Transakcije i kvantitativna jednačina | 121 |
| 12.7. Funkcija tražnje za novcem i kvantitativna jednačina..... | 122 |
| 12.7.1. Dve realne kamatne stope: ex ante (unapred) i ex post (unazad) | 123 |
| 12.7.2. Nominalna kamatna stopa i tražnja novca..... | 124 |
| 12.7.3. Troškovi čuvanja novca..... | 124 |
| 12.7.4. Budući novac i tekuće cene | 125 |
| 12.7.5. Društveni troškovi inflacije | 125 |
| 12.8. Pojam i pojava inflacije..... | 126 |
| 12.9. Merenje i vrste inflacije..... | 128 |
| 12.10. Teorije inflacije | 131 |
| 12.11. Posledice inflacije..... | 133 |
| 12.13. Monetarističko tumačenje inflacije | 136 |
| 12.14. Uloga inflacije u ekonomiji | 137 |
| 12.15. Hiperinflacija..... | 138 |
| 12.15.1. Troškovi hiperinflacije | 139 |
| Kontrolna pitanja: | 139 |
| 13. Devizni kurs i platni bilans..... | 141 |
| 13.1. Pojam i vrste deviznog kursa..... | 141 |
| 13.2. Definicija platnog bilansa..... | 143 |
| 13.3. Sistem društvenih potreba | 146 |
| 13.4. Pojam monetarno-kreditnog sistema | 147 |
| Kontrolna pitanja..... | 149 |
| 14. Centralna banka..... | 151 |
| 14.1. Pojam i istorija centralne banke | 151 |
| 14.2. Status, organizacija i upravljanje centralnom bankom..... | 152 |
| 14.3. Funkcije centralne banke | 154 |
| 14.4. Operacije i bilans centralne banke..... | 162 |
| 14.5. Komponente koje određuju ponudu novca..... | 163 |
| 14.6. Primarni novac | 164 |
| 14.7. Stopa primarnog novca prema depozitima | 165 |
| 14.8. Stopa rezervi banaka kod centralne banke | 165 |
| 14.9. Komponente koje određuju ponudu novca..... | 166 |

| | |
|---|------------|
| 14.10. Evropska centralna banka (ECB)..... | 168 |
| <i>Kontrolna pitanja</i> | 170 |
| 15. Teoretičari XX veka i novih ekonomskih pravaca..... | 171 |
| 15.1. Kenzijanci | 171 |
| 15.2. Neokenzijanci..... | 173 |
| 15.3. Neoklasična i liberalna škola | 174 |
| 15.4. Monetaristi | 175 |
| 15.5. Austrijanci..... | 176 |
| <i>Kontrolna pitanja</i> | 179 |
| 16. Mesto i uloga tržišta u ekonomiji..... | 181 |
| 16.1. Pojam i uloga tržišta..... | 181 |
| 16.2. Transakcioni troškovi..... | 182 |
| 16.3. Funkcija tržišta | 184 |
| 16.4. Oblici ispoljavanja tržišne konkurenциje..... | 186 |
| 16.5. Glavni kriterijumi klasifikacije tržišta | 188 |
| 16.6. Tržište potpune ili savršene konkurenциje | 192 |
| 16.7. Tržište nepotpune ili nesavršene konkurenциje | 193 |
| 16.8. Monopolska konkurenčija..... | 194 |
| 16.9. Subjekti tržišta..... | 195 |
| 16.10. Svetska trgovina i svetska tržišta i uloga razvijenih zemalja..... | 197 |
| 16.11. Tržište kapitala i razvijene zemlje | 199 |
| 16.12. Globalna finansijska tržišta..... | 199 |
| 17. Proizvodna funkcija | 201 |
| 17.1. Poslovi proizvodne funkcije..... | 202 |
| 17.1.1. Priprema proizvodnje | 203 |
| 17.1.2. Proizvodno izvršenje..... | 204 |
| 17.1.3. Organizacioni tipovi proizvodnje..... | 205 |
| 17.1.4. Standardizacija i tipizacija proizvodnje | 207 |
| 17.1.5. Specijalizacija i kooperacija proizvodnje | 208 |
| 17.1.6. Metode rada i merenje radnog učinka..... | 209 |
| 17.1.7. Tehnička kontrola proizvodnje | 210 |
| 17.2. Elementi proizvodnje | 212 |
| 17.2.1. Rad | 212 |
| 17.2.2. Predmeti rada | 213 |
| 17.2.3. Sredstva za rad | 214 |
| 17.3. Proizvodnja i njene karakteristike | 215 |
| 17.3.1. Proizvodna funkcija na nivou preduzeća | 215 |
| 17.3.2. Simultane varijacije više faktora proizvodnje..... | 217 |
| <i>Kontrolna pitanja</i> | 218 |
| 18. Globalizacija | 219 |
| 18.1. Definisanje termina | 219 |
| 18.2. O globalizaciji (teorijska osnova) | 221 |
| 18.3. Teorija globalizacije..... | 224 |
| 18.4. Najvažniji teorijski pristupi ekonomskoj globalizaciji | 227 |

| | |
|--|------------|
| 18.5. Logika ekonomске globalizacije | 229 |
| 18.6. Osobine procesa globalizacije | 232 |
| 18.7. Karakteristike globalne ekonomije | 233 |
| 18.8. Multinacionalne/transnacionalne kompanije – prednosti i nedostaci. | 235 |
| 18.9. SAD kao globalna sila | 237 |
| 18.10. Podela globalizacije | 238 |
| <i>Kontrolna pitanja.....</i> | 239 |
| LITERATURA | 240 |

1. Pojam makroekonomije

1.1. Pojam makroekonomije i mikroekonomije

Ekonomija se bavi ciljevima i naučnim objašnjenjima funkcionisanja privrede. Cilj ekonomije je da pojasni način na koji društvo donosi odluke o proizvodnji, potrošnji, razmeni dobara i da ponudi preporuke zasnovane na individualnom vrednosnom sudu.

Jedna od mogućih klasifikacija ekonomije je na makro i mikroekonomiju. Makroekonomija je nauka o agregatnom ponašanju privrede kao celine. Agregatni trendovi nisu ništa drugo nego rezultat miliona individualnih odluka pojedinačnih firmi o angažovanju kapitala, o novoj zaposlenosti, o kretanju cena, o ponašanju na tržištu, o povezanosti u nove ekonomske celine i sl. Makroekonomija se, dakle, bavi sveukupnim (agregatnim) ekonomskim tendencijama, a ne pojedinačnim tendencijama razvijaka određenih firmi ili regionala. Takvim izučavanjem makroekonomija stvara opšti okvir za razumevanje procesa donošenja pojedinačnih odluka na nivou firmi ili drugih manjih ekonomske celina.

Makroekonomija izučava ukupnu (opštu) agregiranu ekonomiju a mikroekonomija dezagregirane sastavne delove.

Makroekonomija objašnjava ekonomsку stvarnost procesom simplifikacije.

Makroekonomija, izučava ekonomiju društva, sa svim materijalnim, vrednosnim i prirodnim elementima, kao i ljudima aktivno uključenim u ekonomsku aktivnost.

Makroekonomija, izučava sistem društvene privrede sa njenom infrastrukturom materijalnih i ljudskih faktora, i njenom organizacionom nadgradnjom.

Karakteristike makroekonomije su: društvena podela rada, uključivanje tržišta u proces društvene reprodukcije, ponašanje sistema u skladu sa ekonomskim zakonima, postojanje tržišta rada i kapitala.

Pri svemu tome treba istaći da ne postoji nikakav konflikt niti protivurečnost između makro i mikroekonomije. Radi se o sagledavanju istih problema, ali o različitom fokusiranju određenih problema. Mikroekonomija proučava ponašanje individualnih domaćinstava i formi praveći jednostavne pretpostavke da agregati (kao nacionalni dohodak i stopa nezaposlenosti, na

primer) ostaju konstantni. Suprotno tome, makroekonomija proučava ponašanje navedenih agregata (nacionalni dohodak i stopa nezaposlenosti) ignorirajući razlike među individualnim domaćinstvima.

Makroekonomija, dakle, uočava i definiše globalne probleme ekonomske misli dajući odgovore na pitanja tipa: šta utiče da nacionalna privreda bude bogatija ili siromašnija? Šta utiče na ovakvu ili onaku raspodelu nacionalnog dohotka? Kako se građani u jednoj zemlji ponašaju prema budućnosti? Zašto je npr. u poslednjih deset godina povećanje cena u Argentini imalo intenzivan rast? Zašto je rast cena u Švajcarskoj bio neznatan? Šta utiče na slabljenje vrednosti američkog dolara u odnosu na japanski jen? Zašto SAD imaju veći uvoz nego izvoz? I sl.

Jedno od vaših područja istraživanja u makroekonomiji jeste uticaj politike države, posebno fiskalne i monetarne na ukupna kretanja u privredi. Napor makroekonomije treba da ide u pravcu traženja optimalne uloge države kako se ne bi gušila inicijativa pojedinih firmi, odnosno kako bi se stvorile racionalne veze između privrede i ekonomske politike (jer su one nepredvidive i nestabilne) čime bi se stvorila zdrava osnova za upravljanje privredom. U odnosima privrede i ekonomske politike da ocene potencijalne efekte alternativnih politika čime se omogućava poboljšanje ekonomske politike odnosno i samo funkcionisanje privrede.

Kako makroekonomija izučava rast, strukturu i funkcionisanje velikog ekonomskega sistema, logična je velika bliskost između Ekonomike Srbije, Kibernetike i Opštih teorija sistema, odnosno još tačnije Opštih teorija ekonomskih sistema.

Posmatrajući privredu kao veliki ekonomski sistem, treba istaći da je ona jedan od podistema društvenog sistema, da se sastoji od velikog broja sastavnih delova i ogromnog broja aktivnih elemenata. Ova konstatacija posebno zahteva da se objasne dve stvari:

- 1) Odnos dela i celine, odnosno sistema i podistema i
- 2) Šta podrazumevamo pod aktivnim elementima.

1. Sistemi (celine) obuhvataju ili kompleksnost elemenata ili pojedinačnih delova. Oni poseduju strukturu, realizuju funkciju i predaju informacije ili ih prerađuju. Otuda i kažemo da sistemi ne predstavljaju prost zbir raznih elemenata iz čega proizilazi da sistemi ne mogu imati svojstva koja ne moraju imati njihovi sastavni elementi. Ukazujući da su još starogrčki filozofi znali da je celine više od zbira svojih delova i da prema tome sistem nije svodljiv na delove, Oskar Lange kaže da sistemi poseduju atribute koji se razlikuju od atributa

njihovih konstituišućih elemenata i oni isto tako imaju svoje sopstvene načine delovanja koji se ne mogu izvući samo iz njihovih elemenata.

Kada posmatramo dinamički odnos sistema (celine) i podsistema (delova) mora se stalno imati na umu još Hegelov stav dat u poznatom delu „Logika“: „U odnosu celine i delova obe su strane samostalnosti, ali na takav način da jedna drugu u sebi održavaju i ujedno je svaka od njih identitet obe“. Iz ova-kvog sasvim ispravnog pristupa proizilaze dva zaključka:

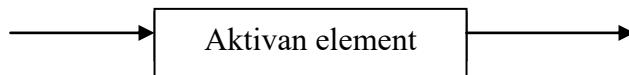
- a) Da bi delovi pripadali nekoj celini moraju imati bitna svojstva te celine, jer inače gube vezu sa njom i osuđeni su na propast; i
- b) Delovi se u celini ne mogu ponašati potpuno autonomno, ali se ne smeju ni utapati u sistem potpuno bezlično stvarajući od njega amorfnu masu. Jednostavno rečeno, deo u celini mora posedovati određenu relativnu samostalnost što podrazumeva njegov aktivian odnos da utiče na celinu i razvija je ali da istovremeno „trpi“ uticaj sredine čiji je sastavni deo;

2. Da bi neki element u sistemu bio aktivian, on mora:

- a) da utiče na druge elemente u okruženju ali istovremeno da trpi povratni uticaj iz okruženja;
- b) da bi ostvario prvi uslov aktivnog elementa mora da ima najmanje po jednu ulaznu i izlaznu vezu, i
- c) ulazna veza (input) determiniše izlaznu vezu (output).

Nivo aktivnosti jednog elementa ogleda se u stalnoj transformaciji input – vektora $y=f(x)$ u output vektor, imajući u vidu da se u ekonomskom sistemu dešavaju stalno dve vrste promena:

- a) jedni elementi ulaze u sistem, drugi iz njega izlaze, i
- b) stalno se menja vrsta i broj veza između elemenata.



Napred smo istakli da je privreda kao veliki ekonomski sistem podsistem društvenog sistema. Značajno je istaći još da ona (u društvenom sistemu) ima najveći broj složenih veza, pa prema tome i najveći broj aktivnih elemenata. Ona je neposredno povezana sa naukom, kulturom, prosvetom, socijalom i zdravstvenom zaštitom, odbranom zemlje i drugim podsistemasima velikog društvenog sistema.

Privreda je ujedno i najdinamičniji podsistem društvenog sistema, a za njeno normalno funkcionisanje neophodno je hijerarhijsko ustrojstvo jer su

ekonomski sistemi sa više nivoa i sa više ciljeva. Isto tako treba reći da od svih društvenih podsistema privreda ima najveći stepen stohastičnosti, najveći broj aktivnih elemenata i nivo dinamike odnosno kretanja i razvoja sistema.

Kretanje i razvoj sistema dobija nov pristup razvojem Opšte teorije ekonomskih sistema. To se odnosi na pitanja: a) statike – dinamike, b) kvantiteta i kvaliteta, c) prostora i vremena, d) ekstenzivnosti i intenzivnosti, e) kretanja i razvoja.

Imajući u vidu da su ekonomski sistemi dinamički sistemi, jasno treba istaći da je statistika samo trenutak, samo presek stanja u datom dinamičkom kretanju. Ako, na primer, posmatramo stopu rasta društvenog proizvoda u zemljama A i B u 1994. godini i neka je ona i u jednoj i u drugoj zemlji 4%. Taj podatak nije dovoljan ako ne znamo je li to na liniji uzrasta ili pada. To nisu ista stanja ako kretanje u zemlji A ima tendenciju $r_y = 6, 5, 4, 3, 2$, a u zemlji B, $r_y = 2, 3, 4, 5, 6$.

Opšta teorija ekonomskih sistema raskida i sa do tada tradicionalnim shvatanjima kvantiteta i kvaliteta.

Polazeći od činjenice da i moderna matematika tvrdi da nema čistog kvantiteta, Opšta teorija ekonomskih sistema ukazuje na jedinstvo kvantiteta i kvaliteta u usvakom realnom sistemu. Uzmimo za primer da smo dali podatak da je kapitalni koeficijent $k = 4$ jedinica. Nismo li time izrazili jednu kvantitativnu veličinu? Jesmo. Mećutim, izražavanje tog kvantiteta podrazumeva uvek da on u sebi sadrži određen kvalitet.

Polazeći od činjenice da se prostor i vreme moraju posmatrati jedinstveno, Opšta teorija sistema posmatra ekonomski prostor kao specifičan oblik kretanja materije i kao specifičan oblik lokalizacije te iste materije.

S pravom, Opšta teorija ekonomskih sistema ukazuje da su ekstenzivan i intenzivan privredni razvoj dva čisto teorijska modela, dok je u stvarnosti moguća samo njihova kombinacija koja polazi od toga da ova dva tipa privrednog razvoja nije moguće potpuno odvojeno posmatrati, jer svaka intenzivnost ima za prepostavku prethodnu ekstenzivnost, i obrnuto.

Prihvatajući Egelsou definiciju, da počev od zvezda do atoma postoji delovanje jednih tela na druga i da je to njihovo delovanje upravo kretanje, Oskar Lange s pravom tvrdi da je svako kretanje ujedno i razvoj, odnosno da je proces razvoja ujedno i proces kretanja.

Ukazujući samo na neka značajnija pitanja čije smo odgovore dobili zahvaljujući Opštoj teoriji ekonomskih sistema, upravo dolazimo do zaključka da nacionalne ekonomije nalaze u tom izučavanju značajnu potporu i odgovore na

brojna ekonombska pitanja teorijski definisana zahvaljujući pojedinačnim iskustvima. Iz takvog stava implicitno se ukazuje na značaj Opšte teorije ekonomskih sistema za razvoj Ekonomije Srbije. Radi se, naime, o mogućnosti ali i o potrebi da Ekonomija Srbije iskoristi jednu savremenu naučnu metodologiju. Interesantno je ukazati i na sličnosti i razlike. Sličnosti u izučavanju Ekonomije Srbije i Opšte teorije ekonomskih sistema postoje u tome što se i jedna i druga bave proučavanjem privrede kao velikog ekonomskog sistema. Razlika je u tome što Opšta teorija ekonomskih sistema predstavlja naučnu metodologiju za opšta ekonombska pitanja karakteristična za sve nacionalne privrede, dok se Ekonomija Srbije bavi izučavanjem konkretnog velikog ekonomskog sistema, koristeći pri tom saznanja i iskustva iz drugih zemalja koja objedinjuje Opšta teorija sistema.

1.1.1. Klasična makroekonomija

U ekonomskoj nauci makroekonomija i izučavanje makroekonomskih agregaata dobijaju na značaju tridesetih godina prošlog veka. Nakon dugogodišnjeg interesovanja za mikroekonombska pitanja, pojavili su se problemi, naročito u periodu Velike depresije (1929-1933), koji su u prvi plan stavili pitanja zaposlenosti, cena i određivanja ravnotežnog društvenog proizvoda. Iz takve orijentacije proizišao je veliki broj teorija poslovnih ciklusa i na osnovu njih brojni paketi ekonomskih politika namenjenih stabilizaciji privrednih tokova. Teorija koja je učinila prevrat u ekonomskoj misli u prvim decenijama ovog veka dobila je ime po njenom utežljivaču, John Maynard Keynes-u. Radikalne promene u načinu razmišljanja ekonomista, koje su podstaknute njegovim radom „Opšta teorija zaposlenosti, kamate i novca“ (1936), u istoriji ekonombske misli označene su kao kenzijanska revolucija.

1.1.2. Sistemski pristup privrednom razvoju

Sve društvene nauke, bilo da se bave kretanjem i razvojem društava u celini, bilo samo pojedinih njegovih delova, dođi iljavaju poslednjih godina veoma krupne promene u oblasti naučnog metoda. Pojava Opšte teorije sistema znači takvu krupnu novinu u naučnoj metodologiji društvenih nauka, slobodnije može reći svih nauka, da je stvorila potrebu u naučnoj misli da se preispitaju mnogi dosadašnji pogledi na društveni razvoj. Nastajući istovremeno sa razvojem Kibernetike kao nauke, Opšta teorija ekonomskih sistema predstavlja i danas, nezaobilazan naučni metod u kretanju i razvoju društva u celini.

1.1.3. Osnovne karakteristike velikog društvenog i velikog ekonomskog sistema

Svim društvenim i ekonomskim sistemima imanentno je stalno kretanje i razvoj. Tvorac Kibernetike, Norbert Viner, poredi to kretanje i razvoj velikih

ekonomskih i društvenih sistema sa kretanjem i razvojem planetarijuma ukazujući na četiri osnovne karakteristike:

- a) Osnovni zadatak Kibernetike sastoji se u otkrivanju i formulaciji opštih zakonitosti organizacije i funkcionisanja određenih klasa dinamičkih sistema, različitih materijalnih svojstava koja pokazuju aktivno ponašanje usmereno prema određenom cilju pomoću stvaranja, prenošenja, prijema, čuvanja i prerade informacija i koji u izvesnim granama imaju karakter autoupravljanja a time takođe i autostabilizacije. Ukazujući da se radi o dinamičkim sistemima, Kanel ih skraćeno naziva kibernetiskim sistemima.
- b) Stohastičnost ili neizvesnost možemo vezati za činjenicu, da dinamički sistemi ostvaruju stalne promene i da je tendencija svih sistema ka entropiji. Na primeru velikog ekonomskog sistema možemo ukazati na stohastičnost kao jednu od bitnih karakteristika. Naime, ma koliko bili dobro informisani i ma koliko poznavali problem teško je sa potpunom sigurnošću predvideti određene ekomske promene i pojave. Na primer, pokušaj da se definiše nivo i vreme ostvarenja opšte privredne ravnoteže, najčešće ostaje bez odgovarajućih rezultata. Činjenica da su i društveni i veliki ekonomski sistemi stohastički sistemi stvara odgovarajuću obavezu pred ekonomistima da izučavanju privrede priču kompleksno, da se problem sagleda iz različitih uglova, da se definiše više varijanata, kako bi se stepen stohastičnosti sveo na minimum. Uvažavajući činjenicu da je privreda stohastički sistem, upućuje i na potrebu korišćenja naučnih saznanja iz drugih, a pre svega komplementarnih nauka.
- c) Veliki društveni sistem i privreda kao njegov podsistem veoma su složeni sistemi. Možemo reći da je privreda najsloženiji podsistem društvenog sistema. To znači da privreda ima najveći broj sastavnih delova, najveći broj aktivnih elemenata i najveći broj međusobno ostvarenih veza između pojedinih delova. Stepen složenosti upućuje na potrebu da se uvažava činjenica da postoji međuzavisnost između stohastičnosti i stepena složenosti. To drugim rečima znači da, ako je privreda najsloženiji podsistem velikog društvenog sistema, da ona ima i najveći stepen neizvesnosti. Polazeći od te činjenice, potrebno je definisati proces upravljanja, rukovođenja, sistem informacija i sistem odlučivanja. Naime, neće se na isti način izvršiti proces odlučivanja u jednostavnim, prostim sistemima u odnosu na sistem odlučivanja u složenim sistemima.
- d) Hjernijski karakter društvenog i ekonomskog sistema podrazumeva stalni izbor prioriteta i primata. Izbor prioriteta kod velikih ekonomskih sistema obuhvata vrlo različita područja kao što su: prioritetni faktori razvoja, prioritetne grane proizvodnje, izbor prioritetnih tipova tehnike, prioriteti u stručnom obrazovanju i naučno istraživačkom radu,

uključivanje prioritetnih elemenata u sistemu upravljanja, itd. Hjerarhijsko ustrojstvo kod svih vrsta društvenih i ekonomskih sistema vrlo je složeno kako zbog postojanja više nivoa i variranja broja nivoa u zavisnosti od tipa akcija koje se vrše odnosno tipa odluka koje se donose, tako i zbog postojanja različitog ranga, različitog prioriteta nekih podsistema u datom sistemu.

Pri ovome treba istaći da ni svi sistemi ni ostali nivoi nemaju isti prioritet. Primera radi istaknimo da sva preduzeća nemaju isti značaj za svoju granu ili za celu narodnu privredu. Iz prednjih napomena proizilazi da možemo govoriti o celom sistemu nivoa i isto tako o postojanju vrlo složenog sistema prioriteta. Ovo postojanje sistema nivoa i sistema prioriteta podrazumeva i njihovu stalnu promenljivost. Tako na primer možemo reći, da se ne može ustanoviti takva skala prioriteta koja bi bila ista za sve nivoe i za neki duži period.

Razumljivo je da odabiranje prioriteta otuda treba shvatiti dinamično jer na njih utiče ne samo nivo razvoja zemlje već i promene koje donosi razvoj nauke i tehnike, a zatim promene u međunarodnoj podeli rada i međunarodnim političkim odnosima.

Značaj prioriteta kod velikih ekonomskih sistema najjasnije može da se vidi kada se posmatra u svojim krajnostima u uslovima vrlo velike i vrlo male zemlje. Kod velikih zemalja greške se nalaze u redosledu pa se samim tim brže i lakše ispravljaju. Kod malih zemalja problem je veoma složen i sa dalekosežnim posledicama. Tu je zapravo reč o pravoj selekciji odnosno, o uključivanju i isključivanju određenih oblasti iz programa razvoja.

Kada govorimo o značaju izbora prioriteta kod velikih i malih zemalja treba istaći da su različiti efekti promašaja. Za veliku zemlju obično je to samo izražavanje određenih proporcionalnosti koje se u vremenu mogu uskladiti dok je problem složen kada je u pitanju mala zemlja što obično dovodi do dugoročnog blokiranja zamašnog dela njene inače oskudne akumulacije u jednoj defektnoj i nerentabilnoj proizvodnoj sfери sa vrlo često i indirektnim troškovima i gubicima.

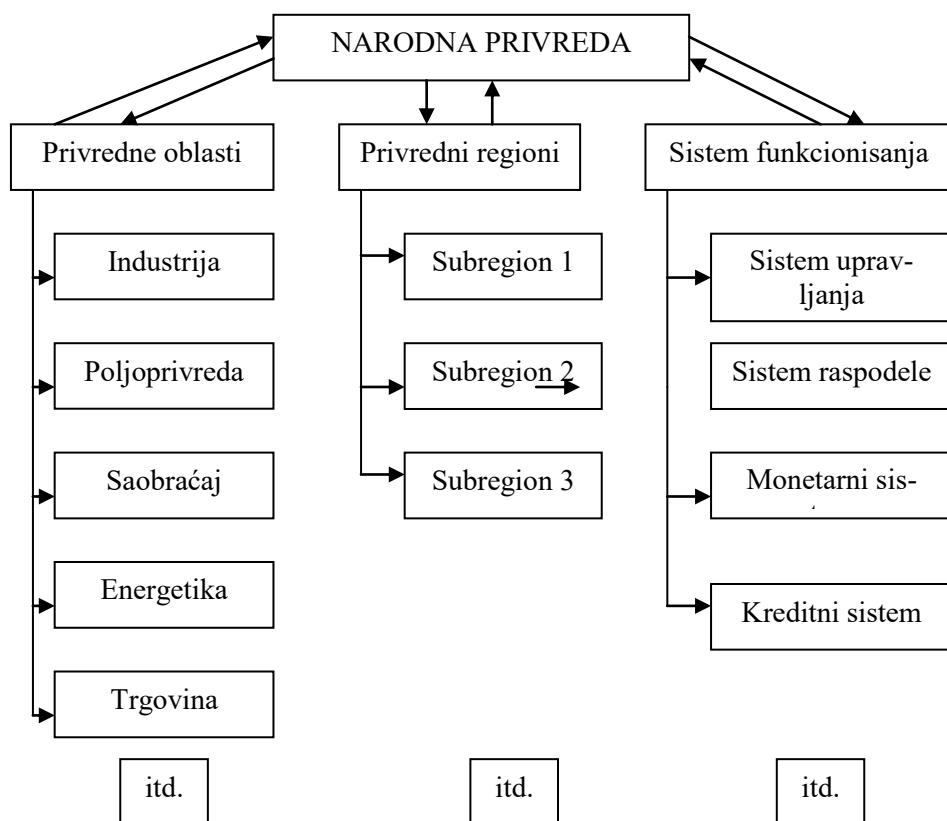
1.1.4. Odnos celine i delova

U prethodnom tekstu smo naglasili da sistem obuhvata ukupnost i kompleksnost elemenata ili pojedinih delova. On poseduje strukturu, realizuje funkciju i predaje informacije ili ih prenosi. Jednostavno rečeno, pod pojmom sistema podrazumevamo uređenu celinu koju sačinjavaju delovi (elementi) između kojih postoje ili mogu da se uspostave bilo kakvi odnosi.

Svaki posmatrani sistem uvek je deo nekog većeg sistema, i taj veći sistem je obično sistem višeg reda u odnosu na posmatrani sistem, koji, opet, u odnosu na viši, ima rang njegovog podsistema. Sistem koji se dalje deli na podsisteme jeste složen sistem.

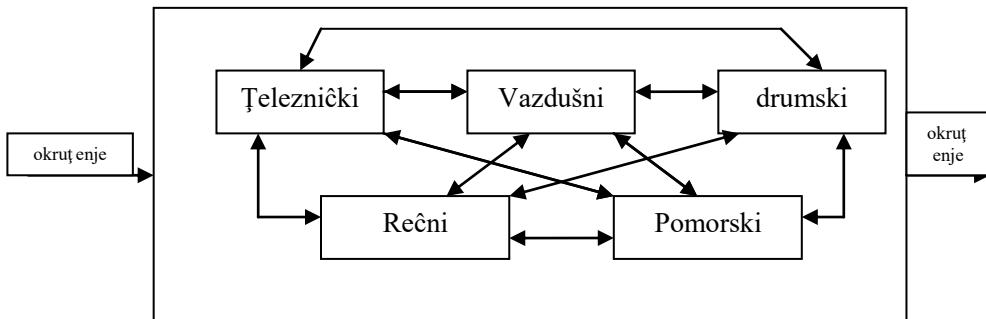
Sasvim uprošćen prikaz cele narodne privrede kao vrlo složenog sistema bio bi, na primer:

Veliki ekonomski sistem (narodna privreda) ulazi u još širu grupu dinamičkih sistema, tj. u društveni sistem, pa se može reći da je narodna privreda deo (podsistem) društvenog sistema (celine). Iz napred datog primera uočavamo da se narodna privreda sastoji iz tri osnovna krupna podsistema, ali da su svaki njihovi dalji podsistemi vrlo složeni.



Sema 1. Nacionalna privreda kao složen sistem

Na primeru saobraćaja kao podistema velikog ekonomskog sistema, možemo ilustrovati dalju složenost svakog podistema sistema privrednih oblasti.



Šema 2. Složnost enost podsistema

Napred smo istakli da sistem podrazumeva utvrđenu celinu što ukazuje da delovi ili elementi sistema nisu bilo kako haotično ugrađeni u celinu, već da oni daju celini obeležje uređenosti na osnovu koje je celina struktuirana i organizovana. To drugim rečima znači, da između delova ili elemenata sistema postoje određeni odnosi. Pošto nas posebno interesuje narodna privreda kao veliki ekonomski sistem pokušaćemo da ukažemo, kakav odnos postoji između narodne privrede kao celine i njenih delova:

- Više puta smo rekli da sistem nije prost zbir sastavnih delova što govori o međusobnoj interakciji koja daje posebne specifičnosti celini. Međutim, ne možemo zaboraviti da podsistemi moraju imati bitna svojstva sistema, jer su njegov sastavni deo i u suprotnom gube vezu sa njim. Nemoguće je, na primer, zamisliti autarhično ponašanje preduzeća nezavisno od osnovnih procesa kretanja narodne privrede. Teško da bi jedno preduzeće moglo da posluje ukoliko ne bi uvažavalo (ne bi vodilo računa) o datim institucionalnim rešenjima. Takvo preduzeće bi doživelo sopstveni krah usled gubljenja veza sa narodnom privredom kao celinom.
- Činjenica da deo mora nositi osnovna obeležja celine, ne znači da se on uklapa u celinu bez ikakve samostalnosti. To bi bila druga krajnost koja bi dovela do atrofije i dela i celine, proizilazi da on ima odgovarajuću relativnu samostalnost. Zahvaljujući toj relativnoj samostalnosti, deo je sposoban da se brzo i efikasno adaptira nastalim promenama. To saznanje da deo ima relativnu samostalnost pruža i značajnu osnovu za stvaranje odgovarajućih institucionalnih rešenja kojima je potrebno da se definiše ponašanje privrednih subjekata u velikom ekonomskom sistemu. Primeri iz ne tako davne istorije ukazuju na neke krajnosti. Tako smo, na primer, do pedesetih godina prošlog veka imali administrativno upravljanje privredom u SFRJ bez postojanja odgovarajuće relativne samostalnosti delova. Ustavnim rešenjima iz sedamdesetih godina u

SFRJ stvorene su odgovarajuće institucionalne prepostavke za decentralizaciju i potpunu samostalnost delova što je moralo da vodi (i što se dogodilo) razbijanju celine.

- c) S obzirom na ēinjenicu da je izuzetno značajno odrediti nivo samostalnosti dela u celini nameće se suštinsko pitanje kako odrediti optimalan odnos celine i pojedinog određenog dela stvarajući na taj način nepotrebne sukobe i nekoordiniranost akcija i s druge strane prejake podređenosti dela celini, što opet onemogućuje brzo prilagođavanje dela izmenjenim uslovima.

Otuda iznalaženje optimalnog odnosa dela i celine predstavlja u svakom društvenom sistemu krajnje složen i uvek vrlo aktuelan zadatak. On se nalazi manje ili više vidljivo prisutan u svakoj privrednoj, odnosno svakoj društvenoj odluci, bez obzira ko je donosi i na koga se odnosi. To je, istovremeno, srđ sistema funkcionisanja ne samo privrednog već i celog društvenog sistema. Jasno postavljanje ovog odnosa prepostavka je, najzad, za formulisanje privrednog i celog društvenog razvoja.

Ukazujući na potrebu traženja optimalnog odnosa celine i delova indirektno ističemo da bi bilo koja krajnost imala značajne štete kako u privredi, kao velikom ekonomskom sistemu, tako i u društvenom sistemu, a i samim tim sa mnogim neiskorišćenim rezervama.

- d) Polazeći od napred datih karakteristika sistema možemo istaći da sistem može opstati samo kao otvoren sistem uz neprekidnu interakciju sistem - okruženje. Broj interakcija između objekata unutar izdvojene celine treba da bude znatno veći od broja interakcija odnosa između izdvojene celine i ostalog dela koji je van izdvojene celine. Ali pored broja interakcija (odnosa) treba imati u vidu i njihovu relevantnost u odnosu na sistem koji se formira. Na taj način mi uzimamo u razmatranje kako kvantitet, tako i kvalitet interakcija. Ako, na primer, uzmemo narodnu privredu kao sistem, onda su za nju okruženje svi ostali podsistemi datog velikog društvenog sistema kome pripada posmatrana narodna privreda (nauka, prosveta, kultura, zdravstveni i socijalni sistemi itd.). Ako joj nauka ne bi stalno pružala nova otkrića, prosveta nove stručne kadrove, itd., privreda kao sistem ne bi bila u stanju da se održi. Dakle, ona mora vršiti određenu razmenu sa raznim drugim sistemima. To isto važi i za veliki društveni sistem kao celinu, u odnosu na njegovo okruženje (drugi društveni sistemi), kao što važi, na primer, i za svaki podistem narodne privrede, sve do preduzeća. Okruženje je sve šire što idemo ka nižim nivoima. Tako, recimo, u okruženje preduzeća, uzetog kao ekonomski sistem, ulazi: ceo društveni sistem, veliki ekonomski sistem (narodna privreda), privredna grana kojoj pripada preduzeće (grana kao sistem), region u kome je locirano posmatrano preduzeće (region kao sistem), sistem funkcionisanja privrede (sa svim svojim podsistemasima), politički sistem, naučno-istraživački sistem, sistem izgradnje stručnih kadrova, sistem socijalnog osiguranja, itd.

I na kraju treba istaći činjenicu da se sistemi stalno razvijaju i da povećavaju broj svojih veza sa okruženjem, što dovodi do činjenice da okruženje postaje sve razigranije, sve složenije i sa većim stepenom stohastičnosti.

1.1.5. Sistem i okruženje

Dinamički shvaćen, sistem kao celina i njegovi sastavni delovi, daju osnova da se povuče granica između sistema odnosno podsistema i okruženja. Iako na ovo pitanje nije lako dati odgovor treba najpre imati u vidu jedno pravilo: broj interakcija između objekata unutar razdvojene celine treba da bude znatno veći od broja interakcija između objekata unutar izdvojene celine i ostalog dela koji je van izdvojene celine. Ali pored broja interakcija (odnosa) treba imati u vidu njihovu relevantnost u odnosu na sistem koji se formira.

Najopštije rečeno, granice između sistema odnosno njihovih sistema i okruženja nalazimo na zamišljenom krugu koji se ocrta tačkama inputa i tačkama autputa datog sistema.

Kada posmatramo privredu kao veliki ekonomski sistem, okruženje u najširem smislu obuhvata veoma brojne sfere društvenog života, počev od političkog sistema, obrazovanja, nauke, kulture, zdravstvene i socijalne zaštite pa do sistema međunarodnih, političkih, ekonomskih i drugih odnosa. Možemo reći da tako shvaćeno okruženje obuhvata i geografsku sredinu u njenom najraznovrsnijem značenju, tj. prirodne faktore, klimu, gustinu naseljenosti, tradicije i običaje stanovništva, nasleđene agrarne odnose, itd. Imajući u vidu da je važnost ovih raznih delova okruženja različitih intenziteta čitav se problem mora hijerarhijski posmatrati s obzirom na nejednaku snagu njihovog dejstva na privrodu. Prema akademiku Nikoli Čobeljiću postoje tri najvažnija područja iz široke sfere društvenog okruženja, odnosno tri područja koja imaju najveći značaj za privrodu kao veliki ekonomski sistem, a to su: politički sistem, sistem obrazovanja i naučno-istraživački sistem.

Ukazujući da neki od elemenata političkog sistema imaju izuzetnu snagu delovanja na privredni razvoj i da predstavljaju neobično snažne inpute ekonomskog sistema, akademik Čobeljić posebno ukazuje na pitanje izbora osnovnog oblika društvenog razvoja, ali s pravom upozorava da naročitu osetljivost pokazuju i oni elementi političkog sistema koji se tiču društvene solidarnosti, socijalnih razlika i sl.

Sistem obrazovanja i uloga nauke u privrednom razvoju imaju veliku ulogu, kako na razvoj društvenog sistema u celini, tako i na razvoj privrede kao velikog ekonomskog sistema. Input i autput vektori sa privredom kao velikim ekonomskim sistemom predstavljaju polje snažnih, najizraženijih interakcija između ova tri podsistema velikog društvenog sistema. To su (posmatrano

posebno sistem obrazovanja veliki ekonomski sistem; nauka veliki ekonomski sistem) ujedno i dve najznačajnije ključne povratne sprege velikog ekonomskog sistema.

Imajući u vidu odnos sistema i okruženja, odnosno njihovu besprekidnu interakciju, možemo reći da dolazi do stalnih promena na relaciji sistem – okruženje, kako sa stanovišta njihovih struktura, tako i sa stanovišta njihovih međusobnih veza.

1.1.6. FUNKCIONISANJE SISTEMA

Da bismo razumeli strukturu i funkcionisanje sistema potrebno je najpre objasniti pojam entropije. Pojam i termin entropije vode poreklo od klasične termodinamike i vezuje se za kraj XIX veka, kada su postavljena dva zakona termodinamike u njihovim klasičnim formulama:

1. energija univerzuma ostaje konstantna
2. entropija univerzuma u svim vremenima teži maksimumu.

Entropija je u termodinamici mera za degradaciju energije. Ona je maksimalna u slučaju ravnomernog raspada topote, nepostojanja energije i rada. Formula za entropiju

$$H = Q / T$$

pri čemu je H – povećanje entropije; Q – povećanje transfera topote sa topiljem na hladno telo, a T – apsolutna temperatura na koju se transfer vrši.

Prema Clausis-u, koji je polovinom XIX veka prvi uveo pojam entropije (kod nepovratnih procesa), energija „degradira“, a entropija raste. Na osnovu ovakvih zaključaka on je učinio prepostavku o stalmom porastu entropije, tj. o tzv. „totalnoj smrti“. Po njemu topota nikada ne može da prelazi sama od sebe od topotnog izvora sa nižom temperaturom na topotni izvor sa višom temperaturom. Što drugim rečima znači da je moguće samo da više temperature prelaze u niže. Ili uzmimo za primer princip odvojenih sudova. Zamislimo dva suda u istoj ravni koji su povezani ali sa različitim nivoima vode. Ako se ova dva suda spoje i obezbedi cirkulacija, dogodiće se proces izjednačavanja nivoa vode, odnosno doći će do strujanja iz suda sa višim nivoom prema sudu sa nižim nivoom vode, a tada je ka stanju najveće verovatnoće, odnosno doći će do stanja izjednačavanja potencija. To strujanje zapravo predstavlja funkcionisanje. Govoreći o entropiji kao drugom zakonu termodinamike Norbert Viner ističe, da dok entropija raste, svemir, a i svi zatvoreni sistemi u svemiru teže prirodno da se izopače i da izgube svoju osobenost. Da iz stanja najmanje preču u stanje najveće verovatnoće, i iz stanja organizovanosti i diferencijacije u kome osobe-

nosti i oblici postoje u stanje haosa i jednoobraznosti, dok svemir kao celina ukoliko uopšte postoji ceo svemir, teži da se rastoji, postaje mestimična ostrvca čiji je cilj suprotan opštem cilju svemira i gde se javlja ograničena i privremena težnja ka povećanju organizovanosti. Tivot nalazi svoj dom na jednom ovakvom ostrvcu.

Na bazi sagledavanja osnovnih elemenata definicija entropije koja je karakteristična za sve dinamičke sisteme može reći da je entropija prisutna i u velikim ekonomskim sistemima i da veliki ekonomski sistemi u svom kretanju i razvoju teže da iz stanja organizovanosti prečuju haotično stanje. Taj proces ostvarivanja stanja najveće verovatnoće, ustvari predstavlja funkcionisanje privrede kao velikog ekonomskog sistema.

Imajući u vidu da je veliki ekonomski sistem vrlo složen sistem, proces funkcionisanja podrazumeva razgranat sistem veza između elemenata sistema. Suština problema se upravo sastoji u tome da se determiniše optimalni nivo i odnos između elemenata sistema i isto tako da se obezbedi funkcionisanje i skladan razvoj pojedinih elemenata (podistema) i privrede u celini, odnosno sistema. Za jasnije definisanje sistema, odnosno njegove strukture u Opštoj teoriji sistema veliku ulogu je odigrala matematička teorija skupova. Tu se kao što je poznato insistira na kompleksnom karakteru skupa, budući da skup nije samo određeni raspored delova koji čine neku celinu, već celina kao takva koja ima osobine koje ne moraju da poseduju delovi.

Polazeći od činjenice da su veliki društveni i veliki ekonomski sistemi dinamički sistemi, nameće se zaključak o neophodnosti jedinstvenog posmatranja strukture i funkcionisanja sistema. To su dva dela iste celine. Dok god postoji interakcija između strukture i funkcionisanja, odnosno dok god promene u jednom uslovjavaju dalje promene, u drugom u cilju njihovog međusobnog usklađivanja govori se o stabilnom dinamičkom sistemu. Kada se poremete odnosi i kada mehanizam ostvarivanja povratne sprege počne da otkazuje, tada sistem iz stabilnog prelazi u nestabilan.

U analizu strukture i funkcionisanja sistema za trenutak ćemo uključiti i prethodna saznanja o entropiji. Naime, svi dinamički sistemi, a samim tim i data struktura njihovih elemenata teži haosu, tj. stanju najveće verovatnoće. Kod prirodnih dinamičkih sistema (npr. biološki sistem i sl.) postoje samoregulatori koji uspostavljaju sklad i drži nivo, različite nivoje različitih potencija kako bi se usporio proces entropije. Kod veštačkih dinamičkih sistema kakav je i ekonomski sistem složenost uspostavljanja međusobnih veza između strukture i funkcionisanja dobija na značaju samom činjenicom da kod ovih sistema nema takvih samoregulatora te da se proces dezorganizovanja u njima može zaustaviti samo uz kvalitetne informacije, odgovarajući sistem upravljanja, adekvatnu organizaciju posla, dobar sistem odlučivanja i sl., čime se na određeni način stvara i neka vrsta specifičnih samoregulatora.

Kontrolna pitanja

- 1. Pojam makroekonomije*
- 2. Klasična makroekonomija i sistemski pristup privrednom razvoju*
- 3. Koje su osnovne karakteristike velikog društvenog sistema, a koje velikog ekonomskog sistema?*
- 4. Odnos celine i delova*
- 5. Sistem i okruženje*
- 6. Funkcionisanje sistema*

2. Privredni rast i nivoi organizovanosti privrede

Jedno od značajnih pitanja vezanih za jasno opredeljenje rasta i razvoja jeste i pitanje postojanja odgovarajućih nivoa organizovanosti privrede. Na sadašnjem nivou saznanja nauke postoje tri nivoa organizovanosti privrede kao velikog ekonomskog sistema:

- a. opšta ravnoteža
- b. stabilnost sistema
- c. optimalnost sistema.

Kraj ovog milenijuma možemo označiti i kao period u kome se stvaraju uslovi za sagledavanje i četvrtog postoptimalnog nivoa organizovanosti. Ostvarivanje viših nivoa organizovanosti ima za prepostavku da se ostvaruju, u datom posmatranom sistemu niži nivoi organizovanosti. Tako na primer, možemo reći da se ne može ostvariti optimalnost kao najviši nivo organizovanosti sistema bez ostvarivanja stabilnosti sistema. Ili ako govorimo o ostvarivanju stabilnosti sistema, privreda mora da prolazi kroz stanje opšte privredne ravnoteže. Međutim, ono što se mora imati u vidu jeste činjenica da se vremenski ne moraju poklapati ostvarivanja viših i nižih nivoa organizovanosti. Tako na primer, ako kažemo da je za ostvarivanje stabilnosti sistema potrebno da privreda prolazi kroz stanje opšte privredne ravnoteže to nikako ne znači da se na primer, u 1996. godini ostvaruje stabilnost sistema samo ako je te godine privreda ostvarila i opštu privrednu ravnotežu.

Svaki od navedena tri stepena organizovanosti može imati dva suprotna stanja:

- a. ravnotežu i neravnotežu,
- b. stabilnost i nestabilnost,
- c. optimalnost i neoptimalnost.

Oba ova stanja mogu opet, sa svoje strane dostizati vrlo različite stepene intenziteta pri čemu je skala raznolikosti varijacija naročito izražena kod negativnih stanja.

2.1. Opšta privredna ravnoteža

Kada govorimo o nivoima organizovanosti svakog društva ili svakog ekonomskog sistema onda pre svega mislimo na opštu ravnotežu, stabilnost i optimalnost sistema. U okviru privrede kao velikog ekonomskog sistema govorimo o opštoj privrednoj ravnoteži pod kojom podrazumevamo proporcionalnost ili sklad između dva osnovna deljka proširene reprodukcije pri čemu je

omogućena nesmetana razmena između odeljaka uz puno korišćenje proizvodnih kapaciteta i punu zaposlenost.

Iz napred date definicije opšte privredne ravnoteže proizilazi zaključak da je ona dinamički fenomen te da se nikako ne može statički posmatrati i to iz više razloga:

- a. ona se mora posmatrati u tesnoj vezi sa strukturnim promenama i one su, bilo da se radi o granskoj i regionalnoj strukturi, dugoročnog karaktera,
- b. strukturne promene daju karakter nezavisnosti i dinamizma, određujući i osnovne karakteristike privredi kao velikom ekonomskom sistemu,
- c. proces razvoja se ispoljava u formi narušavanja i ponovnog uspostavljanja ravnoteže,
- d. pošto se privreda nalazi u stalnom kretanju i razvoju stalno se menjaju njeni ulazni elementi, njihove kombinacije i način međusobnog delovanja,
- e. privreda kao i svi drugi dinamički sistemi može biti više ili manje stabilna u zavisnosti od toga koliko je sposobna da dostigne novo stanje proporcionalnosti.

Kao i kod drugih viših nivoa organizovanosti i kod stanja opšte privredne ravnoteže možemo reći da se ona ne ostvaruje kod svih podsistema. Reč je nai-me o elementima i podsistemima manjeg značaja (koji bitno ne utiču na kretanje velikog ekonomskog sistema). Čak se može dogoditi da sam proces uvođenja privrede u stanje opšte privredne ravnoteže izazove određene protivurečnosti i nesklad u manje značajnim podsistemima. Bitno je dakle da ključni elementi ili podsistemi velikog ekonomskog sistema ostvare nivo opšte privredne ravnoteže. Tada se može reći i za ceo sistem da je u stanju opšte privredne ravnoteže.

Imajući u vidu dinamički pristup opštoj privrednoj ravnoteži, kao i činjenicu da je privreda kao veliki ekonomski sistem stohastički sistem možemo naglasiti dve stvari:

- a. ostvarivanje stanja opšte privredne ravnoteže je kratkotrajno stanje i
- b. ne može se sa sigurnošću predvideti niti vreme, niti nivo ostvarivanja stanja opšte privredne ravnoteže.

Ako kretanje i razvoj privrede označimo kao proces onda je opšta privredna ravnoteža tačka, dati vremenski trenutak u kome konstatujemo da je ostvarena proporcionalnost ili sklad između dva osnovna odeljka proširene reprodukcije, a pri čemu je omogućena nesmetana razmena između tih odeljaka uz puno korišćenje proizvodnih kapaciteta i punu zaposlenost.

U ovoj definiciji nismo sasvim jasno naglasili i činjenicu da je opšta privredna ravnoteža specijalan slučaj dinamičke proporcionalnosti, a što ona u stvari jeste, ali smo istakli tvrdnju da se povremeno uspostavlja kratkotrajno stanje ravnoteže što je uslov za dinamičku proporcionalnost. Iz prednjeg rečenog proizilazi da i najmanje organizovan sistem, pod uslovom da se uopšte održava kao sistem mora mora ponekad doći u stanje ravnoteže čak i ako inače postoje velike disproporcionalnosti pa i ako se sistem nalazi na liniji opadanja. Određena iskustva u praćenju privrede pokazuju da i tada na liniji opadanja disproporcionalnosti, ključni podsistemi ostvare za trenutak dinamičku proporcionalnost.

Radi bližeg upoznavanja sa definicijom opšte privredne ravnoteže ukažemo i na neka viđenja rodonačelnika Opšte teorije sistema. Poslužićemo se naime radovima Lange-a i Njemčinov-a. I jedan i drugi autor stavljaju akcenat na takve realne činjenice kao što su proizvodnja, investicije, zaposlenost i sl. i na osnovu njih definišu uspostavljanje i narušavanje privredne ravnoteže. Kao dobri poznavaoци matematičkog instrumentarija i njihove primene u ekonomiji, Njemčinov i Lange definišu određene koeficijente, da bi njima ukazali na ostvarivanje stanja opšte privredne ravnoteže, odnosno na veća ili manja odstupanja od tog stanja. Njemčinov naziva taj koeficijent bilansnim koeficijentom i izražava ga kao:

$$q = mc / (v_1 + m_1 - c_2)$$

gde q označava bilansni koeficijent ravnoteže;

mc – neto investicije;

$v_1 + m_1$ – viškove u sredstvima za proizvodnju po odbitku zamene u sredstvima za proizvodnju, a

c_2 – zamenu osnovnog kapitala u drugom odeljku.

Privreda je u stanju ravnoteže kada je $q=1$, zato što je tada cela raspoloživa akumulacija pretočena u investicije, čime je omogućena razmena proizvodnje između oddjaka pri punom korišćenju kapaciteta.

Ako je $q<1$, sve mogućnosti investiranja nisu iskorišćene a u procesu proizvodnje došlo je do neiskorišćenosti kapaciteta, pada zaposlenosti i deflacijske.

Kada je $q>1$, radi se o obimu investicija koje su iznad realnih mogućnosti. To je praćeno rastom cena i rastom troškova proizvodnje.

Privreda je dakle u stanju ravnoteže kada postoji ($q=1$), puna zaposlenost proizvodnih faktora i potpuno korišćenje viškova proizvodnje u skladu sa struktukrom i funkcijama tražnje. Slično kao i Njemčinov u radu „Teorije repro-

dukcije i akumulacija“ objavljenom u Varšavi, 1961. godine Oskar Lange daje tzv. koeficijent ravnoteže. On zapravo polazi od formule Njemčinova prilagođavajući ovu formulu potrebama međugradske analize tako da se može reći da između Lange-a i Njemčinov-a u shvatanju opšte privredne ravnoteže nema nikakve razlike.

Radi sveobuhvatnog sagledavanja definicije opšte privredne ravnoteže ukažemo na još neka teorijska shvatanja koja se sreću u literaturi kako bismo mogli da napravimo razliku o dinamičkom shvatanju opšte privredne ravnoteže, kako smo je napred definisali. Tako je klasična ekomska misao bila u uverenju da je najviši nivo organizovanosti privrede stanje opšte ravnoteže i da se privreda uvek nalazi u tom stanju po njima to stanje ravnoteže je podrazumevalo proporcionalnost i gransku i regionalnu kako na nivo cele nacionalne privrede tako i po njenim sastavnim elementima (podsistemima).

Lako je uočljiva razlika između datog dinamičkog koncepta, koji govori da je opšta privredna ravnoteža kratkotrajno stanje, odnosno da privreda povremeno prolazi kroz ovo stanje kao i o činjenici da je potrebno da samo ključni podsistemi budu u ravnoteži, od shvatanja klasične ekonomije o tzv. balansirnom ili uravnoteženom razvoju. Balansirani razvoj postulira razvoj svih privrednih grana kako bi se na kraći rok ostvarila što punija komplementarnost proizvodnje. Jednostavno rečeno, prema njima, ravnoteža se tretira kao idealno stanje kome privreda treba stalno da teži.

Interesantno je ukazati na odnos opšte privredne ravnoteže i viših nivoa organizovanosti sistema. Da bismo taj problem dobro razumeli daćemo primer odnosa opšte ravnoteže i stabilnosti sistema. Otuda je neophodno i ako ćemo se u toku nastavka rada duže zadržati, dati kraću definiciju stabilnosti sistema. Pod stabilnošću velikog ekonomskog sistema podrazumevamo onaj sistem kod koga se smenjivanje dveju faza, faze napuštanja i faze vraćanja ravnoteži vrši nesmetano bez većih potresa u procesu razvoja i kada su elementi sistema maksimalno aktivirani.

Ako smo shvatili dinamički pristup opštoj ravnoteži i stabilnosti sistema onda je neophodno ukazati na sledeće stvari:

- opšta privredna ravnoteža se ostvara u manje stabilnim sistemima;
- stabilnost kao viši nivo organizovanosti ne može da se ostvari bez povremenog prolaska privrede kroz stanje opšte ravnoteže;
- nije potrebna vremenska podudarnost ostvarivanja opšte privredne ravnoteže i stabilnosti sistema.

Iz napred datih karakteristika proizilazi logičan zaključak da se opšta privredna ravnoteža daleko lakše uspostavlja u stabilnom sistemu. U ovim

sistemima postoji velika sposobnost adaptacije što se ogleda u tome da se poremećaji izazvani ulaskom novih elemenata relativno brzo amortizuju te privreda u celini postaje sposobna za ulazak u novo stanje ravnoteže obeleženo najčešće njenim višim nivoom i višom strukturom od prethodne. Povremeno uspostavljanje ravnoteže na višem nivou Oskar Lange naziva ergodičnim procesom a tu sposobnost dinamičkog sistema ergodičnim karakterom.

2.2. Stabilnost sistema

2.2.1. Uvodni pojmovi

Za razliku od prvog stepena organizovanosti kada je jedino važno za dalji opstanak sistema da povremeno prolazi kroz stanje svoje opšte ravnoteže bez obzira da li se nalazi na liniji uspona ili opadanja – za ovaj drugi stepen organizovanosti karakterističan je stalni uspon sistema, odnosno u ovom stanju stabilizatori imaju dovoljno snage da nadvladaju kumulatore sistema.

Analizirajući proces udaljavanja sistema od opšte ravnoteže i ponovnog vraćanja u nju, tj. kretanje privrede kroz reprodukcione cikluse Lange ukazuje da je to kretanje praćeno raznim vrstama kolebanja i da se različiti sistemi različito i ponašaju na ta kolebanja. „Vrlo mlad sistem otporan je samo na male poremećaje ali ako je zreo“, sistem dobija otpornost na velike poremećaje i najzad, sistem koji „postaje star“ potpuno gubi svoju otpornost na velike poremećaje, i otporan je samo na sve manje poremećaje, dok, ne izgubi svaku otpornost na poremećaje.

Stepen sposobnosti ili ergodičnosti razvoja sistema da tokom svog razvoja povremeno ulazi u stanje opšte privredne ravnoteže se menja tokom vremena i zavisi od toga da li se radi o „vrlo mladom“, „zrelom“ ili „starom“ sistemu. Iz napred datog stava Oskara Lange-a s pravom se može izvući zaključak da je stepen ergodičnosti sistema najveći u stadijumu pune zrelosti sistema. Ovo je veoma značajno za vođenje politike stabilizacije a i za razumevanje ponašanja sistema u različitim stadijumima zrelosti.

Paralelno sa ukazivanjem veze između zrelosti sistema i stepena ergodičnosti sistema neophodno je ukazati još na jednu činjenicu. Naime na stepen organizovanosti sistema značajno utiče i odnos okruženja prema datom sistemu. I tu se mora uvažavati činjenica da će na uticaj iz okruženja različito reagovati veoma „mlad sistem“, različito „zreo sistem“ i različito će delovati „star sistem“. Međutim, možemo pretpostaviti da se radi na primer o „zrelom sistemu“ i da su uticaji iz okruženja vrlo snažni i tada će stepen ergodičnosti sistema biti drugaćiji u odnosu na „zreo sistem“ koji trpi manje značajne udare iz okruženja.

U literaturi su poznata tri moguća prikaza ponašanja sistema ako se posmatraju oscilacije ključnih varijabli:

- a) sistem može biti stabilan i to je onaj kada su pod uticajem kumulativnih povratnih sprega oscilacije rastuće u prvoj fazi, a pod uticajem kompenzacijskih povratnih sprega opadajuće u drugoj fazi reprodukcionih ciklusa, idući ka stanju opšte privredne ravnoteže,
- b) nestabilan sistem ima sasvim suprotan tok oscilacija ključnih varijabila. Kod njega umesto da su oscilacije rastuće u prvoj fazi one su opadajuće tako da se minimum postiže u tački 0, a posle tog ostvarenog minimuma dolazi do tendencije rasta oscilacije ključnih varijabila u sistemu pri ulasku u stanje ravnoteže.
- c) Kod kvazi-stabilnog sistema oscilacije su stalno približno iste tokom celog reproduktivnog ciklusa. Naime kod ovog sistema imamo veoma malo i sporo udaljavanje tj. veoma malo i sporo približavanje opštoj privrednoj ravnoteži pri čemu su amplitude ključnih varijabila iste tokom celog trajanja reprodukcionog ciklusa.

Interesantno je naglasiti da ove varijabile nisu ni ispod ali ni izvan granica stabilnosti, već samo doseđu do njih.

2.2.2. Osnovne karakteristike procesa stabilizacije i destabilizacije velikog ekonomskog sistema

Da bismo objasnili osnovne karakteristike neophodno je najpre definisati sam pojam stabilizacije, odnosno destabilizacije velikog ekonomskog sistema. I u jednom i u drugom slučaju radi se o procesu, pri čemu proces stabilizacije podrazumeva približavanje najvećem mogućem nivou stabilnosti datog sistema, a proces njegove destabilizacije predstavlja udaljavanje od najvećeg mogućeg nivoa stabilnosti. I ove definicije zahtevaju bliže objašnjenje kada je u pitanju najviši mogući nivo stabilnosti. Naime, privreda je dinamički sistem tako da može govoriti i o stalnoj promeni najvišeg nivoa stabilnosti. Osim toga, može se govoriti i o nemogućnosti da se unapred utvrdi gde je za neki veliki ekonomski sistem njegov najveći mogući nivo stabilnosti. Ono što se može sa sigurnošću istaći to su osnovne karakteristike jednog i drugog procesa te se dati nivo i može definisati u zavisnosti od stepena ostvarivanja datih karakteristika stabilizacije, odnosno destabilizacije velikog ekonomskog sistema

Osnovne karakteristike stabilizacije velikog ekonomskog sistema mogle bi se navesti ovim redom:

- 1) Rastuće oscilacije ključnih varijabila u prvoj fazi (fazi izlaska iz stanja ravnoteže), odnosno opadajuće oscilacije u drugoj fazi (fazi ulaska u stanje ravnoteže). Takav tok je ostvariv zahvaljujući činjenici da stalno

- dolazi do pretvaranja pasivnih elemenata u aktivne tako da se povećava stepen korišćenja kapaciteta, smanjuje nezaposlenost i nepotpuna zaposlenost radno sposobnog stanovništva, smanjuju neiskorišćene sirovine, povećava se primena novih naučnih analiza i saznanja i sl.
- 2) Proces stabilizacije velikog ekonomskog sistema podrazumeva i značajnije promene u kretanju zaposlenosti. Stalno se smanjuje stepen nezaposlenosti, a tendencija se kreće ka eliminisanju i prikrivenim nezaposlenostima.
 - 3) Odnos prema akumulaciji postaje ekonomski racionalan. Vodi se računa ne samo koliki će deo akumulacije biti izdvojen iz nacionalnog dohotka, već i kako će se ona najracionalnije upotrebiti. Kod procesa stabilizacije beležimo stalni porast akumulacije i njenu ekonomsku racionalnu alokaciju.
 - 4) Kod sistema investiranja beležimo respektovanje kriterijuma društvene aktivnosti i stalno smanjenje kapitalnog koeficijenta.
 - 5) Smanjuje se potreba za naknadnim intervencijama društva u oblasti privrednog razvoja usled sve boljeg sistema funkcionisanja ne samo velikog ekonomskog već i celog velikog društvenog sistema.
 - 6) Raste stepen demokratske vladavine države što podrazumeva da raste stepen sloboda upravljanja i posebno odlučivanja pojedinačno aktivnih elemenata ili podistema velikog ekonomskog sistema.

Tendencije koje su izražene kod procesa destabilizacije velikog ekonomskog sistema zasnovane su na sledećim karakteristikama:

- 1) Dolazi do opadajuće tendencije ključnih varijabila pri izlasku iz opšte ravnoteže, a rastuće tendencije pri ulasku u stanje ravnoteže. Stvaraju se uslovi za proces pretvaranja raznih aktivnih elemenata u pasivne. Smanjuje se stepen korišćenja kapaciteta, povećava se stepen nezaposlenosti i nepotpune zaposlenosti radno-sposobnog stanovništva, povećava se stepen neiskorišćenih sirovina i drugih prirodnih izvora, smanjuje se primena novih naučnih saznanja i analiza i sl.
- 2) Proces destabilizacije velikog ekonomskog sistema dovodi do ozbiljnih promena u kretanju za otvaranje novih radnih mesta, povećava se stepen nezaposlenosti sa tendencijom da on izađe iz okvira tolerantnih procenata. Zbog velikog broja nezaposlenih stvara se tzv. latentna nezaposlenost kako u privredi, tako i u raznim neprivrednim delatnostima.
- 3) U procesu destabilizacije se smanjuje stepen akumulativne i reproduktivne sposonosti. Iako odmiče proces destabilizacije akumulacija sve više postaje rezidualna stavka razvoja. Paralelno sa zapostavljanjem akumulacije javljaju se i brojne neracionalnosti sa stanovišta njene alokacije i upotrebe.

- 4) Sistem investiranja se sve više udaljava od kriterija društvene efektivnosti, kao i od drugih naučno-tehničkih normativa u sferi interesovanja. Kapitalni koeficijent ima tendenciju rasta.
- 5) Stalno raste potreba za određenim državnim intervencijama i to na rastućem broju segmenata velikog ekonomskog sistema. Razlog tome je što ne postoji valjan privredni sistem ili ako on i postoji, što nisu stvoreni uslovi za njegovo normalno funkcionisane.
- 6) Smanjuje se stepen demokratske vladavine države pri čemu se smanjuje stepen sloboda upravljanja i posebno odlučivanja pojedinih aktivnih elemenata ili podistema velikog ekonomskog sistema.

2.3. Optimalnost sistema

2.3.1. Uvodni pojmovi

Savremena teorija optimizacije proizašla je iz Kibernetike i Opšte teorije sistema. Inače sam termin „optimalnost“ vrlo dugo postoji u ekonomskoj teoriji i imao je različitu sadržinu u raznim periodima razvoja naučne misli. Kada danas govorimo o optimalnosti mislimo upravo na tu modernu konцепцију optimalnosti sistema. To je najviši oblik organizovanosti sistema i podrazumeva ne samo normalno kretanje i stalni razvoj sistema, već takav razvoj sistema u kome se dostiže najviši stepen racionalnosti a što se postiže, prema našem sadašnjem saznanju u minimizaciji svih utrošaka i maksimizaciji svih rezultata. Ovakav pristup podrazumeva i dve osnovne prepostavke:

- a) Da postoji relativna ograničenost resursa
- b) Relativna ograničenost vremena u kome merimo postignute efekte.

Otuda se na osnovu ove dve nevedene prepostavke teorije optimizacije, suština optimizacije može formulisati kao matematički dualitet na sledeći način:

- 1) Minimiziranje korišćenja svih resursa, odnosno minimiziranje svih utrošaka za neki dati vremenski period
- 2) Maksimiziranje svih pojedinačnih rezultata kod svih podistema velikog ekonomskog sistema, tj. maksimalno ispunjavanje ciljeva razvoja velikog ekonomskog sistema za taj isti dati vremenski period.

2.3.2. Osnovne karakteristike približavanja i udaljavanja stanju optimalnosti velikog ekonomskog sistema

Opšta teorija ekonomskih sistema s pravom ukazuje, da kada je u pitanju stabilnost i optimalnost velikog ekonomskog sistema nije potrebno, a nije ni moguće da svi njegovi podsistemi budu stabilni. Drugim rečima, nema niti stabilnosti niti optimalnosti za sve podsisteme velikog ekonomskog sistema.

Međutim, značajno je naglasiti neophodnost da svi važniji, a posebno ključni podsistemi budu u tim stanjima. S obzirom na to saznanje logičnim se nameće potreba da se ukaže na one karakteristične pojave koje se dešavaju prilikom ulaska i izlaska iz datih stanja. U prethodnom tekstu smo dali osnovne karakteristike procesa stabilizacije i destabilizacije velikog ekonomskog sistema, a sada ćemo pokušati da izvučemo osnovne karakteristike koje indiciraju da li se neki veliki ekonomski sistem približava optimalnosti, odnosno da li se od nje udaljava. Osnovne karakteristike približavanja stanju optimalnosti su:

- 1) kontinuirani rast ukupne efikasnosti svih novih privrednih ulaganja računato u proseku za period jednog reprodukcionog ciklusa,
- 2) stalna racionalna upotreba svih resursa, odnosno opšta tendencija opadanja svih vrsta utrošaka za podmirenje neke određene društvene potrebe. Ovo se odnosi na ceo sistem društvenih potreba uzimajući svaku potrebu ponaosob,
- 3) beleži se stalni rast društvene efektivnosti ljudskog rada što podrazumeva takvu podelu ljudskog rada i takav sistem funkcionisanja celog društvenog sistema pri kojima se ljudski rad koristi na način koji podržava najbrže ispunjavanje ciljeva uz najveće moguće opadanje ulaganja rada,
- 4) dugoročna stabilnost stopa rasta onih ključnih privrednih grana koje su značajne za privredni i društveni razvoj. Trajniju stabilnost stopa rasta izražavaju u tim uslovima elektronska industrija, mašinogradnja, industrija novih tehnologija, fundamentalna naučna istraživanja ili formiranje visokih stručnjaka za dalji razvoj nauke i tehnike,
- 5) stalni rast efikasnosti upotrebljenog kapitala,
- 6) izražena tendencija rasta efikasnosti sistema upravljanja,
- 7) produbljivanje procesa demokratske vladavine države uz precizno definisana institucionalna rešenja.

Udaljavanje velikog ekonomskog sistema od stanja optimalnosti može se obeležiti sa sledećim karakteristikama:

1. Proces optimizacije karakteriše minimiziranje utrošaka, a maksimiziranje rezultata. Otuda i prvi znak za udaljavanje velikog ekonomskog sistema od stanja optimalnosti nalazimo u njegovom udaljavanju od principa da se sa minimumom utrošaka postigne maksimum rezultata. To je ujedno znak opštег opadanja svih efektivnosti, svih vrsta ulaganja u svim podsistemima.
2. Smanjuje se stepen racionalne upotrebe svih resursa, odnosno dolazi do opšte tendencije rasta svih vrsta utrošaka za podmirenje neke određene društvene potrebe.

3. Na leštici ciljeva primetna je nedovoljna usklađenost, odnosno koordiniranost između kratkoročnih, srednjoročnih i dugoročnih ciljeva, što ukazuje da se javljaju ozbiljni problemi u sistemu funkcionisanja privrede.
4. Poljuljana je skala društvenih prioriteta zbog nerazrađivanja kriterija izražavanja kada i za koliko se može vršiti odlaganje pokrića pojedinih društvenih potreba tj. sve manje jasan odnos između onoga šta se danas daje i šta se kasnije dobija.
5. Udaljavanje velikog ekonomskog sistema od stanja optimalnosti prate i problemi u mreži veza između elemenata i podistema datog velikog društvenog, odnosno velikog ekonomskog sistema. Zbog toga počinju da jačaju i po horizontali i po vertikali autarhične tendencije koje upravo znače „zatvaranje u sebe“ na svim nivoima.
6. Smanjuje se vitalnost sistema, odnosno opada sposobnost za prilagođavanje na neočekivane promene bilo da su one nastale u samom sistemu, bilo da dolaze iz okruženja.

Napred smo objasnili proces stabilizacije i destabilizacije velikog ekonomskog sistema, a sada smo dali osnovne karakteristike približavanja sistema optimalnosti, odnosno njegovog udaljavanja od ovog stanja. Pri svemu tome treba imati u vidu da se radi o dinamičkom sistemu te da se dinamički mora shvatiti i sam pojam optimalnosti, što znači da se i dostignut nivo optimalnosti, kao i karakteristike koje znače udaljavanje od ovog stanja moraju relativizirati.

Kontrolna pitanja

1. Privredni rast i nivoi organizovanosti privrede
2. Opšta privredna ravnoteža
3. Optimalnost sistema

3. Osnovne agregatne makroekonomiske veličine

3.1. Društveni bruto proizvod, društveni proizvod i nacionalni dohodak

Ostvareni društveni proizvod i nacionalni dohodak u jednoj zemlji predstavljaju merilo produktivnosti i ekonomske snage, ali u isto vreme i govore o nivou dostignutog blagostanja stanovništva. Razumljiva je otuda potreba da se ovi agregatni izrazi proizvodnje jasno definišu i da se ukaže na njihovu analitičku upotrebu. Za analitičku upotrebu se koriste tri agregatne makroekonomiske veličine: a) društveni bruto proizvod, b) društveni proizvod i c) nacionalni dohodak.

a) Društveni bruto proizvod predstavlja ukupnu masu materijalnih dobara i usluga proizvedenih u jednom vremenskom razdoblju (obično se uzima jedna godina dana) u svim granama nacionalne privrede. Njegovu naturalnu strukturu čine sva proizvedena sredstva za proizvodnju (sredstva za rad i predmeti rada) i sredstva za potrošnju. Društveni bruto proizvod je takav proizvodni agregat koji u sebi uključuje pored tivog rada i vrednost prenesenog rada. Prenetu vrednost čine troškovi sredstava za rad (amotrizacija) i predmeta rada (materijalni troškovi). Novostvorena vrednost, kao komponenta vrednosne strukture društvenog bruto proizvoda, jeste nacionalni ili narodni dohodak. Prema našoj metodologiji koja se sprovodi u praksi društveni bruto proizvod se dobija sabiranjem realizovane proizvodnje i prirasta zaliha svih proizvodnih i prometnih jedinica. U savremenoj literaturi, na primer u SAD, i sam pojam društvenog bruto proizvoda i sama praksa su drugačiji. Tako na primer Ričard Frojin, profesor Univerziteta iz Severne Karoline kaže: „Bruto nacionalni proizvod (u daljem tekstu DBP) predstavlja sveukupnu količinu finalnih dobara i usluga (podv. I. R.). DBP uključuje u sebe samo skup proizvedenih dobara i usluga za određeni period (kvartal ili godinu), tj. uključuje samo dobra i usluge izvršene u određenom vremenskom periodu... Samo proizvodnja finalne robe i usluga ulazi u DBP. Ona roba koja se koristi za dalju obradu (proizvodnju) nije posebno uračunata u DBP. Ovu vrstu robe nazivamo poluproizvodima. Ako bi njenu vrednost uključili u DBP on bi bio višestruko uvećan. Uzmimo za primer da dva puta izrazimo vrednost brašna koje se koristi u pravljenju hleba. Jednom kao samo brašno a drugi put kada se hleb prodaje. Došlo bi do višestrukog zaračunavanja.“

Polazeći od činjenice da se društveni bruto proizvod (DBP) dobija kao zbir materijalnih troškova (tj. vrednosti utrošenih sirovina i poluproizvoda), amortizacije i novostvorene vrednosti možemo ga definisati na sledeći način:

$$DBP = M_t + A_m + D$$

b) Društveni proizvod je izvedena kategorija iz društvenog bruto proizvoda. Po vrednosnom sastavu manji je od društvenog bruto proizvoda za iznos materijalnih troškova. Naturalni sastav društvenog proizvoda čine realizovana sredstva za rad i potrošna dobra. Iz naturalnog sastava društvenog proizvoda vidimo da se radi upravo o finalnim dobrima i ta veličina najviše odgovara definiciji DBP Ričarda Frojina, koju smo napred dali.

Društveni proizvod se dobija kada se od društvenog bruto proizvoda oduzmu materijalni troškovi te tu veličinu možemo definisati na sledeći način:

$$DP = DBP - M_t \text{ a sastoji se iz:}$$

$$DP = A_m + D$$

c) Najzad, kao teći izraz imamo nacionalni dohodak ili novostvorenu vrednost (D). Nacionalni dohodak je deo društvenog bruto proizvoda koji prestaje posle nadoknade u proizvodnji utrošenih sredstava za proizvodnju. On nema svoju naturalnu strukturu jer se ne može definisati skup dobara čija bi ga zbirna vrednost sačinjavala. Dobija se kada se amortizacija odbije od društvenog proizvoda:

$$D = DP - A_m$$

3.2. Analitička upotreba agregatnih izraza proizvodnje

Pošto smo naveli tri različite veličine za obeleđavanje obima materijalne proizvodnje, valja se kratko pozabaviti njihovom analitičkom upotrebom i svrshishodnošću. Sve tri veličine imaju svoj smisao i mesto kako u teorijskoj tako i kvantitativnoj analizi, mada je sporno kojoj od njih treba pridati prvenstveni i najveći značaj. Jedan broj ekonomista taj značaj pripisuje društvenom bruto proizvodu zbog širine troškova koje obuhvata. Društveni bruto proizvod predstavlja zaista nezamenljivu veličinu u svim analizama koje su upravljene na istraživanje međugraničkih povezanosti i promena koje nastaju u strukturi materijalne proizvodnje, a posebno u odnosima između njihovih osnovnih odeljaka. On, sem toga, pokazuje ukupan društveni obrt proizvoda, ukupnu veličinu dobara koju valja razmeniti u datoj privredi i datom vremenskom periodu. U svojoj strukturi sadrži takve dodatne komponente koje su od uticaja na formiranje i kretanje drugih dveju veličina.

Ne treba, međutim, izgubiti iz vida dve osobenosti društvenog bruto proizvoda. Prvo, jedan deo društvenog bruto proizvoda, tj. prenesena vrednost utrošenih sirovina, predstavlja proizvod prethodnog razdoblja ili prethodne godine koji se samo ponavlja u novom proizvodu. Za taj deo postojanog kapitala, kad se posmatra sa gledišta godišnjeg proizvoda, Marks kaže da je

samo prividan. Njime društvo ne može raspolažati, budući da je već utrošen, te se ne može naknadno koristiti za različite svrhe u privredi, drugo, u izrazu društvenog bruto proizvoda dolazi do višestrukog ponavljanja vrednosti predmeta rada koji prolaze kroz brojne uzastopne faze prerade. Ukoliko je broj tih faza veći, ukoliko je više razvijena podela rada i veća raznjenost privrede, utoliko je i broj ovih ponavljanja veći. Društveni bruto proizvod na taj način izrađava ne samo stvarne promene u obimu proizvodnje, nego istovremeno i sve promene u organizacionoj strukturi privrede, u društvenoj podeli rada. Na njegovu veličinu mogu bitno uticati različita organizaciona preustrojstva proizvodnje, veći ili manji stepen integrisanosti proizvodnih jedinica, nezavisno od toga da li je došlo do stvarnih promena u nivou materijalne proizvodnje.

Iz oba navedena razloga društveni bruto proizvod nije najprikladnija veličina za izrađavanje stvarnog obima proizvodnje i tempa njenih promena u vremenu, nezavisno od toga što naročito velike teškoće zadaje njegovo izrađavanje u stalnim cenama, njegova konverzija sa tekućih na stalne cene. Navedene teškoće su takve prirode da praktično onemogućavaju upotrebu društvenog bruto proizvoda u ekonomskim makroanalizama koje se tiču dužih vremenskih razdoblja. Time se naravno ne umanjuju njegova ranije pomenuta analitička svojstva, koja se između ostalog sastoje u pružanju slike o veoma složenim uslovima u kojima se proizvodnja obavlja.

U društvenom proizvodu i nacionalnom dohotku nema ovog višestrukog obračunavanja i zato se pomoću njih adekvatnije može da izrađava stvarni obim proizvodnje, dostignuti nivo i tempo privrednog razvoja. Od njihove veličine u krajnjoj liniji zavisi mogućnost proširivanja proizvodnje i stepen zadovoljavanja i razvijanja različitih društvenih potreba.

Treba pri svemu tome imati u vidu razliku između ovih dveju veličina. Kategorija nacionalnog dohotka sadrži samo neto investicije, a one nisu dovoljne, naročito u jednoj dinamičkoj privredi, da izraze sve stvarne mogućnosti proširene reprodukcije, pošto u takvoj privredi i amortizacija znatnim svojim delom služi uvećanju kapitala i ubrzavanju privrednog rasta. U posmatranju uticaja investicija na privredni rast nužno je uzimati u obzir ukupne investicije, dakle, investicije koje u sebi sadrže i amortizaciju. Društveni proizvod kojim je pored nacionalnog dohotka obuhvaćena i amortizacija, pruža tu šиру mogućnost za povezivanje i utvrđivanje efekata ukupnih investicija na rast proizvodnje. U tom smislu on se može smatrati širom i pogodnijom veličinom u posmatranju osnovnih međuzavisnosti koje karakterišu procese privrednog rasta.

Neki ekonomisti idu korak dalje, te uvode i kategoriju novog proizvoda, koja se od društvenog proizvoda razlikuje po tome što ne obuhvata čitavu amortizaciju već samo onaj njen deo koji prevazilazi vrednost zamene osnovnih

proizvodnih fondova. Ako fond zamene obeležimo sa Z , tada se novi proizvod (NP) može izraziti na sledeći način: $NP = DP - Z$. Novi proizvod predstavlja u stvari onaj deo društvenog proizvoda koji se u celini može utrošiti a da se pri tom ne umanji proizvodni kapacitet privrede u datom vremenskom periodu.

Kontrolna pitanja

- 1. Koje su osnovne agregatne makroekonomске veličine*
- 2. Društveni bruto proizvod, društveni proizvod i nacionalni dohodak*
- 3. Analitička upotreba agregatnih izraza proizvodnje*

4. Materijalni uslovi i pretpostavke

4.1. Stepen razvijenosti privrede

Dostignuti nivo privrednog razvoja je relativno složen izraz koji je dosta teško pojednostavljeni predstaviti i definisati. Kada kao ekonomisti ćelimo da prikažemo nivo razvijenosti datog područja kao i nacionalne ekonomije u celini, slućimo se različitim ekonomskim indikatorima i ekonomskim veličinama. Možemo reći da od broja upotrebljenih ekonomskih indikatora i ekonomskih veličina zavisi i dubina i sadržaj same ekonomske analize dostignutog nivoa privrednog razvoja. Ovde ćemo pomenuti neke koje smatramo najvažnijim.

1. Podaci iz demografske analize mogu biti vrlo indikativni za ocenu stepena razvijenosti privrede. Analiza stanovništva, za opštu ocenu dostignutog nivoa privrednog razvoja, obuhvata tri ključne stvari:
 - a) Analizu ekonomskog sastava stanovništva, sa obzirom na činjenicu da zemlje sa dominantnim učešćem poljoprivrednog stanovništva spadaju u red zemalja sa niskim razvojem proizvodnih snaga i nerazvijenom podelom rada.
 - b) Prirodni priraštaj koji koïncidira sa stepenom razvijenosti. Tako je prirodni priraštaj daleko viši u zemljama Azije i Afrike nego što je prosečan u svetu. Na primeru Jugoslavije to se takočepotvrćuje Kosovo i Metohija, kao najnerazvijeniji ekonomski region već nekoliko decenija bežeći prirodan priraštaj na nivou azijskih i afričkih zemalja.
 - c) Kvalifikaciona i obrazovna struktura stanovništva predstavlja značajan ekonomski indikator za prikazivanje nivoa razvijenosti jer sa višim nivoom razvijenosti koïncidira i kvalitetnija kvalifikaciona i obrazovna struktura stanovništva i obratno.
2. Struktura izvora formiranja nacionalnog dohotka predstavlja jedan od vrlo značajnih pokazatelja dostignutog nivoa privredne razvijenosti. Nju možemo posmatrati imajući u vidu podelu privrede na tri velika sektora: primarni, sekundarni i tercijarni. Primarni sektor obuhvata poljoprivredu, ribarstvo, vodoprivredu i šumarstvo, sekundarni sektor čine industrija, rudarstvo, građevinarstvo i proizvodno zanatstvo, a u tercijarni sektor spadaju: saobraćaj, trgovina, ugostiteljstvo i druge slične uslužne delatnosti.

Sa stanovišta dostignutog nivoa privredne razvijenosti možemo prikazati tri kvalitativna skoka u kontinuitetu razvoja jedne zemlje iz prelaska iz kruga nerazvijenih zemalja do ostvarivanja takve strukture izvora formiranja nacional-

nog dohotka i društvenog proizvoda koji odgovara najrazvijenijim zemljama. Strukturu izvora formiranja nacionalnog dohotka, odnosno društvenog proizvoda (struktura proizvodnje) smatramo vrlo značajnim ekonomskim indikatorom za prikazivanje stepena razvijenosti privrede jedne zemlje.

Proces privrednog razvoja snažno ističe ulogu sekundarnog sektora koji u prvom kvalitativnom skoku razvoja blago nadmašuje učešće primarnog sektora u formiranju nacionalnog dohotka. To je stanje postepenog izlaženja privrede iz stanja nerazvijenosti.

Za drugi kvalitativni skok u privrednom razvoju značajne su dalje ozbiljnije promene u kretanju učešća pojedinih sektora u formiranju nacionalnog dohotka. Drugi kvalitativni skok je karakterističan za srednje razvijene zemlje i njegova specifičnost je u tome što stalno raste učešće uslužnih delatnosti u formiranju nacionalnog dohotka. Istovremeno se dalje smanjuje relativno učešće primarnog sektora u formiranju nacionalnog dohotka srazmerno izvršenim strukturnim promenama u privrednom razvoju.

Dalje strukturna pojave koje označavaju prelazak srednje razvijenih zemalja u red visoko razvijenih, karakteriše dominantna uloga tercijarnog sektora u stvaranju društvenog proizvoda i nacionalnog dohotka.

Ostvaren je visokoproduktivan industrijski razvoj koji po logici stvari otvara široke mogućnosti i stvara potrebu za dalji razvoj i pojavu novih oblika tercijarnih aktivnosti.

3. Za zemlje u razvoju, kakva je i naša zemlja, zaposlenost je manja kategorija socijalne politike a više osnovni indikator ekonomskog razvoja. Može se s pravom reći da u ekonomskoj politici zaposlenost predstavlja samostalan cilj.

Do sličnih zaključaka dolazimo i kad ocenu donosimo posledično – kad analiziramo nezaposlenost. Porast broja nezaposlenih ukazuje na to da je razvoj privrede usporen, da stagnira ili da je nastupila faza ekomske depresijacije.

Nezaposlenost je, u najširem smislu reči, najizrazitiji oblik socijalne nejednakosti između Ustavom definisanih ravnopravnih građana.

Zaposlenost je u velikom broju slučajeva uslov egzistencije i uticanja raznih oblika kolektivne potrošnje. Osim toga, nemogućnost da se nađe radno mesto, u najvećem broju slučajeva može da se izjednači sa nemogućnošću emancipacije čoveka kao ličnosti u punom smislu te reči, što je u suprotnosti sa temeljnim vrednostima na kojima počiva jedno društvo. Očuvanje ljudske nezaposlenosti i ljudskog dostojanstva je teško ugroženo uvek kada za rad sposoban mlad čovek ne može doći do zaposlenja i osloboditi se psihološkog pritiska da

je suvišan u svome svetu u kome o nezaposlenim građanima rešavaju visoko nagrađena zaposlena lica.

Polazeći od činjenice da je privredni rast direktno proporcionalan kretanju zaposlenosti i produktivnosti rada i da između privrednog rasta i zaposlenosti postoji potpuna međuzavisnost, na koju je još Kejns ukazao, možemo govoriti o višestrukim ekonomskim efektima veće zaposlenosti.

Veća zaposlenost je realna pretpostavka bržem rastu privrede, odnosno većoj proizvodnji. Veća proizvodnja stvara nove mogućnosti za povećanje zaposlenosti i postepeno dovodi do smanjenja nezaposlenog i nedovoljno zaposlenog stanovništva, što treba da predstavlja osnovni cilj razvoja svake privrede.

Viši stepen zaposlenosti, dinamički posmatrano, dovodi do bržih promena u strukturi zaposlenog stanovništva i pomeranja radne snage ka sekundarnom i tercijarnom sektoru, čime se smanjuje njeno neracionalno korišćenje u poljoprivredi i značajnije povećava nivo opštedsruštvene produktivnosti rada. Zaposlenost je, kratko rečeno, jedan od glavnih dinamizirajućih činilaca privrednog razvoja.

Poseban problem u raspodeli ostvarenog društvenog proizvoda predstavlja deo građana koji nije učestvovao, posredno ili neposredno, u njegovom stvaranju. Znači, nezaposlena radna snaga ne učestvuje delom u raspodeli, smanjujući na taj način i nacionalni dohodak po stanovniku i životni standard zaposlenih.

Napred navedena razmišljanja i stavovi o problemu zaposlenosti i zapošljavanja upućuju na zaključak da postoji direktna zakonitost i uslovljenost između stabilne ekonomski politike i stabilnog ekonomskog razvoja, s jedne strane, i punе zaposlenosti, s druge strane.

Ukazujući na to da kod nas radna snaga nije shvaćena ni kao bitan faktor razvoja ni kao suštinski elemenat socijalne jednakosti, akademik K. Miljovski to potvrđuje činjenicom da je sa zakašnjenjem od četvrt veka zapošljavanje uneto u zadatke srednjoročnih planova i to, u redosledu ciljeva i zadataka, vrlo često na dno liste. Isto tako on s dužnom pažnjom ukazuje i na posledice takvog odnosa prema problemu nezaposlenosti. „Kako se može objasniti nemarnost vladajućih struktura (vlade, sindikata itd.) kod nas prema ovom mogućem socijalno-ekonomskom problemu? Nemarnost vladajućih struktura prema socijalno-ekonomskom problemu zaposlenih ima razlog u verovanju.

U korelacionoj vezi možemo da analiziramo i odnos zaposlenosti i planiranje kadrova. U principu, planiranje kadrova je dugoročan poduhvat. Kadrovski

potencijali treba da budu tako isplanirani da s materijalnim resursima čine usklađenu i harmoničnu celinu.

Plan kadrova mora biti analitički postavljen i sveobuhvatan, što znači da je neophodno obuhvatiti sve potrebe kadrovskih struktura, istovremeno obuhvatajući plan obrazovanja, kao i obrazovne institucije. Po logici stvari, integralni deo ovog plana bio bi i plan zapošljavanja.

Polazna prepostavka u planiranju kadrova i u njegovom integralnom delu – planiranju zapošljavanja, mora da bude da razvoj kadrova treba da ide u korak sa rastom tehničkog progresa u pojedinim segmentima privrede i znatno, znatno brže.

Kod analize zaposlenosti kao ekonomskog indikatora za prikazivanje stepena razvijenosti privrede, posebno su značajna dva pokazatelja: a) stepen zaposlenosti radne snage (obično se uzima broj zaposlenih na 1000 stanovnika) i b) stepen nezaposlenosti (obično se uzima broj lica koja traže zaposlenje na 100 zaposlenih lica). Pri analizi ovih veličina za određivanje stepena razvijenosti jedne privrede ima se u vidu opšte prihvaćen međunarodni kriterijum da u zemlji u kojoj je stepen nezaposlenosti veći od 5-6% u toj zemlji postoji problem nezaposlenosti. Pri svemu tome treba istaći i činjenicu da je nivo razvijenosti u direktnoj korelaciji sa stepenom nezaposlenosti.

4. Jedan od značajnih indikatora za prikazivanje stepena razvijenosti privrede je obim i struktura spoljne trgovine. Kretanja u ovom domenu su u direktnoj povezanosti sa strukturom privrede. Naime, u zavisnosti od učešća pojedinih sektora i grana u formiranju društvenog proizvoda i nacionalnog dohotka kreću se i podaci vezani za obim i strukturu spoljne trgovine. Naime, zemlje na niskom stepenu razvoja karakteriše ne samo mali obim spoljne trgovine nego i specifična struktura izvoza i uvoza.

U strukturi izvoza nerazvijenih zemalja pretežno učestvuju poljoprivredni proizvodi i sirovine, dok u uvozu preovlađuju gotovi proizvodi i sredstva za proizvodnju. Suprotno od nerazvijenih zemalja, visoko razvijene zemlje izvoze gotove proizvode i sredstva za proizvodnju, a uvoze poljoprivredne proizvode i sirovine koje su im potrebne za dalju preradu.

Obim i struktura spoljne trgovine su dakle ogledalo privredne strukture jedne zemlje, njenog nivoa razvijenosti ali i njene zavisnosti od svetskog ekonomskog okruženja. Otuda nije ni čudo što se decenijama i decenijama na svetskom tržištu uspostavlja neravnopravan disparitet cena na štetu nerazvijenih zemalja odakle se permanentno vrši prelivanje novostvorene vrednosti ka razvijenim zemljama.

Obim i struktura spoljne trgovine indiciraju ne samo na ekonomsku zavisnost nerazvijenih zemalja od spoljnog sveta. Ekonomска dominacija razvijenih i zavisnost za obezbećenje egzistencijalnih uslova razvoja u nerazvijenim zemljama često je jedan od odlučujućih faktora i političke dominacije razvijenih, odnosno podređenosti nerazvijenih zemalja.

5. Veliki značaj za prikazivanje ostvarenog stepena razvijenosti nacionalne privrede ima stepen akumulativne i reproduktivne sposobnosti.

Akumulativnu sposobnost u jednoj nacionalnoj ekonomiji čini deo novostvorene vrednosti, tj. nacionalnog dohotka koji se u robnom obliku i vrednosnom izrazu može izdvojiti za proširenu reprodukciju. Postoji više načina za izražavanje stepena akumulativnosti privrede. Jedan od načina jeste stavljanje akumulacije u odnos sa veličinom ostvarenog dohotka. Kod drugog načina umesto odnosa akumulacije i dohotka uzima se odnos akumulacije i poslovnih sredstava.

Reproduktivnu sposobnost privrede čini deo novostvorene vrednosti, tj. nacionalnog dohotka i društvenog proizvoda koji se u robnom obliku i vrednosnom izrazu može izdvojiti za prostu i proširenu reprodukciju. Ute posmatrana, reproduktivna sposobnost privrede zasnovana je na delu čistog dohotka namenjenom za proširenje materijalne osnove rada i na delu amortizacije koji se u dinamičkim privredama koristi kao dopunski izvor akumulacije.

Obim i struktura akumulacije su zaista bitan uslov i najpouzdaniji znak sposobnosti jedne zemlje za proširenu reprodukciju. Zato, s pravom jedan broj ekonomista uzima nivo reproduktivne, odnosno akumulativne sposobnosti jedne zemlje kao najsačetiji indikator stepena razvijenosti privrede.

6. Iстичење одређеног броја економских индикатора и економских величина указује на могућност приказивања степена развијености једне националне привреде из различитих углова. Ако бисмо телели да све појединачне карактеристике приказивања степена развијености привреде сведемо на један заједнички именитљ, долазимо до националног дохотка по глави становника. Узимање одређене границе (recimo 2.000 \$ по глави становника) представља одређени синтетички показатељ достигнутог нивоа развијености дате националне економије. Међутим, значајно је истаћи да се било какав, па и овак „праг развијености“ мора узети са одговарајућом резервом. Наиме, узимање националног дохотка по глави становника као индикатора степена развијености може бити потпуно само уз сагледавање кретања осталих величина које smo приказали напред, у овом раду. Јер може нам се дододати да пресек

nacionalnog dohotka u određenoj godini svrsta zemlju A, na primer u red nerazvijenih zemalja (jer ima niži nacionalni dohodak po glavi stanovnika od praga razvijenosti) a u njoj su izvršene dublje strukturne promene, veći je stepen zaposlenosti i sl., nego na primer, u zemlji B koja je u nekoliko premašila granicu praga razvijenosti i samo prema tom kriterijumu izašla iz zone nerazvijenih.

Ukazivanje na ekonomske indikatore i ekonomske veličine za prikazivanje stepena razvijenosti privrede imalo je za cilj da ukaže na jednu ekonomsku metodologiju koja omogućava da se putem određenih makroekonomskih veličina postavi određena dijagnoza stepena razvijenosti date nacionalne privrede.

4.2. Uslovjenost privrednog razvoja veličinom zemlje i stanovništva

Dugo vremena je pitanje značaja veličine zemlje i stanovništva za privredni razvoj bilo zanemarivano u ekonomskoj teoriji. Međutim, krajem pedesetih godina naučna misao počinje s pravom da pridaje odgovarajuću pažnju ovom pitanju imajući u vidu da privredni razvoj mora bazirati na različitim koncepcijama i strategijama u džinovskim državama kao što su Kina, Rusija, Indija, SAD i dr., u odnosu na minijature zemlje sa malom nacionalnom populacijom i veoma ograničenim stanovništvom. Ekonomskim aspektima veličine zemlje i posebno pitanjima razvoja malih nerazvijenih zemalja posvećeno je poslednjih nekoliko decenija značajan broj naučnih studija i doktorskih disertacija u skoro svim zemljama sveta.

Razlog ovakvom interesovanju naučne misli za ova pitanja treba tražiti svakako u činjenici da se fenomen veličine zemlje ispoljava kao važan faktor razvojne politike. Argumentata za takvu tvrdnju ima dosta. Ne treba posebno naglašavati da postoji koincidencija veličine raspoloživih prirodnih izvora i veličine zemlje. Ukoliko se radi o većoj nacionalnoj teritoriji, po pravilu može govoriti i o većem obimu kao i o raznovrsnijim prirodnim izvorima i obrnuto. Osim toga, veličina i obim prirodnih izvora direktno utiče na obim proizvodnje kao i na razvedenost privredne strukture date nacionalne ekonomije. Za veliku zemlju, veće obilje i raznovrsnija zastupljenost prirodnih izvora potencijalno omogućuje veći obim proizvodnje i raznovrsniju i zaokruženu privrednu strukturu. Kod malih zemalja je ovo obično značajan limitirajući faktor razvoja.

Sa veličinom zemlje koincidira i ukupan obim radnog fonda, što je, takođe, značajna prepostavka za privredni rast i razvoj. Veličina stanovništva utiče na razmere unutrašnjeg tržišta, a samim tim i na granice razvoja pojedinih privrednih oblasti i grana, kao i na izbor veličine proizvodnih kapaciteta.

Masovna proizvodnja prepostavlja veliko unutrašnje tržište. Logična je prepostavka da mnoge grane ne mogu naći mesta u privrednoj strukturi malih zemalja (industrija transportnih sredstava, avionska industrija i sl.) zbog ograničenosti tržišta i nemogućnosti zasnivanja optimalnih serija proizvodnje. Polazeći od napred rečenog možemo izvući zaključak da je veličina zemlje i stanovništva značajan činilac u pogledu izbora strukture privrednog razvoja. Osim toga, treba istaći činjenicu da je kod malih zemalja značajno ograničen izbor strategije proizvodnje, bez obzira čak i na nivo razvijenosti njihovih privreda.

„Pitanje veličine zemlje nije bez uticaja na stepen njene zavisnosti od spoljnog sveta, te ono u dobroj meri opredeljuje nužnost veće ili manje otvorenosti prema drugim privredama. Pri istom stepenu razvijenosti, veće zemlje su po pravilu manje zavisne od spoljnog sveta i prema tome sposobnije za autonoman razvoj od manjih zemalja. To je, uostalom, potvrđeno iskustvom SAD, Sovjetskog Saveza i Kine. Nasuprot tome, male zemlje su daleko više upućene na međunarodnu razmenu, njihove privrede su znatno više potencijene uticaju drugih snaga i svetske privrede kao celine. Nužnost veće otvorenosti i veća zavisnost igra, sa gledišta izbora proizvodne strukture i pravaca razvoja, daleko presudniju ulogu u maloj nego u velikoj zemlji. Malu zemlju to prinuđuje na rigorozniju specijalizaciju proizvodnje u cilju efikasnije upotrebe proizvodnih faktora, koncentraciju na manji broj izabralih sektora.“¹

Sve napred rečeno nedvosmisleno potvrđuje da se pitanja koncepcije i strategije privrednog razvoja postavlja na sasvim drugačiji način u maloj nego u velikoj zemlji i da su proporcije proizvodnje i njena struktura u značajnoj meri uplivisani razmerama zemlje i veličinom njenog stanovništva. Jasno treba istaći činjenicu da privreda male zemlje nije prosti privreda velike zemlje u malome. To podrazumeva i sasvim specifične probleme razvoja u malim u odnosu na velike zemlje. Ako to prihvatišmo kao logičnu prepostavku razvoja, normalno je da se dalje izvlači zaključak da se male zemlje u najvećem broju slučajeva ne mogu služiti obrascem razvoja velikih zemalja. Često se dešava da se za malu zemlju pokazuje kao nedostatak i slabost ono što je po pravilu prednost velike zemlje.

„Ograničenost domaćeg tržišta i velika zavisnost od spoljne trgovine jedan su od razloga za tako naglašenu nestabilnost privrede u malim zemljama. Promene u proizvodnoj strukturi izazivaju u njihovom slučaju mnogo veće poremećaje ravnoteže, sa dubljim društveno-ekonomskim posledicama. Na svu složenost ekonomskog izbora i daleko teže uslove razvoja male nerazvijene u odnosu na veliku nerazvijenu zemlju, veoma je slikovito ukazao jedan kubanski ekonomista sledećim rečima: Vrlo ubrzana industrijalizacija male zemlje na

¹ Ćobeljić N., Rosić I. (1992), „Privredni razvoj i privredni sistem Jugoslavije“, Savremena administracija, Beograd, str. 52

niskom stupnju privrednog razvijenosti, to je maratonska trka kroz Termopilski klanac, u kojoj se na konačan cilj ne stiže samo zadihan, kao posle trke kroz široka prostranstva, već se najčešće na cilj stiže izubijan i ranjav.“²

Ako posmatramo položaj SR Jugoslavije s aspekta veličine zemlje i stanovništva, treba najpre istaći da ona nije u toj meri nerazvijena kao nerazvijene afričke i azijske zemlje, ali se sa nivoom razvijenosti ne mogu porediti sa strukturom industrijskih zemalja. Po stepenu svoje razvijenosti Jugoslavija je pripadala porodici nerazvijenih zemalja Evrope koja je u određenim vremenskim periodima razvoja bila svrstavana i na donjoj lestvici srednje razvijenih zemalja. Sem toga, raspadom SFRJ i formiranjem SR Jugoslavije naša zemlja se svrstava u red malih zemalja (deo njenog stanovništva u 1995. godini u svetskom stanovništvu iznosi 1,8%), te se i problemi izbora koncepcije i strategije razvoja mora razlikovati od onih zemalja koje imaju veliko stanovništvo i veliku nacionalnu teritoriju.

Zbog svoje veličine, kao i zbog nivoa razvijenosti privrede, Jugoslavija nije mogla da bude autarhična i komplementarna u svojoj proizvodnji kao na primer privreda SAD-a. Ona mora biti veoma usmerena na međunarodnu razmenu rada.

Najzad proizvodna orijentacija i razmere proizvodnje u pojedinim granama nailaziće na ozbiljnu barijeru. S jedne strane radi se o ograničenom tržištu relativno male zemlje, a sa druge strane postoje ekonomski zahtevi u pogledu tehničko-ekonomskog optimuma. Imajući sve to u vidu, smatramo da će u našoj zemlji biti potrebno puno mudrosti i ekonomskog znanja da bi se izabrali ispravni putevi privrednog razvoja u narednom periodu.

4.3. Obim i struktura proizvodnih faktora

4.3.1. Jedinstvo i komplementarnost proizvodnih faktora

Da bi otpočeo proces proizvodnje potreban je spoj radne snage, predmeta rada i sredstava za rad. Bez njih se proizvodnja ne može obaviti i oni neposredno određuju razvoj proizvodnih snaga i efikasnost ekonomskog rasta.

Iz napred rečenog možemo izvući definiciju, da pod faktorima proizvodnje podrazumevamo one faktore čije je sudelovanje neophodno u procesu proizvodnje, i bez kojih se proizvodnja ne može obavljati. Posmatrajući proizvodne faktore sa aspekta privrednog razvoja, možemo reći da nas naročito interesuje njihov obim, kvalitet i struktura, odnosno različite mogućnosti njihovog proizvodnog korišćenja.

² Ibid, str.52

Stanovništvo (radna snaga), prirodni izvori (predmeti rada) i osnovni proizvodni fondovi (sredstva rada) čine jedinstvo tako da je proizvodni rezultat uvek uslovjen njihovim zajedničkim delovanjem. Drugim rečima, samo jedinstvo sva tri faktora omogućava proces proizvodnje i proizvodna upotreba jednog od njih nije moguća bez odgovarajuće kombinacije sa drugim faktorima. I pored činjenice da proces proizvodnje nije moguć bez upotrebe bar jednog faktora, njihov značaj nije podjednak u procesu razvoja. Logičan je zaključak da poseban značaj ima ljudski faktor kao stvaralački, aktivni i povezujući elemenat u procesu privrednog rasta i razvoja uopšte.

„Jedinstvo i komplementarnost faktora proizvodnje ističe značaj njihovih međusobnih odnosa. Da bi privredni razvoj tekaо uspešno, mora postojati odgovarajuća srazmerna između pojedinih faktora. Njihovi međusobni odnosi utiču samo na brzinu i efikasnost društvene reprodukcije, nego vrlo često i na metode koje se primenjuju u ekonomskom razvoju. Podvlačeći značaj srazmernosti ovih faktora, neki ekonomisti na Zapadu upoređuju njihovu kombinaciju sa hemijskim procesima, čiji elementi moraju čvrsto stajati u odgovarajućoj proporciji da bi bio ostvaren dati hemijski sastav. Višak jednog elementa čini da čitav taj višak ostaje neiskorišćen, odnosno da se svi elementi ne mogu u punoj meri koristiti.“³

Porečenje sa hemijskim jedinjenjima zaista ima smisla kada hoćemo da ukažemo na značaj strukture faktora proizvodnje. Međutim, mehanizam hemijskih procesa ne možemo jedinstveno preneti na privredu. Naime, odnos kiseonika i vodonika u dobijanju vode uvek je bio i uvek će biti isti. Ne treba ni posebno naglašavati da se odnos faktora proizvodnje kontinuirano menja. Te promene su rezultat promena u tehničkom progresu kao i promena koje nastaju u stanovništvu. Pod uticajem tih promena, vremenom raste značaj jednih faktora proizvodnje a opada drugih. „To naročito važi za kombinacije tivog i opterećenog rada koje proces razvoja neprekidno menja u korist sve većeg relativnog udela opredmećenog rada. Otuda, umesto zakona konstantnih proporcija, kretanje proizvodnih faktora karakteriše zakon stalnih promena tih proporcija. Iz toga proističe i dvojaki način posmatranja proizvodnih faktora, njihov statički i dinamički aspekt. U prvom slučaju interesuje nas obim, struktura i način saradnje proizvodnih faktora u datom vremenskom preseku. Nasuprot tome, dinamički aspekt se bavi njihovim kretanjem i razvojem, promenom njihovog relativnog značaja u vremenu.“

Jedinstvo i komplementarnost proizvodnih faktora, upravo ukazuje na potrebu jednog sistemskog pristupa pri čemu je izražen međusobni uticaj povezanih elemenata i procesa. Posmatranje jedinstva faktora proizvodnje u datoj strukturi kao sistema navodi nas na nekoliko zaključaka. Najpre treba reći

³ Ibid, str. 54.

da je za postizanje optimalnih proizvodnih rezultata neophodno da se pri upotrebi svakog faktora proizvodnje izvuće maksimalno mogući efekat. Da bismo to postigli potrebno je voditi računa o racionalnom spoju i povezivanju faktora u skladu sa dostignutim nivoom razvoja i tendencijama naučno-tehničkog progresa. Uslov da se postigne racionalan spoj i povezivanje faktora proizvodnje nalazimo u optimalnom spoju i kombinovanju faktora kako na nivou cele privrede, tako i na nivou grana i regionala, sve do pojedinačnog preduzeća.

Kada govorimo o jedinstvu i komplementarnosti faktora proizvodnje treba imati na umu i stepen limitiranosti pojedinih faktora proizvodnje i u vezi sa tim proces supstitucije. Kako vremenom problem limitiranosti postaje sve izraženiji, javlja se sve više istraživača koji se bave problematikom racionalne upotrebe faktora proizvodnje sa aspekta limitiranosti faktora proizvodnje. U konačnom, problem se svodi na to da postignu optimalni proizvodni rezultat uz minimalno korišćenje faktora proizvodnje sa visokim stepenom limitiranosti, odnosno uz racionalnu supstituciju odgovarajućim resursima.

4.4. Stanovništvo i radna snaga kao faktor privrednog razvoja

4.4.1. Neke teorijske napomene pri razmatranju stanovništva

Obim i struktura stanovništva pokazuju kakvim radnim potencijalom raspolaže jedna zemlja. S druge strane stanovništvo se javlja kao potrošač. Kao proizvodnja stanovništvo predstavlja bitan elemenat svake proizvodnje i to kako sa stanovišta kvaliteta tako i sa stanovišta količine radnog potencijala jedne zemlje. Obim i kupovna moć stanovništva određuje veličinu domaćeg tržišta i mogućnosti njegovog širenja. Svojim obimom, socijalno-ekonomskom strukturom i nivoom obrazovanja stanovništvo čini najvažniji faktor od koga i potiče svaki napredak.

Pored toga promene u socio-ekonomskoj strukturi i nivou obrazovanja stanovništva mogu poslužiti kao veoma pouzdan indikator stepena razvijenosti određene zemlje. Imajući ove činjenice u vidu ne iznenađuje što istraživanja stanovništva sešu daleko u prošlost, još u delima drevnih civilizacija Grčke, Rima, Kine i drugih, i što je pažnja naučnika pre svega demografa i ekonomista sve više upućena na problematiku kompleksne analize stanovništva.

Veliki značaj koji ima stanovništvo za privredni razvoj i kao proizvodnja i kao potrošač, kao i činjenica da se ono pri sadašnjim stopama rasta udvostručuje svakih 35-40 godina, podstiče i na neka ekstremna gledanja koja mnogo sliče načelu (zakonu) o stanovništvu T. R. Maltusa (1766-1834). Osnovna načela Maltusove teorije mogu se svesti na sledeće:

- a) Razvoj stanovništva i privrede ne ide uporedo. Stanovništvo raste u geometrijskoj progresiji (1,2,4,8, itd.). sredstava za izdržavanje stanovništva rastu u aritmetičkoj progresiji (1,2,3,4, itd.).
- b) Imajući u vidu ĉinjenicu da raste po geometrijskoj progresiji stanovništvo nužno dolazi u sukob sa porastom proizvodnje. Kako se stanovništvo najviše umnožava u nerazvijenim sredinama koje tive u bedi i neznanju to je i ispoljavanje tog sukoba najjače izraženo kod tog stanovništva.
- c) Polazeći od tih problema nužno je ograničiti porast stanovništva bilo u vidu prethodne kontrole ili svesnog uzdržavanja ljudi od većeg nataliteta.
- d) Ukoliko izostane takva kontrola prirodni tok događaja će izvršiti tzv. novu, pozitivnu kontrolu jer kada sukob između porasta stanovništva i nedovoljnih sredstava za život dostigne vrhunac doći će do gladi, epidemije, ratova i sl. Prirodno ili nasilno doći će do selekcije stanovništva i njegovog smanjenja na meru koju dozvoljavaju raspoloživa sredstva za rad.
- e) Zbog svega toga neophodno je da se ovo stanovništvo svesno uzdržava obnavljanja u većoj razmeri.

Polazeći od ĉinjenice da je demografska eksplozija karakteristična za nerazvijene zemlje koje imaju nizak nacionalni dohodak po glavi stanovnika i malu skoro nikakvu akumulaciju H. Singer upozorava da većina tih zemalja jedva održava korak između rasta nacionalnog dohotka i rasta stanovništva. Svoju računicu o odnosu rasta stanovništva i rasta nacionalnog dohotka Singer izražava uverenjem da zemlja u razvitu koja ima sve veće stanovništvo mora da trpi da bi ekonomski ostala na istom mestu. On naime ukazuje na velika izdvajanja za tzv. demografske investicije. Pojam demografskih investicija podrazumeva onaj deo investicija kojim se u uslovima rasta stanovništva obezbeđuje konstantan nivo per capita dohotka. Sve ostale investicije su ekonomske i u funkciji su povećanja proizvodnje i nacionalnog dohotka.

Slično stanovnište kao i Singer imaju A. J. Coale i E. M. Huver. Kreirajući makroekonomski model rasta stanovništva i razvoja u Indiji oni dolaze do zaključka da bi smanjenje stope nataliteta ubrzalo rast nacionalnog dohotka stanovništva. Prema njima sporiji rast stanovništva bi smanjio infrastrukturne izdatke i samim tim bi povećao deo sredstava koji može biti investiran u ekonomski razvoj.

„Ekstremno pesimistički, neomaltuzijanski stav prema krizi stanovništva u zemljama u razvoju zauzimaju autori koji propagiraju primenu principa „trijat e“ ili tzv. „etiku čamca za spasavanje“. Zagovornici ovog pristupa ocenjuju da ekspanzija stanovništva u ekonomski zaostalim delovima sveta opasno ugrožava život na zemlji. U takvim okolnostima zanemarivanje siromašnih postaje moralna vrlina a politika „trijat e“ omogućava da se utvrdi kojim zemljama u razvoju nije potrebna pomoć razvijenih, kojima bi trebalo pomoći (jer

ima neke nade da se reši njihov populacioni problem) a koje bi, opet, trebalo ostaviti da stradaju u borbi za prečivljavanje.“⁴

Sasvim suprotno shvatanje od neomaltuzijanaca imaju teoretičari tzv. „demografske tranzicije“. Polazeći od shvatanja da će nerazvijene zemlje koristiti istorijsko iskustvo danas nerazvijenih zemalja, osnivači „demografske tranzicije“ W. S. Tomson i F. W. Notestejn imaju krajnje optimistički stav prema krizi stanovništva u ekonomski nerazvijenim zemljama sveta. Oni smatraju da će nerazvijene zemlje proći kroz proces demografske tranzicije tokom koga će se, u nekoliko etapa, tempo povećanja njihovog stanovništva osetno usporiti.

Govoreći o stavovima Tomsona i drugih predstavnika teorije „demografske tranzicije“ dr Marsenić ukazuje da oni naglašavaju na zavisnost demografskih kretanja od društvenih i ekonomskih promena u zemlji.

U svakom slučaju razmatranja o stanovništvu i radnoj snazi treba objektivizirati tako da se jasno istakne da razvoj stanovništva ne predstavlja neuku samostalnu komponentu nezavisnu od društveno ekonomskog mehanizma. Kretanje stanovništva mora biti uslovljeno karakterom i stepenom ekonomskog razvitka, kao i stvaranjem odgovarajućih ekonomskih uslova za punije proizvodno korišćenje raspoloživog stanovništva.

Demografska ekspanzija u nekim nerazvijenim područjima sveta (karakterističan su primer i demografska kretanja na Kosovu) ukazuju na potrebu uvođenja još jedne komponente u teorijska razmatranja o stanovništvu. Kosovo je naime karakterističan primer da je demografska ekspanzija vezana ne samo za nizak nivo društvene i ekonomске razvijenosti već da je rezultat jednog verskog opredeljenja, nacionalnog opredeljenja, opredeljenja koje zagovara opstanak nacije ukoliko se demografski širi.

Ukazivanje na različite, ponekad jednostavne stavove i teorijska shvatanja o stanovništvu i radnoj snazi imalo je za cilj da istakne višestruki značaj koji stanovništvo ima u privrednom razvoju. Isto tako i da inicira potrebu celishodnog i efikasnog rešenja demografskih problema koji moraju koïncidirati sa ubrzanim ekonomskim rastom i stvaranjem uslova za stalno uključivanje u društveni život stanovništva i raspoložive radne snage.

⁴ Dr D. Marsenić: „Ekonomika Jugoslavije“, Savremena administracija, Beograd, 1995., str. 278-279.

Kontrolna pitanja

- 1. Materijalni uslovi i pretpostavke*
- 2. Stepen razvijenosti privrede*
- 3. Uslovljenost privrednog razvoja veličinom zemlje i stanovništva*
- 4. Obim i struktura proizvodnih faktora*
- 5. Stanovništvo i radna snaga kao faktor privrednog razvoja*

5. Osnovni faktori rasta društvenog proizvoda

5.1. Složenost i brojnost faktora privrednog rasta

Svestrana povezanost privrede sa svim delovima društva i društvom u celini, uslovljava okolnost da na privredni razvoj deluje izvanredno veliki broj faktora, različite snage i sa različitim posledicama. Potičući iz brojnih sfera društva, spektar ovih faktora ide od istorijskog i kulturnog nasleđa tradicija, agrarnih odnosa, gračanskih sloboda, sistema obrazovanja i razvitička nauke, do različitih ekonomskih faktora.

Navedeni faktori se među sobom naročito razlikuju stepenom merljivosti njihovih efekata na stopu privrednog rasta. U tom pogledu skala je veoma široka i obuhvata ne samo one potpuno merljive (to su po pravilu svi proizvodnih faktori), nego i one koji su nedovoljno precizno i više posredno merljivi (uticaj nauke, tehnike, stručnog obrazovanja itd.), kao i one krajnje nemerljive čije prisustvo osećamo, ali nismo u stanju da im efekte jasnije opredelimo (socijalna gibanja, intelektualna klima i sl.). Naporci činjeni poslednje dve decenije u ekonomskoj teoriji i statistici u pravcu merenja efekata pojedinih faktora razvoja dali su značajne rezultate koji su omogućili da se određenije shvati zamašan ideo i uticaj dотle nemerljivih faktora. Posebno su novije kvantitativne analize istakle veliku vrednost ranije nemerljivih ekonomskih faktora, među kojima je najveću rehabilitaciju dočio sistem upravljanja privredom.

Sledeći relevantan momenat u oceni delovanja pojedinih faktora na privredni razvoj je nejednak tempo njihove promenljivosti u vremenu, a samim tim i njihov nejednak uticaj na stopu ekonomskog rasta. Neki od gore nabrojanih faktora pokazuju znatnu meru internosti, dok su drugi podložni relativno brzim promenama i sa tendencijom ubrzanja tih promena. Srazmerno se brzo može delovati na privredni razvoj putem tehničkih modernizacija manjih razmera ili putem veće zaposlenosti, nešto sporije putem krupnijih tehničkih inovacija i novih stručnih znanja, dok su demografske promene, urbanizacija, transformisanje agrarnih odnosa itd., faktori koji čine značajnije delovanje na stopu privrednog rasta ispoljava tek u dužem vremenskom roku. Naravno, postoje i takvi faktori gde promene imaju sekularni karakter, kao što je slučaj sa istorijskim nasleđem, osnovnim osobenostima nacije i sl. Pojedini od ovih faktora nalaze različito mesto po svojoj važnosti u zavisnosti od toga da li se na proces razvoja gleda kratkoročno, srednjoročno ili dugoročno. Ako sporo promenljivi faktori nemaju nekog većeg značaja za kratkoročnu i srednjoročnu analizu, onda se dugoročne analize razvoja ne bi smelete da lišavaju istraživanja ovih sekularnih faktora.

S obzirom na različitu mogućnost merljivosti faktora i nejednak intenzitet njihove promenljivosti u vremenu, ekonomска teorija je dugo bila zaokupljena onim faktorima koji su najlakše merljivi i čije su promene najdinamičnije i najočiglednije. Broj tih faktora je prilično ograničen i zato je kvantitativna ekonomска analiza uglavnom operisala s nekoliko osnovnih varijabila, svodeći sve ostale na zbirne pojmove kao što su „socijalni ambijent“, „institucionalni okviri“, i sl. Samim tim što su ostajale van jednačina privrednog rasta, prečutno su uzimane kao neka vrsta konstanti, a ne kao endogene i promenljive veličine, ili su pak u deskriptivnim analizama tretirane u smislu olakšavajućih ili otežavajućih uslova privrednog razvoja.

Potpuno je očigledno, međutim, da društveni sistem i sistem funkcionisanja privrede predstavljaju izvanredno značajne faktore ekonomskog rasta, čineći okvire i najširu osnovu delovanja svih ostalih faktora. Da li je veća ili manja stabilnost društvenog i političkog sistema, kakav je opšti položaj i uslovi života i rada neposrednih proizvođača, to su svakako okolnosti koje suštinski utiču na proizvodne efekte svih drugih faktora, a time i na ukupnost rezultata privrednog razvoja.

Oslanjujući se na domete ekonomске teorije, politika privrednog razvoja se sasvim razumljivo i sama usredstavlja na faktore koji su lakše merljivi, dajući među njima primat onima koji su najviše raspoloženi promenama. U ovoj svetlosti gledano, proizvodni faktori, kako lični tako i materijalni, izbjegali su na prvo mesto po svom značaju u formulisanju politike i projektovanju privrednog razvoja. Među proizvodnim faktorima najvećom dinamičnošću se odlikuje tehnički progres, čija se dejstva izražavaju u stalnom usavršavanju sredstava i predmeta rada, u ekonomisanju svih faktora proizvodnje, podizanju produktivnosti rada i efektivnosti proizvodnih fondova. Tehnički progres na taj način, zajedno sa radnom snagom i njenim stručnim znanjima, čine one osnovne faktore koji neposredno dinamiziraju privredni razvoj, od kojih pre svega zavisi veličina i rast društvenog proizvoda.

U kvantitativnoj analizi privrednog rasta, upravljenoj na posmatranje merljivih faktora, može se polaziti eksplicitno bilo od lichenih faktora, tj. radne snage i porasta njene produktivnosti, pri čemu se podrazumeva dejstvo materijalnih proizvodnih fondova na produktivnost rada, bilo od materijalnih činitelaca, tj. proizvodnih fondova i njihove efektivnosti, gde je opet implicitno sadržano učešće radne snage kao neizbežnog faktora procesa proizvodnje.

5.2. Neposredni faktori privrednog rasta

Veličina društvenog proizvoda neposredno zavisi od količine primjenjenog živog rada, tj. od količine zaposlene radne snage, i njene produktivnosti.

Funkcija je, dakle, ovih dveju varijabila kad se posmatranju društvenog proizvoda pristupa sa gledišta ličnih faktora proizvodnje. Na osnovu toga u neposredne faktore možemo šire ubrojiti: a) obim zaposlene radne snage, b) nivo njene produktivnosti, i c) uštede u materijalnim troškovima po jedinici stvorenog društvenog proizvoda.

U globalnoj analizi ovaj poslednji faktor može biti i zanemaren. Jer, produktivnost u širokom smislu, naročito kad se meri veličinom nacionalnog dohotka po zaposlenom, obuhvata štednju i tivog i opredmećenog rada. Uštedom sirovina u proizvodnji finalnih dobara, na primer, postiće se i određene uštede tivog rada prethodno angažovanog u stvaranju sirovina. Istina, u slučajevima gde porast produktivnosti rada ne izrađava ovu vrstu ušteda, biće potrebno i taj faktor priključiti analizi. Pogotovo će to biti potrebno ako se zemlja sudara sa sirovinskom barijerom koja ograničava razvoj prerađivačkih grana industrije.

5.3. Posredni faktori privrednog rasta

U posredne faktore ubrajamo sredstva rada i predmete rada koji u svojoj ukupnosti čine proizvodne fondove privrede i služe kao neophodan uslov delotvorne aktivnosti radne snage. Posmatran sa stanovišta materijalnih činilaca, privredni rast se pokazuje zavisan od promene obima i efektivnosti proizvodnih fondova. Društveni proizvod se u ovom slučaju može izraziti kao funkcija sledećih dveju veličina: a) proizvodnih fondova i b) kapitalnog koeficijenta tj. parametra kojim se meri proizvodni efekat primenjenih fondova. Kapitalni koeficijent je u stvari jedna vrsta sintetičkog izraza tehničkog progresa, njegova veličina i kretanje su neposredno uplivisani tehničkim uslovima proizvodnje, te se u njemu manifestuju promene u tehničkoj opremljenosti i produktivnosti rada, kao i druge karakteristike tehničkog progresa.

5.4. Privredni rast i međusobni odnos investicija i potrošnje

5.4.1. Opšte napomene o optimizaciji privrednog rasta

U prethodnim odeljcima razmatrali smo osnovne faktore od kojih zavisi stopa privrednog rasta, ne upuštajući se u pitanje njene optimizacije i njenog uticaja na razvoj potrošnje. Na ovom mestu biće potrebno da privredni rast posmatramo u sklopu međusobnih odnosa investicija i potrošnje, uzimajući sva tri elementa u njihovoј jedinstvenoj povezanosti. Pri tome veoma načelno napominjemo da optimizacija ekonomskog razvoja podrazumeva nekoliko međusobno zavisnih momenata:

- a) Optimizacija privrednog rasta sadrži u sebi pre svega zahtev za maksimizacijom osnovnog cilja socijalističke proizvodnje, što znači da rastom društvenog proizvoda treba da bude postignuto što potpunije zadovoljavanje potreba ljudi i jačanje društva kao celine. Ovaj primarni cilj igra ulogu osnovnog polaznog kriterija optimizacije;
- b) Sledeći momenat je efektivnost privrednog rasta koja se meri odnosom ukupnih utrošaka tivog i opredmećenog rada prema dobijenom proizvodnom rezultatu. Efektivnost razvoja se ostvaruje kvalitativnim usavršavanjem faktora rasta i podizanjem njihovog korisnog efekta. Ona prepostavlja minimizaciju utrošaka društvenog rada, a sledstveno tome i racionalnu raspodelu proizvodnih faktora između različitih sfera materijalne proizvodnje;
- c) Najzad, dinamička proporcionalnost razvoja je isto tako jedan od nužnih uslova optimalnog ekonomskog rasta. To znači da se udaljavanja od opšte privredne ravnoteže, koja su inače neizbežna u dinamičkoj privredi, moraju održavati u takvim granicama da ne izazivaju dublje poremećaje i ne skreću privedu sa optimalne putanje razvoja. Proporcionalnost nije dovoljna sama po sebi ako se ne zasniva na optimalnoj kombinaciji osnovnih elemenata proizvodnje i takvom razvoju proizvodne strukture koji vodi računa o pravcima tehničkog progresa i zahtevima međunarodne podele rada.

Polazeći u optimizaciji od gore pomenutog osnovnog cilja koji težimo da maksimiziramo, moramo istovremeno imati u vidu postojanje celog sistema ciljeva, u kome navedeni osnovni cilj zauzima samo primarno mesto. U matematičkoj formulaciji optimalnog zadatka svi ostali ciljevi figuriraju kao ograničavajući uslovi. Najvažniji među ograničavajućim uslovima naizmenično dobijaju ulogu osnovnog cilja pri izradi dopunskih varianata koje su inače neophodne radi konačnog izbora optimalne varijante privrednog razvoja. Potreba formulacije osnovnog cilja kao kriterija, uz respektovanje ostalih ciljeva u formi ograničavajućih uslova, proizilazi iz činjenice da ekonomski razvitak može imati brojne alternative (viševarijantnost ekonomskog razvijatka). U odsustvu kriterija optimalnosti i pratećih ograničavajućih uslova, izbor bi se zasnivao na intuiciji sa svim posledicama koje iz takvog izbora proističu.

Princip optimizacije ima za osnovu limitiranost faktora. Privredni razvoj se u svakom momentu ostvaruje u uslovima ograničenih materijalnih, prirodnih i radnih izvora, tehničkih znanja i slično. Ova ograničenost je sveobuhvatna i odnosi se na gotovo sve raspoložive izvore. Praktično ipak nije moguće uključiti sve limitirane faktore pri traženju optimalne varijante razvoja, već se mora ići na njihovu selekciju na osnovu dva kriterija. Prvi se tiče stepena važnosti nekog faktora za opštu stopu privrednog rasta, a drugi, stepena ograničenosti odgovarajućih faktora. Ograničena raspoloživost faktora unosi u politiku razvoja po-

trebu stalnog merenja ulaganja i rezultata, odnosno stalnu težnju ka minimiziranju svih utrošaka radi maksimalnog ispunjenja osnovnog cilja.

Ekonomski sistem, kao i svi ostali društveni sistemi, zato što su stohastičkog karaktera, ne mogu imati absolutne matematički formulisane optimume, te se kod njih uvek radi o neprekidnom procesu sve većeg približavanja optimumu, o izboru nekog stanja koje je najpričitljije optimumu u datim uslovima. Za ekonomski sisteme je otuda karakteristično postojanje čitavih zona optimalnosti sa određenim rasponima između minimalnih i maksimalnih granica unutar zona optimalnosti. Širina tih granica je različita u zavisnosti od toga o kojim je ekonomskim varijantama reč, kao i od toga koliko je u celini razvijen dati ekonomski sistem. Vrlo razvijeni i naučno organizovani sistemi mogu sebi dopuštati šire zone optimalnosti, a to znači šire polje slobodne aktivnosti svim privrednim akterima. S tim u vezi valja istaći i postojanje različitih aspekata i vrsta optimalnosti u raznovrsnim domenima aktivnosti. Oni idu od najuže i najpreciznije matematičke formulacije optimuma, preko tehničkog, ekonomskog do društvenog optimuma kao njegove najšire i najfleksibilnije formulacije.

Vraćajući se na pitanja investicija i potrošnje, podsećamo da smo njihov odnos obeležili kao odnos cilja i sredstava, u čijem se jedinstvu ostvaruje zadovoljenje društvenih potreba uzetih u totalitetu, kao potreba kako proizvodnog tako i neproizvodnog karaktera. Optimizacija odnosa investicije – potrošnja, kao i svaka optimizacija, podrazumeva ekstremalnu vrednost određene funkcije, maksimiziranje jedne od veličina koje stoje u međusobnoj zavisnosti. U ovom slučaju kriterij optimizacije je maksimalno uvećanje potrošnje u jednom datom vremenskom periodu.

Zbog toga ne bi trebalo da bude sporno da je maksimizacija potrošnje osnovni, polazni kriterij za utvrđivanje optimalnih odnosa između investicija i potrošnje. U ekonomskoj literaturi se sreću dodeši i gledišta koja ovom kriteriju suprotstavljaju kriterij društvene produktivnosti rada, motivišući to činjenicom da potrošnja i društveno blagostanje direktno zavise od nivoa produktivnosti rada, te da bi uzimanje potrošnje kao polaznog kriterija značilo njeno odvajanje od proizvodnje, a samim tim i jednu vrstu potrošačkog prilaza problemu. Prigovor bi naravno bio opravdan samo u tom slučaju kada bi se potrošnja posmatrala nezavisno od investicija kao ograničavajućeg uslova sa kojim je vezano stalno razvijanje proizvodnje u proširenim razmerama. Prihvatanje društvene produktivnosti rada kao kriterija moglo bi da vodi proizvodnji radi proizvodnje i zato rast produktivnosti rada mora biti podcijenjen podizanju opštег blagostanja ljudi, a u meri njihovog stvarnog radnog doprinosa.

Međutim, u posmatranju odnosa investicija i potrošnje važno mesto zauzima pitanje vremenskog roka u kome treba te odnose optimizirati. Drugim rečima, radi se o preciziranju vremenskog perioda na koji treba da bude

sraćunat maksimalni rast potrošnje. Bez utvrđivanja tog perioda ne može se govoriti o optimalnoj stopi privrednog rasta, niti o optimizaciji odnosa između investicija i potrošnje. Otuda se preciziranje vremenskog horizonta posmatranja po prirodi stvari nameće kao prethodno pitanje.

5.4.2. Vremenski horizont posmatranja

Očigledno je da na kratak rok uvećanje stope investicija ima za posledicu usporavanja rasta potrošnje, pri čemu pod kratkim rokom podrazumevamo vremenske procese i promene koje se odigravaju u intervalu od 3-5 godina. Ako je to uvećanje naglo onda će ono izazvati stagnaciju ili pad potrošnje. U kratkom roku se, dakle, pojavljuje određeni sukob između ovih dveju varijabila, jer investicije sa odloženim efektom deluju na potrošnju. U kratkom roku ne mogu doći do izražaja dejstva dinamičkih faktora, niti uticaj strukturnih promena na razvoj grana u kojima se proizvode potrošna dobra.

Ograničavanje horizonta posmatranja na kratak rok osujetilo bi svaku odlučniju akciju u pravcu menjanja postojećih odnosa u privredi, te kratkoročna analiza ne pruža mogućnost za vršenje optimalnog izbora. Taj izbor svakako mora računati sa nekim dužem vremenskim periodom. Preim秉stva razvijenog društva leže, između ostalog, i tome što je ono u stanju da utvrđuje dinamiku i proporcije razvoja prelazeći granice kratkog roka, i što raspolaže odgovarajućim institucijama i sredstvima za ostvarivanje dugoročnije postavljenih zadataka.

Ali napuštanje kratkog roka još nas ne dovodi do rešenja problema. Odužini vremenskog perioda optimizacije i kriterijima njegovog izbora mišljenja su podeljena. Streljin, na primer, zastupa gledište da bi to trebalo da bude rok od četrdeset godina, budući da on predstavlja prosečan vek radne sposobnosti jedne generacije, tokom kojeg treba da bude maksimizirana njena potrošnja. Kod drugih ekonomista rok optimizacije se opredeljuje na dvadeset godina. Uzima se da je to vreme u kome jedna generacija sazreva, dovoljno dug period u kome se na bazi krupnijih tehničkih i tehnoloških promena mogu postići takvi preobražaji proizvodne strukture koji omogućuju svestranije zadovoljavanje ljudskih potreba.

Konstatujući da pitanje vremenskog roka optimizacije još nije našlo zadovoljavajuće rešenje, Notkin taj rok izvodi iz samog procesa širenja proizvodnje kao osnove rasta potrošnje. To je prvi pokušaj objektivizacije toga roka i traženja kriterijuma u samoj proizvodnji, u njenim tokovima koji imaju svoja objektivna vremenska trajanja. Vreme optimizacije po Notkinu zavisi pre svega od dužine perioda u kome promene u proizvodnoj bazi treba da se prenesu na ceo lanac društvene podele rada, vodeći najzad krupnom napretku proizvodnje predmeta potrošnje. Taj period koji obuhvata sve vremenske procese od dobijanja rude i sirovina do proizvodnje predmeta potrošnje, Notkin

naziva reprodukcionim ciklusom čitave narodne privrede, u čijoj osnovi leži ovo objektivno kretanje materijalnih faktora proizvodnje. Njegovo trajanje, s obzirom na savremeno stanje tehnike, on utvrđuje na 9-10 godina, smatrajući da sa njim treba da se podudara i obračunski rok optimizacije odnosa investicija i potrošnje.

Na ovaj način interpretirani period optimizacije izjednačuje se u stvari sa trajanjem i sadržajem jednog investicionog ciklusa. Investicioni ciklus nije ništa drugo do perioda potpunog reprodukovanja nove tehnike. Zato on logično obuhvata onaj lanac povezanih promena koje idu od stvaranja i primene nove tehnike u granama prvog odeljka do širenja njenih efekata na proizvodnju potrošnih dobara. Vreme trajanja investicionog ciklusa, sa njegovim dvema fazama, predstavlja zaokružen i celovit proces promena u materijalnoj proizvodnji na osnovu kojih se mogu posmatrati konačni efekti investicija na rast potrošnje. Shodno tome i proporcije razvoja, proporcije između investicija i potrošnje, treba da budu tako postavljene da se tokom trajanja jednog investicionog ciklusa postigne maksimalno mogući rast potrošnje.

Investicioni ili reprodukpcioni ciklus pruža na taj način objektivnu osnovu za utvrđivanje perioda maksimizacije potrošnje izazivajući dejstva i uzajamne zavisnosti objektivnih ekonomskih procesa koji svojom logikom i trajanjem određuju i vreme na koje može biti sračunato postizanje ekonomskog optimuma. Time se izbor vremenskog horizonta posmatranja oslobođava proizvoljnosti i subjektivnih kriterija, dužina trajanja perioda optimizacije nije konstanta, već zavisi od stanja tehnike i menjaće se sa promenom tehničkih uslova i stepenom intenzifikacije proizvodnje. Razvoj tehnike ubrzava pojedinačne vremenske procese i samim tim skraćuje ukupno vreme reprodukcionog ciklusa. Nužno je zato da se period za koji treba utvrđivati i planirati optimalne odnose između investicija i potrošnje stalno prilagođava promenama koje tehnički progres izaziva u trajanju reprodukcionog ciklusa.

5.4.3. Problem optimalnih proporcija između investicija i potrošnje

Pitanja optimizacije privrednog rasta i optimalnih odnosa investicija i potrošnje predstavljaju veoma složeno područje istraživanja, gde još ne možemo govoriti o potpuno zadovoljavajućim rešenjima i gde se ta rešenja nalaze u stalnom procesu ispitivanja i proveravanja. To je razlog što u ovom domenu nailazimo na različite teorijske ocene, na uže ili šire interpretacije sadržaja i kriterija optimizacije. Pojam optimuma mora, sem toga, biti shvaćen istorijski i dinamički, kao istorijski promenljiva kategorija. Drugačiji je u uslovima nastanka početnog razvoja, a drugačiji u višim stadijumima njegovog svestranog razvoja i usavršavanja. Svakoj istorijskoj etapi razvoja je svojstven neki njen optimum i metodi i mogućnosti približavanja razvitka privrede tom optimumu. Ovaj istorijski pogled na shvatanje optimuma važno je imati u vidu,

pošto se time on stavlja na čvrsto tle konkretnih društveno-istorijskih okolnosti koje konačno opredeljuju ono što može biti realni sadržaj optimuma. Optimizaciju međusobnih odnosa investicija i potrošnje posmatraćemo u ovom kontekstu na način kako se to danas najčešće čini u ekonomskoj literaturi.

Da bi postavljeno pitanje bolje osvetlili, poslužićemo se jednim uprošćenim ilustrovanim primerom koji omogućuje najopštije definisanje onoga što se obično podrazumeva pod optimalnim proporcijama investicija i potrošnje. Primer sem toga treba da pruži određenu predstavu o kvantitativnim zavisnostima i uticaju investicija na kretanje potrošnje.

5.5. Granice ubrzanja stope rasta i stope investicija

Mogao bi se iz ranijih ilustrativnih varijanata stvoriti zaključak da se stopa investicija i stopa privrednog rasta mogu neograničeno ubrzavati. Takav zaključak bi bio naravno pogrešan. Već smo u slučaju visoko razvijene privrede videli da radna snaga i tehnički progres postavljaju određene granice stopi privrednog rasta i stopi investicija. Brojna ograničenja i limitirajući faktori se javljaju i u privredi gde je ponuda radne snage neograničena. Oni mogu biti različitog reda i intenziteta, a njihovo konkretno ispoljavanje zavisi od opšteg stanja privredne i date etape razvoja, te se njihovi oblici i vrste stalno menjaju u vremenu. Neki iščezavaju na prelasku iz jedne etape u drugu, ali se uvek javljaju novi limitirajući faktori. U vrlo kratkom roku veličina investicija je, na primer, relativno čvrsto određena postojećim nivoom potrošnje i obimom i strukturom raspoloživog društvenog proizvoda. Ali i kad se napusti ovaj statički prilaz problemu, limitirajući faktori ne gube svoj značaj i sa njihovim se delovanjem uvek mora računati.

Kontrolna pitanja

- 1. Složenost i brojnost faktora privrednog rasta*
- 2. Neposredni i posredni faktori privrednog rasta*
- 3. Privredni rast i međusobni odnos investicija i potrošnje*
- 4. Granice ubrzanja stope rasta i stope investicija*

6. Tehnički progres i privredni rast

6.1. Pojam tehničkog progrusa

Govoreći o osnovnim faktorima privrednog rasta uvek je u samoj biti bio uključen i tehnički progres. To je razumljivo i s obzirom na njegovu značajnu ulogu u ekonomskom razvoju. Otuda i smatramo potrebnim da na ovom mestu bliže definišemo sam pojam tehničkog progrusa kao dinamičkog faktora privrednog rasta i razvoja. U pristupu definisanja samog pojma dolazimo do saznanja da postoje značajne razlike i brojne varijante čak i među ekonomistima. Trebalo bi dosta prostora za detaljnije prikazivanje svih tih različitih mišljenja, pa ćemo samo ukazati da se razlike u shvatanjima kreću između, s jedne strane, vrlo uskog poimanja kojim se pod tehničkim progresom razume određena veština i sposobnost, stalno podizanje nivoa umešnosti, razvoj sredstava za rad kao i stalni napredak i razvoj metoda vršenja neke svršishodne ljudske delatnosti. Osim nabrojanog, pod širim pojmom se podrazumevaju i brojni ekonomski efekti, nerazdvojna povezanost sa naukom i njegove mnogobrojne socijalne posledice. Međutim, ne samo da se tehnički progres različito shvata i izučava, već se vrlo često, osobito u savremenoj literaturi, sve češće nailazi na pojam tehnološki progres, sa sličnim ili istim vrlo širokim značenjem u čijoj se osnovi nalazi napredak u sistematizovanom znanju o veštinama i zanatima, zakonomernostima međusobnog delovanja sredstava i predmeta rada u procesu proizvodnje, te svi oni sa njima povezani ekonomski i društveni procesi koje izazivaju. S obzirom na sličnosti i razlike u poimanju tehničkog i tehnološkog progrusa, mi smo se i sami odlučili da u nastavku smatramo za sinonime široko shvaćene pojmove tehnološki progres i tehnički progres, dajući ipak prednost prvoj, pošto ocenjujemo da je to preovlađujuće u savremenoj srpskoj ekonomskoj literaturi, a osobito u vezi sa aktuelnim kretanjima što se određuju kao treća tehnološka revolucija. Međutim, u utem značenju mi ćemo tokom daljeg razmatranja razlikovati pojmove tehnike i tehnologije. Tako da pod tehnikom razumemo materijalne elemente i metode obavljanja neke svršishodne ljudske delatnosti. Dok, kada govorimo o tehnologiji, imamo u vidu nauku, sistematizovano znanje o metodama proizvodnje.⁵

Određivanje pojma tehnički progres se vrši za brojne i raznovrsne potrebe ekonomске nauke a mi ćemo se poslužiti onom definicijom (datom od strane većeg dela autora) koja najbolje ilustruje uticaj tehničkog progrusa na privredni razvoj. Pod tehničkim progresom podrazumevamo: a) stalni proces usavršavanja sredstava i predmeta rada i izvora energije, uvođenjem novih proizvodnih metoda i novih načina organizacije i upravljanja proizvodnjom, u čijem se re-

⁵ Dr Rosić I., Devetaković S., dr Đorđević M. (1999), „Tehnički progres i privredni razvoj“, Ekonomski fakultet, Kragujevac, str. 47-48.

zultatu postiće povećanje društvene produktivnosti rada, b) stvaranje novih proizvoda ili novih vrsta već poznatih proizvoda i c) ovo stalno menjanje tehnike proizvodnje ostvaruje se bilo zamenom osnovnih sredstava tehnički savršenijim, bilo uvođenjem više tehnike putem novih investicija u već postojeće grane, bilo izgradnjom potpuno novih grana.

Iz same definicije tehničkog progresa proizilazi njegov višestruki značaj po privredni razvoj. Kao prvu stvar možemo izdvojiti činjenicu da je tehnički progres najdinamičniji faktor privrednog razvoja, što se ogleda u sledećem:

- a) U vremenu posmatranja stalno se menja relativni značaj proizvodnih faktora. Udeo radne snage koji je u početnim fazama industrijalizacije veoma značajan, stalno se smanjuje sa napredovanjem društvene podele rada i primenom privredne strukture. S druge strane raste značaj tehničkog progresa u meri povećanja dostignutog nivoa privrednog razvoja tako da u najvišim fazama razvoja između stope privrednog rasta i stope tehničkog progresa dolazi do neke vrste jednakosti, pošto privredni rast tada gotovo isključivo zavisi od tempa tehničkog progresa.
- b) Time što menja strukturu proizvodnih faktora i njihove kombinacije u procesu rada, tehnički progres podiže produktivnost rada i efektivnost upotrebe ostalih faktora smanjujući relativne utroške po jedinici proizvodnje. „Bilo da se ispoljava u obliku novih sredstava za proizvodnju i povećanju upotrebine vrednosti proizvoda ili u obliku razvoja proizvodnih znanja i iskustava, tehnički progres u svom najbitnijem značenju ima za posledicu podizanje efektivnosti svake jedinice utrošenih faktora proizvodnje. Pružanjem sve moćnijih i savršenijih sredstava za proizvodnju, savremena tehnika snažno povećava razmere proizvodnje i značaj onih ušteda koje nazivamo ekonomijom obima u punom modernom značenju te reči. Upoznavanje dejstva tehničkog progresa na privredni razvoj, na produktivnost rada i efektivnost primenjenih sredstava predstavlja otuda bitan zadatak ekonomske politike svake zemlje.“⁶
- c) U procesu razvoja dolazi do stalnih promena u proizvodnoj strukturi. Ekonomski analize pokazuju da je tehnički progres glavni činilac u ovim progresivnim promenama. Pod njegovim uticajem vrši se stalno razgranavanje privrede. Permanentno se javljaju nove privredne grane zasnovane na novim tehnologijama a plod su novih naučnih saznanja. Osim toga, dolazi do stalnih sektorskih promena. Stalno se smanjuje učešće primarnog sektora a povećava se učešće sekundarnog i tercijarnog sektora. Isto tako dolazi i do kvalitativnih promena u svakom sektoru ponaosob, kao i u svakoj privrednoj grani ili oblasti.

⁶ Dr Čobeljić N., dr Rosić I. (1991), „Privredni razvoj i privredni sistem Jugoslavije“, Savremena administracija, Beograd, str.141.

Najintenzivnije promene se dešavaju u industrijskoj proizvodnji pošto se u njoj stvara nova tehnika kojom se utiče na razvoj ostalih oblasti proizvodnje i neproizvodne sfere.

„Tehnički progres se, dakle, u trostrukom smislu mora obeležiti kao najdinamičniji faktor proširene društvene reprodukcije. Prvo, njegov tempo vremenom sve presudnije određuje dinamiku rasta privrede, natkriljujući snagom svoga dejstva ostale činioce razvoja. Drugo, tehnički progres omogućuje kvalitativan razvoj svih ostalih faktora proizvodnje, podiže njihovu efektivnost i produktivnost. Treće. Progresivne promene u strukturi materijalne proizvodnje svoju osnovnu pokretačku snagu nalaze u napretku tehnike koja stvara uslove za sve širu društvenu podelu rada i sve puniju diversifikaciju proizvodnih delatnosti. Stvaralačke ideje nauke, kaže Strumilin, opredmećene u tehnici, u sve savremenijim oruđima i predmetima rada, i sve savršenijim tehnološkim procesima, predstavljaju najmoćnije pokretače društvenog i ekonomskog napretka.“⁷

6. 2. Tehnički progres i tipovi privrednog razvoja

U prethodnom delu rada smo istakli da pod tehničkim progresom podrazumevamo:

- a) stalni proces usavršavanja sredstava i predmeta rada i izvora energije, uvođenje novih proizvodnih metoda i novih načina organizacije i upravljanja proizvodnjom, u čijem se rezultatu podiže društvena produktivnost rada,
- b) stvaranje novih proizvoda ili novih vrsta već poznatih proizvoda i
- c) ovo stalno menjanje tehnike proizvodnje ostvaruje se bilo zamenom osnovnih sredstava tehnički savršenijim, bilo uvećanjem više tehnike putem novih investicija u već postojeće grane, bilo izgradnjom potpuno novih privrednih grana.

Ovako posmatran tehnički progres upućuje na njegov postepeni uticaj u svim etapama privrednog razvoja, odnosno upućuje na njegov promenljiv, diferenciran i rastući značaj u vremenu. Osim toga, treba ukazati i na različitu ulogu tehničkog progrusa u razvijenim i nerazvijenim zemljama. Obimom kapitala razvijene zemlje imaju prednost u fundamentalnim istraživanjima, pa samim tim i u direktnoj i neposrednoj primeni najnovijih saznanja iz oblasti tehničkog progrusa. Polazeći od tih konstatacija može se reći da tehnički progres prolazi kroz različite forme koje daju takođe opredeljenje suštinske karakteristike privrednom rastu.

⁷ Ibid, str. 142.

U definisanju dva tipa privrednog rasta postoji više pristupa, odnosno različitih stavova oko kriterija koji treba da se upotrebe da bi se jasno definisao ekstenzivni, odnosno intenzivni tip privrednog rasta. Možemo reći da postoji veliki stepen saglasnosti u ekonomskoj teoriji, oko same podele, mada ima i različitih, vrlo često i ekstremnih mišljenja da li i u kom obliku u određenoj privredi postoji ekstenzivan, odnosno intenzivan tip privrednog rasta. Čine nam se logičnim ona mišljenja data u ekonomskoj teoriji koja govore o pretećnom udelu ekstenzivnog ili intenzivnog tipa privrednog rasta, a ova mišljenja ujedno i uvažavaju vremensku dinamiku i uticaj tehničkog progresa.

Bez potrebe da ove stavove šire elaboriramo, pokušaćemo da ukažemo na neke od pristupa izboru kriterija za razlikovanje ekstenzivnog i intenzivnog tipa privrednog rasta. Kao jedan od kriterija, kod nekih autora, uzima se tehnička opremljenost rada. Tako se za ekstenzivni tip privrednog rasta smatra takav privredni razvoj pri kome ne dolazi do promene tehničke opremljenosti rada, odnosno gde odnosi između kapitala i radne snage ostaju nepromenjeni. Radi se, dakle, o horizontalnom rastu kapitala, odnosno o njegovom rastu u širinu. Kod intenzivnog razvoja, obrnuto. Razvoj se definiše rastom kapitala po jedinici radne snage. U tom slučaju radi se o vertikalnom razvoju kapitala i njegovom rastu u dubinu i menjanju njegove strukture, što ima za posledicu porast produktivnosti rada i promenu strukture proizvodnje.

6.2.1. Osnovne karakteristike savremenog naučno-tehničkog progrusa

Svedoci smo više značajnih saznanja na kraju prošlog milenijuma i suštinskih promena u privredi i celokupnom njenom okruženju koje nastupaju pod snažnim uticajem savremenog tehnološkog razvoja. Umesto tradicionalnih faktora (rada i kapitala) prvorazrednu stratešku ulogu dobijaju nauka, znanje i naučne informacije, oni postaju vodeće snage ekonomskog i društvenog napretka. Prema velikom broju ekonomista, njihov doprinos rastu proizvodnje sve je izrazitiji, a u najrazvijenijim zemljama, tim snagama se već duguje više od tri četvrtine rasta društvenog proizvoda.

Ulazak u novu informacionu eru otvorio je široko vrata novim proizvodnim orijentacijama i pojavi širokog spektra novih tehnologija. Tim pre svega mislimo na: mikroelektroniku, računarsku tehniku, telekomunikacije, veštacku inteligenciju i proizvodnu automatizaciju (robotiku), biotehnologiju i genetski inženiring, nove industrijske materijale, alternativne izvore energije, lasere, itd.

Nastanak i razvoj novih tehnologija obeležio je njihove tri suštinske odlike u savremenom postindustrijskom društvu:

- a) za nove tehnologije je karakteristična njihova međusobna povezanost i uzajamni uticaj u formi ključnih povratnih sprega,
- b) rasprostiru se kroz sve industrijske grane i uslužne delatnosti, menjajući njihov način proizvodnje, što znači da imaju univerzalni karakter,
- c) nove tehnologije ubrzavaju i šire proces internacionalizacije proizvodnje, odnosno podele rada i sve veće međuzavisnosti proizvoda u svetskim razmerama.

Te tri suštinske odlike novih tehnologija u savremenom shvatanju tehničkog progresa omogućavaju da sadašnju epohu zovemo trećom tehnološkom revolucijom. Analizirajući uticaj tehničkog progresa u savremenoj epohi prof. dr S. Devetaković ističe da se tehnički progres može danas označiti (iz više razloga) kao najdinamičniji faktor privrednog razvoja. „Prvo, on u tom smislu deluje menjajući značaj pojedinih činilaca proizvodnje. Drugo, tehnološki progres deluje na kvalitativan razvoj svih elemenata ekonomskog potencijala, širi granice njihovog korišćenja, te podiže efikasnost upotrebe i produktivnost rada u procesu društvene reprodukcije. Treće, povećanjem efikasnosti upotrebe svih faktora tehnološki progres utiče da se razvoju manje drastično ispoljava ograničenost pojedinih elemenata, odnosno omogućava dalji napredak supstitucijom najoskudnijih. Četvrto, kao rezultat njegovog delovanja vrše se promene u kombinaciji faktora koji se upotrebljavaju za razvoj, sa osnovnom tendencijom ka korišćenju sve kvalitetnijih. Peto, tehnološki napredak deluje i na promene u privrednoj strukturi na taj način što nejednakost zahvata razne proizvode, grupe, grane ili delatnosti, a različiti su mu pravci, intenzitet i efekti. Sem toga, posmatrano u međunarodnim okvirima, takoče su značajne promene što ih izaziva tehnološki napredak. S tog stanovišta možeemo navesti i šesto ispoljavanje tehnološkog progresa kao dinamičnog faktora globalnog privrednog razvoja. Naime, rezultati njegovog delovanja javljaju se i najbrže primenjuju u najrazvijenijim zemljama vodećim u određenoj proizvodnji ili nekoliko oblasti i vrsta produkcije. Na taj način, njihovom primenom ubrzava se razvoj ovih privreda, a difuzija na brojne ostale zemlje podstiče njihov napredak, što uzeto globalno vodi razvoju i transformaciji svetskog ekonomskog sistema. Sedmo, upravo iz tog ugla gledano, on deluje i na stalni rast obima proizvoda i usluga dostupnih sve širem krugu potrošača u svetu. Imajući u vidu svih sedam istaknutih pravaca ispoljavanja, može se bez rezerve zaključiti da je tehnološki progres višestruko najdinamičniji faktor rasta i razvoja privrede pojedinačne zemlje, ali istovremeno on ovu ulogu ima i u međunarodnim razmerama.“⁸

Krupne tehnološke promene koje se zbivaju svuda oko nas vrše i vršiće sve više, snažan uticaj na privredu i društvo. Taj uticaj će biti višestruk. On se neće

⁸ Dr Rosić I., dr Devetaković S., dr Đorđević M. (1999), „Tehnički progres i privredni razvoj“, Ekonomski fakultet, Kragujevac, str. 52-53.

ispoljavati samo u kretanju proizvodnje i produktivnosti rada, u promeni klasifikacione i obrazovne strukture radne snage, u promenama karaktera i strukture budućeg tržišta. On će se manifestovati i na kvalitet života i rada, shvaćenih u širokom smislu reči. Pritom će biti izražene i odgovarajuće promene u širem društvenom okruženju, promene na nacionalnom, regionalnom i međunarodnom nivou, u okviru kojih će se odvijati procesi širenja tehnoloških inovacija i uopšte procesi razmene dobara i usluga. Širina i razmere delovanja savremenog tehničkog progresa doveće do novih pomeranja u nacionalnim i svetskim odnosima snaga, izmene pozicije u društvenoj hijerarhiji i raspodeli društvene moći. Kraj XX veka to potvrđuje. Došlo je do raspada SSSR-a, SFR Jugoslavije i dr. Balkan je postao ratno tarište uz mnogo različitih političkih, vojnih i pre svega ekonomskih tenzija. „Nova međunarodna podela rada određuje nove paradigme u svetskoj geopolitičkoj hijerarhiji, menja odnose snaga omogućujući visoke tehnologije pri kojima postaju moguće takve koncentracije i centralizacije kapitala kakve su do sada bile nezamislive. One istovremeno pružaju multinacionalnim korporacijama nova moćna sredstva za efektivno kontrolisanje svetskog tržišta rada, kapitala i znanja. Centralizacija znanja i kapitala čini sve nesigurnijim osnove nacionalne autonomije u sve većem broju zemalja i sve većem broju delatnosti.“⁹

Kraj industrijske ere označio je i promenjenu ulogu države. Sa jedne strane, javlja se kao neophodnost razvoj demokratske vladavine države kao uslov za efikasnu proizvodnju, a sa druge strane raste potreba za intervencijama države koja se ogleda u širokom spektru što ih u ovoj oblasti preduzima država. Ta angažovanost države javlja se i zbog činjenice da tehnološki razvoj ne sledi jednu pravilnu i linearnu putanju, već da se radi o isprekidanoj putanji, o ubrzavanjima i usporavanjima, zbog čega mnogobrojne aktivnosti moraju biti podvrgнуте globalnom pristupu hijerarhijskog tipa sa jasnim značenjima prioriteta i ciljeva. Osim toga, radi se o mnogim odlukama koje nisu kompatibilne što vodi neizbežnim konfliktima. Država mora da relativizira te konflikte kako bi se našlo optimalno rešenje kako sa aspekta pojedinačnih interesa, tako i sa stanovišta celine. Da bi se to uradilo kvalitetno, smatramo da je uloga savremene države naročito velika u izboru strateških ciljeva razvoja.

Značajna uloga države je i u finansiranju naučno-istraživačkog rada i istraživačkih projekata. Gotovo da nema ni jednog značajnijeg projekta da država ne učestvuje u njegovom finansiranju. Brojni autori ukazuju da je na kraju prošlog milenijuma država učestvovala u finansiranju krupnih projekata sa preko 50%. Ta uloga savremene države upravo je jedan od najznačajnijih promotera aktuelne naučno-tehnološke revolucije.

⁹ Akad. Čobeljić N., dr Rosić I., dr Pitić G. (1997), „Makroekonomija i privredni razvoj“, Komino trade, Kraljevo, str. 201.

Postindustrijsko društvo veoma brzo vrši ekonomsko raslojavanje zemalja. To je posebno opasno za savremene koncepcije i nove pristupe privrednom razvoju. „Da bi bio uspešan, razvoj se ne bi smeо oslanjati na isključivoj zavisnosti od spoljnog sveta, na uvoz tučih znanja i inostrane tehnologije. Iskustvo pokazuje da ta zavisnost neizbežno vodi potčinjavanju nacionalne ekonomije interesima industrijski razvijenih zemalja, kao i prihvatanju zastarelih, trećerazrednih tehnologija i tehnoloških postupaka. Nametnuto spolja, takvo oblikovanje proizvodno-tehnološke strukture rezultira ne samo u navedenim nejednakostima, već se manifestuje i mnogo šire, na oblikovanje ukupne ekonomski strukture, na konfiguraciju domaćih investicija, pri čemu ne treba zanemariti ni njegova ponekad korozivna dejstva na način života, ukus i ponašanje potrošača, o čemu inače jasno svedoče poznate negativne strane „efekata ugledanja“. Jedini pravi način suprotstavljanja tim neželjenim posledicama jeste zasnivanje sopstvene nauke i sopstvene ekonomski osnove bar u nekim od vodećih sektora savremenog naučno-tehničkog progresa.“¹⁰

Kontrolna pitanja

- 1. Tehnički progres i privredni rast*
- 2. Pojam tehničkog progresa*
- 3. Tehnički progres i tipovi privrednog razvoja*
- 4. Osnovne karakteristike savremenog naučno-tehničkog progresa*

¹⁰ Ibid, str. 204-205.

7. Akumulacija i investicije

7.1. Akumulacija i privredni razvoj

Veličina i stopa akumulacije neposredno određuju tempo privrednog razvoja i u isto vreme su ekonomski indikator stvarnih mogućnosti njegovog ubrzanja. Akumulacija je bitna pretpostavka za dostizanje višeg nivoa ekonomske razvijenosti na čijoj osnovi može da se ostvaruje i viši nivo blagostanja. Iz logike ovih pretpostavki proizilazi logika da je svako društvo prinuđeno da akumulira da bi moglo da se razvije i opstane. O takvom pristupu skoro da nema teorijskih razlika i sporenja. „Uobičajeno je da se o njoj govori kao o strateškom pitanju svake privrede, a posebno privrede nerazvijenih zemalja. Interesantno je između ostalih, navesti mišljenje A. Lewis-a, koji smatra da je centralni problem teorije ekonomskog razvoja shvatiti nužnost procesa tokom koga jedna društvena zajednica, koja je ranije investirala samo 4-5% nacionalnog dohotka, treba da se tako preuredi i reorganizuje da bude u stanju da ideo akumulacije podigne na 12-15% i više procenata od svog nacionalnog dohotka. Bez tog ubrzanog rasta akumulacije, ističe A. Lewis, ne može se zamisliti nikakva industrijska revolucija nerazvijenih zemalja; R. Nurkse izgrađuje svoju koncepciju ekonomskog razvoja nerazvijenih zemalja polazeći od analize akumulacije i njenih dopunskih izvora u ovim zemljama itd.“¹¹

Kada govorimo o privrednom razvoju i akumulaciji možemo upravo govoriti o doprinosu akumulacije kao dela, privrednom razvoju kao celini. Da bismo razumeli taj odnos podsetićemo na neka osnovna saznanja iz Opšte teorije sistema. Ona upravo govore da svaki razvoj podrazumeva istovremeni razvoj delova (podistema) i celine (društva ili privrede). Taj razvoj podrazumeva i međusobnu interakciju delova i celine uz poštovanje relativne samostalnosti delova, ali u isto vreme i njihov međusobni antagonizam (sukob interesa). Ovakav pristup odnosu dela i celine logično upućuje da je neophodno definisati određenu energiju, odnosno motivacionu snagu delova na interesu celine. Deo, dakle, mora imati i uvažavati motivacione snage celine. Suprotna logika je deo jedinstvenog shvatanja i polazi od činjenice da se motivaciona snaga celine stvara uz maksimalno uvažavanje interesa delova. Iz ovakvog pristupa sledi zaključak da je razvoj celine uslovjen njenom sposobnošću da uskladi interese (motive) sa motivima delova i da ostvari međusobnu razmenu energije. Na taj način će se konflikti između delova i celine tako dozirati da ne predstavljaju potpunu međusobnu negaciju. Međutim, problem se mora dinamički shvatiti. Interakcija delova i celine dovodi i do konfliktata. Protivurečnosti i konflikti su

¹¹ Akad. Čoblić N., dr Rosić I., dr Pitić G. (1997), „Makroekonomija i privredni razvoj“, Komino trade, Kraljevo, str. 216.

elementi razvoja. Ćinjenica da su konflikti između celine i delova neizbežna, zakonita pojava, to usklađivanje njihovih protivurećnih interesa i ciljeva na nivou društva ili privrede u celini predstavljaju osnovni element izgrađivanja institucionalnih uslova funkcionisanja delova ali i privrednog i društvenog razvoja u celini.

7.2. Sistemski pristup odnosa akumulacije i privrednog razvoja

Gušenje samostalnosti delova, odnosno zanemarivanje preduzeća i firmi na primer, isključuje mobilizaciju velikog broja učesnika u društvenoj reprodukciji i njihovu međusobnu konkurenčiju. Tada se gubi i značajna energija za stvaranje motivacione snage na nivou društva i privrede u celini, a motivi razvoja privrede kao velikog ekonomskog sistema bivaju ogoljeni, siromašni i usamljeni. Zanemarivanje relativne samostalnosti delova, doveo bi do gubljenja energije u celini i vrlo brzo bi došlo, do atrofije privrede, kao velikog ekonomskog sistema jer bi to pretpostavljanje privrede samoj sebi bilo besmisленo i suprotno neposrednim procesima koji se odvijaju u okviru reprodukcije, raspodele, razmene i potrošnje. Isti je slučaj sa gubljenjem energije i kada je u pitanju stvaranje takvog odnosa u celini u kojoj delovi imaju potpunu samostalnost. Govoreći jezikom Opšte teorije sistema, možemo reći da u tom slučaju praktično i nema celine. Stvaraju se idealni uslovi za entropiju i celine i delova. Da bismo problem bolje razumeli, istaknimo i činjenicu da ne postoje konflikti samo između celine i delova, već postoje između samih delova. I te protivurečnosti i konflikti su takoče razvoj. Uzmimo na primer pojedinačna preduzeća i firme koje učestvuju u društvenoj reprodukciji, koja biraju vrlo često strategiju ostvarenja svojih interesa na štetu interesa ostalih. Učestvujući na tržištu roba i usluga, svako preduzeće ili firma se bori da što bolje proče na račun drugog. Onaj koji više akumulira na primer, uspeva da ostvari veću proizvodnju i da preko ništa troškova proizvodnje po jedinici proizvoda i veće produktivnosti rada povećava i svoje učešće u raspodeli ukupno ostvarenog dohotka. Ili uzmimo primer čestih kratkoročnih interesa preduzeća i firmi koji dovode do konflikata delova između sebe pa ponekada i do drastičnih protivurečnosti u privrednom razvoju. Ima slučajeva u praksi da neka preduzeća i firme zbog svojih kratkoročnih interesa (na primer u telji da se zaštiti svoj proizvod) donose i preuzimaju takve mere koje idu na štetu interesa drugih. Zbog činjenice da na dugi rok prete smanjivanju energije celine, postoji potreba neposredne koordinacije interesa delova, jer praksa je pokazala da u svakom naporu jednog preduzeća na primer, da ostvari sopstveni interes na račun interesa drugih, proizvodi akciju drugih koji tele da minimiziraju gubitak, pa vrlo često dolazi do stvaranja određenih saveza. Tako se stvaraju monopolji koji u okviru „svoje celine“ podređuju opšte motive društva i privrede u celini, sopstvenim motivima. Savez delova dovodi do minimiziranja sopstvenih gubitaka ali i do minimiziranja razvojnih efekata celine. Celina je izgubila odgovarajuću usmeravajuću ulogu. Nedostaje tako

potrebna energija koja bi omogućila skladan razvoj svih delova. Kako bi teoretičari rekli, celina poprima haotično stanje jer nije u mogućnosti da identificuje takve dinamičke alternative kojima se osigurava povećanje proizvodnje i kvantitativne promene na dugi rok i koje obezbećuju poboljšanje ekonomskog položaja svakog dela. Drugim rečima, potrebno je stvoriti takve institucionalne mehanizme koji će obezbediti relativnu samostalnost delova, odnosno omogućiti da se razvije njihova pozitivna samostalnost delova, odnosno omogućiti da se razvije njihova pozitivna energija i u isto vreme stvore uslovi da se onemoguće autarhične tendencije preduzeća i firmi na primer. Odgovarajuća institucionalna rešenja treba da omoguće na primer, da preduzeća i firme u uslovima konkurenčije na tržištu nemaju nikakve privilegije ali ni dodatna vanekonomitska opterećenja, kako bi se njihov interes isključivo vezivao za zdravu ekonomiju i ostvarivanje svih ekonomskih principa. Kibernetičari bi to rekli da je celina uspešna onoliko koliko podstiče ukupan i pojedinačni razvoj. Svaka nesrazmerna raspodela nacionalne proizvodnje na primer, štetiće i jednoj i drugoj strani. Akumulacija koja se formira za potrebe razvoja celine ne sme, po svojoj veličini prevazilaziti mogućnosti delova niti preuzeti brigu njihovog celokupnog razvoja. Preveliko ili pretežno učešće društva u ukupnoj akumulaciji znači da društvo na sebe preuzima potpunu odgovornost za razvoj pojedinih subjekata. To bi ugrozilo njihovu motivaciju, delovalo usporavajuće na pojedinačnu produktivnost rada i usporavalo razvoj delova. Zbir ukupnih efekata bio bi negativan i jednak nepovoljan i za celinu i za delove.

Imajući u vidu napred data shvatanja odnosa celine i delova logičnim se čini zaključak da je potrebno na nivou celine definisati ukupan nivo akumulacije odnosno da je neophodno da delovi ukašu na zajednički minimum interesa u globalnoj proporciji raspodele dohotka. Pitanje je samo mere i načina kako se to u dinamičkim uslovima obezbećuje. Kako, na primer, da preduzeća i firme ne gubeći svoju relativnu samostalnost prihvate zajednički globalni interes za obim i veličinu akumulacije i celine. Kako da se utvrdi optimalni nivo akumulacije koji bi obezbedio sopstvenu dinamiku privrednog razvoja i rasta društvenog blagostanja u isto vreme. Suština pitanja je dakle u tome kako ostvariti interakciju između delova i celine da bi se izbegli konflikti između dela i celine kao i između pojedinačnih delova i koji bi onemogućili da se definiše zajednički odnos prema ukupnoj akumulaciji. Ovo je posebno značajno imajući u vidu da svako osciliranje u globalnoj raspodeli dohotka na akumulaciju i potrošnju ima određena ograničenja. Rešenje problema je u tome da se uvažava hijerarhijsko ustrojstvo i društva i privrede. To podrazumeva da se na rang listi ciljeva i prioriteta (a u vezi sa akumulacijom i raspodelom dohotka) najpre formiraju uslovi u kojima će delovi definisati institucionalni okvir za raspodelu dohotka na akumulaciju i potrošnju a taj okvir će upravo biti mera izražavanja njihovih pojedinačnih interesa. Kao prvi prioritet se dakle određuje odnos privrednog rasta i akumulacije odnosno definiše se neka donja i gornja granica ispod i iznad koje stopa akumulacije ne bi smela da se kreće.

U vezi sa sistemskim pristupom akumulacije neophodno je ukazati i na potrebu da se na rang listi definisanja ciljeva i velikog ekonomskog sistema mora naći i proporcija odnosa između stope privrednog rasta akumulacije i potrošnje. Prevelika izdvajanja za akumulaciju izazivaju negativne efekte tako što se može smanjiti obim potrošnje, ispod granice koja može ugroziti nivo društvenog blagostanja. Posledice su u smanjenju motivacije za rad, nezadovoljstva u sistem i padu proizvodnje. Stvaraju se sve snažniji otpori stanovništva što je praćeno padom produktivnosti rada. Varijanta smanjenja dostignutog nivoa potrošnje radi povećanja akumulacije i dinamiziranja stope privrednog rasta prihvatljiva je ako se ona uzima samo kao prelazno rešenje i za kraći period ili je posledica ranije nerealne potrošnje. U toj situaciji je neminovan povratak na nivo potrošnje koji je primeren obimu proizvodnje i rastu produktivnosti rada. Ovakav povratak je bolan i neophodan. Suprotan je interesu i delova i celine. Neophodno je tada na nivou celine pojačati elemente socijalne politike ne smeći na račun onog dela dohotka koji se duguje akumulaciji radi njenog dovođenja na optimalni nivo nego preraspodelom onog dela dohotka koji ostaje za potrošnju. Ako to ne bi bilo tako ne bi bilo preraspodele u korist akumulacije i prestao bi razlog i na nivou delova i na nivou celine za njeno sprovođenje.

Još gori je slučaj kada ne postoje interesi delova za izrađavanje optimalnog odnosa prema akumulaciji, kada potrošnja u dužem vremenu raste iznad produktivnosti rada tada se dugoročno gube horizonti razvoja i delova i celine. Nejgori slučaj kada određena institucionalna rešenja inspirišu delove da se tako ponašaju. Uzmimo za primer institucionalna rešenja prethodne SFRJ. Politika negativne kamatne stope s jedne strane i visoke inflacije s druge, podsticale su tražnju za kreditima i stalno zaduživanje preduzeća i u isto vreme smanjivale njihovu motivisanost za veće izdvajanje i akumulaciju. U takvim uslovima uzimana su tuča sredstva za razvoj a sopstvena akumulacija (koja je trebalo da omogući proširenu reprodukciju) i sopstvena amortizacija (koja je trebalo da omogući prostu reprodukciju) prelivane su u ličnu potrošnju uz stalno povećanje duga.

Kratkoročno i pojedinačno gledajući bio je racionalan razvoj na takav način. Preduzeća koja su uzimala takve kredite dobijala su poklon u razlici između kamatne stope i stope inflacije. Nelogično bi bilo očekivati takvo ponašanje preduzeća (delova) da se odriču ovog poklona i da ulazu u veće napore da sami obezbeđuju sredstva za investicije. Sa druge strane posmatrano, jedino ispravan put i sa stanovišta delova i reproduktivne sposobnosti, jer bez toga nema uslova za miran i spokojan razvoj u budućnosti.

Kada govorimo o sistemskom pristupu o akumulaciji značajne su još dve stvari:

- a. upotreba akumulacije
- b. mobilnost akumulacije.

Kada govorimo o upotrebi akumulacije značajan je odnos delova (podistema) prema usmeravanju akumulacije u privredne grane ili sektore kao i definisanje teritorijalnog razmeštaja akumulacije. Alokacija akumulacije na sektore i grane kao i njen teritorijalni razmeštaj govore o sposobnosti delova i celine da uspostave optimalan odnos kod mobilnosti i upotrebe akumulacije. Taj optimalan odnos je utoliko izraženiji ukoliko se povećava stepen interakcija između pojedinačnih delova (preduzeća) i celine (privrede kao velikog ekonomskog sistema).

Ukazivanje na potrebu formiranja optimalnog odnosa pri alokaciji investicija na sektore i grane i njihov teritorijalni razmeštaj ima značaja utoliko više ukoliko se ima u vidu da su strukturne disproporcije dugoročnog karaktera i ako se jednom uspostave u privredi teško se dugoročno otklanaju.

7.2.1. Akumulacija – potrošnja i privredni rast

Ukazujući na značaj proširene reprodukcije za razvoj jednog društva i njegovog najdinamičnijeg dela – privrede, još je Marks proces ekonomskog razvoja posmatrao kao proces akumulacije kapitala. Prve njegove značajnije stavove po pitanju akumulacije nalazimo već u „Kritici gotskog programa“, gde on na prvo mesto raspodele novostvorene vrednosti stavlja akumulaciju. U „Kapitalu“, Marks razvoj jednog društva sagledava kroz njegovu mogućnost da obezbedi proces proširene reprodukcije.

Ukupnu analizu društvene reprodukcije on posmatra u kontekstu proizvodnje, raspodele i potrošnje u proširenim razmerama, pri čemu akumulaciju posmatra kao odlučujuću osnovu ekonomskog rasta i kao uslov stvaranja društvenog bogatstva. U savremenim uslovima se na akumulaciju gleda kao na faktor koji neposredno određuje tempo privrednog razvoja. Akumulacija postaje strateško pitanje naročito u nerazvijenim zemljama. S obzirom da je u centru pačnje svakog akumuliranja stalno povećanje potrošnje i društvenog blagostanja u celini, odnos akumulacije i potrošnje i ravnotežu između ovih veličina i stope privrednog rasta treba dinamički posmatrati kao jednu od ključnih povratnih sprega velikog ekonomskog sistema.

Svako akumuliranje, vremenski se ne poklapa sa njegovim efektuiranjem u obliku rasta proizvodnje i dohotka jer to sledi kasnije. To kasnije, vremenski zavisi od obima akumulacije koju traži i teljeni rast proizvodnje, vremena investiranja i ostvarenja punog korišćenja novih kapaciteta. Procesi akumuliranja

i investiranja se odvijaju neprestano onako kako se odvija i povećanje proizvodnje i potrošnje. Ako proces akumuliranja ne bi bio kontinuiran i u svom skladu po obimu i strukturi, onda bi proces privrednog rasta bio cikličan i uslovjen cikličnošću akumuliranja.

Iz ranije analize reprodukcionog ciklusa istakli smo da svako povećanje proizvodnje posle postizanja punog korišćenja postojećih kapaciteta znači privremeno napuštanje opšte privredne ravnoteže čime se ostvaruju poteljne disproporcije da bi se ostvarile promene u nivou i pravcima privrednog rasta. Još uvek je dominantna teza kod većeg broja naučnih radnika da to uvek podrazumeva prvobitnu realizaciju akumulacije u ključne grane koje svoj investicioni val u sledećoj fazi proširuju na druge privredne grane bez kojih započeti ciklus investiranja ne bi mogao da uključi u ukupan proces reprodukcije i uspešno završi. Dakle, kao što smo istakli u jednoj od prethodnih glava, opšta privredna ravnoteža se uspostavlja na kraju svakog reprodukcionog ciklusa a njenim narušavanjem počinje novi reprodukcioni ciklus. To je u stvari trenutak za novi skok u kretanju privrede. Taj skok ne može biti napravljen ako je prestao da postoji prethodni proces akumuliranja koji obezbećuje materijalnu podlogu za to. Prema tome, stanje privredne ravnoteže i skladnih odnosa u potrošnji, akumulaciji i strukturi razvoja privrede razume se, kao privremeno stanje koje ako tako ostane na duže vreme, znači stagnaciju stope rasta. Ali ako je ono posledica kontinuiranih kretanja i znači samo relativno kraći predah onda ono predstavlja teljenu ravnotežu u privrednom i opštetoštvenom razvoju. U njoj se vrše pripreme neophodne za nova ulaganja, tj. sakuplja dovoljan nivo akumulacije kojim će se pokrenuti novi privredni rast.

Od čega zavisi nivo akumulacije za podsticaj novog reprodukcionog ciklusa? Možemo reći da zavisi od dva faktora:

- a. od prethodno ostvarenog tempa rasta proizvodnje i dohotka,
- b. od proporcije raspodele dohotka na akumulaciju i potrošnju.

Međutim, ostvareni nivo akumulacije najčešće nije dovoljan za pokretanje novog reprodukcionog ciklusa. U mnogome to zavisi od toga da li se radi o akumuliranju radi prostog proširivanja proizvodnje postojećih privrednih grana sa istim sredstvima za proizvodnju ili se radi o pojavi novih privrednih grana ili sve to može biti praćeno brzom modernizacijom vaćnih proizvodnih grana privrede kako bi se izbeglo dalje zaostajanje u tehničkom progresu. U slučaju da se radi o proširenju proizvodnje u okviru postojećih privrednih grana nije potrebno povećavati stopu akumulacije ako je ona stabilizovana na nivo koji odgovara uspostavljenoj ravnoteži u privrednom razvoju. U stvari, moguće je nivo akumulacije zadržati nepromenjen, ili čak nešto i smanjivati, ako postoji rezerve u stepenu korišćenja kapaciteta u kojima se proizvode sredstva (proizvodi) za tekuću potrošnju stanovništva. Ali njen pad ne sme biti ispod granice

koja je potrebna da se ostvaruje proširenje proizvodnje sredstava za proizvodnju i sredstava za potrošnju, a na duće vreme, stvorenom prosećnom rastu životnog standarda. Svako smanjenje potrošnje do te mere da ono dovodi do pada dostignutog nivoa potrošnje negativno će se odraziti na pad proizvodnje sredstava za potrošnju zbog smanjenja tražnje za njima. Čak njen duće zadržavanje na istom nivou ili usporavanje rasta neposredno će proizvesti negativne efekte na produktivnost rada. Na kraće vreme ograničavanje potrošnje nema većeg uticaja na pad produktivnosti rada jer se po njegovom isteku potrošnja brzo uvećava i brzo nadoknade njen zaostajanje. Raspoloženje se menja što je vreme ograničenja potrošnje duće i nezadovoljstvo je sve jače ukoliko je pritisak na potrošnju sve veći, pošto obim lične potrošnje na dugi rok određuje širinu tržišta proizvoda koji služe za zadovoljavanje ličnih potreba stanovništva. Onda će njen ograničavanje usporiti razvoj privrednih grana koje proizvode dobra za ličnu potrošnju. Taj dinamički odnos dovodi do povratnog uticaja na usporavanje razvoja i privrednih grana koje proizvode sredstva za proizvodnju pošto nema uvećanja proizvodnje pa ni potrebe za dodatnim sredstvima za proizvodnju.

Posmatrajmo sada drugu mogućnost; pretpostavimo da je došlo do povećanja potrošnje, maksimalno do nivoa ostvarenog dohotka. Takva teorijska opcija predstavlja negaciju same potrošnje polazeći od činjenice da je potrošnja cilj a akumulacija sredstvo za njenost ostvarivanje. Isključenje postojanja akumulacije znači iključenje rasta potrošnje. U vremenu posmatranom to dovodi (zbog rasta stanovništva) do realnog pada potrošnje i društvenog blagostanja u celini. Drugim rečima, možemo reći da je bez akumulacije uopšte nemoguće očuvati dostignuti nivo potrošnje a o njegovom povećanju još manje može biti govora. Zbog toga možemo reći da društvo bez akumulacije predstavlja društvo bez budućnosti. Ono bi kao takvo, bilo brzo primorano da nešto učini u domenu razvoja da bi promenilo to stanje i sprečilo katastrofalne posledice koje bi proizašle iz socijalnih i drugih nemira i sukoba. Otuda izjednačavanje potrošnje sa dohotkom ne može biti prihvatljivo ni na kratko vreme jer se jednom stečeni nivo potrošnje teže može napuštati radi prelaska na određeni nivo akumulacije. Period prelaska iz stanja bez akumulacije u stanje sa akumulacijom mora biti znatno duće i postepeno, naročito ako je period bez akumulacije bio duži te se stekao određeni nivo potrošnje i navika.

Ako počemo od činjenice da postoje nove tehnologije realnije je pretpostaviti neophodnost održavanja relativno visokih stopa akumulacije. Ali sama akumulacija na dugi rok ima i svoju gornju granicu. Stanje u kome bi visina akumulacije bila jednak dohotku iz više razloga nije moguće. Navedimo samo najjednostavnije da bi to značilo da privredne grane koje proizvode za potrošnju moraju potpuno zaustaviti proizvodnju. To bi imalo sasvim sigurno, više štete nego koristi. Takoče formiranje stope akumulacije tako da ona zahvata pored celokupnog prirasta dohotka i deo tekućeg dohotka na dugi rok ne bi bilo održi-

vo iz prethodnih razloga. Na kratak rok se može dozvoliti i takva preraspodela već formirane potrošnje ako se to brzo efektuiru preko rasta proizvodnje na rast potrošnje. Na dugi rok ostaje da se izabere obim i nivo akumulacije u okviru već ustaljene proporcije raspodele dohotka na akumulaciju i potrošnju i mogućnosti njenog povećanja po osnovi povećanja dohotka.

7.2.2. Odnos akumulacije i potrošnje u svetlu optimizacije velikog ekonomskog sistema

Govoreći o povratnoj spregi privredni rast – akumulacija – potrošnja, ukazali smo na pristup u kome se insistira na maksimiziranju akumulacije u raspodeli nacionalnog dohotka. U tim okvirima posmatrano optimalan odnos akumulacije i potrošnje predstavlja traženje onog ubrzanja akumulacije čiji će pozitivni efekti imati prevagu nad negativnim (zbog pritisaka na potrošnju) i tako dovesti da posle nekog vremenskog perioda, ne tako kratkog, i lična potrošnja odnosno uopšte potrošnja počne da raste brže nego što bi bio slučaj uz usporeniju akumulaciju. Ovakav odnos u rasopdeli akumulacije i potrošnje može nazvati jednom od osnovnih karakteristika približavanja stanju optimalnog velikog ekonomskog sistema. Iako je osnovni okvir veoma jasan kao i činjenica da optimum akumulacije ne zavisi samo od faktora unutar velikog ekonomskog sistema već i od faktora velikog društvenog sistema potrebno je u svetu sagledavanja optimizacije dati odgovor na pitanje šta je osnovni kriterij optimalnosti akumulacije, a samim tim i njegovog duela optimalnosti i potrošnje. Nije slučajno što naglašavamo da se radi o osnovnom kriteriju jer za precizno i tačno određivanje ovakvih kriterijuma, jedan kriterijum je svakako nedovoljan.

Na osnovu saznanja iz raspoložive literature može se reći da su do sada činjeni pokušaji da se manje ili više uspešno izdvoje neki osnovni kriteriji optimalnosti akumulacije. To što im je bilo zajedničko nalazi se u činjenici da su oni bili neprihvatljivi, nepotpuni i nisu se mogli primeniti kao osnovni kriterij. Pokušaćemo da sagledamo neka od vičenja kriterija optimalnosti akumulacije u raspoloživoj literaturi:

- 1) stopa rasta društvenog bruto proizvoda,
- 2) stopa rasta bruto produktivnosti rada,
- 3) rast društvenog proizvoda po jednom stanovniku,
- 4) stopa rasta nacionalnog dohotka,
- 5) rast neto produktivnosti rada,
- 6) rast nacionalnog dohotka po jednom stanovniku,
- 7) kretanje koeficijenta efektivnosti.

Svi gore nabrojani pokazatelji (kriteriji) nisu nikako bez svoje vrednosti kao nosioci informacija o optimalnosti akumulacije. Ali ni jedan od njih ne može

biti osnovni kriterij već samo kao jedan od dopunskih kriterija uz osnovne kriterije.

Razmatranja o optimalnosti akumulacije navode nas na vezu sagledavanja osnovnog kriterija optimalnosti akumulacije i osnovnog cilja razvoja društva. Sasvim smo blizu zaključka da se osnovni kriterij optimalnosti akumulacije može neposredno izvući iz maksimiziranja društvenog blagostanja, budući da akumulacija služi ispunjenju ovog cilja, odnosno ispunjenju celog sistema društvenih ciljeva. U literaturi su do sada postojale sledeće formulacije osnovnog cilja privrednog razvoja:

- 1) najbolje zadovoljavanje potreba stanovništva izraženo kao maksimiziranje individualne potrošnje,
- 2) maksimalno zadovoljenje potreba stanovništva u smislu maksimiziranja društvenog standarda kao jedinstvo individualne i kolektivne potrošnje,
- 3) maksimiziranje društvenog blagostanja kao daleko najsveobuhvatnijeg pojma koji pored svih oblika potrošnje obuhvata još i sve komponente položaja čoveka u društvu (političke slobode, način učestvovanja pojedinca u donošenju krupnih društvenih odluka, sistem informisanosti građana itd.).

Ako smo prihvatili porast društvenog blagostanja kao osnovni kriterij za definisanje osnovnog cilja privrednog razvoja, za prikazivanje optimalnog odnosa akumulacije i potrošnje treba uključiti i ostale, napred nabrojane kriterije, koji postoje dati u raspoloživoj literaturi. Tako široko shvaćen kriterij optimalnog učešća akumulacije i potrošnje u dohotku jedino odgovara naučnom metodu koji nam pruža Opšta teorija sistema, polazeći od činjenice da se na ovo pitanje može odgovoriti samo kroz skup kriterija odnosno kroz sagledavanje ukupnog društvenog i privrednog razvoja.

7.3. Investicije i investiciona politika

7.3.1. Pojam i vrste investicija

Akumulacija je izdvajanje u namenskoj raspodeli sredstava za investicije, a investiranje je proces proizvodnog trošenja tih sredstava putem kojih se ona transformišu u poslovna sredstva, odnosno u osnovne i obrtne fondove.

Investiciona politika, obim i struktura investicija i ekonomski efikasnost investicija determinišu materijalne delove društvene reprodukcije. Investicionom politikom se stvaraju uslovi za pravilan izbor ekonomskih prioriteta i takvu kombinaciju proizvodnih faktora koja pruža najveće izglede za povećanje proizvodnje. Što se tiče obima i strukture investicija, potrebno je vrlo precizno naznačiti da je pitanje obima akumulacije vrlo značajno za privredni razvoj, ali

da vrlo često veći značaj ima pitanje njene racionalne upotrebe. I najzad, efikasnost investicija. Čini nam se da je to suštinsko ekonomsko pitanje. Naime, relativno malo procentualno poboljšanje ili pogoršanje efikasnosti može da pruži osetne društvene uštede ili da prouzrokuje isto tako osetne gubitke koji će se reflektovati na nivo proizvodnje i nivo životnog standarda stanovništva.

Da bismo razumeli neka suštinska pitanja iz oblasti investicija, ukazaćemo prethodno na osnovnu podelu i vrste investicija. Po svojoj nameni razlikuju se privredne i neprivredne investicije. Privredne investicije služe neposrednom uvećanju proizvodnog potencijala privrede, a njihov materijalni oblik predstavljaju sredstva rada i predmeti rada. Neprivredne investicije obuhvataju investiciona ulaganja namenjena podizanju objekata društvenog standarda ili administracije. Ne učestvuju neposredno u proizvodnji materijalnih dobara, ali predstavljaju svojevrstan uslov proizvodnje, te posebno utiču na njen obim, kvalitet i efektivnost (investicije u prosvetu, kulturu, zdravstvo, stambenu izgradnju i sl.). materijalni oblik novih investicija sačinjavaju trajna i kapitalna potrošna dobra.

Za pravilno vođenje investicione politike važno je odrediti pravilan odnos između privrednih i neprivrednih investicija. Privredne investicije imaju odlučujući značaj za razvoj proizvodnih snaga, za prodor nove tehnike i tehnologije, za rast produktivnosti rada i sl. Neprivredne investicije direktno utiču na društveni i lični standard čoveka i na taj način posredno i na privredni razvoj.

Investicije, kojima se održava nepromenjeni nivo materijalne proizvodnje, odnosno ostvaruje samo redovna zamena postojećeg kapitala, predstavljaju deo privrednih investicija namenjen za prostu reprodukciju. U stacionarnoj privredi investicije se zato izjednačavaju sa visinom amortizacije. Investicije u proširenu reprodukciju predstavljaju one privredne investicije koje uvećavaju proizvodni kapital i razmere proizvodnje i zato one predstavljaju postojanje određenog viška sredstava iznad normalne obnove postojećih proizvodnih fondova.

Privredne investicije se dalje dele na investicije u osnovna i investicije u obrtna sredstva. Pretežniji deo investicija koja se ulaže u sredstva za rad su investicije u osnovne fondove, a drugi deo je namenjen ulaganjima u predmete rada (povećanje zaliha sirovina, poluproizvoda i gotovih proizvoda).

Sa gledišta društvene reprodukcije, privredne investicije u osnovna sredstva se dele na bruto i neto investicije. Neto fiksne investicije neposredno potiču iz nacionalnog dohotka i ravne su akumulaciji umanjenoj za ulaganja u zalihe.

Bruto privredne investicije u osnovne fondove sadrže neto fiksne investicije i amortizacije. Bruto investicije su, dakle, ukupna društvena ulaganja kako za održavanje i obnavljanje starih objekata, tako i za podizanje novih.

Prema uticaju na rast nacionalnog dohotka, privredne investicije su onaj deo neto investicija koji obezbećuje ravnomeran rast dohotka uporedno sa porastom stanovništva. Taj deo privrednih investicija nema, dakle, namenu da povećava nacionalni dohodak po stanovniku. Povećanje nacionalnog dohotka po stanovniku nastaje zbog ekonomskih investicija koje su zapravo višak neto investicija iznad demografskih.

Govoreći o amortizaciji kao dodajnom izvoru akumulacije naglasili smo da amortizacija u dinamičkoj privredi jednim delom služi potrebama zamene, a drugim delom predstavlja dopunski fond akumulacije. Imajući to u vidu možemo izdvojiti još jednu vrstu investicija. Radi se o novim investicijama. One predstavljaju razliku između bruto investicija i zamene.

Praveći podelu investicija značajno je da spomenemo i podelu investicija prema tehničkoj strukturi. Prema tehničkoj strukturi investicije delimo na: a) ulaganja u građevinske objekte, b) ulaganja u kapitalnu opremu i c) ostalo. Ova podela je posebno značajna kada su u pitanju ulaganja nerazvijene zemlje, imajući u vidu da su ulaganja u kapitalnu opremu ulaganja u aktivan deo proizvodnih fondova.

7.3.2. Teorijski pristup izboru globalne strukture investicija

Problematika izbora investicija u jednom najopštijem pristupu ima svoje dve strane i dva različita nivoa posmatranja. Prva se tiče izbora globalne strukture investicija pod kojom podrazumevamo alokaciju investicija između proizvodnih sektora, grana i različitih proizvodnih delatnosti, kao i njihov celishodan regionalni razmeštaj. Drugu stranu sačinjava izbor investicija u okviru jedne homogene vrste proizvodnje, to jest izbor između različitih investicionih varijanata koje se odnose na istorodnu proizvodnju, na proizvodnju istih upotrebnih vrednosti. Prvom vrstom izbora određuje se proizvodna struktura privrede, a drugom se traže najpovoljnija rešenja za ostvarivanje određenih proizvodnih zadataka. U oba područja se srećemo sa brojnim problemima i različitim metodološkim pristupima. Zato ćemo naša izlaganja, radi veće preglednosti, podeliti na ova dva nivoa posmatranja, ne gubeći iz vida njihovu povezanost i zajedničku osnovu opštih kriterija izbora.

Kako ostvariti optimalni raspored investicija između proizvodnih sektora i grana predstavlja bez sumnje najsloženije područje politike privrednog razvoja. Ono s pravom zauzima centralno mesto, jer se tim izborom rešavaju strateška pitanja svake privrede. Neophodno je stoga ukazati na svu kompleksnost ove vrste ekonomskog izbora, polazeći od različitih aspekata u kojima se ona javlja.

Tim izborom valja opredeliti pre svega glavne proizvodne komplekse koji privrednom razvoju daju najveće podsticajne efekte i u kojima se postiže

najracionalnije iskorišćavanje proizvodnih resursa i drugih preimุćstava kojima jedna zemlja raspolaće. Za vać nije industrijske grane i kompleksne neophodno je iznaći optimalni regionalni razmeštaj s obzirom na opšte pogodnosti koje njihovom razvoju pružaju određena ekonomsko-geografska područja i gde se u teritorijalnom spajanju proizvodnih faktora postižu najveći ekonomski efekti. Vaćno pitanje čini dalje izbor nivoa tehnike za privrednu kao celinu, a posebno za one proizvodne kompleksne što treba da sačinjavaju osnovu privredne ekspanzije zemlje. Taj izbor mora biti rešen u skladu sa datom etapom razvoja i datom strukturu proizvodnih faktora, kako bi tehnološka rešenja u narodno-privrednom merilu vodila računa o različitom stepenu zastupljenosti pojedinih proizvodnih faktora, o njihovoj optimalnoj supstituciji, o štednji jednih na račun drugih itd. Pri donošenju investicionih odluka potrebno je imati u vidu i kakva će dejstva izazvati na tržištu nove grane proizvodnje, i to kako svojom tražnjom sredstava za proizvodnju i radne snage, tako i svojom ponudom gotovih proizvoda.

Različite mogućnosti izbora u svim navedenim pravcima valjalo bi posmatrati sa gledišta narodne privrede kao celine, pošto se na tom nivou pružaju mogućnosti štednje i postizanja takvih efekata koji se ne stiču na nivou pojedinačnog preduzeća ili čak i čitave proizvodne grane.

Nacionalna privreda ne predstavlja zatvoreni sistem, već je deo svetske privrede i mora se razvijati kao deo svetske privrede. Proizvodna struktura se prema tome ne može da izračuje autarhično, već u osloncu na tendencije razvoja međunarodne podele rada i ekonomskie kriterije koji uplivisu tu podelu. Izbor proizvodnih prioriteta nužno je stoga povezati sa zahtevima međunarodne podele rada i traženjem što povoljnijeg mesta u svetskoj razmeni dobara. Ta značajna komponenta razvoja proizvodnih snaga čini sa svoje strane veoma složenim izbor strukture investicija. Raspodela investicija zavisiće u velikoj meri od izbora grana ili nekoliko većih proizvodnih kompleksa koji nacionalnoj privredi pružaju najveće prednosti u spoljnoj trgovini. Tim izborom rešava se pitanje šta izvoziti a šta uvoziti, gde vršiti supstituciju uvoza, a gde razvojem propulzivnih izvoznih grana dolaziti do potrebnog uvoznog ekvivalenta. Ukoliko je zemlja manja i više zavisna od spoljne trgovine, utoliko će i ovaj aspekt problema biti dominantnije izražen u takvom slučaju.

Sama činjenica da se izbor strukture investicija mora posmatrati kako sa gledišta kratkog tako i sa gledišta dugog roka, unosi velike teškoće u vršenju tog izbora. Ako bi se dejstva investicija posmatrala samo na kraći rok, tada bi neizbežno bio zanemaren razvoj nekih ključnih sektora čiji potpuni ekonomski efekti sazrevaju u nešto dužem vremenskom razdoblju, a prioritet bi bile grane gde je obrt sredstava daleko brži, ali čiji rezultati nemaju ona velika i trajnija dejstva na privrednu kakva se postižu u granama koje šire proizvodnu bazu zemlje. Na sličan način se problem postavlja i kad se radi o regionalnom razmeštaju investicija. Posmatrano na kratak rok, investicije u razvijena

područja imale bi uvek prednost pred investicijama nerazvijenih područja, s obzirom na višu kvalifikacionu strukturu radne snage u razvijenim područjima, veća proizvodna iskustva, veću zastupljenost elemenata eksterne ekonomije i sl. Međutim, na duži rok može se pokazati da nove investicije u nerazvijenim područjima, zbog dalekosežnih strukturnih promena koje u tim područjima izazivaju, daju veće i korisnije efekte za privredu kao celinu.

Više puta je bilo naglašavano da su investicije sredstvo za optimalno zadovoljavanje ličnih i opštedsocijalnih potreba kao osnovnog cilja proizvodnje. Tu se, međutim, suočavamo sa nedovoljno izraženim problemom merenja važnosti pojedinih potreba i njihove društvene korisnosti, sa utvrđivanjem odgovarajuće skale verednosti u toj oblasti. Izbor struktura investicija pretpostavlja pružanje odgovora na pitanje šta je na svakom nivou razvoja konkretnog društvenog sistema optimalna struktura životnog standarda, uzetog u veoma širokom značenju te reči; kojim njegovi elementi postaju dinamični i preovlađujući, a koji od njih gube svoj raniji značaj. Od toga zavise pravci razvoja proizvodnje i promene njene strukture, a samim tim i uspostavljanje optimalnih odnosa u raspodeli investicija proizvodne i neproizvodne sfere. Izbor globalne strukture investicija ne ograničava se samo na grane materijalne proizvodnje, već se njime rešavaju proporcije razvoja i drugih sistema i podsistema sa kojima je privreda povezana neposredno ili posredno.

Složenost izbora strukture investicija pokazuje se i u tome što on ima svoje različite aspekte, što se u taj izbor ugrađuju ne samo ekonomski nego i drugi kriteriji, politički, socijalni, strateško-odbrambeni. Mada su ekonomski kriteriji važni i bitni, oni ne mogu zaobići uticaj drugih snaga i faktora, uticaj protivurečnih interesa različitih društvenih grupa, regija itd. U vršenju ekonomskog izbora mora se, sem toga, voditi računa o svim objektivnim ograničenjima. Sloboda izbora je omeđena nizom objektivnih uslova, stepenom ekonomskog razvoja, napretkom nauke i tehnike, političkom i društvenom strukturom, spoljnim položajem zemlje. Bitno pitanje politike razvoja sastoji se upravo u tome da postavljanje vrednosnih ciljeva bude uskladeno sa objektivnim mogućnostima i objektivnim ekonomskim zakonima. Iz toga proizilazi nužnost poznavanja ovih zakona i njihovog korišćenja kao sredstva, kao algoritma, za ostvarenje postavljenih ciljeva društvenog napretka.

Na ovu mnogostranost posmatranja i složenost izbora strukture investicija bilo je potrebno uakazati radi toga da bi se dovoljno jasno istakla činjenica da se taj izbor ne može podređivati nekom jednostavnom opštem pravilu. Ne može se rešavati upotrebom samo nekog jedinstvenog kriterija, izraženog ovom ili onom prostom matematičkom formulom. Naravno, u osnovi svakog ekonomskog izbora mora ležati princip maksimalne ekonomije društvenog rada, to jest princip da se pod datim objektivnim uslovima sa najmanjim utroškom ukupnog društvenog rada postigne maksimalni proizvodni rezultat.

Međutim, taj princip je toliko opšti da ne daje odgovor na sva složena pitanja izbora što ih srećemo u raspodeli investicija na različite sfere proizvodnje i društvenog života. Do tog izbora se može doći primenom složenih naučnih analitičkih postupaka, polazeći najpre od određenih apstrakcija i uprošćavanja i postepenim približavanjem realnim ekonomskim procesima, tj. postupnim uvođenjem u ekonomsku analizu pojedinih relevantnih momenata, ekonomskih i društvenih varijabila, vodeći računa o mnogostranim povezanostima koje postoje u privredi i van nje.

Izbor globalne strukture investicija treba posmatrati naravno u čvrstoj povezanosti sa posrednim i neposrednim faktorima privrednog rasta o kojima je bilo reči u našim ranijim poglavlјima. Izbor investicija je sledeći korak u bližem određivanju tempa i strukture privrednog razvoja. Pod tom povezanošću podrazumevamo naročito činjenicu da je utvrđivanje optimalne strukture investicija moguće samo uz pretpostavku postojanja opštih polaznih modela ekonomskog rasta, kao što se i verifikacija ovih opštih modela i njihovih pretpostavki mora stalno da vrši putem iznalaženja optimalnih varijanata strukture investicija. Tu povezanost treba shvatiti kao različite faze istraživanja i postupnog približavanja stvarnoj složenosti ekonomskih procesa, kao neophodne karike u pripremanju određenih varijanata privrednog razvoja.

Prvi problem pri utvrđivanju globalne strukture investicija tiče se iznalaženja načina i kriterija za jedinstveno izražavanje brojnih aspekata koje taj izvor inovira. Problem se sastoji u tome kako na zajednički imenitelj svesti po svojoj prirodi različite aspekte, čineći ih međusobom količinsko uporedivim. Takav zajednički imenitelj koji omogućuje uporedivost različitih aspekata i koji ih istovremeno povezuje u jedinstvenu celinu, predstavlja globalni kapitalni koeficijent, kapitalni koeficijent za narodnu privrodu kao celinu. Kod ovog zajedničkog sameritelja radi se u suštini o odnosu između onoga što društvo ulaže i onoga što dobija kao konačni efekat tih ulaganja, bez obzira na brojne načine izražavanja tog odnosa. Tako se neki put polazi od potrebe minimalnih ulaganja, te se ovaj odnos izražava kapitalnim koeficijentom; drugi put se težiše stavlja na efekte ulaganja, izražavajući ih koeficijentom efektivnosti, ili se ponekad pokušava spajanje ova dva koeficijenta na bazi principa da se ponekad pokušava spajanje ova dva koeficijenta na bazi principa da se minimalnim inputima postigne maksimalni output (tzv. minimaks princip). Kao što se vidi, u pitanju je onaj već pomenuti opšti princip svake ekonomije, princip maksimalne uštede ukupnog društvenog rada.

Ovaj bazični princip utvrđivanja globalne strukture investicija, bez obzira na pomenute različite načine njegovog izražavanja, dobija svoju punu vrednost samo ako posmatramo privrodu kao jedinstvenu celinu, a svaku granu i preduzeće kao delove te celine. Drugim rečima, ovaj princip može da važi i kao jedini samo onda kad je istovremeno i na isti način zadovoljen kako u pojedinačnom preduzeću i grani tako i u čitavoj narodnoj privredi. Ako ne

dolazi do ovih podudaranja, očito se moraju uzeti u obzir i drugi kriteriji koji će sa gledišta preduzeća ili grane delovati kao korektiv, kako bi upravo u razmerama narodne privrede opšti princip bio sačuvan. U saobraćaju, proizvodnji električne energije i slično, izolovana primena ovog kriterija kao sredstva granske alokacije investicija davala bi pogrešne predstave i orijentacije, pošto se efekti ulaganja u te grane ne izrađavaju samo u okviru njih, već mnogo više u drugim granama i privredi kao celini. Njihov razvoj stvara velike spoljne ekonomije kojima se podiže efektivnost i smanjuju troškovi drugih sektora i čitave nacionalne proizvodnje. Sličnu situaciju imamo i u svim onim granama čija su dejstva široko disperirana u privredi. Prema tome, princip minimalnih ulaganja radi dobijanja maksimalnog efekta treba shvatiti kao i svaki drugi opšti princip i opšti zakon, kao generalnu liniju prema kojoj treba da se usmeravaju investicije, uz mnoga pojedinačna nužna odstupanja.

Jasnije rečeno, ovaj princip je tipičan princip regulisanja odnosa celine i delova, narodne privrede kao velikog sistema i svih njenih sastavnih komponenta, pri čemu optimalno funkcionisanje sistema prepostavlja da se ni jedan deo ne može razvijati na štetu sistema kao celine, narušavajući njegovu stabilnost i optimalni rečim njegovog funkcionisanja. Stoga se ovaj princip može provjeravati tek u međugranskim input-autput odnosima, čije sve strane veze omogućuju da se utvrdi da li ili u kojoj meri razvoj neke grane doprinosi optimalnoj strukturi čitave privrede. Može se, na primer, pokazati da u sklopu jednog velikog proizvodnog kompleksa, neko pojedinačno preduzeće ili pojedinačna grana koja u njemu učestvuje, izolovano posmatrani, ne zadovoljavaju ovaj princip, ali ga zato proizvodni kompleks kao celina u potpunosti opravdava. Ili, uzeto obrnuto, može investiciona odluka jednog individualnog preduzeća zadovoljiti na prvi pogled ovaj princip, ali ako takva odluka dovodi u pitanje druga preduzeća (npr. njegove isporučioce sirovina ili potrošače njegovih proizvoda), normalno će se desiti da princip bude ugrožen ne samo u komplementarnim preduzećima već i u grani, odnosno privredi kao celini.

Regulišući na najopštiji način odnose celine i delova, navedeni princip u suštini znači favorizovanje takvih strukturnih promena gde se pojedinačne komponente ne razvijaju na štetu već u korist celine, gde se njihovo razvijanje ostvaruje potiskivanjem samo onih elemenata koji iz različitih razloga ostaju ispod narodnoprivrednog optimuma. Princip ne podrazumeva prema tome održavanje jednom stvorene strukture, već podsticanje onih promena koje se pozitivno reflektuju na ukupne rezultate privrede.

Zbog složenosti dinamičnog odnosa celine i delova, pomenuti osnovni princip izbora strukture investicija ne samo što iz navedenih razloga ne može biti jedini već se ne može ni jednostavno primeniti u konfrontaciji dve različite grane proizvodnje (npr. u opciji između proizvodnje čelika i u ovoj drugoj vrsti

konfrontacije mogu se dobiti potrebni elementi za utvrđivanje optimalnih proporcija u razvoju pojedinih proizvodnih kompleksa kojima ove grane pripadaju). Jednostrana primena ovog principa u globalnoj granskoj raspodeli investicija, bez provere dobijenih rezultata sa gledišta međugraničnih usklađenosti i narodno-privrednog optimuma, doveća bi do preteranog ili pogrešnog razvijanja upravo onih grana koje po svojoj prirodi ne mogu biti nosioci privrednog razvoja. Nasuprot tome, mogle bi biti zanemarene takve grane čiji se efekti ne izražavaju samo unutar njih, već su mnogo značajnija njihova indirektna dejstva na efektivnost drugih privrednih sektora i privrede kao celine.

Dajući opštu ocenu ovog principa, treba ukratko sumirati nekoliko njegovih najvažnijih karakteristika. Njega treba smatrati polaznim bazičnim principom kod određivanja globalne strukture investicija. Na određen način on mora biti sadržan u svakoj investicionoj odluci i protimati čitavu investicionu politiku, ali shvaćen na način kako smo to napred objasnili. To znači da do pravog značaja dolazi tek onda kad se granski raspored investicija optimalno uklapa u mrežu međugraničnih odnosa, kad su granske investicije svim svojim inputima i outputima vezane za čitavu nacionalnu privrodu. Ostvarenje ove potpune povezanosti je u stvari potvrda, kako to konstatuje Oskar Lange, da je tada postignut sklad između pojedinačnih i društvenih interesa, pošto se upravo analizom međugraničnih odnosa dobija najtačnija kvantitativna verifikacija o stepenu podudarnosti ovih interesa.

Kao svaki dinamički zakon i opšti dinamički princip, i ovaj princip globalne raspodele investicija treba smatrati opštevačkim, ali uz nužna pojedinačna odstupanja i nužne korekture. Do ovakvih odstupanja mora dolaziti kad god njegova primena u pojedinačnim odlukama dolazi u sukob sa interesima nekog većeg proizvodnog kompleksa ili kad čitav kompleks dolazi u sukob sa ukupnim narodno-privrednim efektima. Jer, narodno-privredni optimum nikad nije prost zbir pojedinačnih optimuma. Odstupanja nastaju i usled potrebe usklađivanja sa drugim principima i kriterijumima koji mogu biti ne samo ekonomski nego i vanekonomski prirode. Ti drugi kriteriji mogu dolaziti sa područja regionalnog razvoja, politike zaposlenosti, skladnijeg razvoja drugih oblasti društvenog života, specifičnih ekonomskih i političkih obaveza u međunarodnim odnosima itd.

U izboru globalne strukture investicija za jedan određeni vremenski period uvek se polazi od zatećenog nivoa i struktura proizvodnje koja već sama po sebi uplivše i na buduće investicione odluke. Privredni razvoj je, s druge strane, proces stalnih promena izazvanih transformacijom društvenih potreba, tehničkim progressom, uticajem spoljnih faktora i sl. Politika izbora se, dakle, suočava sa zatećenom strukturom o kojoj mora da vodi računa, a istovremeno je obavezna da anticipira buduće promene te strukture, uz nužno izdavanje najvažnijih proizvodnih prioriteta. Tim dvema okolnostima određeno je na

izvestan način i polje slobode izbora, koje je utoliko šire ukoliko je vremenski horizont posmatranja duži.

Ovo slobodno polje izbora, koje se ponekad u literaturi naziva i prametrom sloboda, zahteva upotrebu složenih teorijsko-metodoloških postupaka, razradu većeg broja proizvodno-investicionih varijanata (viševarijantni princip), složenih računskih tehniki obrade najraznovrsnijih informacija i dr. Na pitanje izbora polaznog teorijsko-metodološkog postupka veoma mnogo utiče veličina zemlje, nivo njene razvijenosti i stepen povezanosti sa drugim privredama. U velikim razvijenim zemljama čije su privrede u značajnom stepenu autarhične, spoljna trgovina u postupku izbora neće biti na isti način naglašena kao u manjoj razvijenoj zemlji koja pri izboru investicija mora pre svega da polazi od utvrđivanja onih proizvodnih kompleksa koji su najpresudniji u njenoj razmeni sa drugim zemljama. Nešto slično se može reći i za regionalni razvoj, čija će specifična uloga veoma mnogo zavisiti od veličine zemlje, nacionalne strukture i oštirine razlika u stepenu razvijenosti pojedinih delova njene teritorije.

Uvažavajući navedene specifičnosti pojedinih zemalja, možeemo konsatovati da je ipak najčešći takav prilaz izboru globalne strukture investicija pri kom se uzimaju u obzir tri neophodne faze posmatranja i analize. One su diktirane oblašću unutrašnje potrošnje, spoljnom trgovinom i regionalnim razvojem. Naravno, ovaj trostopeni pristup podrazumeva pethodnu razradu najopštijeg dinamičkog modela privrednog rasta koji nam daje nekoliko neophodnih globala bez kojih se ne mogu definisati osnovni okviri i polazne prepostavke trostopenne analize. Pod tim globalima podrazumevamo odnose između investicija i potrošnje, dinamiku rasta društvenog proizvoda i stope rasta lične i ukupne finalne potrošnje.

Prvi stepen posmatranja mora polaziti od potrošnje, ne samo zato što je ona osnovni cilj proizvodnje nego i zato što se svi međugranični odnosi konačno slijaju i završavaju u sferi potrošnje. U polaznom dinamičkom modelu već imamo stopu rasta potrošnje, pa prema tome i promene njenog obima tokom posmatranog perioda. Promene u obimu potrošnje reflektuju se istovremeno i na njenu strukturu. Bliže određivanje te strukture može se izvesti primenom odgovarajućih koeficijenata elastičnosti tražnje. To nam omogućuje da približno saznamo kakva je struktura proizvodnje potrebna u granama namenjenim ličnoj potrošnji. Utvrđujući na taj način autpute ovih grana, pomoću odgovarajućih dinamičkih ekonomsko-tehnoloških koeficijenata ustanovljavaju se zatim njihovi inputi iz drugih grana. Time se dobija prvi globalni proizvodni program i najopštija granska struktura privrede izražena u tablici međugraničnih odnosa.

Na sledećem stepenu analize valja uključiti širu gransku raspodelu investicija, uzimajući sada pre svega u obzir spoljnu trgovinu. U prethodnoj fazi privreda se posmatra kao zatvoreni sistem, što je bilo dovoljno da bi se odmerile

opšte potencijalne mogućnosti zemlje u razvoju potrošnje i zadovoljavanju ljudskih potreba uopšte. Uključivanje spoljne trgovine omogućuje veći stepen racionalizacije proizvodne strukture korišćenjem onih prednosti kojima jedna zemlja raspolazi s obzirom na obim i strukturu svojih proizvodnih faktora. U ovoj fazi utvrđuje se dalji stepen specijalizacije proizvodnje, odnosno bliže opredeljuju proizvodni kompleksi koji u međunarodnoj razmeni dobara treba da obezbede najveći ekonomski efekat uloženih sredstava, tj. najveću moguću realizaciju mini-maks principa.

Efektivnost spoljne trgovine nam prema tome služi kao jedan od najvažnijih, a za mnoge zemlje svakako najvažniji kriterij kod izbora pravaca i redosleda ulaganja u odgovarajuće grane i proizvodne komplekse. Ukoliko zemlja više odmiče razvoju, utoliko se pretežnije radi o izboru samo nekoliko ključnih kompleksa koji zauzimaju sve važnije mesto u njenom spoljnotrgovinskom bilansu. Savremena tehnologija proizvodnje u znatnom broju grana diktira velike serije i brzu primenu tehničkih inovacija. Zato ne samo male nego i srednje zemlje po veličini moraju ići na odabiranje užih proizvodnih kompleksa sa kojima mogu uspešno učestvovati u međunarodnoj podeli rada. Naravno, parametar slobode u izboru ovih pravaca ulaganja je u značajnoj meri ograničen raznim političkim i socijalnim i drugim faktorima, ali se uz sva ta ograničenja moraju tražiti ona rešenja koja se u datom periodu javljaju kao najpovoljnija.

Za potpunije sagledavanje globalne strukture investicija nužno je uzimati u obzir i prostornu dimenziju, tj. teritorijalni razmeštaj investicija. Ovo podrazumeva nešto širu razradu granske strukture, kao i razradu ne samo međugraničnih nego i međuregionalnih dinamičkih modela. U osnovi regionalnog razmeštaja nove proizvodnje treba da leži kriterij najnižih troškova spajanja proizvodnih faktora. Obim njihove raspoloživosti i stepen mobilnosti, a naročito razvijenost transportne mreže, igraju u tome najvažniju ulogu. Polazeći od različite zastupljenosti navedenih uslova, pojedine proizvodne grane će logično imati različitu inklinaciju prema pojedinim područjima. Stoga regionalni razmeštaj investicija treba da nam posluži kao sledeći korak u optimizaciji investicionih efekata, i to na taj način što će određene grane biti regionalno tako razmeštene da osiguravaju najmanja ulaganja za datu vrstu proizvodnje. Iz toga proizilazi da za svaki region mora biti tipična neka takva proizvodna grana koja će vremenom, na višem stepenu razvijenosti tog regiona, prerasti u celovit proizvodni kompleks. Bez ove jasne proizvodne određenosti regioni bi gubili smisao, ne bi predstavljali osnovu za međuregionalnu podelu rada i specijalizaciju.

Ove tri uzastopne faze u razradi globalne strukture investicija u stvari su ne samo sukcesivni koraci već i neophodne korekcije jedna drugoj, tako da se globalni proizvodni program time stalno menja u pravcu njegovog poboljšavanja. To pretpostavlja da se na svakom stepenu vrše potrebna usklađivanja primenom

međusektorskih dinamičkih analiza. Pri ovome mislimo ne samo na izradu međugraničnih i međuregionalnih matrica, već i na danas dobro poznate dinamičke modele privrednog rasta, kao i vrlo razvijene matematičko-statističke postupke izračunavanja dinamičkih koeficijenata pomoću kojih se izračavaju međusobno zavisne promene brojnih varijabila u privredi. Sve je to potrebno da bi se dobio celovit pogled na privedu i osnovne povezanosti u promenama pojedinih njenih delova.

No bez obzira na ovu postupnost i složenost analitičkih metoda, do optimalne globalne strukture investicija dolazi se paralelnom izradom više varijanata na svakom od tri opisana stepena analize. Ekonomski nauka je danas još daleko od toga da poznaje direktni put do optimalnog programa, te se moramo služiti ovim zaobilaznim putem da od više varijanata biramo najpovoljniju. Postupak razrade više varijanata ne služi samo iznalačenju optimalnog programa, to je istovremeno značajna strateška rezerva u politici privrednog razvoja, ako se usled iznenadno izmenjenih okolnosti moraju tražiti nova rešenja. Tada se može pokazati da je u tim izmenjenim okolnostima neka od ranije razračunih varijanata pogodnija nego ona prvobitno usvojena.

Kontrolna pitanja

- 1. Akumulacija i privredni razvoj*
- 2. Sistemski pristup odnosa akumulacije privrednog razvoja*
- 3. Akumulacija – potrošnja i privredni rast*
- 4. Pojam i vrste investicija*

8. Merenje vrednosti ekonomske aktivnosti: Bruto domaći proizvod

Bruto domaći proizvod se često smatra kao nabolja mera koja pokazuje kako se ekonomija odvija. Ovaj statistički podatak se izračunava svaka tri meseca u Birou za ekonomske analize (dei Ministarstva trgovine SAD) na osnovu velikog broja primarnih izvora podataka. Svrha BDP-a jeste da jednom jedinom brojkom iskaže vrednost ekonomske aktivnosti u određenom vremenskom periodu.

Postoje dva načina za izračunavanje ovog statističkog podatka. Kod prvog načina, BDP obuhvata ukupan dohodak svih u ekonomiji. Kod drugog načina, BDP obuhvata ukupnu potrošnju na autute roba i usluga svih u ekonomiji. Iz oba načina se jasno vidi zašto je BDP mera ekonomske performansi. BDP meri ono što je ljudima veoma važno – njihove dohotke. Isto tako, ekonomija sa velikim autputom roba i usluga može bolje zadovoljiti tražnju domaćinstava, firmi i vlade.

Kako BDP može da meri i dohodak ekonomije i trošenje na njen autput? Odgovor je u tome što su ove dve veličine, u stvari, jedno te isto: za ekonomiju u celini, dohodak mora biti jednak trošenju. Ta činjenica, za uzvrat, sledi još fundamentalnije stvari: pošto svaka transakcija ima i kupca i prodavca, svaki dolar koji kupac potroši mora postati dolar dohotka za prodavca. Kada Dto kreći Dtojnjinu kuću za 1.000 američkih dolara, tada je 1.000 dolara za Dto dohodak, a za Dtojnjinu trošak. Ova transakcija uvećava BDP za 1.000 dolara, bez obzira da li sabiramo ukupan dohodak ili ukupan trošak.

Da bismo u potpunosti razumeli BDP, prelazimo na računovodstvo nacionalnog dohotka, tj. računovodstveni sistem koji se koristi za merenje BDP-a i mnogih drugih, sa njim povezanih, statistika.

8.1. Kvantitativne varijable

Mnoge ekonomske varijable mere količinu nečega – količinu novca, količinu roba i sl. Ekonomisti razlikuju dve vrste kvantitativnih varijabli: stokove i tokove. Stok je količina merena u datom trenutku, dok je tok količina merena u jedinici vremena.

Npr. količina vode u kadi je stok: to je količina vode u kadi u datom trenutku. Količina vode koja dolazi iz slavine je tok: to je količina vode koja se dodaje u kadu u jedinici vremena. Treba uočiti da stokove i tokove merimo različitim jedinicama. Kažemo da kada sadrži 50 galona vode, ali da voda iz slavine izlazi brzinom od 5 galona u minuti.

BDP je verovatno najvaćnija varijabla toka u ekonomiji: ona nam govori koliko dolara teće u ekonomskom kružnom toku u jedinici vremena. Kada čujete da neko kaže da je BDP SAD-a 10.000 milijardi američkih dolara, treba da znate kako to znači da je reč o 10.000 milijardi dolara godišnje.

Stokovi i tokovi su često povezani. U primeru sa kadom ovi odnosi su jasni. Stok vode u kadi predstavlja akumulaciju toka iz slavine, a tok vode predstavlja promenu u stoku. Kada se postavljaju teorije za objašnjavanje ekonomskih varijabli, često je korisno odrediti da li su te varijable stokovi ili tokovi, i da li su povezane nekim odnosima.

Ovde su dati neki primeri veza između stokova i tokova koje istragujemo u narednim poglavljima:

- Lično bogatstvo je stok; dohodak i troškovi su tok.
- Broj nezaposlenih radnika je stok; broj ljudi koji gube posao je tok.
- Veličina kapitala u ekonomiji je stok; veličina investicija je tok.
- Javni dug je stok; državni budžetski deficit je tok.

8.2. Pravila za izračunavanje BDP-a

Realna ekonomija uključuje proizvodnju i prodaju vanrednog broja roba i usluga. Za izračunavanje BDP-a tako složene ekonomije korisno je imati preciznu definiciju: ukupan bruto proizvod (BDP) je tržišna vrednost svih konačnih roba i usluga koje se proizvode u jednoj ekonomiji u datom vremenskom periodu. Da bismo videli kako se ova definicija primenjuje, razmotrićemo neka pravila kojih se ekonomisti pridržavaju u pravljenju ove statistike.

Sabiranje jabuka i krušaka - ekonomija SAD proizvodi mnogo različitih roba i usluga – hamburgere, frizure, kola, računare i dr. BDP kombinuje vrednost ovih roba i usluga u jedinstvenu meru. Različitost proizvoda u ekonomiji komplikuje izračunavanje BDP-a jer različiti proizvodi imaju različite vrednosti.

Prepostavka je, npr. da ekonomija proizvodi četiri jabuke i tri kruške. Kako izračunati BDP? Mogli bismo prosto sabrati jabuke i kruške i zaključiti da je BDP jednak sedam komada plodova. Ali, ovo ima smisla samo ako smatramo da jabuke i kruške imaju istu vrednost, što uopšte govoreći, nije tačno.

Za izračunavanje ukupne vrednosti različitih roba i usluga račun nacionalnog dohotka koristi tržišne cene, jer one odražavaju koliko su ljudi spremni da

plate neku robu ili uslugu. Stoga, ako jabuke koštaju 0,50\$ svaka, a kruške 1,00\$ svaka, BDP bi bio:

$$\text{BDP} = (\text{cena jabuke} * \text{količina jabuka}) + (\text{cena kruške} * \text{količina krušaka}) = \\ (0,50\$ * 4) + (1,00\$ * 3) = 5,00\$$$

BDP iznosi 5,00\$ - vrednost svih jabuka u iznosu od 2,00\$, plus vrednost svih krušaka u iznosu od 3,00\$.

Upotrebljena roba - kada kompanija Topps napravi paket bejzbol karata za igru i prodaje ga za 50 centi, tih 50 centi se dodaje nacionalnom BDP-u. Ali, šta biva kada kolezionar proda retke karte Mickey Mantle drugom kolezionaru za 500\$? Tih 500\$ nisu vrednost BDP-a. BDP meri vrednost tekuće proizvodenih roba i usluga. Prodaja karata Mickey Mantle odražava prenos aktive i ne predstavlja uvećanje ekonomskog dohotka. Dakle, prodaja upotrebljenih roba nije uključena kao deo BDP-a.

Postupanje sa zalihamama - zamislite da pekara zaposli radnike za proizvodnju više hleba, plati njihove zarade, a onda ne uspe da proda dodatni hleb. Kako ova transakcija deluje na BDP?

Odgovor zavisi od toga šta biva sa neprodatim hlebom. Prepostavimo prvo da se hleb pokvario. U ovom slučaju, firma je platila više za nadnice, ali nije otvarila veći prihod, tako da se profit firme smanjio za iznos za koji su se povećale nadnice. Ukupni troškovi u ekonomiji se nisu promenili zato što niko ne kupuje hleb. Ukupan dohodak se takoče nije promenio, mada je distribuiran više u vidu nadnica, a manje u vidu profita. Pošto ova transakcija ne deluje ni na troškove, ni na dohodak, BDP se nije promenio.

Sada je prepostavka da se hleb nalazi u zalihamama radi kasnije prodaje. U ovom slučaju transakcija se tretira drugačije. Prepostavlja se da vlasnici firme kupuju hleb za zalihe firme, i da profit firme nije smanjen plaćanjem dodatnih nadnica. Pošto veće zarade povećavaju ukupan dohodak, a veća potrošnja na zalihe povećava ukupno trošenje, BDP ekonomije se povećava.

Šta se događa kasnije, kada firma rasproda hleb iz zaliha? Ovaj slučaj je sličniji prodaji upotrebljene robe. Imamo trošenje potrošača na hleb, ali i dezinvestiranje firme u zalihe. Ovo negativno trošenje firme poravnava pozitivnu potrošnju potrošača, tako da raspodela zaliha ne utiče na BDP.

Opšte pravilo jeste da kada firma povećava svoje zalihe robe, ova investicija u zalihe računa se kao trošak za vlasnike firme. Zato proizvodnja za zalihe povećava BDP koliko i proizvodnja za prodaju. Prodaja inventara, međutim, jeste kombinacija pozitivnog trošenja (kupovine) i negativnog trošenja (dezinvesti-

ranja u zalihe), tako da ona ne utiče na BDP. Ovakav tretman zaliha obezbeđuje da BDP odsljekava tekuću proizvodnju roba i usluga u ekonomiji.

Poluproizvodi i dodata vrednost - mnoge robe su proizvedene u fazama: sirovine su obraćene u jednoj firmi, a onda su prodane drugoj firmi na konačnu obradu. Kako da tretiramo takve proizvode kada izračunavamo BDP? Npr. pretpostavimo da stočar prodaje jednu četvrtinu funte mesa Mekdonaldsu za 0,50\$, i da onda Mekdonalds prodaje hamburger za 1,50\$. Dali BDP treba da uključi i meso i hamburger (ukupno 2,00\$) ili samo hamburger (1,50\$)?

Odgovor je da BDP obuhvata samo vrednost finalne robe. Stoga je hamburger obuhvaćen BDP-om, a meso nije: BDP se povećava za 1,50\$ a ne za 2,00\$. Razlog je taj što je vrednost poluproizvoda već obuhvaćena kao deo tržišne cene konačnog proizvoda. Dodavanje poluproizvoda u finalnu robu bilo bi dvostruko računanje – tj. meso bi se računalo dvaput. Otuda je BDP ukupna vrednost proizvedenih finalnih roba i usluga.

Jedan od načina za izračunavanje vrednosti svih finalnih roba i usluga jeste sabiranje dodate vrednosti u svakoj fazi proizvodnje. Dodata vrednost firme jednak je vrednosti autputa firme umanjenoj za vrednost poluproizvoda koje firma kupuje. U slučaju hamburgera, dodata vrednost stočara je 0,50\$ (uz pretpostavku da stočar nije kupio proizvod), a dodata vrednost Mekdonalda je 1,50\$ - 0,50\$, odnosno 1,00\$. Ukupna dodata vrednost je $0,50\$ + 1,00\$$ što je jedanko 1,50\$. Za ekonomiju u celini, zbir svih dodatih vrednosti mora biti jednak vrednosti svih finalnih roba i usluga. Otuda je i BDP ukupna dodata vrednost svih firmi u ekonomiji.

Stambene usluge i ostale propisane vrednosti - mada najveći broj roba i usluga, kada se izračunava BDP, ima vrednost po tržišnim cenama, neke se ne prodaju na tržištu i zato nemaju tržišne cene. Ako BDP treba da uključuje i vrednost takvih roba i usluga, moramo uraditi procenu njihove vrednosti. Takva procena se zove pripisana vrednost.

Pripisivanje vrednosti je naročito važno za određivanje vrednosti stanovanja. Lice koje uzima kuću u zakup kupuje stambene usluge i vlasniku kuće donosi dohodak: zakupnina je deo BDP-a i kao trošak zakupaca i kao dohodak vlasnika. Mnogi, međutim, stanuju u spostvenim kućama. Mada oni ne plaćaju zakupnину vlasnicima, oni učivaju stambene usluge slične onima koje zakupci plaćaju. Da bi uzeo u obzir stambene usluge koje vlasnici kuća koriste, BDP uključuje „zakupnину“ koju vlasnici kuća „plaćaju“ sami sebi. Naravno, vlasnici ne plaćaju doslovno ovu zakupnинu samima sebi. Ministarstvo trgovine procenjuje kolika bi bila tržišna zakupnina za kuću da je iznajmljena, i uključuje tu pripisanu vrednost u BDP. Ova pripisana zakupnina se obuhvata i kao vlasnikov trošak i kao vlasnikov dohodak.

Pripisivanje se odvija i kod vrednosti javnih usluga. Npr. policija, državni činovnici i senatori putoju usluge javnosti. Određivanje vrednosti ovih usluga vrlo je teško, jer se one ne prodaju na tržištu i zato nemaju tržišnu cenu. Račun nacionalnog dohotka obuhvata ove usluge u BDP-u vrednujući ih po njihovim troškovima. Naime, zarade ovih javnih službenika koriste se kao mera vrednosti njihovog auputa.

U mnogim slučajevima pripisivanje vrednosti se obavlja po principu, ali ipak, da bi se stvar pojednostavila ne sprovodi se u praksi. Pošto BDP uključuje pripisanu zakupninu vlasnika kuća koji u njima žive, neko može takoče očekivati da se u njega uključe i pripisana zakupnina na kola, kosačice, nakit i drugu trajnu robu u vlasništvu domaćinstava. Međutim, vrednost ovih zakupnina nije uključena u BDP. Pored toga, neki autputi ekonomije se proizvode i troše u kući i nikad ne stignu na tržište. Npr. obroci koji se spremaju kod kuće slični su obrocima spremljenim u restoranu, ali dodata vrednost domaćih obroka ne ulazi u BDP.

Konačno, nema pripisivanja vrednosti robama i uslugama koje se prodaju u ekonomiji podzemlja. Ekonomija podzemlja je deo ekonomije u kojoj se ljudi skrivaju od vlade zato što žele da izbegnu plaćanje poreza ili zato što je njihova aktivnost ilegalna. Jedan je primer kada se domaći radnici plaćaju „na crno“. Nezakonita trgovina drogom je drugi primer.

Budući da je pripisivanje vrednosti radi izračunavanja BDP-a samo približno, i pošto vrednosti mnogih roba i usluga nisu uopšte uključene, BDP je nesavršena mera ekonomske aktivnosti. Ova nesavršenost je najproblematičnija kada se poredi životni standard od zemlje do zemlje. Veličina ekonomije podzemlja, npr. različita je od države do države. Ipak, sve dok magnitude ove nesavršenosti ostaju tokom vremena prilično nepromenljive, BDP je korisna mera za poređenje ekonomske aktivnosti iz godine u godinu.

8.3. Odnos realnog BDP-a i nominalnog BDP-a

Ekonomisti koriste upravo opisana pravila u izračunavanju BDP koji vrednuje ukupan autput roba i usluga u ekonomiji. Ali, da li je BDP dobra mera ekonomske blagostanja? Razmotrimo još jednom ekonomiju koja proizvodi samo jabuke i kruške. U ovoj ekonomiji BDP je zbir svih vrednosti proizvedenih jabuka i vrednosti svih proizvedenih krušaka. Naime,

$$\text{BDP} = (\text{cena jabuke} * \text{količina jabuka}) + (\text{cena kruške} * \text{količina krušaka})$$

Treba primetiti da BDP može da se poveća ili rastom cena ili povećanjem količine.

Lako se vidi da BDP, izračunat na ovaj način, nije dobra mera ekonomskog blagostanja. Ova mera ne odražava tačno koliko dobro ekonomija može zadovoljiti tražnju domaćinstava, firmi i države. Ako bi se sve cene udvostručile bez promene u količini, BDP bi se udvostručio. Ali, bila bi obmana reći da je sposobnost ekonomije da zadovolji tražnju udvostručena, jer količina sve proizvedene robe ostaje ista. Ekonomisti vrednost roba i usluga merenu po tekućim cenama zovu nominalni BDP.

Jedna bolja mera ekonomskog blagostanja uporedila bi ekonomske aputne robe i usluga i ne bi bila pod uticajem cena. Ekonomisti za ove potrebe koriste realan BDP, koji predstavlja vrednost robe i usluga merenu primenom konstantnog seta cena. Tj. realan BDP pokazuje šta bi se dogodilo sa troškovima na autput ako bi se promenila njegova količina, a cene ostale iste.

Da bismo videli kako se izračunava realan BDP, zamislite da ćelimo da uporedimo autput u 2002. godini i autput u 2003. godini nama poznate ekonomije sa jabukama i kruškama. Mogli bismo početi izborom seta cena, koje nazivamo cene bazne godine, a to su cene koje su na snazi u 2002. godini. Robe i usluge se tada sabiraju upotrebom cena bazne godine za različite robe, u obe godine. Realan BDP za 2002. godinu bio bi:

$$\text{Realan BDP} = (\text{nivo cena jabuka u 2002. godini} * \text{količina jabuka u 2002. godini}) + (\text{nivo cena krušaka u 2002. god.} * \text{količina krušaka u 2002. god.}).$$

Na sličan način realan BDP u 2003. godini bio bi:

$$\begin{aligned}\text{Realan BDP} = & (\text{nivo cena jabuka u 2002.god} * \text{količina jabuka u 2003.god.}) \\ & + (\text{nivo cena krušaka u 2002.god.} * \text{količina krušaka u 2003.god.}).\end{aligned}$$

A realan BDP u 2004. godini bio bi:

$$\begin{aligned}\text{Realan BDP} = & (\text{nivo cena jabuka u 2002.god.} * \text{količina jabuka u 2004.god.}) + (\text{nivo cena krušaka u 2002.god.} * \text{količina krušaka u 2004.god.}).\end{aligned}$$

Treba primetiti da se nivo cena u 2002. godini koristi za izračunavanje realnog BDP-a za sve tri godine. Cene su konstantne, a realan BDP varira iz godine u godinu samo ako i količina proizvodnje varira. Kako sposobnost društva da obezbedi ekonomsku satisfakciju svojim članovima ipak zavisi od proizvedene količine robe i usluga, realan BDP predstavlja bolju meru ekonomskog blagostanja nego nominalan BDP.

8.4. Deflator BDP-a

Na osnovu nominalnog BDP-a i realnog GDP-a možemo izračunati i treći statistički podatak: deflator BDP-a. Deflator BDP-a, koji se još zove i deflator cena, definiše se kao odnos nominalnog BDP-a i realnog BDP-a.

$$\text{Deflator BDP-a} = \frac{\text{Nominalni BDP}}{\text{Realni BDP}}$$

Deflator BDP-a pokazuje šta se u ekonomiji događa sa opštim nivoom cena.

Da bi se ovo bolje shvatilo, treba opet razmotriti ekonomiju sa samo jednom robom – hlebom. Ako je P cena hleba i Q prodata količina, onda je nominalni BDP ukupan broj dolara potrošenih za hleb u toj godini, $P*Q$. Realan BDP je broj vekni hleba proizvedenih u toj godini pomnožen sa cenom hleba u baznoj godini, $P_{\text{base}}*Q$. Deflator BDP-a je količnik cene hleba u datoј godini P u odnosu na cenu hleba u baznoj godini, P/P_{base} .

Definicija deflatora BDP-a dopušta nam da analiziramo nominalni BDP u dva dela: jedan deo meri količinu (realan BDP), a drugi meri cene (deflator BDP-a). Tako da je:

$$\text{Nominalan BDP} = \text{Realan BDP} * \text{Deflator BDP-a.}$$

Nominalan BDP meri vrednost ekonomskog aputa u tekućim dolarima. Realan BDP meri aput pri konstantnim cenama. Deflator BDP-a meri cenu aputa u odnosu na cenu u baznoj godini. Ovu jednačinu možemo napisati kao:

$$\text{Realni BDP} = \frac{\text{Nominalni BDP}}{\text{Deflator BDP-a}}$$

Iz ovoga možemo videti kako je deflator dobio ime: on se koristi za izdvavanje nivoa cena (izvlačenje inflacije iz cene) nominalnog BDP-a da bi se dobio realan BDP.

8.5. Lančano merenje vrednosti realnog BDP-a

Diskutovali smo o realnom BDP-u kao da se cene, koje se koriste za računanje ove mere, nikada ne menjaju u odnosu na svoju vrednost iz bazne godine. Ako bi ovo zaista bilo tako, cene bi tokom vremena postajale sve zastarelike. Npr. cena računara je zadnjih godina znatno opala, dok je cena školarine povećana. Pri vrednovanju proizvodnje računara i obrazovanja primena cena koje su preovlađivale pre deset ili dvadeset godina dovela bi nas u zabludu.

Da bi rešio ovaj problem, Biro za ekonomske analize periodično aturira cene koje koristi za računanje realnog BDP-a. Optrilike svakih 5 godina ponovo se bira nova bazna godina. Cene se potom zadržavaju na fiksnom nivou i koriste se za merenje promena u proizvodnji roba i usluga iz godine u godinu, sve dok se bazna godina ponovo ne aturira.

Biro je 1995. godine objavio novu politiku za bavljenje promenama u baznoj godini. On sada posebno ističe lančano merenje vrednosti realnog BDP-a. Sa ovim novim merama, bazna godina se menja u kontinuitetu. U suštini, prosečne cene u 2001. i 2002. godini koriste se za merenje realnog rasta od 2001. do 2002.. godine; prosečne cene u 2001. i 2003. godini koriste se za merenje realnog rasta od 2002. do 2003. godine itd. Ove različite stope rasta iz godine u godinu se onda spajaju i oblikuju u obliku „lanca“ da bi se mogle koristiti za porečenja autputa roba i usluga između bilo koja dva datuma.

Ovo novo lančano merenje realnog BDP-a je bolje nego tradicionalno merenje, jer obezbeđuje da cene, koje se koriste za računanje realnog BDP-a, nikada ne budu zastarele. Za najveći broj namena, međutim, razlike između njih nisu važne. Ova dva merenja realnog BDP-a nalaze se u visokoj korelaciji. Razlog za ovu povezanost je taj što su promene relativnih cena uglavnom spore. Stoga i mera realnog BDP-a odražava istu stvar: Promene u proizvodnji roba i usluga na nivou cele ekonomije.

8.6. Dva aritmetička izraza za merenje procentualnih promena

Za upravljanje visokim brojem ekonomskih odnosa postoje aritmetički izrazi koje je korisno znati: procentualna promena proizvoda sa dve varijable približno je jednaka zbiru procentualnih promena u svakoj od njih.

Da bismo videli kako ovaj izraz funkcioniše, razmotrićemo jedan primer. Sa čemo obeležiti deflator BDP-a, a sa Y realan BDP. Nominalni BDP je P^*Y . Ovim izrazom se tvrdi sledeće:

$$\text{Procentualna promena } (P^*Y) = (\text{procentualna promena } P) + (\text{procentualna promena } Y).$$

Npr. pretpostavimo da je u jednoj godini realan BDP 100, a da je deflator BDP-a 2; sledeće godine realan BDP je 103, a deflator BDP-a je 2,1. Možemo izračunati da se realan BDP povećao za 3%, a deflator BDP-a za 5%. Nominalan BDP je porastao sa 200 u prvoj godini na 216,3 u drugoj godini, što je povećanje od 8,15%. Treba primetiti da je rast nominalnog BDP-a (8,15%) približno jednak zbiru rasta deflatoria BDP-a (5%) i realnog BDP-a (3%).

Drugi aritmetički izraz sledi iz prvog: procentualna promena količnika približno je jednak procentualnoj promeni brojioca umanjenog za procentualnu primenu imenioca.

Razmotrimo još jedan primer. Sa Y ćemo obeležiti BDP, a sa L stanovništvo, tako da Y/L jeste BDP po stanovniku. Drugi izraz tvrdi da:

$$\text{Procentualna promena } (Y/L) = (\text{procentualna promena } Y) - (\text{procentna promena } L).$$

Npr. pretpostavka je da u prvoj godini Y iznosi 100.000, a L je 100, tako da je Y/L jednako 1.000, u drugoj godini Y je 110.000, a L je 103, tako da je Y/L jednako 1,068. Treba primetiti da je rast BDP-a po sobi (6,8%) približno jednak rastu dohotka (10%) umanjenog za rast populacije (3%).

8.7. Komponente trošenja

Ekonomisti i kreatori politike brinu ne samo o ukupnom ekonomskom autputu roba i usluga, nego i o njegovojo alokaciji alternativnim korisnicima. Račun nacionalnog dohotka deli BDP u četiri široke kategorije trošenja: potrošnja (C), investiranje (I), javne nabavke (G), neto izvoz (NX).

Ako slovom Y označavamo BDP, onda je:

$$Y = C + I + G + NX.$$

BDP je zbir potrošnje, investicija, javnih nabavki i neto izvoza. Svaki dolar spada u neku od ovih kategorija. Ova jednačina je identitet – jednačina koja mora da se održi zbog načina na koji su varijable definisane i to se zove identitet računa nacionalnog dohotka.

Potrošnja se sastoji od roba i usluga koje kupuju domaćinstva. Ona se deli u tri potkategorije: potrošna roba, trajna roba i usluge. Potrošna roba je ona roba koja traje kratko, kao što su hrana i odeća. Trajna roba je ona koja traje dugo, kao što su kola i TV aparati. Usluge uključuju izvršeni rad za potrebe potrošača, a od strane pojedinaca i firmi, npr. frizera i lekara.

Investiranje se sastoji od roba kupljenih za buduću upotrebu. Investiranje se takođe deli u tri potkategorije: investicije vezane za poslovanje, investicije vezane za stanovanje i investicije u zalihe. Investicije vezane za poslovanje su nabavka novih postrojenja i opreme od strane preduzeća. Investicije vezane za stanovanje su nabavka novih kuća od strane domaćinstava i kućevlasnika. Investicije u zalihe povećavaju zalihe roba u preduzeću (ako zalihe padaju, invasiranje u zalihe je negativno).

Javne nabavke su robe i usluge koje kupuju federalne, regionalne i lokalne vlasti. Ova kategorija uključuje stvari kao što su vojna oprema, autoputevi i usluge koje pružaju državni radnici. Ona ne uključuje transferna plaćanja pojedincima kao što su socijalno osiguranje i socijalno staranje. Pošto transferna plaćanja vrše realokaciju postojećeg dohotka, i nisu nastala kao razmena roba i usluga, nisu deo BDP-a.

Poslednja kategorija, neto izvoz, uzima u obzir trgovinu sa ostalim državama. Neto izvoz je vrednost roba i usluga koje se izvoze ostalim državama umanjena za vrednost roba i usluga koje se nabavljaju iz drugih država.. Neto izvoz predstavlja neto trošenje iz inostranstva na našu robu i usluge, koje domaćim proizvođačima obezbećuje dohodak.

8.8. Ostale mere dohotka

Račun nacionalnog dohotka obuhvata i druge mere dohotka koje se po definiciji neznatno razlikuju od BDP-a. Važno je biti svestan ovih različitih mera za dohodak, jer se ekonomisti i štampa često na njih pozivaju.

Da bi se videlo u kakvoj su međusobnoj vezi pomenute alternativne mere, počećemo sa BDP-om i dodati mu ili oduzeti različite veličine. Za dobijanje bruto nacionalnog dohotka (BNP) dodaćemo zaradu od faktora dohotka (nadnice, profit i rentu) iz ostalih delova sveta i od toga oduzeti plaćanja faktora dohotka ostalim delovima sveta:

$$\text{BNP} = \text{BDP} + \text{faktori plaćanja iz inostranstva} - \text{faktori plaćanja inostranstvu.}$$

Dok BDP meri ukupan dohodak proizведен u zemlji, pomoću BNP-a se meri ukupan prihod koji su zaradili državljanini (rezidenti). Npr. ako stanovnik Japana ima sopstveni komforan stan u Njujorku, dohodak po osnovi rente koju on zaradi jeste deo BDP SAD-a, jer je zarađen u SAD-u. Ali, pošto je dohodak po osnovu ove rente faktor plaćanja inostranstvu, on nije deo BNP SAD-a. U SAD-u faktor plaćanja iz inostranstva i faktor plaćanja inostranstvu jesu slične veličine – svaki predstavlja oko 3%BDP – tako da su BDP i BNP približno jednaki.

Da bi se obezbedio neto nacionalni proizvod (NNP), oduzećemo amortizaciju kapitala – zbir ekonomskog stoka u vidu postrojenja, opreme i stambene strukture koji su se tokom godine pohabali:

$$\text{NNP} = \text{BNP} - \text{Amortizacija}$$

U računu nacionalnog dohotka amortizacija se zove potrošnja fiksnog kapitala. Ona iznosi oko 10% BNP-a. Pošto je amortizacija kapitala trošak radi proizvodnje ekonomskog autputa, oduzimanje amortizacije pokazuje neto rezultat ekonomske aktivnosti.

Sledeće prilagođavanje u računu nacionalnog dohotka odnosi se na indirektnе poslovne poreze, kao što su porezi na prodaju. Ovi porezi, koji čine oko 10% NNP-a, predstavljaju razliku između cene koje potrošači plaćaju za robu i cena koje firme dobijaju. Pošto firme nikada ne primaju ove poreze, oni nisu deo dohotka. Kada oduzmemos indirektne poslovne poreze od NNP-a, dobijamo meru koju nazivamo nacionalni dohodak.

$$\text{Nacionalni dohodak} = \text{NNP} - \text{Indirektni poslovni porezi.}$$

Nacionalni dohodak meri koliko svako u jednoj ekonomiji zaradi.

Račun nacionalnog dohotka deli nacionalni dohodak na pet komponenti, što zavisi od načina na koji se dohodak zarađuje. Ovih pet kategorija i procenat nacionalnog dohotka koji obuhvataju su:

1. Kompenzacija zaposlenima (70%). Zarade i olakšice radnika.
2. Dohodak od vlasništva (9%). Dohodak za nekorporaciju sektora, kao što su male firme, porodični dućani i pravni odnosi.
3. Imovinska renta (2%). Dohodak koji kućavlasnici primaju, uključujući rentu koju kućevlasnici sami sebi plaćaju, umanjeno za troškove kao što je amortizacija.
4. Profiti korporacije (12%). Dohodak korporacija nakon isplata njihovim radnicima i kreditorima.
5. Neto kamata (7%). Kamate koje domaća preduzeća plaćaju, umanjeno za primljenu kamatu i uvećano za kamatu od stranaca.

Serija prilagođavanja nas vodi od nacionalnog dohotka do ličnog dohotka, zbiru dohodaka koje domaćinstva i nekorporacijski sektor primaju. Od ovih prilagođavanja tri su najvažnija. Prvo, smanjujemo nacionalni dohodak za iznos koji korporacije zarađuju, ali ne vrše isplatu, bilo zato što zadružuju zaradu, bilo zato što plaćaju porez vladi. Ovo prilagođavanje se vrši oduzimanjem korporativnog profita (koji je jednak zbiru korporativnih poreza, dividendi i maloprodajnih zarada) i ponovnim dodavanjem dividendi. Drugo, nacionalni dohodak povećamo za neto sumu koju vlada isplaćuje u transfernim plaćanjima. Ovo prilagođavanje je jednako vladinim transferima pojedin-

cima umanjenim za doprinose socijalnog osiguranja koji se plaćaju vlasti. Treće, prilagođavamo nacionalni dohodak tako da u njega uključimo kamate koje domaćinstva zarade, umesto da uračunamo kamate koje plaćaju preduzeća. Ovo prilagođavanje se vrši dodavanjem ličnih kamatnih prihoda i oduzimanjem neto kamata. (Razlika između lične kamate i neto kamate proizilazi delom iz kamate na vladin dug). Stoga je lični dohodak sledeći:

Lični dohodak = Nacionalni dohodak

- Korporativni profiti
- Doprinosi socijalnog osiguranja
 - Neto kamata
 - + Dividende
- + Vladini transferi pojedincima
- + Lični kamatni dohodak.

Dalje, ako oduzmemo plaćanje individualnih poreza i izvesna neporeska plaćanja državi (kao što su listići za parking), dobijamo raspoloživ individualni dohodak.

Raspoloživ individualni dohodak = Individualni dohodak - Individualni porez i Neporeska plaćanja

Nas zanima raspoloživi individualni dohodak zato što je to iznos koji gazdinstvima i nekorporativnim biznisima stoji na raspolaganju za trošenje nakon zadovoljenja njihovih poreskih obaveza prema državi.

Kontrolna pitanja

1. Bruto domaći proizvod
- 2 Pravila za izračunavanje GDP-a?
- 3 Odnos realnog GDP-a i nominalnog GDP-a
- 4 Deflator GDP-a
- 6 Lančano merenje vrednosti realnog GDP-a
7. Koja su dva aritmetička izraza za merenje procentualnih promena?
8. Komponente trošenja
9. Ostale mere dohotka

9. Merenje troškova života: Potrošački indeks cena

Za dolar danas ne možemo kupiti onoliko koliko smo mogli pre 20 godina. Sve je poskupelo. Ovo povećanje opštег nivoa cena zove se inflacija, i ona je jedna od glavnih briga ekonomista i kreatora politike. U poglavljima koja slede istraživaće se potanko uzroci i efekti inflacije. Ovde se razmatra kako ekonomisti mere promene u troškovima života.

9.1. Cena korpe roba

Najčešće korišćena mera za nivo cena jeste potrošački indeks cena (CPI). CPI obuhvata cene mnogih roba i usluga u jedan indeks koji meri opšti nivo cena.

Prosek svih cena - pošto ljudi više kupuju piletinu nego kavijar, cena piletine treba da ima veću težinu u CPI od cene kavijara. Biro za statistiku rada meri različite articke putem izračunavanja vrednosti korpe roba i usluga koje tipičan potrošač kupuje. CPI je cena ove korpe roba i usluga u odnosu na istu korpu u baznoj godini.

Postoji i indeks proizvodnih cena koji mere cene tipične korpe roba koju kupuju preduzeća, a ne potrošači.

9.2. CPI u odnosu na deflator BDP-a

Deflator BDP-a i CPI ponekad daju nešto drugačije informacije o tome šta se događa sa opštim nivoima cena u ekonomiji. Između ovedve mere postoje tri ključne razlike.

Prva razlika je u tome što deflator BDP-a meri cene svih proizvedenih roba i usluga, dok CPI meri cene samo onih roba i usluga koje kupuju potrošači. To znači da se povećanje cena roba koju kupuju samo preduzeća ili država pokazati u deflatoru BDP-a ali ne i u CPI-u.

Druga razlika je u tome što deflator BDP-a obuhvata samo robe proizvedene u zemlji. Uvezene robe nisu deo BDP-a i ne ulaze u deflator BDP-a. Otuda po-

većanje cena tojote koja je proizvedena u Japanu i prodata u danoj zemlji, utiče na CPI, jer su tojotu kupili potrošači, ali ono ne utiče na deflator BDP-a.

Treća razlika je najsuptilnija i proizilazi iz načina na koji ove dve mere obedinjuju mnoštvo cena u ekonomiji. CPI cenama različitih roba dodeljuje fiksnu težinu, dok im deflator BDP-a dodeljuju promenljivu težinu. Drugim rečima, CPI se izračunava upotrebom fiksne korpe roba, dok deflator BDP-a dopušta da se korpa roba vremenom menja kao sastavni deo promene BDP-a. Sledeći primer pokazuje kako se ovi pristupi razlikuju. Pretpostavka je da je mraz uništil nacionalni rod pomorandži. Količina proizvedenih količina pomorandži je pala na nulu, i cena ono malo pomorandži na policama prodavnica je porasla do neba. Kako pomorandže više nisu deo BDP-a, rast cena pomorandži ne ogleda se u deflatoru BDP-a. Ali pošto se CPI obračunava primenom fiksne korpe roba, koja obuhvata i pomorandže, rast cena pomorandži je prouzrokovala značajan rast CPI.

Kontrolna pitanja

1. Potrošački indeks cena
2. Cena korpe roba
3. CPI u odnosu na deflator GDP-a

10. Nacionalni dohodak, tražnja, potrošnja, investicije, javne nabavke

10.1. Podela nacionalnog dohotka

Pošto smo analizirali kako preduzeće odlučuje o zapošljavanju svakog faktora, sad možemo objasniti kako tržište faktora proizvodnje vrši raspodelu ukupnog ekonomskog dohotka. Ako su sva preduzeća u ekonomiji konkurentna i teže maksimalnom profitu, onda se svakom faktoru proizvodnje plaća njegov marginalni doprinos procesu proizvodnje. Realna nadnica koja se plaća radniku jednaka je $MPL - u$, a realna cena najma se plaća vlasniku kapitala u visini MPK . Ukupne realne zarade koje se isplaćuju radnoj snazi su $MPL \times L$, a ukupan realna povraćaj plaćen vlasnicima kapitala je $MPK \times K$.

Dohodak koji ostaje nakon što preduzeća plate faktore proizvodnje jeste **ekonomski profit** vlasnika preduzeća. Realan ekonomski profit je:

$$\text{Ekonomski profit} = Y - (MPL \times L) - (MPK \times K)$$

Pošto ćelimo da ispitamo raspodelu nacionalnog dohotka, ovaj izraz preuređujemo na sledeći način:

$$Y = (MPL \times L) + (MPK \times K) + \text{ekonomski profit.}$$

Ukupan dohodak se deli između povraćaja na radnu snagu, na kapital i ekonomski profit.

Koliki je ekonomski profit? Odgovor je neočekivan: ako funkcija proizvodnje ima osobinu konstantnog povraćaja po skali, kao što se obično misli, onda ekonomski profit mora biti nula. Tada ne ostaje ništa nakon plaćanja za faktore proizvodnje. Ovaj zaključak sledi iz matematičkog rezultata koji se zove *Julerova (Euler) teorema*, kojom se tvrdi da ako funkcija proizvodnje ima konstantan povraćaj u сразмерi, onda:

$$F(K, L) = (MPK \times K) + (MPL \times L)$$

Ako se svakom faktoru proizvodnje plaća njegov marginalni proizvod, onda je zbir ovih faktora plaćanja jednak ukupnoj proizvodnji. Drugim rečima, konstantni povraćaji u сразмерi, maksimiranje profita i konkurentnost zajedno podrazumevaju da je ekonomski profit nula.

Ako je ekonomski profit nula, kako se može objasniti postojanje "profita" u

ekonomiji? Odgovor je da izraz “profit”, koji se obično koristi, nije isto što i ekonomski profit. Pretpostavka je da postoje tri vrste faktora: radnici, vlasnici kapitala i vlasnici preduzeća. Ukupan dohodak se deli na plate, povraćaj na kapital i ekonomski profit. U realnom svetu, međutim, najveći deo preduzeća poseduje kapital, umesto da ga zakupljuje. Pošto su vlasnici preduzeća i vlasnici kapitala isti ljudi, ekonomski profit i povraćaj na kapital se često sjedinjuju. Ako ovu alternativu definišemo kao **računovodstveni profit**, može se reći:

$$\text{računovodstveni profit} = \text{Ekonomski profit} + (\text{MPKx K})$$

Pod našim pretpostavkama – konstantni povraćaj u srazmeri, maksimiranje profita i konkurentnost – ekonomski profit je nula. Ako ove pretpostavke približno opisuju svet, onda “profit” u nacionalnom dohotku mora biti uglavnom povraćaj na kapital.

Sada možeš odgovoriti na pitanje postavljeno na početku ovog poglavlja o tome kako se ekonomski dohodak raspoređuje od preduzeća do domaćinstva. Svakom faktoru proizvodnje plaća se njegov marginalni proizvod, i ovi faktori plaćanja iscrpljuju ukupnu proizvodnju. *Ukupna proizvodnja se deli na plaćanja za kapital i plaćanja za rad, što zavisi od njihove marginalne produktivnosti.*

10.2. Šta određuje tražnju za robama i uslugama

Videli smo šta određuje nivo proizvodnje i kako se dohodak iz proizvodnje raspoređuje na radnike i vlasnike kapitala. Napred smo identificirali četiri dela BDP-a :

- potrošnja (C)
- investicije (I)
- državne nabavke (G)
- neto izvoz (NX).

Dijagram kružnog toka sadrži samo prva tri dela BDP-a. Za sada, za pojednostavljenje analize, pretpostavljamo *zatvorenu ekonomiju* – zemlju koja trgovinsku razmenu sa drugim zemljama. Zato je neto izvoz uvek nula.

Zatvorena ekonomija na tri načina koristi robe i usluge koje proizvede (output). Ova tri dela BDP-A su izražena u identitetu računa nacionalnog dohotka:

$$Y = C + I + G$$

Domaćinstva potroše deo ekonomskih outputa; preduzeća i domaćinstva koriste deo outputa za investicije; a vlada kupuje deo outputa za javne potrebe. Ţelimo da vidimo kako se BDP raspoređuje između ovetri grupe korisnika.

10.3. Potrošnja

Kada jedemo hranu, nosimo odeću ili idemo u bioskop, mi trošimo neko od ekonomskih outputa. Svi oblici potrošnje čine dve trećine BDP-a. Pošto je potrošnja ovako velika, makroekonomisti su dosta energije posvetili istraživanju kako domaćinstva odlučuju koliko će potrošiti. Ovde se razmatra najjednostavniji primer ponašanja potrošača.

Domaćinstva primaju dohodak od svog rada i vlasništva nad kapitalom, plaćaju poreze državi, a onda odlučuju koliko od svog preostalog čistog dohotka da potroše, a koliko da uštede.

Dohodak koji domaćinstva primaju jednak je ekonomskom outputu Y . Država zatim oporezuje domaćinstva i iznosu T . (premda vlada nameće više vrsta poreza, kao što je porez na lični i korporativni dohodak ili porez na prodaju, za naše potrebe ćemo sjediniti sve ove poreze). Dohodak posle plaćanja svih poreza $Y-T$, definišemo kao **raspoloživ dohodak**. Domaćinstva dele raspoloživ dohodak na potrošnju i štednju.

Prepostavka je da nivo potrošnje zavisi neposredno od nivoa raspoloživog dohotka. Što je veći raspoloživ dohodak, veća je i potrošnja. Sledi:

$$C = C(Y - T).$$

U ovoj jednačini se tvrdi da je potrošnja funkcija raspoloživog dohotka. Odnos između potrošnje i raspoloživog dohotka zove se **funkcija potrošnje**.

Marginalna sklonost ka potrošnji (MPC) je iznos za koji se menja potrošnja kada se raspoloživi dohodak poveća za jedan dolar. MPC je između nule i jedan; jedan ekstra dolar dohotka povećava potrošnju, ali za manje od jednog dolara. Stoga, ako domaćinstva dobiju jedan ekstra dolar dohotka, oni jedan njegov deo štede. Ako je, recimo, $MPC = 0,7$, onda domaćinstva potroše 70 centi od svakog dodatnog dolara raspoloživog dohotka na robu široke potrošnje i uštede 30 centi.

10.4. Investicije

I preduzeća i domaćinstva kupuju investicionu robu. Prduzeća kupuju robu da bi dopunili zalihe kapitala i zamenili postojeći pohaban kapital. Domaćinstva

kupuju nove kuće, koje su takođe deo investicija. U SAD ukupna ulaganja i unvesticije su u proseku oko 15 odsto BDP-a.

Količina tražnje za investicionom robom zavisi od kamatne stope, kojom se meri trošak novčanih sredstava koja se koriste za finansiranje investicija. Da bi jedan investicioni projekat bio profitabilan, njegov povraćaj (prihod od uvećanja buduće proizvodnje roba i usluga) mora premašiti troškove (plaćanja za pozajmljena novčana sredstva). Ako se kamatna stopa povećava, manje investicionih projekata biva unosno i obim tražnje za investicionom robom pada.

Na primer, preduzeće razmatra da li treba da gradi fabriku od 1 milion dolara, koja bi donela godišnji povraćaj od 100.000 dolara ili 10 odsto. Preduzeće poredi ovaj povraćaj sa troškovima pozajmljivanja od 1 milion dolara. Ako je kamatna stopa 10% preduzeće pozajmljuje novac na finansijskom tržištu i grade fabriku. Ako je kamatna stopa 10% preduzeće se odriće ove investicione prilike i ne gradi fabriku.

Preduzeće donosi istu investiconu odluku čak i kad ne mora da pozajmi 1 milion dolara, već koristi svoja novčana sredstva. Preduzeće može deponovati ovaj novac u banku ili na tržište novčanih sredstava i zaraditi kamatu. Gradnja fabrike je profitabilnija od deponovanja samo ako je kamatna stopa manja od povraćaja od 10%.

Neko ko ne želi da kupi novu kuću suočava se sa sličnom odlukom. Što je viša kamatna stopa, to su i troškovi hipoteke veći. Hipoteka od 100.000 dolara godišnje košta 8000 dolara, ako je kamatna stopa 8%, i 10.000 dolara ako je kamatna stopa 10%. Kako se kamatna stopa povećava, troškovi vlasništva nad kućom se uvećavaju i tražnja za novim kućama pada.

Kada se proučava uloga kamatne stope u ekonomiji, ekonomisti prave razliku između nominalnih kamatnih stopa i realnih kamatnih stopa. Ova razlika postaje značajna kad se menja opšti nivo cena. **Nominalna kamatna stopa** je ona kamatna stopa o kojoj nas obično izveštavaju u medijima, To je kamatna stopa korigovana za efekte inflacije. Ako je nominalna kamatna stopa 8% i stopa inflacije 3%, onda je realna kamatna stopa 5%. Kasnije će se detaljno razmatrati veza između nominalne i realne kamatne stope. Ovde je dovoljno napomenuti da realna kamatna stopa meri stvarne troškove pozajmljivanja te tako određuje obim investicija.

10.5. Javne nabavke

Javne (državne) nabavke su treća komponenta tražnje za robama i uslugama. Federalna država kupuje topove, projektile i usluge državnih činovnika. Lokalna uprava kupuje knjige za biblioteke, gradi škole i upošljava učitelje. Vlasti na

svakom nivou uprave grade puteve i izvode javne rade. Sve ove transkacije čine javne nabavke roba i usluga, na šta u SAD-u otpada oko 20% BDP-a.

Ove nabavke su samo jedan vid državne potrošnje. Drugi vidovi državne trošenja su transferna plaćanja domaćinstvima, kao što je pomoć siromašnima i plaćanja socijalnog osiguranja starijim osobama. Za razliku od državnih nabavki, transferna plaćanja se ne obavljaju kao razmena za neki od ekonomskih ouputa roba i usluga, stoga nisu obuhvaćeni varijabilom G.

Transferna plaćanja utiču na tražnju za robama i uslugama posredno. Transferna plaćanja su suprotna porezima: ona povećavaju raspodjelu dohotka domaćinstava, baš kao što ga porezi smanjuju. Na ovaj način, povećanje transfernih plaćanja na osnovu povećanja poreza utiče da se raspodjelu dohotak ne promeni. Sada možemo preraditi našu definiciju za T . Raspodjelu dohotak, $Y-T$, obuhvata i negativan uticaj poreza i pozitivan uticaj transfernih plaćanja.

Ako su državne nabavke jednake porezu umanjenom za transfere, onda je $G = T$, i vlada ima *balansiran budžet*. Ako G premaši T , vlada ima *budžetski deficit*, koji se finansira emisijom državneg duga - to jest pozajmljivanje na finansijskom tržištu. Ako je G manje od T , vlada ima *budžetski surpluz* koji koristi za vraćanje nekog od neizmirenih dugova.

10.6. Mnoštvo različitih kamatnih stopa

Ako pogledate poslovni deo novina, pronaći ćete mnoštvo kamatnih stopa, Suprotno tome svuda u ovoj knjizi, mi govorimo o kamatnoj stopi, kao da u ekonomiji postoji samo jedna kamatna stopa. Jedina razlika će se praviti između nominalne kamatne stope (koja se ne koriguje za inflaciju) i realne kamatne stope (koja se koriguje za inflaciju). Skoro sve kamatne stope u dnevnim listovima su nominalne.

Zašto se u dnevним listovima nalazi tako veliki broj kamatnih stopa? Kamatne stope se razlikuju na tri načina:

Ročnost - neki zajmovi u ekonomiji su kratkoročni, čak i toliko da traju samo u vremenu tokom noći. Drugi zajmovi su dugi 30 godina ili čak duži. Kamatne stope na zajmove zavise od njihove ročnosti. Dugoročne kamatne stope su obično, ali ne uvek, veće od kratkoročnih kamatnih stopa.

Kreditni rizik - prilikom odlučivanja da li odobriti zajam zajmodavac mora uzeti u obzir verovatnoću da će zajmoprimec vratiti dug. Zakon dopušta zajmoprimecu da ne izvrši svoju novčanu obavezu ako objavi bankrotstvo. Što je veća verovatnoća neizvršenja novčanih obaveza, to je i kamatna stopa veća, Najveću sigurnost ima kreditni rizik države, tako da državne obveznice

uglavnom imaju nisku kamatnu stopu. Nasuprot državi imamo finansijski nepouzdane korporacije koje mogu povećati novčana sredstva samo emisijom *Džank obveznica (junk bonds)* i koje plaćaju visoke kamatne stope da bi se nadoknadio visok rizik od neizvršenja zakonskih obaveza.

Poreski tretman - kamata na različite vrste obveznica oporezuje se različito. Štaviše, kada država i lokalne vlasti izdaju obveznice, koje se zovu *municipalne obveznice (municipal bonds)*, vlasnik ovih obveznica ne mora da plati federalni porez na prihod od kamate. Zbog ove poreske olakšice, municipalne obveznice imaju nišu u kamatnu stopu.

Kada vidite dve različite kamatne stope u dnevnim listovima, možete skoro uvek objasniti ovu razliku razmatrenjem ročnosti, kreditnog rizika i poreskog tretmana zajma.

Mada u ekonomiji ima mnogo različitih kamatnih stopa makroekonomisti obično mogu da zanemare ove razlike. Različite kamatne stope teže da se zajedno povećavaju i opadaju. Zato je pretpostavka da postoji jedna kamatna stopa što je, za naše potrebe, korisno uprošćenje.

Mi ovde ne pokušavamo da objasnimo politički proces koji vodi do određene budžetske politike – bar kad je reč o nivou državnih nabavki i poreza. Umesto toga, mi državne nabavke i poreze uzimamo kao egzogene varijable. Da bismo označili da su ove varijable fiksirane izvan našeg modela nacionalnog dohotka, napisaćemo:

$$G = \bar{G}$$

$$T = \bar{T}.$$

Mi ipak ćelimo da istražimo uticaj budžetske politike na varijable određene unutar modela, tj. Endogene varijable. Endogene varijable su potrošnja, investicije i kamatna stopa.

Da bismo videli kako egzogene varijable deluju na endogene, moramo upotpuniti model.

Kontrolna pitanja

1. *Podela nacionalnog dohotka*
2. *Šta određuje tražnju za robama i uslugama?*
3. *Potrošnja*
4. *Investicije*
5. *Javne nabavke*
6. *Mnoštvo različitih kamatnih stopa*

11. Ravnoteža roba i usluga

11.1. Šta dovodi ponudu roba i usluga i tražnju za njima u ravnotežu

Počeli smo istraživanjem ponuda roba i usluga, a upravo smo razmotrili i tražnju za njima. Kako možemo biti sigurni da su svi ovi tokovi u ravnoteži? Drugim rečima, šta obezbećuje da je zbir potrošnje, investicija i državnih nabavki jednak zbiru proizvedenog outputa? Mi ćemo videti da u ovom klasičnom modelu kamatna stopa ima presudnu ulogu u uspostavljanju ravnoteže između ponude i tražnje.

O ulozi kamatne stope u ekonomiji može se razmišljati na dva načina, Možemo razmotriti kako kamatna stopa deluje na ponudu za robama i uslugama i tražnju za njima. Ili možemo razmatrati kako kamatna stopa deluje na ponudu zajmovnih sredstava i tražnju za njima. Kao što ćemo videti, ovo su dve strane istog novčića.

11.2. Ravnoteža na tržištu roba i usluga: Ponuda ekonomskih outputa i tražnja za njima

Sledeće jednačine rezimiraju razmatranje tražnje roba i usluga:

$$\begin{aligned}Y &= C + I + G \\C &= C(Y - T) \\I &= I(r)\end{aligned}$$

$$G = \overline{G}$$

$$T = \overline{T}$$

Tražnja za ekonomskim outputom dolazi od potrošnje, investicija i državnih nabavki. Potrošnja zavisi od raspoloživog dohotka; investicije od realne kamatne stope; državne nabavke i porezi su egzogene varijable koje postavljaju kreatori fiskalne politike.

Ovoj analizi ćemo dodati ono što smo naučili o ponudi roba i usluga. Videli smo da faktori proizvodnje i funkcija proizvodnje određuju količinu outputa koje se nudi u ekonomiji:

$$Y = F(K, L)$$

$$= \overline{Y}.$$

Kombinujmo sada ove jednačine koje opisuju ponudu outputa i tražnju za njima. Ako u identitetu računa nacionalnog dohotka zamenimo funkciju potrošnje i funkciju investicija, dobijamo:

$$Y = C(Y-T) + I(r) + G$$

Pošto politika fiksira varijable G i T , a faktori proizvodnje i funkcija proizvodnje fiksiraju nivo outputa Y , može se napisati;

$$\bar{Y} = C(\bar{Y} - \bar{T}) + I(r) + \bar{G} .$$

Ovom jednačinom se tvrdi da je ponuda outputa jednaka tražnji za njim, a nju čini zbir potrošnje, investicija i državnih nabavki.

Treba primetiti da je kamatna stopa r jedina varijabla koja nije unapred određena u poslednjoj jednačini. To je zato što kamatna stopa i dalje igra ključnu ulogu: ona mora obezbiti da tražnja i ponuda budu jednakе. Što je veća kamatna stopa, to je niži nivo investicija, a time je niža i tražnja za robama i uslugama, $C + I + G$. Ako je kamatna stopa previše visoka, investicije su previše visoke i tražnja premašuje ponudu. Pri ravnotežnoj kamatnoj stopi, tražnja za robama i uslugama jednaka je ponudi.

Ovaj zaključak može izgledati tajanstveno. Nekom može biti čudno kako kamatna stopa dostiže nivo na kojem ponudu roba i usluga i tražnju za njima drži i u ravnoteži. Najbolji način da se odgovori na ovo pitanje jeste da se razmotri kako se finansijsko tržište uklapa u celu priču.

11.3. Ravnoteža na finansijskim tržištima: Ponuda zajmovnih sredstava i tražnja za njima

Pošto je kamatna stopa trošak pozajmljivanja i povraćaj za pozajmljivanje na finansijskim tržištima, možemo bolje razumeti ulogu kamatne stope u ekonomiji ako razmišljamo o finansijskim tržištima. Da bismo ovo učinili ponovo ćemo napisati identitet računa nacionalnog dohotka kao:

$$Y - C - G = I.$$

Izraz $Y - C - G$ je output koji ostaje nakon što je tražnja potrošača i vlade zadovoljena; on se zove **nacionalna štednja** ili prosto **štednja** (S). U ovom obliku, identitet računa nacionalnog dohotka pokazuje da je štednja jednaka investiranju.

Da bismo popunije razumeli ovaj identitet, moćemo razdvojiti nacionalnu štednju na dva dela – jedan deo predstavlja štednju privatnog sektora, a drugi državnu štednju:

$$(Y - T - C) + (T - G) = I$$

Izraz $(Y - T - C)$ je raspolođiv dohodak umanjen za potrošnju, pa dobijamo **privatnu štednju**. Izraz $(T - G)$ je **državna štednja**, tj. državni prihod umanjen za državnu potrošnju. (Ako državna potrošnja premaši državne prihode, vlada ima budžetski deficit i državna štednja je negativna). Nacionalna štednja je zbir privatne i državne štednje. Ova jednačina tvrdi da prilivi na finansijskim tržištima (privatna i javna štednja) moraju biti u ravnoteži sa odlivima sa finansijskih tržišta (investiranje).

Da bismo videli kako kamatna stopa uspostavlja ravnotežu na finansijskim tržištima, u identitet nacionalnog dohotka ubacujemo funkciju potrošnje i funkciju investicija:

$$Y - C (Y - T) - G = I(r)$$

Uočite da država fiksira G i T , a da faktori proizvodnje i funkcija proizvodnje fiksiraju Y :

$$\overline{Y} - \overline{C} (\overline{Y} - \overline{T}) - \overline{G} = I(r)$$

$$\overline{S} = I(r)$$

Leva strana ove jednačine pokazuje da nacionalna štednja zavisi od dohotka Y , i varijabli fiskalne politike G i T . Za fiksne vrednosti $Y; G$ i T , nacionalna štednja S je takođe fiksna. Desna strana jednačine pokazuje da investicije zavise od kamatne stope. U stvari štednja i investicije se mogu tumačiti u smislu ponude i tražnje. U ovom slučaju "roba" su **zajmovna sredstva**, a njihova "cena" je kamatna stopa. Štednja je ponuda zajmovnih sredstava – domaćinstva pozajmljuju svoju štednju investitorima ili je deponuju u banku gde se ona daje na zajam. Investiranje je tražnja za zajmovnim sredstvima – investitori pozajmljuju od javnosti neposredno, prodajom obveznica, ili posredno, pozajmicama kod banaka. Pošto investiranje zavisi od kamatne stope, količina traženih zajmovnih sredstava takođe zavisi od kamatne stope.

Kamatna stopa se prilagođava sve dok se iznos koji preduzeća tvrtke da investiraju ne izjednači sa iznosom koji domaćinstva tvrtke da uštade. Ako je kamatna stopa premala, investitori tvrtke više ekonomskog outputa no što domaćinstva tvrtke da uštade. Očigledno je da količina zajmovnih sredstava koja se traže premašuje količinu ponude. Kada se ovo dogodi, kamatna stopa se povećava.

Suprotno tome, ako je kamatna stopa suviše visoka, domaćinstva čele da uštede više nego što preduzeća čele da investiraju: pošto je ponuda zajmovnih sredstava veća od tražnje, kamatna stopa pada. Pri ravnotežnoj kamatanoj stopi, čelja domaćinstava da štede izjednačena je sa čeljom preduzeća da investiraju, a ponuda zajmovnih sredstava jednaka je količini tražnje za njima.

11.4. Promene u štednji: Efekti fiskalne politike

Možemo koristiti naš model da pokažemo kako fiskalna politika utiče na ekonomiju. Kada vlada promeni svoju potrošnju ili visinu poreza, to deluje na tražnju za ekonomskim outputom roba i usluga i menja nacionalnu štednju, investicije i ravnotežnu kamatnu stopu.

Povećanje državnih nabavki - razmotrimo prvo efekte rasta državnih nabavki u iznosu od yG . Neposredan rezultat je rast tražnje za robama i uslugama u iznosu od yG . Ali, pošto je ukupan output fiksiran faktorima proizvodnje, povećanje državnih nabavki se mora kompenzovati padom u nekoj drugoj kategoriji tražnje. Pošto je raspoloživi dohodak $Y - T$ nepromenjen, potrošnja C je nepromenjena. Povećanje državnih nabavki mora se kompenzovati jednakm padom u investiranju.

Da bi se podstakao pad investicija, kamatna stopa mora da se poveća. Stoga, povećanje državnih nabavki uzrokuje povećanje kamate i smanjenje investiranja. Za državne nabavke se kaže da **istiskuju** investiranje.

Da bismo shvatili povećanje državnih nabavki, razmotrimo njihov uticaj na tržište zajmovnih sredstava. Pošto povećanje državnih nabavki nije praćeno povećanjem poreza, vlada finansira dodatnu potrošnju pozajmicama – što smanjuje javnu štednju. Uz nepromenjenu štednju, vladine pozajmice smanjuju nacionalnu štednju.

11.5. Kob-Daglasova (Cobb – Douglas) funkcija proizvodnje

Koja funkcija proizvodnje opisuje stvarno pretvaranje kapitala i rada u BDP? Odgovor na ovo pitanje sledi iz istorijske saradnje između jednog američkog senatora i jednog matematičara. Pol Daglas (Paul Douglas) je bio američki senator Illinoisa od 1949. do 1966. godine. Međutim 1927. godine kada je još bio profesor ekonomije, zapazio je iznenađujuću činjenicu: podela nacionalnog dohotka između kapitala i rada bila je skoro konstantna u dugom vremenskom periodu. Drugim rečima, kako je ekonomija uspešno rasla, ukupan dohodak radnika i ukupan dohodak vlasnika kapitala povećavao se po skoro istoj stopi. Ovo opažanje je navelo Daglasa da se zapita koji to uslovi dovode do ovih konstantnih udela faktora.

Daglas je pitao Čarlsa Koba, matmeatičara, koja bi funkcija proizvodnje, ako uopšte takva postoji, proizvodila konstantne udele faktora, ako bi faktori uvek zaraćivali svoj marginalni proizvod. Ova funkcija proizvodnje bi trebalo da ima osobinu da :

$$\begin{aligned} \text{Dohodak od kapitala} &= MPK \times K = \alpha Y \\ i \\ \text{Dohodak od rada} &= MPL \times L = (1 - \alpha) Y, \end{aligned}$$

gde je α konstanta između nule i jedan, koja meri udeo kapitala u dohotku. Naime α određuje koji udeo dohotka ide na kapital a koji na rad. Kob je pokazao da je funkcija sa ovom osobinom sledeća:

$$Y = F(K, L) = Ak^\alpha L^{1-\alpha}$$

gde je A parametar veći od nule, a meri produktivnost raspoložive tehnologije. Ova funkcija je postala poznata kao *Kob-Daglasova funkcija proizvodnje*.

Razmotrimo bliže neke osobine ove funkcije proizvodnje. Prvo Kob-Daglasova funkcija proizvodnje ima konstantne povraćaje u srazmeri. To znači da ako se kapital i rad povećavaju u istoj proporciji onda se i output povećava u toj proporciji.

Klasična teorija: ekonomija u dugom roku

Dalje, razmotrimo marginalni proizvod za Kob-Daglasovu funkciju proizvodnje. Marginalni proizvod rada je

$$MPL = (1-\alpha) Ak^\alpha L^{-\alpha},$$

a marginalni proizvod kapitala je:

$$MPK = \alpha AK^{\alpha-1} L^{1-\alpha}$$

Iz ovih jednačina, uz podsećanje da je vrednost α između nule i jedan, možemo videti što uzrokuje promenu marginalnih proizvoda oba fakora. Povećanje količine kapitala povećava MPL i smanjuje MPK. Slično tome, povećanje količine rada smanjuje MPL i povećava MPK. Tehnološki napredak koji povećava parametar A , srazmerno povećava marginalni proizvod oba faktora.

Marginalni proizvodi za Kob-Daglasovu funkciju proizvodnje takođe mogu da se napišu kao

$$MPL = (1 - \alpha) Y / L.$$

$$MPK = \alpha Y/K.$$

MPL je srazmeran outputu po radniku, a MPK je srazmeran outputu po jedinici kapitala. Y/L se zove *prosečna produktivnost rada*, a Y/K se zove *prosečna produktivnost capitala*. Ako je funkcija proizvodnje Kob-Daglasova, onda je marginalna produktivnost jednog faktora srazmerna njegovoj prosečnoj produktivnosti.

Sad možemo potvrditi da, ako faktori zarađuju svoje marginalne proizvode, parametar α zaista govori koliko dohotka ide na rad, a koliko na kapital. Ukupan račun za nadnice, koji smo videli kao $MPL \times L + MPK \times K$, je prosto $(1 - \alpha) Y$.

Dakle $(1 - \alpha)$ je udeo rada u outputu. Slično tome, ukupan povraćaj na kapital, $MPK \times K$, je αY , a α je udeo kapitala u outputu. Odnos dohotka od rada i dohotka od kapitala je konstantan $(1 - \alpha)/\alpha$, baš kao što je i Douglas primetio. Udeo faktora zavisi samo od parametra α , a ne od sume kapitala ili rada, ili od stanja tehnologije koja se meri parametrom A .

Noviji podaci u SAD takođe su u skladu sa Kob-Daglasovom funkcijom proizvodnje.

Kontrolna pitanja

1. Ponuda ekonomski outputa i tražnja za njima
2. Ponuda zajmovnih sredstava i tražnja za njima
3. Efekti fiskalne politike.
4. Kob-Daglasova funkcija proizvodnje

12. Novac i inflacija

12.1. Šta je novac?

Kada kaćemo da neko ima novca, obično mislimo da je on ili ona bogat. Suprotno tome, ekonomisti izraz *novac* koriste na drugačiji način. Za jednog ekonomista, novac se ne odnosi na ukupno bogatstvo nego samo na jednu vrstu bogatstva: **novac** je stok aktive koji se može odmah koristiti za obavljanje transakcija. Grubo govoreći, dolari su ruka, a javnosti čini nacionalni stok novca.

12.2. Funkcije novca

Novac ima tri namene. On je zaliha vrednsoti, obračunska jedinica i sredstvo razmene.

Kao **zaliha vrednosti**, novac je način na koji se kupovna moć prenosi iz sadašnjosti u budućnost. Ako ja danas zaradim 100 dolara, ja mogu zadržati novac i potrošiti ga sutra, sledeće nedelje, ili sledećih meseci. Naravno, novac je nesavršena zaliha vrednosti: ako se cene povećaju, iznos koji može kupiti sa bilo kojom količinom novca opada. Pored toga, ljudi mogu držati novac zato što ga mogu razmenjivati pri kupovini roba i usluga u nekom vremenu u budućnosti.

Kao **obračunska jedinica**, novac označava odnose pod kojima su one navedene i dugovi zabeleženi. Mikroekonomija nas uči da su resursi alocirani prema relativnim cenama - cenama roba u odnosu na drugu robu – ipak prodavnice ističu svoje cene u dolarima i centima. Trgovci automobila će vam reći da kola koštaju 20.000 dolara, a ne 400 košulja (premda može da isto vrede).

Slično tome, najveći deo dugova zahteva da dlužnik isporuči određeni broj dolara u budućnosti, a ne određenu sumu neke robe. Novac je aršin kojim se mera ekonomske transakcije.

Kao **sredstvo razmene**, novac je ono što koristimo da kupimo robe i usluge. Na američkom dolaru piše: "Ova novčanica je zakonsko sredstvo plaćanja za sve dugove, javne i privatne". Kada učemo u prodavnici, mi smo sigurni da će vlasnik prihvati naš novac u zamenu za prodatu robu. Lakoća kojom se novac pretvara u druge stvari – robe i usluge – ponekad se naziva *likvidnost*.

Da bismo bolje razumeli funkcije novca, pokušajmo da zamislimo ekonomiju bez novca – ekonomiju trampe (barter). U takvom svetu, razmena zahteva

dvostruko podudaranje želja - neverovatnu siutaciju u kojoj dva čoveka, u isto vreme i na istom mestu, imaju robu koju onaj drugi ţeli, da bi se izvršila razmena. Ekonomija trampe dozvoljava samo jednostavne transakcije.

Novac omogućava mnogo posrednije transakcije. Profesor koristi svoju platu da kupi knjige; izdavač koristi svoj prihod od prodaje knjiga da kupi hartiju; kompanija koja proizvodi hartiju koristi svoj prihod od prodaje da plati drvošću; drvoreča koristi svoj dohodak da pošalje svoje dete u koledž; koledž i koriste dohodak da isplate zarade profesoru. U složenoj, savremenoj ekonomiji, razmena je često posredna i zahteva upotrebu novca.

12.3. Vrste novca

Novac ima više oblika. U ekonomiji SAD-a transakcije se obavljaju jednom stvari čija je funkcija da služi kao novac: dolarska novčanica. Ovi komadi zelenih hartija sa malim portretima čuvenih Amerikanaca imali bi malu vrednosot da nisu opšteprihvaćeni kao novac, Novac koji nema suštinsku (unutrašnju) vrednost zove se **naredbodavni (fijat) novac** zato što je on ustanovljen kao novac državnim dekretom ili naredbom.

Mada je naredbodavni novac danas pravilo u najvećem broju ekonomija, mnoga društva su u prošlosti kao novac koristila robu sa unutrašnjom vrednosti. Novac te vrste se zvao **robnii novac**. Najrasprotranjeniji primer robnog novca je zlato. Kada ljudi koriste zlato kao novac (ili novčanicu koja je zamenljiva za zlato), za takvu ekonomiju se kaže da je u **zlatnom standardu**. Zlato je oblik robnog novca zato što može da se koristi za različite svrhe – nakit, zubna punjenja i tako dalje – kao i za transakcije. Zlatni standard je bio zajednički širom sveta tokom devetnaestog veka.

U SAD i mnogim drugim zemljama, monetarnom politikom upravlja delimično nezavisna ustanova koja se zove **centralna banka**. Centralna banka SAD se zove **Federalne rezerve** – ili, često skraćeno FED. Ako pogledate dolarsku novčanicu SAD, videćete da se ona zove *Novčanica federalnih rezervi*. Sve odluke o monetarnoj politici donosi Federalni komitet otvorenog tržišta. Ovaj Komitet je sastavljen od članova Saveta Federlanih rezervi, koje imenuje predsednik i potvrđuje Kongres, zajedno sa predsednicima regionalnih banaka Federalnih rezervi. Federalni komitet otvorenog tržišta se sastaje otprilike svake šeste nedelje da bi razmatrao monetarnu politiku.

FED kontroliše ponudu novca prvenstveno preko operacija na **otvorenom tržištu** – kupovinom i prodajom vladinih obveznica. Kad FED želi da poveća ponudu novca, on koristi dolare da bi kupio državne obveznice od javnosti. Pošto ovi dolari napuštaju FED i dođe u ruke javnosti, kupovina povećava količinu novca u opticaju. Suprotno tome, kad FED želi da smanji ponudu

novca, on prodaje državne obveznice iz svog portofolija. Ova prodaja obveznica na otvorenom tržištu izvlači iz ruku javnosti izvesnu količinu dolara i tako smanjuje količinu novca u opticaju.

12.4. Kako se meri količina novca

Cilj ovog poglavlja jeste da odredi kako ponuda novca utiče na ekonomiju; ovom problemu se okrećemo u sledećem delu. Prvo ćemo objasniti kako ekonomisti mere količinu novca, što predstavlja pozadinu analize.

Pošto je novac stok aktive koji se koristi za transakcije, količina novca je količina ove aktive. U jednostavnoj ekonomiji, ova količina se lako meri. U zarobljeničkom logoru, količina novca je bila količina cigareta. Ali, kako se meri količina novca u složenoj ekonomiji kao što je naša? Odgovor je očigledan, zato što se nijedna aktiva ne koristi za sve transakcije. Da bi obavili transakciju, ljudi mogu koristiti različitu aktivu, kao što je gotov novac ili čekovi, premda je neka aktiva zgodnija od druge. Ova neodređenost je urodila brojnim merama za utvrđivanje količine novca.

Najočiglednija aktiva, kad je reč od količini novca, jeste **valuta**, zbir papirnog i kovanog novca u opticaju. Najveći deo svakodnevnih transakcija kao sredstvo razmene koristi valutu.

Druga vrsta aktive koja se koristi za transakcije jeste **depozit po viđenju**, novčana sredstva koja ljudi drže na svojim čekovnim računima. Ako većina prodavaca prihvata lične čekove, aktiva na čekovnim računima je skoro uvek prikladnija valuta. U oba slučaja, aktiva je u obliku u kome je spremna da olakša transakcije. Depoziti po viđenju se zato dodaju valuti kada se utvrđuje količina novca.

Kada jednom shvatite logiku uključivanja depozita po viđenju u stok novca, onda ćete u taj stok moći da uključite i raznu aktivu. Novčana sredstva na štednim računima, na primer, mogu se lako preneti na čekovne račune; ova sredstva su skoro jednako prikladna za transakcije. Zajednički fondovi tržišta novca omogućavaju investitorima da pišu čekove na osnovu svojih bankovnih računa, mada postoje ograničenja u vezi sa visinom iznosa na čeku ili brojem ispunjenih čekova. Pošto se ova sredstva mogu lako koristiti u transakcijama, ona se s pravom mogu uključiti u stok novca.

Tabela 1.

Merenje novca

| simbol | Uključena sredstva | iznosi u martu 2001. (milijarde dolara) |
|---------------|--|--|
| <i>C</i> | valuta | 539 |
| <i>M 1</i> | valuta uvećana za depozite po vičenju, putnički čekovi i ostali čekovni depoziti | 1.111 |
| <i>M 2</i> | <i>M1</i> uvećan za tržište novca <i>mutual fund</i> , štedni ulozi, (uključujući i depozite tržišta novca) i kratkoročni vremenski depoziti | 5.100 |
| <i>M3</i> | <i>M2</i> uvećan za dugoročne depozite sporazume o ponovnoj kupovini. Evrodolare i institucionalno tržište novca <i>mutual funds</i> | 7.326 |

Pošto je teško prosuditi koja aktiva treba da se uključi u novčani stok, na raspolaganju su različite mere novca. U tabeli 1 date su četiri mere novčanog stoka na osnovu kojih FED radi obračun za potrebe ekonomije SAD-a, sa spiskom aktiva koje su uključene u svaku od mera. Označene su kao *C, M1, M2 i M3*. Najčešće primenljive mere za izračunavanje uticaja novca na ekonomiju su *M1 i M2*. Međutim, ne postoji koncenzus oko toga koja mera novca je najbolja.

Neslaganja oko monetarne politike ponekad nastaju jer različite mere novca pokazuju različito stanje stvari.

12.5. Kvantitativna teorija novca

Pošto smo definisali novac i opisali kako se on kontroliše i meri, sada ćemo ispitati kako količina novca utiče na ekonomiju. Ali prvo moramo videti u kakvom je odnosu količina novca prema ostalim ekonomskim varijablama kao što su cene i dohoci.

12.6. Transakcije i kvantitativna jednačina

Ljudi drže novac da bi kupili robu i usluge. Što ime je više novca potrebno za takve transakcije, više novca drže. Na ovaj način je količina novca u ekonomiji povezana sa količinom dolara koja se razmenjuje u transakcijama. Veza između transakcija i novca izražava se sledećom jednačinom koja se zove **kvantitativna jednačina**:

$$\begin{array}{ccccccccc} \text{Novac} & \times & \text{Brzina} & = & \text{Cena} & \times & \text{Transakcije} \\ M & \times & V & = & P & \times & T. \end{array}$$

Istražimo svaku od četiri varijable u ovim jednačinama.

Desna strana kvantitativne jednačine nam govori o transakcijama. T predstavlja ukupan broj transakcija u izvesnom periodu vremena, recimo u godini Drugim rečima, T je broj koji označava koliko puta u godini se roba ili usluga razmenjuju za novac. P je cena tipične transakcije – količina dolara koja se razmenjuje. Proizvod cene transakcija i broja transakcija, PT jednak je količini dolara koja se razmenjuje godišnje.

Leva strana kvantitativne jednačine nam govori o novcu koji se koristi za obavljanje transakcija. M je količina novca. V se zove **transakciona brzina novca** (udaljem tekstu brzina optičaja novca, *prim.prev.*). I meri brzinu kojom novac kruži u ekonomiji. Drugim rečima, brzina nam govori koliko puta dolarske novčanice promene ruku u datom periodu vremena,

Na primer, pretpostavka je da je 60 vekni hleba prodato u određenoj godini po ceni od 0,50 centi po vekni. U tom slučaju T je jednako 60 vekni u godini, a P je jednako 0,50 dolara po vekni. Ukupna količina razmenjenih dolara je:

$$PT = 0,50 \text{ dolara/vekna} \times 60 \text{ vekni / godina} = 30 \text{ dolara/godina.}$$

Desna strana kvantitativne jednačine je jednaka 30 dobara po godini što je dolarska vrednost svih transakcija.

Sledeća pretpostavka je da je količina novca u ekonomiji 10 dolara. Srećivanjem kvantitativne jednačine, brzina optičaja novca se izračunava kao:

$$\begin{aligned} V &= PT/M \\ &= (30 \text{ dolara/godina}) (10 \text{ dolara}) \\ &= 3 \text{ puta godišnje.} \end{aligned}$$

Naime, da bi se godišnje obavile transakcije od 30 dolara sa 10 dolara u novcu, svaki dobar mora promeniti ruke tri puta godišnje.

Kvantitativna jednačina je *identitet*: definicije četiri varijable ga čine istinitim. Ova jednačina je korisna zato što pokazuje da ako se jedna varijabla menja, jedna ili više drugih varijabli se takoće moraju menjati da se jednakost održi. Na primer, ako se količina novca povećava, a brzina opticaja novca ostane nepromenjena, onda se moraju povećati cene ili broj transakcija.

Od transakcija do dohotka

Kada ekonomisti izučavaju ulogu novca u ekonomiji, oni obično koriste neznatno drugačiju verziju kvantitativne jednačine od one koja je upravo izvedena. Nevolja sa prvom jednačinom je u tome što je broj transakcija teško izmeriti. Da bismo rešili ovaj problem, broj transakcija T se zamenjuje ukupnim ekonomskim outputom Y .

Transakcije i output su povezani jer što je više ekonomskih proizvoda, više se roba kupi i proda. Međutim, oni nisu jedno te isto. Kada, na primer, jedna osoba proda polovna kola drugoj osobi, oni obavljaju transakcije upotreboom novca, mada polovni automobil nije deo tekućeg outputa. Ipak, dolarska vrednost transakcije je otprilike srazmerna dolarskoj vrednosti outputa.

Ako sa Y obeležimo sumu outputa, a sa P obeležimo cenu jedne jednice outputa, onda je dolarska vrednost outputa PY . Sa merama ovih varijabli sreli smo se u poglavljiju kad smo govorili o računu nacionalnog dohotka: Y je realan BDP, P je deflator BDP-a, a PY je nominalni BDP.. Kvantitativna jednačina postaje:

$$\begin{array}{ccccccccc} \text{Novac} & \times & \text{Brzina} & = & \text{Cena} & \times & \text{Output} \\ M & \times & V & = & P & \times & Y \end{array}$$

Pošto je Y takoće ukupan prihod, V je u ovoj verziji kvantitativne jednačine **dohodovna brzina opticaja novca**. Dohodovna brzina opticaja novca nam govori koliko puta je dolarska novčanica ušla u nečiji dohodak u određenom periodu.

12.7. Funkcija tražnje za novcem i kvantitativna jednačina

Kada se analizira kako novac deluje na ekonomiju, često je korisno izraziti količinu novca u vidu količine roba i usluga koje on može da kupi. Ovaj iznos M/P zove se **realni novčani saldo**. Realni novčani saldo meri kupovnu moć stoka novca. Na primer, razmotrimo ekonomiju koja proizvodi hleb. Ako je količina novca 10 dolara, a vekna hleba 0,50 dolara onda je realni novčani saldo 20 vekni hleba. To znači da po tekućoj ceni, ovaj stok novca u ekonomiji može da kupi 20 vekni hleba.

Funkcija tražnje za novcem je jednačina koja pokazuje šta određuje količinu realnog novčanog salda koji ljudi traže da drže. Jednostavna funkcija tražnje za novcem je :

$$(M/P)^d = kY,$$

gde je k konstanta koja govori koliko novca ljudi traže da drže na svaki dolar dohotka. Ovom jednačinom se tvrdi da zahtevana količina realnog novčanog salda srazmerna realnom dohotku.

Funkcija tražnje za novcem je slična funkciji tražnje za drugim robama. Ovde je "roba" ugodnost držanja realnog novčanog salda. Kao što posedovanje automobila omogućava da se lakše putuje, držanje novca omogućava da se lakše obave transakcije. Dakle, kao što veći dohodak vodi većoj tražnji za automobilima, veći dohodak vodi većoj tražnji za realnim novčanim saldom.

Ova funkcija tražnje za novcem omogućava drugaćiji način razmatranja kvantitativne jednačine. Da bi se ovo video, funkciji tražnje za novcem treba dodati uslov da tražnja za realnim novčanim saldom (M/P) mora biti jednak ponudi M/P . Dakle,

$$M/P = kY.$$

Jednostavno sredstvo izraza menja ovu jednačinu u:

$$M(1/k) = PY$$

što se može napisati kao

$$MV = PY.$$

Gde $V = 1/k$. Ovaj jednostavan matematički izraz pokazuje vezu između tražnje za novcem i brzine opticaja novca. Kada ljudi traže da drže mnogo novca na svaki dolar dohotka (k je veliko), novac ne prelazi često iz ruke u ruku (V je malo). Suprotno tome, kada ljudi traže da drže malo novca (k je malo), novac često prečazi iz ruke u ruku (V je veliko). Drugim rečima, parametar tražnje za novcem k i brzina opticaja novca V su suprotne strane istog novčića.

12.7.1. Dve realne kamatne stope: ex ante (unapred) i ex post (unazad)

Kada se zajmoprimac i zajmodavac slože oko nominalne kamatne stope, oni ne znaju kako će se stopa inflacije kretati u toku trajanja zajma. Zato moramo razlikovati dva koncepta realne kamatne stope: realne kamatne stope koju zajmoprimac i zajmodavac očekuju kada se zajam dogovara, a koja se zove

realna kamatna stopa ex ante, i realna kmatana stopa koja se stvarno realizuje, a koja se zove **realna kamatna stopa ex post**.

Mada zajmoprimac i zajmodavac ne mogu sa sigurnošću predvideti buduću inflaciju, oni imaju neka očekivanja vezana za stopu inflacije. Neka π ozanči aktuelnu buduću inflaciju, a π^e , realna kamatna stopa ex post je $i - \pi$. Ove dve realne kamtne stope se razlikuju kada se stvarna inflacija π razlikuje od očekivane inflacije π^e . Kako ova razlika između stvarne i očekivane inflacije utiče na Fišerov efekat? Jasno je da nominalna kamatna stopa ne može da se prilagodi stvarnoj inflaciji, zato što stvarna inflacija još nije poznata kada se nominalne kamatne stope postavljaju. Nominalna kamatna stopa se može prilagoditi samo očekivanoj inflaciji. Fišerov efekat se preciznije piše kao:

$$i = r + \pi^e$$

Realna kamatna stopa *ex ante*, r , određena je ravnotežom na tržištu roba i usluga.. Nominalna kamatna stopa, i , kreće se jedan-za-jedan sa promenama u očekivanoj inflaciji π .

12.7.2. Nominalna kamatna stopa i tražnja novca

Kvantitativna teorija je zasnovana na jednostavnoj funkciji tražnje za novcem: ona prepostavlja da je tražnja za realnim novčanim saldom srazmerna dohotku. Mada je kvantitativna teorija dobra za počinjanje analiza dejstva novca na ekonomiju, tu nije kraj. Ovde uvodimo još jednu odrednicu količine tražnje za novcem – nominalnu kamatnu stopu.

12.7.3. Troškovi čuvanja novca

Novac koji držite u svom novčaniku ne zarađuje kamatu. Ako novac, umesto da ga držite, upotrebit da kupite državne obveznice ili ga deponujete na štedni račun, zaradićete nominalnu kamatnu stopu. Nominalna kamatna stopa je trošak držanja novca vezan za dobru priliku: to je ono čega se odričete kada držite novac, a ne obveznice.

Drugi način da vidite da je trošak držanja novca jednak nominalnoj kamatnoj stopi jeste poređenje povraćaja na alternativnu aktivu. Aktiva koja nije novac, poput državnih obveznica, donosi realan povraćaj r . Novac donosi očekivan realan povraćaj u iznosu od $-\pi^e$ zato što njegova realna vrednost opada u visini stope inflacije. Kada držite novac, vi se odričete razlike između ova dva

povraćaja. Na taj način, trošak držanja novca postaje $r - (\pi^e)$, za koji nam Fišerova jednačina govori da je nominalna kamatna stopa i .

Kao što tražena količina hleba zavisi od cene hleba, tako i tražena količina novca zavisi od cene držanja novca. Otuda, tražnja za realnim novčanim saldom zavisi, kako od nivoa dohotka tako i od nominalne kamatne stope. Napisaćemo opštu funkciju tražnje za novcem kao:

$$(M/P)^d = L(i, Y)$$

Slov L se koristi da označi tražnju za novcem zato što je novac najlikvidnija aktiva ekonomije (aktiva koja se najvećom lakoćom može koristiti za obavljanje transakcija). Ova jednačina tvrdi da je tražnja za likvidnošću realnog novčanog salda funkcija: dohotka i nominalne kamatne stope. Što je viši nivo dohotka Y , to je veća tražnja za realnim novčanim saldom. Što je veća nominalna kamatna stopa i , to je niža tražnja za realnim novčanim saldom.

12.7.4. Budući novac i tekuće cene

Novac, cene i kamatne stope su sada povezane na nekoliko načina. Kako kvantitativna teorija novca objašnjava, ponuda novca i tražnja za njim zajedno određuju ravnotežni nivo cena. Promene u nivou cena su, po definiciji, stopa inflacije. Inflacija, opet, deluje na nominalnu kamatnu stopu putem Fišerovog efekta. Ali sada, pošto je nominalna kamatna stopa trošak držanja novca, nominalna kamatna stopa povratno utiče na tražnju za novcem.

Razmotrimo kako uvođenje ove poslednje veze deluje na našu teoriju nivoa cena. Prvo, izjednačite ponudu realnog novčanog salda M/P sa tražnjom $L(i, Y)$:

$$M/P = L(i, Y).$$

Dalje, iskoristite Fišerovu jednačinu da napišete nominalnu kamatnu stopu kao zbir realne kamatne stope i očekivane inflacije.:

$$M/P = L(r + \pi^e, Y).$$

Ovom jednačinom se tvrdi da nivo realnog novčanog salda zavisi od očekivane stope inflacije.

12.7.5. Društveni troškovi inflacije

Naše razmatranje uzroka i dejstva ne govori mnogo o društvenim problemima koji su posledica inflacije,

Laički pristup i klasičan odgovor

Ako pitate prosečnu osobu zašto je inflacija društveni problem, verovatno će odgovoriti da ga inflacija osiromašuje. "Svake godine moj gazda mi daje povišicu, ali cene rastu, što mi uzima deo povišice" Podrazumevajuća prepostavka u ovoj tvrdnji jeste ta da kada ne bilo inflacije, čovek bi za isto povećanje bio u stanju da kupi više robe.

Ova ćalba na inflaciju je opšta zabluda. Kao što znamo kupovna moć radne snage – realna nadnica – zavisi od marginalne produktivnosti rada, a ne od toga koliko novca vlada odluči da štampa. Ako vlada smanjuje inflaciju usporavanjem stope rasta novca, radnici ne bi videli da se njihove realne nadnice brže povećavaju.

12.8. Pojam i pojava inflacije

New York Times je 1970. godine koštalo 15 centi, prosečna vrednost porodične kuće iznosila je 23.400 \$, a prosečna plata po času u proizvodnji je iznosila 3,36 dolara. Times je 2000. godine koštalo 75 centi, cena kuća je iznosila 166.000 dolara, a prosečna plata po času je bila 14,26 dolara. Ovo opšte povećanje cena zove se **inflacija**.

Stopa inflacije – procenat promene opšteg nivoa cena - varira značajno tokom vremena i među državama. U SAD, prema potrošačkom indeksu cena, cene su tokom 1960-ih godišnje rasle u proseku za 2,4%; tokom 1970-ih su rasle 7,1%, tokom 1980-ih 5,5%, a tokom 1990-ih su svake godine rasle za 3%. Čak i kada je inflacija u SAD postala značajan problem tokom 1970-ih godina, to nije ništa upoređenju sa periodima vanredno visoke inflacije, koja se zove **hiperinflacija**, a koja se s vremenem na vreme javljala u drugim zemljama. Klasičan primet je Nemačka 1923. godine kada su cene u proseku rasle 500% mesečno.

U ovom poglavlju istražuje se klasična teorija uzroka, dejstva i društvenih tokova inflacije. Teorija je "klasična" zato što polazi od prepostavke da su cene fleksibilne. Kao što je već istaknuto, najveći broj ekonomista veruje da ova prepostavka opisuje ponašanje ekonomije u dugom roku. Suprotno tome, za mnoge cene se misli da su u kratkom roku stabilne, i ova činjenica se uključuje u analizu. Ipak za sada, kratkoročnu stabilnost cena ostavljamo po strani. Kao što će se videti, klasična teorija inflacije ne samo da obezbećuje dobar opis dugog roka, nego obezbećuje koristan temelj za analizu kratkog roka koju razvijamo kasnije.

"Skrovite sile ekonomskog zakona" koje su dovele do inflacije nisu tako misteriozne. Inflacija je jednostavno povećanje prosečnog nivoa cena, a cena je stopa po kojoj se novac razmenjuje za robu ili uslugu. Zato, razumeti inflaciju,

znači prvo razumeti novac – šta je to, kako deluje na ponudu i tražnju i kakav uticaj ima na ekonomiju. To je razlog zašto ovaj deo započinjemo analizom inflacije i raspravom o ekonomskom pojmu “novca” i kako u najsavremenijim ekonomijama vlada kontrolise količinu novca u rukama javnosti. Količina novca određuje nivo cena i stopa rasta količine novca određuje stopu inflacije.

Inflacija ima brojna dejstva na ekonomiju. Prihodi koje vlada prikuplja preko štampanja novca, a koje ponekad nazivaju *inflacioni porez*. Istražuje se kako inflacija deluje na nominalnu kamatnu stopu. Zatim se raspravlja o tome kako nominalna kamatna stopa utiče na količinu novca koju javnost čeli da zadrži, i na taj način, na nivo cena.

Nakon sveobuhvatne analize uzroka i efekata inflacije postavlja se pitanje koje je moć da najvažnije pitanje vezano za inflaciju: da li je ona glavni društveni problem? Da li inflacija “ruši postojeću bazu društva”?

Najzad, analizira se ekstreman slučaj hiperinflacije. Hiperinflacija je zanimljiva za analizu zato što se iz nje mogu jasno sagledati uzroci, efekti i troškovi inflacije. Baš kao što seizmolozi mogu mnogo saznati od proučavanja zemljotresa, ekonomisti mogu mnogo saznati od proučavanja kako hiperinflacija počinje i kako se završava.

Inflacija je posledica neravnoteže u prirodi, a manifestuje se rastom cena i padom vrednosti novca. Stopa inflacije predstavlja stopu promene opšteg nivoa cena.

Jedno od načela ekonomije je njeno stalno, dinamičko kretanje ka uspostavljanju i narušavanju makroekonomске neravnoteže. Privreda se nalazi u procesu stalnog prilagođavanja, ostvarujući različite iskorišćenosti proizvodnih resursa i stope rasta cena. Osnovni cilj makroekonomске politike je da se dugo-ročno obezbedi kretanje privrede uz punu ekonomsku iskorišćenost proizvodnih faktora i relativnu stabilnost cena.

Monetarno-kreditna politika bi trebalo da se sprovodi tako da omogući postizanje i održavanje stabilnosti cena na duži rok, zajedno sa maksimalnom uzlaznom linijom proizvodnje. Često države, iz raznih razloga, štampaju i puštaju u opticaj veće količine novca od one koje bi bile dovoljne da zamene zlatan novac, što ima za posledicu pad njegove vrednosti. Dakle javlja se prekomerna količina novca u opticaju u odnosu na normalne potrebe u stanju ravnoteže, što dovodi do povećanja cena, a to je u stvari, i suština pojma inflacije, odnosno njena definicija. Inflacija je dakle, povećanje novčanog opticaja što ima za posledicu porast opšteg nivoa cena. Inflacija nastaje tek kada se menja količina novca, a na drugoj strani (robnoj) nema istog rasta, što u kasnijem periodu dovodi do opšteg povećanja cena. Inflacioni proces u prvoj fazi pretežno ima za karakter inflacije tražnje, što znači da dolazi do veće ekspanzije investicija ili budžetske potrošnje u kombinaciji sa odgovarajućom ekspanzijom monetarnih

agregata. Usled previsoke ekspanzije agregatne tražnje porast proizvodnje i robne ponude nije u stanju da prati ekspanziju tražnje na robnom tržištu. Usled toga dolazi do usklađivanja previsoke aggregatne tražnje u odnosu na aggregatnu ponudu kroz porast stope inflacije, čime se privremeno uspostavlja aggregatna ravnoteža na robnom tržištu. Porast cena na bazi inflacije traženja generira porast nominalnih ličnih dohodaka, nominalnih kamatnih stopa i cene stranih valuta izraženih u novcu. Prema tome, pored lančanog procesa usklađivanja robnih cena (kroz mehanizam cene – cene) deluju transmisioni mehanizmi koji vrše inflaciono usklađivanje cena faktora proizvodnje. Na taj način inflacija tražnje preko porasta nivoa robnih cena deluje u pravcu usklađivanja svih cena faktora proizvodnje koji ulaze u troškove poslovanja privrede. Tako se inflacija cena kroz pomenute transmisne mehanizme prenosi na odgovarajuće povećanje troškova reprodukcije. Gornji procesi lančanog usklađivanja robnih i faktorskih cena u procesu transmitovanja inflacije imaju pokretačku snagu u nastojanju delova privrede i socijalnih grupacija da u kontekstu porasta inflacije zaštite svoju poziciju u primarnoj, sekundarnoj i tercijalnoj raspodeli dohodaka. Na taj način dolazi do samoreprodukcijske inflacione sekvence posle inicijalnog udara koji je doveo do porasta stopa inflacije. U sklađivanje robnih i faktorskih cena sprovodi se kroz formalnu i neformalnu indeksaciju svih dohodaka što i dovodi do toga da inflaciona sekvenca teži da dobije snagu sopstvenog kretanja pa čak i daje akceleraciju. Gornji procesi kumulativnog reprodukovanih inflacionih sekvenci ne bi postojalo kada bi posle inflacionog udara – kojim su neke agresivne grupe izvršile preraspodelu dohodaka u svoju korist posredstvom tržišta – sve ostale privredne grupacije prihvatile takvu preraspodelu dohodaka na svoju štetu. Međutim, ukoliko defanzivni sektori i socijalne grupacije imaju dovoljno snage da izvrše povećanje svojih cena i dohodaka u cilju zaštite svojih realnih dohodaka, inflacioni proces teži da produži svoje delovanje. Kad se putem politike restrikcije aggregatne tražnje izvrši smanjivanje investicija i budžetske potrošnje, ne dolazi do brzog smanjenja inflacije cena. To može da objasni da je inflacija tražnje transformisana u inflaciju troškova koja je dosta rezistentna na smanjenje aggregatne tražnje. U teoriji prevladava stav da je potrebno relativno duže primeniti politiku redukcije aggregatne tražnje pre nego što ona počne da deluje na smanjenje inflacije troškova. Upravo se zbog toga u teoriji preporučuje da ekonomski politici ne dozvoli kumuliranje inflacionih faktora, jer je utoliko teže suzbiti inflaciju koja je sve više uzela maha.

12.9. Merenje i vrste inflacije

Stopa inflacije se izračunava na sledeći način:

$$\text{Stopa inflacije} = \frac{\text{Nivo cena u godini (t)} - \text{nivo cena u godini (t-1)}}{\text{Nivo cena u godini (t-1)}} \times 100$$

Inflacija se može meriti različitim indeksima cena: indeksom proizvodnih cena, indeksom potrošačkih cena i deflatorom društvenog proizvoda. Primena različitih indeksa cena, zbog različitosti samih indeksa, implicira određene razlike u utvrđenoj stopi inflacije. Najčešće se inflacija meri prema indeksu potrošačkih cena, koji obuhvata fiksnu korpu dobara i usluga i uključuje hranu, odeću stanovanje, prevoz i razonodu. Indeksi proizvodnih cena mere cene roba u različitim fazama proizvodnje, a dele se na indekse gotovih proizvoda i poluproizvoda i sirovina. Takođe obuhvataju i nivo cena u trgovini na veliko. Deflator se upotrebljava da bi eliminisao uticaj inflacije iz društvenog proizvoda, a definiše se kao prosečne cene svih dobara koje su uključene u društveni proizvod.

Postoje više vrsta inflacije u zavisnosti od kriterijuma klasifikacije. Prema intenzitetu, razlikuju se puzajuća, umerena, galopirajuća i hiperinflacija. O blagoj ili puzajućoj inflaciji govorimo kada stopa inflacije na godišnjem nivou ne prelazi 5%. Umerenu inflaciju karakteriše rast opšteg nivoa cena u rasponu od 5-15% godišnje. Kada cene rastu sporo, onda ljudi imaju poverenje u novac jer znaju da će za istu količinu novca biti u stanju da u budućnosti kupe približno istu količinu robe koju bi mogli da kupe danas. Galopirajuća inflacija postoji kada godišnja stopa inflacije pređe 15%. Ona unosi nesigurnost u privredi i dovodi do ozbiljnih ekonomskih poremećaja. U takvim uslovima novac postepeno gubi svoju vrednost, a realna kamatna stopa je često negativna. Pretpostavimo da posedujete 100 dinara i da za tih 100 dinara možete danas kupiti dva odela. Ali umesto toga vi odlučite da taj novac stavite u banku uz nominalnu kamatnu stopu od 14% na kraju ove godine dobićete 114 dinara, ali ako je stopa inflacije iznosila 18%, vaša odela koštac će sada 118 dinara i vi nećete moći da ih kupite. Vaša realna kamatna stopa u ovom slučaju je negativna (iznosi -4%) i ona je uslovila pad kupovne moći.

Prema tome:

$$\text{Realna kamatna stopa} = \text{nominalna kamatna stopa} - \text{stopa inflacije}$$

U uslovima galopirajuće inflacije ljudi kod sebe drže maksimum novca neophodan za dnevne transakcije, a ostali deo novca ulažu u robu, nekretnine i sl. Većina ugovora između preduzeća indeksira se za iznos stope inflacije. Galopirajuća inflacija po pravilu vrlo brzo prelazi u hiperinflaciju. O tome kad nastupa hiperinflacija postoje među ekonomistima različita gledišta, ali je najšire prihvaćena definicija da do hiperinflacije dolazi kada mesečna stopa rasta cene pređe 50%. U uslovima hiperinflacije porast cena na godišnjem nivou meri se milijardama, bilionima procenata, pa čak i više. U dosadašnjoj istoriji više zemalja je prošlo kroz hiperinflacije. Najpoznatiji i najčešće pominjan je primer nemačke hiperinflacije iz 1922. i 1923. godine, a iz nove istorije bi mogao da posluži primer jugoslovenske hiperinflacije iz 1992/1993. godine.

U uslovima hiperinflacije ljudi čele da se što pre otarase gotovog novca jer novac ubrzano gubi svoju vrednost. Dolazi do poremećenja relativnog odnosa između cene, naročito kod onih proizvoda i usluga koje proizvodi država, ili čije cene kontroliše. Cene više ne državaju stalne troškove u proizvodnji dobara i usluga, što znači da ne šalju više pravilne signale učesnicima na tržištu. Na socijalnom planu hiperinflacija vodi preraspodeli bogatstva, pri čemu su dužni favorizovani a poverioci su u lošijem položaju. Obično se smatra da do hiperinflacije dovodi nekontrolisano štampanje novca kojim neke države pokušavaju da pokriju budžetski deficit. Međutim, postojanje budžetskog deficita ne mora obavezno da doveđe do pojave hiperinflacije. Odgovor na ovo pitanje zavisi u velikoj meri od toga kako država vrši njihovo pokriće: štampanjem novca ili emitovanjem hartija od vrednosti.

U zavisnosti od inicijalnog uzroka rasta opšteg nivoa cena možemo da govorimo o inflaciji tražnje, inflaciji troškova i strukturnoj inflaciji. Inflacija tražnje uslovljena je viškom agregatne tražnje nad agregatnom ponudom. Inflacija ponude ili troškova uzrokovana je rastom neke komponente troškova u strukturi cena, kao što su zarade, porezi itd. Uzrok strukturne inflacije je nedovoljna sektorska usklađenosć ponude i tražnje. Zaostajanje čitavih grana za potrebama privrede utiče na rast cena njihovih proizvoda, čak i u uslovima odsustva viške agregatne tražnje. Ukoliko se radi o važnim sektorima kao što su građevinarstvo i poljoprivreda, povećanje njihovih cena odnosi se na grane čime se podstiče inflacija.

Prema dužini trajanja razlikujemo latentnu, jednokratnu i hroničnu inflaciju. Latentna inflacija predstavlja kontinuirani blagi rast cena, tako da privredni subjekti ne gube poverenje u novac i ne pretvaraju ga u nekretnine ili druga realna dobra. Neki ekonomisti ovu vrstu inflacije čak smatraju korisnom jer podsticajno deluje na privrednu aktivnost i smatraju da je ona duboko ugrađena u strukturu moderne privrede. Jednokratna inflacija predstavlja jednokratnu promenu opšteg nivoa cena, koja može biti uzrokovana rastom stopa indirektnih poreza ili rastom cena uvoznih proizvoda. O hroničnoj inflaciji govorimo onda kada je stopa inflacije veća od 5% mesečno u periodu dužem od 5 godina.

Prema geografskom poretku inicijalnog uzroka razlikujemo uvoznu i domaću inflaciju. Uvozna inflacija je posledica izražene međuzavisnosti između svih zemalja učesnica u međunarodnoj razmeni. Kretanje robe i kapitala utiče na kretanje cena i kamatnih stopa u domaćoj privredi. Na taj način se inflacija koja je nastala izvan domaće privrede prenosi, kroz složen splet međunarodnih ekonomskih veza i odnosa, u domaću privrodu. Prema ovom kriterijumu razlikujemo još i domaću inflaciju koja je prvi put nastala u domaćoj privredi.

Pored pomenutih vrsta inflacije u ekonomskoj literaturi se često može naći izraz stagflacija, koji je skovan od reči stagnacija i inflacija. Stagflacija

označava takvo stanje gde je privreda u stagnaciji, postoji inflacija a da ne postoji višak agregatne tražnje.

12.10. Teorije inflacije

Inflacija ima mnoštvo uzroka i retko kada je uslovljena delovanjem samo jednog faktora. Obično početni impuls daje jedan faktor, ali se brzo njemu dodaju novi impulsi izazvani drugim faktorima. U zavisnosti od toga da li se inicijalni uzroci koji dovode do inflacije nalaze na strani tražnje ili na strani troškova, možemo da govorimo o inflaciji tražnje i inflaciji troškova. Pored pomenutih teorija inflacije u literaturi se može sresti i teorija o strukturnoj inflaciji koja uzroke inflacije vidi u strukturnim poremećajima u privredi.

Teorije inflacije javljaju se u dve osnovne varijante klasična i kenzijanska. Prema klasičnom pristupu inflacija je monetarni fenomen. Budući da se u novcu izražavaju cene roba, mora da postoji određen odnos između količine novca u opticaju i nivoa cene. U osnovi klasičnog objašnjenja inflacije je kvantitativna teorija novca. Povećanje nominalne količine novca uzrokuje porast nominalnog dohotka. Kako se porast nominalnog dohotka deli na rast realnog dohotka i rast inflacije, ukoliko je društveni proizvod na nivou potpune zaposlenosti, realni dohodak i brzina opticaja novca konstantni, onda će svako povećanje nominalne količine novca, odnosno ponude novca, izazvati jednak ili brže povećanje cena. Stopa inflacije zavisiće od toga da li je privreda u stanju pune zaposlenosti i postoje li inflaciona očekivanja. Monetarističike škole brzinu opticaja ne smatraju konstantnom, stabilnom i predvidivom funkcijom određenog broja varijabli. U drugom roku brzina opticaja novca je vrlo stabilna, s blagim trendom opadanja. Zato je inflacija u drugom roku nemoguća bez povećanja novčane mase. Na kratak rok monetarne promene će uglavnom delovati na rast proizvodnje a u drugom roku delovaće isključivo na cene, posebno ako su prisutna inflaciona očekivanja. Na ovom objašnjenju bazira se i tvrdnja monetarista da se inflacija u drugom roku može kontrolisati jedino monetarnom politikom.

Kenzijanska teorija odbacuje pretpostavku o funkcionalnoj međuzavisnosti količine novca i agregatne potrošnje. Cene mogu da rastu i kada novčana masa ne raste, a isto tako mogu ostati nepromenjene i kada novčana masa raste brže od proizvodnje. Prema kenzijanskom pristupu, inflacija tražnje može da se objasni na sledeći način. U stanju pune zaposlenosti, povećanje efektivne tražnje ne može da utiče na povećanje proizvodnje i zaposlenosti, već samo na rast opšteg nivoa cena. Porast nominalnih dohodaka u stanju pune zaposlenosti, uz nepromenjenu sklonost štednji, podsticaće neravnotežu između agregatne tražnje i agregatne ponude i dovodi do rasta cena. Deficit na tržištu dobara koji je uzrok rastu nivoa cena naziva se inflacionim jazom. Rast cena će se nastaviti sve dok država ne smanji nivo raspoloživog dohotka. Upravo u tome Kejnz vidi

vaćnu ulogu fiskalne politike. Inflacioni jaz nastaje kada su investicije veće od štednje na nivou pune zaposlenosti, odnosno kada je kriva potrošnje iznad ravnoteže tačke pune zaposlenosti. Tražnja za proizvodima veća je od ponude i cene počinju da rastu. Povećana tražnja proizilazi iz novoemitovanog novca, pa je državno deficitarno finansiranje investicija u tački pune zaposlenosti inicijalna kapisla inflacije. U kejnjizijskoj analizi, dakle, vrlo je važan odnos investicija i štednja. U uslovima nezaposlenosti potrebno je smanjiti štednju i povećati investicije, a u uslovima pune zaposlenosti i inflacije potrebno je povećati štednju kako bi se smanjila preterana tražnja.

Prema teoriji inaflacije troškova, do inflacije dolazi usled rasta troškova u proizvodnji dobara i usluga, uz nepromenjenu tražnju. Povećanje bilo koje kategorije troškova, potiskuje cene uvis i otuda izraz cost-push inflacija. Porast troškova vrši pritisak na cene i tako kreće uzlazna spirala troškova i cena. Do rasta troškova može da dođe iz različitih razloga. Vrlo često se u različitim tržišnim privredama odgovornost za rast cena svaljuje na radničke sindikate koji svojim numerenim zahtevima za porast zarada uslovjavaju brži rast zarada od produktivnosti rada. Radnički sindikati uspevaju da izdejstvuju porast zarada i u uslovima visoke nezaposlenosti, što mnoge radnike ostavlja bez posla. Tako dolazi do porasta troškova i cena, u uslovima visoke nezaposlenosti i nepotpunog korišćenja resursa. Do rasta troškova može da dođe i usled rasta cena uvoznih sirovina. Očigledan primer predstavlja I i II naftni skok, koji su 1973. i 1979. godine uslovili rast cena u tržišnim privredama. Budući da je na većini tržišta prisutna nesavršena konkurenčija, cene se ne određuju globalnim delovanjem ponude i tražnje, tako da jednostavnim smanjivanjem ponude cene mogu da se formiraju na višem nivou. To znači da različite monopolске i oligopolске strukture na tržištu omogućuju nastanak inflacije u uslovima nepotpune zaposlenosti. Inflacija troškova je posledica rasta troškova u periodu visoke nezaposlenosti i nedovoljne iskorišćenosti resursa.

Prema teoriji strukturne inflacije, nedovoljna sektorska usklađenost ponude i tražnje predstavlja uzrok inflacije. Naime, zaostajanje čitavih grana za potrebama privrede povećava cene njihovih proizvoda i usluga, čak i ako u privredi ne postoji višak agregatne tražnje. Ukoliko se radi o važnijim privrednim sektorima kao što su građevinarstvo i poljoprivreda, povećanje cena u ovim sektorima prenosi se na sve grane i uzrokuje inflaciju. Ukoliko postoji i višak agregatne tražnje, strukturalna inflacija može da postane izuzetno snažna. Proces započinje tako što se inflatorni impuls koji nastaje u sektoru gde se javio višak tražnje, prenosi i na ostale sektore. Višak tražnje utiče na rast proizvodnje sektora, što izaziva rast tražnje za sirovinama i radnom snagom. Cene sirovina i materijala rastu, a to utiče na opšti rast cena finalnih proizvoda. U sektoru s viškom tražnje povećavaju se nominalne zarade, što slede i ostali sektori, pa rast nominalnih zarada u celokupnoj privredi deluje na rast cena proizvoda.

Budući da je inicijalni uzrok strukturne inflacije nedovoljna sektorska usklađenost ponude i tražnje, restriktivna monetarna i fiskalna politika ne mogu otkloniti ovu vrstu inflacije, već je to moguće selektivno restriktivnom politikom, odnosno selektivnom kontrolom kreditiranja i selektivnim oporezivanjem

12.11. Posledice inflacije

Podsetimo se da u standardnom teorijskom modelu ekonomskog ponašanja inflacija nije važna. Važne su relativne cene i dokle god rast opštег nivoa cena ne utiče na relativne cene, inflacija ne predstavlja opasnu pojavu. Međutim, inflacija upravo dovodi do deformacije u strukturi relativnih cena i time šalje nepravilne signale ekonomskim akterima. Svaka jača i trajna inflacija, bez obzira na uzroke koji su do nje doveli, ima iste posledice. Inflacija utiče na proizvodnju, troškove, investicije, potrošnju, štednju, javne prihode i rashode, bilans plaćanja itd.

Deformacija u strukturi relativnih cena - šalju se pogrešni signali ekonomskim učesnicima što ima za posledicu pogrešnu alokaciju resursa. Poremećaji u odnosima relativnih cena znače da cene više ne odražavaju troškove i tražnju na tržištu.

Deformacija u strukturi relativnih cena povećavaju neizvesnost o budućem ponašanju ekonomskih aktera, povećavaju se troškovi prikupljanja informacija (cene ne obavljaju više informativnu ulogu), smanjuju se motivacija za rad i štednju, što utiče na smanjenje proizvodnje.

Inflacija smanjuje motivaciju za rad i štednju - Budući da se kupovna moć stanovništva smanjuje iz dana u dan, ono teži svoje aktivnosti prebacuje na potrošnju, a ne na štednju. U uslovima visoke inflacije potrošači troše unapred svoj budući dohodak, tako što svoju potrošnju finansiraju zaduživanjem, čime dodatno podstiču inflaciju.

Inflacija utiče na funkcionisanje ekonomskog sistema, a posledice tog uticaja su mnogobrojne, one u prvom redu zavise od intenziteta inflacije. Može se reći, da su najčešće posledice inflacije, u slučaju kada postoji galopirajuća inflacija, velike stope porasta cena. Nezavisno od intenziteta inflacije, odnosno od veličine stope porasta cena, sam porast cena je najveća i najizrazitija posledica inflacije. Ovaj porast cena ne deluje isto na sve subjekte. Iz dosadašnjeg iskustva koje posledice izaziva inflacija, sigurno je da jedni subjekti gube a drugi dobijaju. Ali je bitna posledica da nacija apsolutno gubi i to utoliko više ukoliko je inflacija veća.

Inflacija utiče i na povećanje investicione tražnje. Budući da je u uslovima visokih stopa inflacije realna kamatna stopa (razlika između nominalne i kamatne

stope i stope inflacije) često negativna, povećava se investiciona tražnja. Istovremeno menja se struktura investicija u korist kratkoročnih projekata.

Inflacija utiče na povećanje plata radnika u javnim službama, povećanje transfernih prihoda uglovenih kategorija stanovništva, povećanje troškova u javnim službama itd., i tako doprinosi rastu javnih rashoda. Ukoliko se javni rashodi povećavaju brže od javnih prihoda raste budžetski deficit, a to dodatno utiče na povećanje inflacije. Prema tome, povećanje potrošnje (lične, investicionе i opštе) utiče na intenziviranje procesa inflacije. Odnosno, u privredi rastu očekivanja da će se proces inflacije nastaviti i u budućnosti.

Zbog brteg rasta cena u zemlji nego u inostranstvu, izvoznicima postaje rentabilnije da svoju robu prodaju u zemlji, a uvoznicima se više isplati da kupuju u inostranstvu i prodaju u zemlji. Na taj način inflacija pogoršava stanje u bilansu tekućih transakcija.

Inflacija utiče i na preraspodelu bogatstva. Oni slojevi stanovništva koji imaju veću sposobnost prilagođavanja ostvaruju enormne zarade, dok onaj deo stanovništva koji ne shvata posledice inflacije nije u stanju da joj se prilagodi. Inflacija tako dovodi do raslojavanja stanovništva, a time i do povećanja tenzija među pojedinim socijalnim slojevima. Empirijska istraživanja pokazuju da u procesu redistribucije dohotka gube pojedinci sa fiksnim primanjima (penzije, invalidnine itd.). U uslovima visokih stopa inflacije dolazi do gubljenja poverenja u nacionalnu valutu. Novac postepeno gubi svoje funkcije, najpre funkciju sredstva očuvanja vrednosti, a zatim i funkciju mere vrednosti. U ekstremnim slučajevima može da dođe do potpunog istiskivanja domaće novčane jedinice iz opticaja.

Već je pomenuto da ima i onih koji ostvaruju korist od inflacije. Budući da inflacija smanjuje vrednost realnog duga svi dužnici su u povlašćenom položaju. Tu posebno mislimo na državu (država se zadužuje u dinarima i vraća dug u dinarima najčešće sa fiksnom kamatnom stopom) jer inflacija smanjuje realnu vrednost javnog duga. Na taj način se vrednost redistribuiru od neto povjerioca prema neto dužnicima, inflacija odgovara državi iz još jednog razloga. Svaku odštampalu novčanicu država može da koristi za razne plaćanja: za kupovinu dobara i usluga, za finansiranje subvencija ili otplate javnog duga. Kako novčana emisija može biti upotrebljena za finansiranje navedenih i ostalih državnih troškova, može se tretirati kao porez. Država na taj način izmiruje svoje obaveze odštampanim novcem ali se postavlja pitanje na čiji teret se vrše ova plaćanja. Inflacija predstavlja svojevrsni porez nametnut stanovništvu, tzv. inflacioni porez, zbog čega se smanjuje količina dobara koja može da se nabavi za istu svotu novca. U zemljama sa visokom inflacijom ovaj prihod od inflacije nije zanemarljiv.

Zemlje koje se suočavaju sa visokom stopom inflacije pokušavaju da suzbiju inflaciju primenom odgovarajućih mera. Međutim, stopu inflacije nije tako lako oboriti a da se ne izazove recesija i porast nezaposlenosti, tako da se nosioci makroekonomskog politike nalaze pred dilemom izbora odgovarajućeg cilja, jer obično ostvarenje jednog cilja bitno ometa ostvarenje nekog drugog, takoče početnog cilja.

12.12. Mere za suzbijanje inflacije

Empirijski je utvrđeno da visoke stope inflacije negativno utiču na rast u srednjem i u drugom roku. Nijedna zemlja ne može da održi stabilnost ili da normalno funkcioniše sa visokim stopama inflacije. Sve do sredine 70-ih bilo je malo empirijskih dokaza o vezi inflacije i rasta, a u kontekstu privrednog razvoja bilo je sumnji oko toga u kom smeru ide uzročnost. Tek su 70-te i 80-te donele slučajevi visokih stopa inflacije i hiperinflacije, praćenih smanjenjem stopa rasta. Negativna dugoročna uzročnost proizilazi iz distorzivnih efekata visoke inflacije i rezultirajućih promena relativnih cena. Ništa rast može da rezultira zbog smanjenja ukupne produktivnosti, negativnog uticaja neizvesnosti na investicije ili zbog smanjenja efikasnosti alokacije kredita. Pomenuti distorzivni efekti dominiraju pri visokim stopama inflacije, koje se zadržavaju u dovoljno dugom periodu. Međutim, pri nijednim nivoima inflacije veza između inflacije i rasta nije tako jasna. Udari na strani ponude, pozitivni i negativni, mogu istovremeno uticati na rast i inflaciju u suprotnim pravcima.

Ekonomisti se uglavnom slažu da zemlja ulazi u krizu visoke inflacije kada godišnja stopa inflacije pređe granicu od 40%. Inflacija od 40% predstavlja prelomnu tačku na kojoj raste rizik daljeg ubrzanja inflacije i gubitka makroekonomskog kontrole. Bruno i Easterly su na uzorku koji je obuhvatilo 127 zemalja, u periodu 1961-1992., izračunali verovatnoću dostizanja nivoa inflacije od 100% u narednoj godini za svaki dati nivo inflacije u tekućoj godini. Rezultati su pokazali znatan porast verovatnoće nakon granice od 40% godišnje inflacije. Prema toj računici ukoliko zemlja u toku petogodišnjeg perioda bežeći stopu inflacije od preko 40%, rizik da inflacija postane trocifrena iznosi 50%. Ovi rezultati podržavaju zaključak Dornbuscha i Fischera da je inflacija iznad nivoa od 15-30% nestabilna. Povećani rizik gubitka kontrole nad inflacijom može biti posledica toga što se nakon prelomne tačke prelazi, eksplicitno ili implicitno, na indeksaciju normalnih veličina.

Iskustvo tržišnih privreda pokazuje da je rast bio najbrži onda kada su cene bile stabilne ili blagorastuće, svako ubrzanje inflacije postavlja pred ekonomsku politiku posebne zadatke. Međutim, stopu inflacije nije lako oboriti da se ne izazove recesija i rast nezaposlenosti, tako da se nosioci makroekonomskog politike nalaze pred dilemom izbora odgovarajućeg cilja, jer obično ostvarenje jednog bitno ometa ostvarenje nekog drugog, takoče početnog cilja.

Koje će se mere primeniti za suzbijanje inflacije zavisi od primarnog uzroka inflacije. Inflacija u svakoj privredi ima svoje specifičnosti koje zahtevaju da se u zavisnosti od konkretnih uslova doneše adekvatan antiinflacioni program. Kada je u pitanju inflacija traćnje, koja nastaje na nivou pune zaposlenosti primjene mere moraju da obezbede eliminisanje viška traćnje nad ponudom. To se može postići merama monetarne i/ili fiskalne politike. Monetarno-kreditnom politikom deluje se preko smanjivanja količine novca ili kredita, što izaziva rast kamatne stope. Pad investicija ima multiplikatorski efekat na pad dohotka i potrošnje, što rezultira smanjenjem inflacionog jaza.

U okviru fiskalne politike može da se deluje preko poreza i javnih rashoda. Povećanjem poreza ili uvođenjem novih poreza utiče se na smanjenje lične potrošnje, a smanjivanjem javnih rashoda dolazi do smanjenja budžetske potrošnje.

S obzirom na to da se rast zarada koji prevazilazi rast produktivnosti rada smatra osnovnim uzrokom inflacije troškova, mere za suzbijanje ove vrste inflacije usmerene su uglavnom na ograničavanje rasta shodno rastu produktivnosti rada. Kako inflacija nikad nije rezultat delovanja samo jednog faktora, mogu se primenjivati i druge mere koje deluju na ostale troškove inflacije troškova. Na primer, mere fiskalne politike koje takođe utiču na smanjenje troškova itd.

Praksa je pokazala da su mere monetarne i fiskalne politike efikasnije u suzbijanju inflacije traćnje. U slučaju inflacije troškova, mere monetarne i fiskalne politike utiču na cene ali i na proizvodnju i zaposlenost. Smanjenje cena, u uslovima kada su proizvođači suočeni sa zahtevima za povećanje zarada, uzrokuje pad profita. Dolazi do smanjenja investicionih potrošnji i ukupne potrošnje, pored uticaja na smanjenje cena, može da utiče i na smanjenje stopa rasta i pad zaposlenosti.

Kada je u pitanju strukturalna inflacija, mere monetarne i fiskalne politike ne mogu da pruže značajnije rezultate kao kod inflacije traćnje. Mogu čak i da prodube postojeće strukturne disproporcije. Jedna od mera koja bi mogla da ublaži strukturalnu inflaciju je usmerenje investicija u sektore koji zaostaju. Budući da je strukturalna inflacija karakteristična za zemlje u razvoju, i da u ovim privredama ima po pravilu više uzroka inflacije antiinflacioni program predstavlja kombinaciju više mera, koje se razlikuju od privrede do privrede.

12.13. Monetarističko tumačenje inflacije

Fisher je tvrdio da je nominalna kamatna stopa jednaka zbiru realne kamatne stope i očekivane kamatne stope, na osnovu čega se dolazi do pitanja

na osnovu čega je moguće predvideti buduća očekivanja. Jedna od teorija očekivanja je teorija adaptivnih očekivanja, koja tvrdi da se očekivanja o cenama formiraju na osnovu prethodnog novijeg iskustva s inflacijom. Uslov za ovo su i sledeće pretpostavke:

- da je stopa novčane ekspanzije centralne banke konstantna
- da su očekivane stope inflacije i stalne stope inflacije jednake i ekvivalentne stopi monetarne ekspanzije
- da je nominalna kamatna stopa jednaka zbiru realne kamatne stope i stope inflacije ili monetarne ekspanzije, koja je konstantna
- da su stvarna i ţeljena držanja gotovinskih salda jednake
- da realno dohodak raste po konstantnoj stopi.

Višak gotovinskih salda vodi do povećanog trošenja novca, što uslovljava rast tekućih cena i nadnica. Nakon nekog vremena, adaptirajuća povećanja cena uzrokuju rast nominalne kamatne stope koja je početno bila pala, a proces neće završiti sve dok:

- nova stopa inflacije ne bude jednaka novoj i višoj stopi monetarne ekspanzije
- nominalna kamatna stopa ne poraste za iznos jednak razlici između stare i nove stope inflacije
- stvarna gotovinska salda ne budu jednakim gotovinskim saldima
- realna kamatna stopa ne bude vraćena na svoj prethodni nivo.

12.14. Uloga inflacije u ekonomiji

Jedan od efekata inflacije jeste da generalno inflatorno okruženje obeshrabruje spuštanje cena roba i usluga, i posebno nadoknada za radnu snagu; tako da postaje lakše prilagođavanje relativnih nivoa cena. Cene mnogih proizvoda imaju po svojoj prirodi tendenciju da rastu vremenom, tako da napori da se monetarnom politikom održi stanje nulte inflacije (konstantnog nivoa indeksa cena) imaju veoma negativan efekat, u smislu pada cena, prodaje, prihoda i konačno nivoa zaposlenosti, na druge privredne grane.

Stoga mnogi ekonomisti i privrednici smatraju da umeren nivo inflacije „podmazuje točkove privrede“. Mere kojima se održava potpun nivo stabilnosti cena mogu takođe voditi (i najčešće vode) do deflacije (konstantnog pada cena), koja može biti izuzetno destruktivna, i dovesti do bankrota i recesije, čak i depresije. Na primer, Velika Depresija 1929. godine u Sjedinjenim Državama bila je velikim delom izazvana krutom federalnom monetarnom politikom.

Mnogi u finansijskim krugovima smatraju da je „skriveni rizik“ od inflacije esencijalan podsticaj da se raspoloživi kapital investira, kroz dužničke, vlasničke papire, ili direktno, umesto jednostavne, i neproduktivne,

akumulacije. Sa ove tačke gledišta, inflacija je tržišni izraz takozvane vremenske vrednosti novca.

Drugim rečima, ako je (zato što ekonomija funkcioniše, i novac se može korisno investirati) jedan dinar danas nekome vredniji nego isti taj dinar godinu dana kasnije, onda bi i u ekonomiji kao celini trebao da postoji popust za „novac u budućnosti“. Na taj način, iz ove perspektive, inflacija predstavlja/kvantifikuje neizvesnost u pogledu vrednosti novca u budućnosti.

Iznad ovih, generalno relativno niskih nivoa, međutim, inflacija se smatra sve štetnijom po ekonomiju, kroz efekat „diskontovanja“ (smanjivanja tekuće realne vrednosti) prethodno obavljenih ekonomskih aktivnosti. Posebno, kako je inflacija često rezultat akcija Vlade usmerenih na povećanje količine novca u opticaju, Vladin doprinos je inflatornom okruženju (u smislu gore već objašnjene negativne realne kamatne stope) postaje de facto porez na držanje novca, štednju. Kako inflacija raste, ovaj „porez“ na štednju raste i ohrabruje trošenje i pozajmljivanje, što povećava brzinu kruženja novca i kamatne stope, što samo utvrđuje i dodatno podiže inflatorni pritisak, i konačno stvara začarani krug. U ekstremnim slučajevima, a takve je moguće izbeći jedino veoma odgovornom i nezavisnom politikom, ovo rezultira hiperinflacijom. Posledice su brojne.

U malim količinama inflacija se može smatrati izborom monetarne, fiskalne ili recimo razvojne politike, obeshrabrujući čuvanje i gomilanje likvidnog kapitala i podstičući investicije. Preko tog nivoa, međutim, efekat postaje preuvećan, i investitori se najednom nalaze u situaciji u kojoj „investiraju u inflaciju“, što samo dalje podstiče inflaciju. Iz svih ovih razloga, i potrebe za ograničavanjem inflacije preko malenih stopa koje diskontuju prošlu ekonomsku aktivnost i dekuražiraju gomilanje gotovine, najveći broj Centralnih Banaka formulišu za osnovni cilj stabilnost cena, ali malu i kontrolisanu stopu inflacije kao cilj.

Nezavisne monetarne institucije, međutim, uglavnom mogu reagovati i prilagođavati kako svoje ciljeve, tako i poteze kojima se oni postižu, opštim ekonomskim kretanjima, te nivou postignutog i ciljnim pravcima razvoja.

12.15. Hiperinflacija

Hiperinflacija je često definisana kao inflacija koja premašuje nivo od 50% mesečno, što je iznad 1% na dan. Uvećavajući se tokom više meseci, ova stopa inflacije vodi veoma velikom povećanju nivoa cena. Stopa inflacije od 50% na mesečnom nivou je povećanje nivoa cena tokom jedne godine za više od 100 puta, a za period od tri godine, to je povećanje od 2 miliona puta. Ovde se razamtraju troškovi i uzroci takve ekstremne inflacije.

12.15.1. Troškovi hiperinflacije

Mada ekonomisti raspravljaju da li su troškovi umerene inflacije veliki ili mali, niko od njih ne sumnja da hiperinflacija nameće visok danak društву. Troškovi su po svojstvu isti onima koje smo analizirali ranije. Kada inflacija dostigne ekstremne nivoe, međutim ovi troškovi su očigledniji zato što su tako ozbiljni.

Na primer, troškovi habanja obuće, koji su povezani sa smanjenjem državnog novca, veoma su ozbiljni u hiperinflaciji. Poslovna izvršna vlast posvećuje mnogo vremena i energije upravljanju gotovinom kad gotov novac veoma brzo gubi svoju vrednost. Preusmeravanjem njihovog vremena i energije sa društveno vrednijih aktivnosti, kao što su proizvodne i investicione odluke, hiperinflacija čini ekonomiju manje efikasnom.

Kontrolna pitanja:

- 1. Šta je novac?*
- 2. Vrste i funkcije novca?*
- 3. Kako se meri količina novca?*
- 4. Transakcije i kvantitativna jednačina*
- 5. Pojam i pojava inflacije*
- 6. Merenje i vrste inflacije*
- 7. Teorija inflacije*
- 8. Posledice inflacije*
- 9. Mere za suzbijanje inflacije*
- 10. Uloga inflacije u ekonomiji*

13. Devizni kurs i platni bilans

13.1. Pojam i vrste deviznog kursa

Deo privrednog sistema kojim se regulišu finansijski tokovi jedne zemlje sa drugim zemljama sa kojima se ostvaruju odgovarajuće ekonomske veze naziva se deviznim sistemom. Kao deo privrednog i šireg društvenog sistema, devizni sistem znači njihov logičan produktni etak u delu finansijskih tokova sa inostranstvom. Otuda su konkretna rešenja u deviznom sistemu ogledalo njene razvojne politike, nivoa razvijenosti date zemlje kao i ekonomske pozicije te zemlje u međunarodnim uvozno-izvoznim poslovima. Sve to govori da se devizni sistem uklapa u privredni sistem i da ne može biti samostalan van njega.

Kako devizni sistem reguliše finansijske tokove jedne zemlje sa drugim zemljama, potrebno je nešto bliže ukazati u čemu se ogledaju ekonomski odnosi sa inostranstvom. Suština tih odnosa predstavljaju poslovi oko izvoza i uvoza roba i usluga i, s tim u vezi, kretanje novčanih sredstava. Zbog toga sticanje deviza kao potrajanja koja glase na stranu valutu, raspolažanje njima, kao i sve ostale finansijske transakcije u vezi s tim, direktno ili preko odgovarajućih međunarodnih institucija predstavljaju osnovni sadržaj deviznog sistema.¹²

Kreditna zaduženja u inostranstvu predstavljaju dodatni oblik sticanja i raspolažanja deviza, pored izvoza roba i usluga kao osnovnog oblika, čime se povećavaju uvozne mogućnosti zemlje izvan okvira određenih devizama stećenim u izvozu. I ovaj oblik sticanja deviza kao i neki drugi (pomoć jedne zemlje drugoj, devizni priliv od rada sopstvenih ili mešovitih preduzeća u inostranstvu, i sl.) predstavljaju elemente deviznog sistema.

Unošenjem deviza putem izvoza roba i usluga na domaćem tržištu se ne stiču automatski mogućnosti za kupovinom. Radi te kupovine, radne organizacije konvertuju devize u domaću nacionalnu valutu. Da bi se ovo konvertovanje izvršilo paritetno, potreban je devizni kurs. Pod deviznim kursem podrazumevamo cenu inostrane valute izraženu u novčanim jedinicama sopstvene zemlje.

U zavisnosti od toga kako se utvrđuje, devizni kurs može biti fiksni i fluktuirajući. Fiksni devizni kurs određuje država i on je po pravilu jedinstven.¹³

¹² dr D. Marsenić: „Privredni sistem Jugoslavije“, Op.cit., str. 219.

¹³ „To znači da se njime vrednuje inostrana valuta bez obzira na vrstu proizvoda i usluga čijim izvozom je ostvarena, odnosno potencijalni uvoznici po toj ceni (po fiksnom deviznom kursu) otkupljuju devize od monetarnih institucija radi uvoza određenih roba i usluga“, Ibid, str. 222.

Fiksni devizni kurs zasniva se na valutnom paritetu, koji takođe određuje država. Ovako formiran devizni kurs podrazumeva odgovarajuću centralizaciju deviza, iz čega proizilaze i ukupni ekonomski efekti, čije objašnjenje prevazilazi okvire ovoga rada.

Fiksni devizni kurs primenjivan je u vreme zlatnog standarda, a njegova visina zavisila je od sadržaja zlata (pariteta) pojedinih nacionalnih valuta. Zemlja koja je imala deficit platnog bilansa morala je da koristi zlato iz rezervi kako bi taj deficit pokrila. Paralelno sa tim morala je da sprovodi restruktivnu monetarnu i kreditnu politiku, da povećava kamate, snižava cene, zaposlenost i dohodak kako bi se ravnoteža platnog bilansa uspostavila u kasnijem periodu. U zemljama koje su ostvarile deficit dolazilo je do suprotnih efekata, dolazilo je do priliva zlata, snižavanja kamatnih stopa, porasta cena, dohodaka i zaposlenosti, što je vodilo povećanju uvoza odnosno destimulaciji izvoza i na duži rok što je vodilo ravnoteži platnog bilansa, odnosno uklanjanja suficita.

Ukidanjem zlatnog standarda i u uslovima kada ni nacionalna valuta nije konvertibilna, teško je platni bilans i devizni kurs držati u ravnoteži. Tada je neophodno, pored napora da se što realnije odmere pariteti deviznog kursa, da se primene i mere spoljnotrgovinske i devizne politike, odnosno tzv. kursni ingredijenti, kao korekcija deviznog kursa (carine, premije, kontigenti, devizne kvote, dozvole i sl.). Pri svemu tome treba naglasiti da je mnogo lakše održavati fiksni i realni devizni kurs u uslovima konvertibilnosti, nego u uslovima meke nacionalne valute. Kod meke nacionalne valute realan kurs je moguće održavati samo kredibilitetom ukupne nacionalne ekonomskih i monetarne politike, posebno stabilizacijom cena i uravnoteženjem platnog bilansa.

Pod fluktuirajućim ili plivajućim deviznim kursem podrazumevamo onaj devizni kurs koji se formira na deviznom tržištu. U takvim uslovima, cena strane valute izražena u novčanim jedinicama sopstvene zemlje određena je na osnovu ponude i tražnje na deviznom tržištu. U ovakvim uslovima izvoznici roba i usluga stiču devize, njima samostalno raspolaže i jedan deo iznose na devizno tržište na kome se određuje prodajni kurs. Da bi došlo do formiranja deviznog tržišta potrebna je pretežna ili potpuna decentralizacija raspolaganja devizama. Posledice, u formi prednosti i nedostataka decentralizacije raspolaganja devizama moraju se prethodno dobro proučiti u domenu ukupnih međunarodnih ekonomskih odnosa, privrednog sistema, unutrašnjih razvojnih posledica kao i u domenu deviznog sistema.

Najveći zagovornik fluktuirajućih deviznih kurseva je američki nobelovac Milton Friedman.¹⁴ Ovaj priznati ekonomista smatra da ovi kursevi

¹⁴ Friedman Milton, Case for Flexible Exchange Rates, Reading in International Economics, George Allen and Unwin, London, 1968. god.

omogućavaju neograničenu multilateralnu međunarodnu trgovinu, na principu komparativnih prednosti, i vode uspostavljanju ravnoteže platnog bilansa preventivno, pre nego što se problemi nagomilaju.

Prefinjenija analiza jednog i drugog deviznog kursa ukazala bi na prednosti i nedostatke jednog i drugog. Nas ovoga puta interesuje njihova upotrebnna vrednost. To sve zavisi od toga da li je nacionalna valuta konvertibilna i o kojoj je zemlji reč zbog specifičnosti svake zemlje. Velikim i razvijenim zemljama više odgovara flikuirajući devizni kurs, a malim nerazvijenim i posebno privredama u tranziciji, fiksni devizni kurs. To je posebno značajno za zemlje koje imaju ozbiljne probleme sa inflacijom pa kao osnovni cilj postave stabilnost cena, pri čemu se fiksni kurs javlja kao „značajno sidro“ protiv nagle promene cena. Otuda je logično što zemljama u razvoju MMF preporučuje to kao meru s tim da mogu primenjivati ili čiste fiksne kurseve ili kurseve sa određenim maršama fluktuacije. Napominjemo da je krajem 1996. godine fiksni kurs primenjivan kod 42 zemlje u razvoju, 17 je primenjivalo puzajuće kurseve, tj. kurseve da propisanim maršama fluktuacije, dok je 27 primenjivalo fleksibilni kurs, tj. kurs slobodnog fluktuiranja.

13.2. Definicija platnog bilansa

Za razmatranje ekonomskih odnosa sa inostranstvom potrebno je jasno definisanje i pojma i strukture platnog bilansa. Pod platnim bilansom podrazumevamo skup svih ekonomskih transakcija jedne zemlje sa inostranstvom. On podrazumeva bilans svih primanja i izdavanja koja nastaju na osnovu ukupnih ekonomskih transakcija sa inostranstvom u datom vremenskom periodu. Platni bilans, dakle, izražava ukupnu robnu razmenu, nerobni promet i sve druge nerobne prihode i rashode. Otuda se on može izraziti kao:

$$PB = Pr - D;$$

pri čemu je:

$$\begin{aligned} PB &= \text{platni bilans zemlje}, \\ Pr &= \text{ukupna primanja iz inostranstva}, \\ D &= \text{ukupne obaveze prema inostranstvu}. \end{aligned}$$

Za potpunije razumevanje suštine platnog bilansa neophodno je ukazati na njegova dva osnovna dela: na bilans tekućih transakcija i na kapitalni bilans. Tekući platni bilans obuhvata trgovinski bilans kao i bilans svih nerobnih transakcija. Kapitalni bilans pokazuje kako je pokriven deficit platnog bilansa, odnosno za šta je upotrebljen suficit. „Pošto su transakcije kapitala sadržane u ukupnoj razmeni roba i usluga, jer se putem ove razmene u krajnjoj liniji i vrši

prenos kapitala, to najveću vrednost za ekonomsku analizu ima bilans tekućih transakcija. Na njega se svode u osnovi svi oblici drugih transakcija, a to znači da se i platnobilansna ravnoteža na dugi rok ocenjuje prema stanju i promenama bilansa tekućih transakcija u kome opet centralno mesto pripada trgovinskom bilansu.“¹⁵

Ovako shvaćen bilans tekućih transakcija izrađava razliku između domaće proizvodnje i ukune lične, opšte i investicione potrošnje. Posmatrano kroz odnos domaće proizvodnje i ukupne domaće potrošnje mogu se izraziti i deficit i surplus platnog bilansa, kao i uravnoteženo stanje. Kada je ukupna domaća potrošnja veća od proizvodnje tada je deficit platnog bilansa. Kada je domaća proizvodnja veća od ukupne domaće potrošnje – ostvaren je surplus platnog bilansa. Platni bilans je uravnotežen kad je domaća proizvodnja jednaka ukupnoj domaćoj potrošnji.

Ovako definisan platni bilans ukazuje na veliki značaj odnosa proizvodnje i potrošnje. Po logici stvari, stanje platnog bilansa biće povoljnije ukoliko su veći ostvareni rezultati u proizvodnji, a ako u istom nivou ne poraste i potrošnja. Ovakav pristup nas upućuje da značajnije rezerve, kod zemalja sa deficitom platnog bilansa, možemo da tražimo u smanjenju i usklađivanju potrošnje sa ostvarenim društvenim proizvodom.

Platni bilans je deo društvenog računovodstva privrednih računa i privrednih bilansa. To se najbolje uočava iz tabele koju je uradio prof. O. Kovač.¹⁶

¹⁵ dr N. Čobeljić: „Privreda Jugoslavije“, Savremena administracija, Beograd, 1978., str. 177.

¹⁶ dr O. Kovač: „Platni bilans i međunarodne finansije“, CESMECON, Beograd, 1994. god., str. 14.

Tabela 2.

| Rashodi | | Prihodi |
|--|-----|--|
| Dohoci zaposlenih | 152 | 5. G – izdaci za finalnu potrošnju Iz budžeta i DPZ i fondova |
| Višak vrednosti | 55 | 6. Minus: direktnе nabavke države iz inostranstva |
| Utrošak osnovnih sredstava (amortizacija) | 19 | 7. C – lična potrošnja (izdaci na domaćem tržištu) |
| T – indirektni porezi, neto | 29 | 8. I – povećana zaliha |
| | | 9. I – bruto investicije u osnovne fondove |
| | | 10. X – izvoz robe i proizvodnih usluga |
| | | 11. Minus: M – uvoz robe i proizvodnih usluga |
| Domaći proizvod – Y (novostvorena vrednost) po tržišnim cenama | 255 | Domaći rashodi (A – apsorpcija) po tržišnim cenama |
| | | 255 |

Ako pretpostavimo da se radi o autarhičnoj privredi (ne postoje ekonomski odnosi sa inostranstvom) ukupni rashodi ne mogu da premaše vrednost nove proizvodnje u zemlji. Ako iz tabele prof. Kovača isključimo izvoz i uvoz dobili bismo sledeću jednačinu:

$$Y = C + I + G = A$$

U otvorenoj privredi, platni bilans uključuje se u društveni proizvod samo preko salda, što je potpuno logično. Ukoliko je saldo pozitivan, razlika se uljučuje na dugovnoj strani (aktiva). Ali, ako je saldo negativan, on se uključuje na potražnoj strani (pasiva).

Ovlašćena svetska institucija za izradu koncepta platnog bilansa jeste Međunarodni monetarni fond. On je izradio metodologiju za tri vrste bilansa (koja je prihvaćena u skoro svim zemljama u svetu), a to su:

- a) platni bilans, odnosno bilans transakcija,
- b) devizni bilans i
- c) obračunski bilans.

Platni bilans registruje faktički izvršene spoljnotrgovinske transakcije. Na primer, kada je u pitanju izvoz robe, čim se ona ocarini, ispostavlja se izvozna faktura stranom kupcu, koja predstavlja dokument za knjiženje transakcije u platnom bilansu.

Sa aspekta platnog bilansa nije bitno samo faktičko obavljanje transakcije, već momenat plaćanja, odnosno naplate. Ovaj momenat čini devizni bilans različitim od platnog bilansa.

Platni i devizni bilans pokazuju određene tokove u toku godine. Obračunski bilans, međutim, prikazuje stanje međunarodnih obaveza i potraživanja određene zemlje u jednom vremenskom momentu, najčešće 31. decembra svake godine. U obračunskom bilansu prikazuju se sve neizmirene obaveze i potraživanja, bez obzira na vreme nastanka. U literaturi se obračunski bilans često naziva i bilansom međunarodne aktive i pasive zemlje ili bilansom zaduženosti, odnosno bilansom međunarodnog investicionog položaja zemlje.

13.3. Sistem društvenih potreba

Ekonomска politika svake zemlje u domenu potrošnje podrazumeva neko globalno utvrđivanje sistema potreba u opštoj i ličnoj potrošnji. Pod zadovoljavanjem opštih potreba podrazumevamo one oblike potrošnje koji se moraju organizovati zajednički. Tu u prvom redu spadaju potrebe državne administracije, narodne odbrane, sudstva, obrazovanja, zdravstvene zaštite, kulturnih delatnosti, socijalne zaštite i sl. S obzirom da ove delatnosti učestvuju u raspodeli društvenog proizvoda, kao i s obzirom na njihov značaj za privredni razvoj, organizovanje i funkcionisanje sistema društvenih potreba ima posebno mesto kao deo ukupnog privrednog sistema.

Lična i opšta potrošnja imaju mnogo dodirnih i zajedničkih tačaka, pošto predstavljaju najvažnije komponente opštег sistema društvenih potreba. Međutim, među njima postoje i sasvim određene i značajne razlike. U dosadašnjem razvoju našeg društva lična potrošnja je vezivana za ostvarene radne efekte dok opšta potrošnja nije imala ili je imala samo delimične veze sa ostvarenim radnim efektom. Osnovni smisao opšte potrošnje bio je u tome da se obimom i strukturom obezbedi socijalna sigurnost građana a to znači i odgovarajuća jednakost u zadovoljavanju ovih potreba. Određena raslojavanja i promene koje idu ka negiranju ovih osnovnih načela i principa opšte potrošnje u neku ruku znaće u budućnosti i odstupanja od društvene solidarnosti i opštih interesa društvenog i privrednog razvoja. Uz ogromna socijalna raslojavanja koja su se početkom devedesetih godina dogodila u SR Jugoslaviji, odstupanje od društvene solidarnosti može dovesti do ozbiljnih socijalnih uznemirenja i kolebanja.

Pitanje odnosa prema opštoj potrošnji je upravo i pitanje definisanja najopštije skale prioriteta i postojanju globalnog sistema potreba. Prema skali prioriteta i prema odnosu i prema ličnoj a posebno prema opštoj skali potrošnje

može se odrediti tip, karakter i vrednost etičkih promocija koje sobom nosi jedno društvo.

Postepeno napuštanje osnovnih načela koja su postojala u tzv. socijalističkom društvu bivše Jugoslavije, a koja su se pre svega ispoljavala u besplatnom školovanju, u besplatnoj zdravstvenoj zaštiti, u ispoljavanju visokog obima solidarnosti itd., manifestuju danas već ozbiljne socijalne probleme. Uz pad lične potrošnje koji je doveo do regrutovanja velikog broja sirotinje, javlja se i novi fenomen nemogućnost da se obezbedi lečenje, socijalna zaštita, pa se već javljaju i problemi u vezi stvaranja uslova za školovanje, učivanje raznih oblika kulturnih stvaranja i sl. Ostromna socijalna raslojavanja nastala početkom devedesetih godina, kao i opšti zaokret u društvenom pristupu i vrednovanju opšte potrošnje, predstavljaju izvorište nagomilavanja socijalnih tenzija krajem prošlog i početkom ovog milenijuma.

Razvoj savremenog društva, kakvom bi trebalo i mi da težimo, podrazumeva jedan racionalan društveni sistem potreba u kome će se stvoriti i usavršiti skala zajedničkih vrednosti u svim oblastima društvenog života radi formiranja celovite ljudske ličnosti, široko obrazovane, zdravstveno i socijalno zaštićene, informisane i sa izgrađenim kriterijumima vrednovanja. Izgradnja dinamičkog modela potrošnje trebalo bi pre svega da služi humanizaciji potreba i da uspostavlja opštu ravnotežu između materijalnih i nematerijalnih komponenti životnog standarda stanovništva.

Sistem društvenih potreba, njegovo organizovanje i funkcionisanje, podrazumeva i stalno menjanje elemenata u jednom uspostavljenom modelu u skladu sa opštim razvojem nauke i tehničkog progresu. Ovo je posebno značajno u privrednom razvoju u narednom milenijumu kada će otučenje ličnosti u domenu potrošnje biti zasnovano na razvoju novih tehnologija i nositi obeležja novog postindustrijskog društva.

13.4. Pojam monetarno-kreditnog sistema

Monetarno kreditni sistem je skup mera, odnosno institucionalnih rešenja kojima se obezbeđuje opticaj novca i kredita u funkciji optimalnog razvoja i razvojne politike. Već po definiciji možemo reći da su monetarno-kreditni sistem i monetarno-kreditna politika integralni deo privrednog sistema i ekonomske politike Jugoslavije.

Pomoću instrumenata monetarno-kreditne politike obezbeđuje se ukupna količina novca u opticaju, a osnovna funkcija je da se obezbedi nesmetano odvijanje privredne aktivnosti. Kao integralni deo privrednog sistema i ekonomske politike Jugoslavije, monetarna-kreditna politika vrši uticaj na proces društvene reprodukcije, bilo preko politike obaveznih rezervi,

odgovarajućim operacijama na otvorenom tržištu, izborom prioriteta i selektivnom politikom i sl.

Monetarno-kreditnu politiku ne treba shvatiti izolovano, a još manje da ta institucionalna rešenja iz ove oblasti treba samostalno tretirati. Uspešnost privrednog sistema i ekonomske politike jedne zemlje meri se mogućnošću koordinacije monetarno kreditne politike sa ostalim merama ekonomske politike koje služe ostvarivanju ukupnog privrednog razvoja.

Razlike monetarno-kreditnog sistema u tržišnoj privredi kapitalističkog tipa i u privredama tzv. socijalističkog razvoja daćemo na primeru bivše Jugoslavije. Najpre treba reći da u tržišnoj privredi kapitalističkog tipa monetarno-kreditni sistem se zasniva na institucionalnim oblicima privatne svojine i kapitalističko-društveno političkog uređenja, čime se određuje i značaj i moć monetarno-kreditnog sistema i monetarno-kreditne politike. I pored toga što je bivša Jugoslavija prošla dve faze razvoja: a) administrativno-centralističku i b) samoupravnu fazu razvoja, i za jednu i za drugu je bilo karakteristično, zadržavanje etatističke koncepcije sa visokim uticajem države i odgovarajućih centara moći, bilo da se radi o akumulaciji ili o kreditima. Sa procesom etatizacije, u razvoju samoupravnog društva bivše Jugoslavije, jačala je uloga banaka, koje su sa ukidanjem društvenih investicionih fondova postale istinski nosilac državnog kapitala stvorenog i planiranog u ranijem periodu. Ako se tome doda da su banke bile nosilac zaduživanja u inostranstvu, mobilizator slobodnih finansijskih sredstava i da su se u njima nalazili razni fondovi van privrednih delatnosti, nije teško zaključiti da se na taj način stvarala svojevrsna finansijska birokratija. Ova finansijska birokratija je imala veliku moć. Otuda izgleda sasvim logično što je dolazilo do neposrednih veza i sa državnim organima čime su predstavnici finansijske birokratije jačali svoju vlast i uticaj nad privredom. Primer bivše Jugoslavije pokazuje da je i u najtežim periodima ekonomskog razvoja umesto jačanja materijalne baze privrede dolazilo do velike koncentracije novčanih sredstava u bankama. Mnogi pokušaji da se organizacionim promenama, konverzijom kredita i ustupanjem sredstava preduzećima promene uspostavljeni odnosi, nisu dali željene rezultate. Banke su i nadalje raspoložive sredstva plasirale u privredu, kao anonimni kapital, odnosno kao svoja sredstva uz visoke kamate što je kontinuirano omogućavalo uvećavanje moći banaka i njihov dominirajući položaj u procesu proširene reprodukcije.

Monetarno-kreditni sistem i monetarno-kreditna politika bivše Jugoslavije bili su u suprotnosti sa institucionalnim rešenjima u savremenim uslovima i savremenim privrednim kretanjima.

Značaj monetarno-kreditnog sistema i monetarno-kreditne politike za ostvarivanje ukupnog privrednog razvoja je veliki. Etastička komponenta

razvoja u bivšoj Jugoslaviji to dovoljno nije uvać avala. Primera radi navodimo: monetarna teorija koja proučava ulogu i suštinu novca i privrednom razvoju nije blagovremeno dobila posebnu pažnju u teoretskom izučavanju i praktičnom razvoju našeg privrednog sistema. Ima mnogo primera, posebno je to karakteristično kada je u pitanju uticaj količine novca u opticaju na privredni razvoj i stabilnost, zatim na uslove privređivanja, kao i na ulogu preduzeća u vezi sa novcem.

Napred smo istakli da je monetarno-kreditni sistem skup mera kojima se reguliše opticaj novca i kredita u funkciji ostvarivanja optimalnog razvoja i razvojne politike. Iz ove definicije proizilazi da monetarna politika predstavlja skup mera kojima se utiče na privredna kretanja stvaranjem, raspodelom i poništavanjem kupovne moći, dok kreditna politika utvrđuje način kretanja novčanih sredstava uglavnom putem kredita te njihovo usmeravanje za određene potrebe u društvenoj reprodukciji. Uobičajeno je da se za definisanje ove dve politike donesu odgovarajuća institucionalna rešenja u formi „Zakona o novčanom sistemu“ i „Zakona o osnovama kreditnog i bankarskog sistema“. Ova institucionalna rešenja čine i osnovu za sprovođenje monetarno-kreditnog sistema i politike u svakoj zemlji.

Verujemo da će bogato iskustvo iz ove oblasti u bivšoj Jugoslaviji značajno doprineti da nova institucionalna rešenja u SR Srbiji obezbede monetarnu i kreditnu stabilnost i podsticaj ukupnom privrednom razvoju u budućnosti.

Kontrolna pitanja

- 1. Pojam i vrste deviznog kursa*
- 2. Definicija platnog bilansa*
- 3. Sistem društvenih potreba*
- 4. Pojam monetarno – kreditnog sistema*

14. Centralna banka

14.1. Pojam i istorija centralne banke

Centralna banka je monetarna institucija i osnovni stot'er bankarskog sistema svake zemlje. U raznim zemljama nosi različite nazive: narodna, emisiona, državna ili jednostavno banka Engleske, banka Japana i slično.

U ranim fazama razvoja bankarstva nije postojalo razgraničenje između centralnih i poslovnih banaka, jer su skoro sve poslovne banke vršile emisiju banknota.

Pojava centralnih banaka istorijski je povezana sa centralizacijom banknota u rukama jedne ili malog broja najstabilnijih poslovnih banaka u kojem su država i klijenti imali najveće poverenje. Krajem XIX i početkom XX veka u većini država emisija banknota vršena je od strane centralne banke.

Imajući u vidu da je razvoj centralnog bankarstva u zemljama Zapadne Evrope započelo pre industrijske revolucije može se zaključiti da je visok nivo razvijenosti bankarstva bio jedan od važnih uslova za ekonomski uspon ovih zemalja. Sa osnivanjem prvih centralnih banaka povezuje se i početak razvoja modernog bankarstva u svetu. Prve centralne banke sveta osnovane su u drugoj polovini XVII veka u Švedskoj i Engleskoj.

Treba naglasiti da ove banke nisu imale ekskluzivno pravo na emisiju banknota i njihove funkcije razlikovale su se od funkcija savremenih centralnih banaka. Tako npr. po osnivanju je Centralna banka u Engleskoj bila dužna da vrši i direktno kreditiranje industrije i trgovine. Centralne banke u savremenom obliku pojatile su se u XIX veku.

Kao osnovne karakteristike centralne banke, u odnosu na poslovne banke, mogu se navesti:

- 1) Emisija novčanica i kovanog novca i kontrola formiranja depozitnog novca,
- 2) Regulisanje potencijala poslovnih banaka i usmeravanje njihove kreditne politike,
- 3) Nadzor (monitoring) nad ukupnim poslovanjem banaka i drugih finansijskih organizacija,
- 4) Garant likvidnosti bankarskog sistema, odnosna uloga poslednjeg utočišta,
- 5) Velika (može se reći odlučujuća) uloga državnih organa u upravljanju,
- 6) Nепrofitna institucija,

- 7) Nepostojanje direktnih kreditnih odnosa sa domaćim nebankarskim sektorom (osim države, u nekim zemljama),
- 8) Dualna institucija, novčana (koja formira i reguliše novac u opticaju), i bankarska (koja ima kreditne i depozitne odnose sa poslovnim bankama, inostranstvom i državom), i
- 9) Ne postoji konkurencki odnos centralne i poslovnih banaka.

Po svojoj pravnoj prirodi novac predstavlja ispravu o dugu bankarskog sistema koji se nalazi u posedu lica izvan bankraskog sistema. U tom smislu bankarski sistem stvara novac, koji ima vrednost samo dok se nalazi u opticaju. Na količinu novca u opticaju utiču svi delovi bankarskog sistema koji u osnovi mogu da se podele na dve grupe: poslovne banke i centralna banka. Poslovne banke predstavljaju finansijskog posrednika izmeđulica koja štede i lica kojima za određeno vreme taj novac može da bude pozajmljen radi potrošnje ili investicija. Centralna banka predstavlja banku koja kreditira sve ostale banke i ujedno je banka države.

14.2. Status, organizacija i upravljanje centralnom bankom

Centralna banka se obično formira u formi akcionarskog društva čiji kapital, po pravilu, pripada državi. Čak i kada država raspolaže samo delom kapitala ili se akcionarima centralne banke javljaju poslovne banke ili druge finansijske organizacije i u tim slučajevima postoji veoma čvrsta veza države i centralne banke, jer je država izuzetno zainteresovana za efikasno funkcionisanje centralne banke.

Čvrsta veza države i centralne banke ne znači istovremeno i potpunu zavisnost poslednje. Može se reći da su nezavisnije centralne banke u onim zemljama koje su po zakonu potčinjene parlamentu, nego one potčinjene ministarstvu finansija. U većini zemalja centralne banke su potčinjene ministarstvima finansija, a u rečim slučajevima parlamentima.

Centralna banka predstavlja značajnu nezavisnu instituciju pravne države i tržišne privrede sa dominacijom privatnog vlasništva čiji su ciljevi i zadaci da osigura funkcionisanje finansijskog tržišta i realizaciju tržišnih finansijskih institucija.

Centralna banka u razvijenim tržišnim privredama država i kvazidržava (u vlasništvu akcionara kao osnivača, mada se i tom slučaju tretira kao deo državnog aparata i kao takva obavlja funkcije u cilju zaštite javnog interesa) institucija koja posluje u skladu sa posebnim zakonom. Pa su razlozi koji upućuju na zaključak da organi centralne banke odluke donose samostalno, u skladu sa načelima profesionalnosti.

Čak i kada država raspolaže samo delom kapitala ili se akcionarima centralne banke javljaju poslovne banke ili druge finansijske institucije i u tim slučajevima postoji čvrsta veza države i centralne banke, jer je i država izuzetno zainteresovana za efikasno funkcionisanje centralne banke. Međutim, čvrsta veza države i centralne banke ne znači istovremeno i potpunu zavisnost poslednje. Stepen (ne) zavisnosti centralne banke od države u pojedinim zemljama je različit. U principu se može reći da su nezavisnije centralne banke u onim zemljama koje su po zakonu potčinjene parlamentu, nego one potčinjene ministarstvima finansija. U većim zemljama centralne banke su potčinjene ministarstvima finansija a u rečim slučajevima parlamentu.

Određeni stepen nezavisnosti centralne banke jeste prepostavka njene efikasnosti i ona zavisi od mnogo faktora, kao npr.:

- 1) Nezavisnost centralne banke od državnih organa koja se manifestuje kroz njenu političku i ekonomsku nezavisnost.
- 2) Nezavisnost članova organa upravljanja centralnom bankom (guverner i odbor direktora) je veća ukoliko se oni imenuju na duži period i teško se mogu smeniti.
- 3) Pravni status banke, odnosno nezavisnost centralne banke je veća ukoliko je teže vršiti izmene propisa kojima se regulišu prava i obaveze centralne banke.

Međutim, nezavisnost centralne banke mora imati relativni karakter pošto opšta ekomska politika (koju realizuje vlada) ne može da bude uspešna ukoliko nije usaglašena sa monetarnom politikom (koju sprovodi centralna banka).

U pogledu organizacije možemo razlikovati tri osnovna tipa centralne banke:

- 1) Jedinstvena centralna banka,
- 2) Složeni sistem centralnih banaka, i
- 3) Nadnacionalna centralna banka.

Danas je u svetu najviše zastupljen koncept jedinstvene centralne banke, po principu jedna država – jedna centralna banka, a to znači da se funkcija vrhovne monetarne vlasti zemlje nalazi u rukama jednog privrednog subjekta. Smatra se da ovakav tip organizacije centralne banke odgovara više unitarnim državama monopolitnim nacionalnim strukturama.

Višenacionalne države federalnog ili konfederalnog tipa češće se odlučuju za složeni sistem entralnih banaka gde u jednoj državi postoji više banaka koje obavljaju funkciju centralne banke, pri čemu se jedna od njih nalazi na celu i

koordinira rad celokupnog sistema centralnih banaka. Mada bi se moglo zaključiti da je u ovom slučaju teže obezbediti efikasno funkcionisanje vrhovne monetarne vlasti u zemlji, nego što je to slučaj pri postojanju jedinstvene centralne banke, u praksi to ne mora da bude slučaj. Najbolji primer za to su iskustva SAD i Nemačke koje imaju složeni sistem centralnih banaka.

Nadnacionalna centralna banka pojavljuje se kod grupe zemalja koje su ušle u veoma visok nivo ekonomске integracije i koje su između sebe stvorile monetarnu uniju. U tom slučaju zemlje se odriču svoga monetarnog suvereniteta i svoje nacionalne novčane jedinice. Kao primer ovakvog tipa organizovanja centralne banke imamo zemlje članice Evropske Unije koje u praksi upravo realizuju projekat monetarne unije, stvaranja nadnacionalne centralne banke i uvođenja novčane jedinice – eura. Ove zemlje su se odrekle suvereniteta svojih nacionalnih centralnih banaka i postale članice Evropskog sistema centralnih banaka. U sastav Evropskog sistema centralne banke ulaze Evropska centralna banka i nacionalne centralne banke zemalja učesnica Evropske monetarne unije. Ove poslednje su se odrekle mnogih svojih ranijih prerogativa i faktički postale ograncima ili filijalama Evropske centralne banke.

Inokosni organ koji upravlja centralnom bankom je guverner koji obično ima jednog ili više viceguvernera. Guverner predstavlja centralnu banku u javnosti i njega, po pravilu, imenuje predsednik države na period koji obično traje od 4-8 godina.

Pored guvernera obično postoje i odbori direktora koji su u suštini štab koji pomaže guverneru u upravljanju centralnom bankom. Odluke guvernera, odnosno odbora direktora obično sprovode upravljački odbori.

Centralna banka predstavlja značajnu nezavisnu instituciju pravne države i tržišne privrede sa dominacijom privatnog vlasništva čiji su ciljevi i zadaci da osigura funkcionisanje finansijskog tržišta i realizaciju tržišnih finansijskih instituta i tržišnih finansijskih institucija.

14.3. Funkcije centralne banke

U savremenim uslovima centralne banke u svim zemljama obavljaju po pravilu, sledeće osnovne funkcije:

- 1) Emisiona funkcija (izdavanje novčanica i kovanog novca).
- 2) Funkcija monetarnog regulisanja.
- 3) Funkcija banke banaka.
- 4) Funkcija bankara države, odnosno vlade.
- 5) Kontrola funkcija (funkcija bankarskog nadzora).
- 6) Funkcija organizacije platnog prometa.

7) Spoljnotrgovinska funkcija.

U pojedinim zemljama zastupljene su i druge funkcije centralne banke, kao na primer: razvojna funkcija (kod mnogih ekonomsko slabo razvijenih država), informaciona. Istraživačka funkcija (naročito značajna kod ekonomski razvijenih zemalja).

Mada su sve navedene funkcije centralne banke međusobno povezane i često se prepliću, mi ćemo svaku od navedenih funkcija, u nastavku, posebno razmotriti.

Emisiona funkcija (izdavanje novčanica i kovanog novca). Države daju centralnim bankama, kao svojim predstavnicima, monopol na izdavanje novčanica i kovanog novca. Centralna banka donosi odluku o puštanju u opticaj i povlačenje iz opticaja novčanica i kovanog novca, te utvrđuje apoene i njihova obeležja.

Treba naglasiti da se vremenom učešće novčanica i kovanog novca, u strukturi novčane mase, stalno smanjuje i ono danas u razvijenim tržišnim privredama iznosi oko 10%. Ova vrsta novca koristi se uglavnom pri nekim sitnim kupovinama (novine, cigarete i slično).

U nekim zemljama (npr. Velika Britanija, Španija, Italija i dr.) postoje u okviru centralne banke posebna strukturna odeljenja koja se bave izdavanjem novčanica i kovanog novca.

Funkcija monetarnog regulisanja. Mnogi autori smatraju da je ovo osnovna funkcija centralne banke, nezavisno o kojoj zemlji je reč. Centralna banka ima ključnu ulogu u definisanju i sprovođenju monetarne politike koja je, u isto vreme, jedan od najvažnijih elemenata u sklopu opšte politike zemlje.

Način sprovođenja monetarnog regulisanja, u velikoj meri, zavisi od stepena nezavisnosti centralne banke od države koja može biti veća ili manja, ali nikad apsolutna. Međutim, u poslednje vreme sve je jasnija tendencija ka povećanju nezavisnosti centralne banke i većoj primeni tržišnih u odnosu na administrativne instrumente monetarnog regulisanja. Sada ćemo nešto više reći o instrumentima koji stoje na raspolaganju centralnoj banci i pomoću kojih ona može uticati na ponudu novca na finansijskom tržištu:

- Sistem obavezne rezerve,
- Diskontna stopa, i
- Operacije na otvorenom tržištu.

Stopa obavezne rezerve je minimalna stopa rezerve koju, po nalogu centralne banke, komercijalne banke moraju držati u obliku gotovine.

Komercijalne banke mogu držati u rezervama veći iznos gotovine od obima obavezne rezerve koji je propisala centralna banka, ako je to u skladu sa njihovom poslovnom politikom. Banke, međutim, ne smeju da drže manji iznos gotovine od stope koju je propisala centralna banka. Ukoliko gotovina kojom raspolažu poslovne banke padne ispod nivoa obavezne rezerve, one moraju, u obliku kredita, obezbediti nedostajuću gotovinu od centralne banke, jer bi, ukoliko potraje duže vreme, centralna banka mogla zabraniti dalji rad bankama. Određujući obim obavezne rezerve, centralna banka određuje i mogućnost kreditiranja poslovnih banaka, pa time i utiču na ponudu novca u privredi. Više stope obavezne rezerve znači manji obim kreditiranja i manju ponudu novca, a niže stope rezervi omoguavaju bankama veći obim kredita, što utiče na povećanje ponude novca.

Prepostavimo da neki bankarski sistem poseduje 1.000.000 dinara gotovine, a da je stopa obavezne rezerve 5%. Budući da depoziti mogu biti veći 20 puta u odnosu na rezerve, to znači da će ovaj bankarski sistem na osnovu 1.000.000 dinara gotovine biti u stanju da kreira 20.000.000 dinara kreditnih depozita. Ukoliko bi stopa obavezne rezerve bila 10% bankarski sistem bio bi u stanju da na osnovu 1.000.000 dinara gotovine formira svega 10.000.000 dinara depozita. To znači da obavezna rezerva služi centralnoj banci da ograniči formiranje bankarskih depozita, odnosno da smanji ponudu novca na tržištu.

Ako je stopa obavezne rezerve veća od obima rezervi koje bi banke same odredile, to će uticati da formiraju manje depozita i daju manje kredita od obima koji bi trele. Na taj način, obavezna rezerva služi kao svojevrsni porez na banke koji ih prisiljava da veći deo svoje imovine drže u obliku gotovine, a manji u obliku kredita koji im donose profit.

Iako imaju mogućnost profitabilnog pozajmljivanja novca, banke će biti u stanju da povećavaju obim kredita koji daju privredi i na osnovu toga prisvajaju povećane profite, samo ako rezerve gotovine stalno povećavaju. Dakle, nastojanje da prisvoje profite po osnovu kredita, prisiljava banke da povećavaju gotovinu u rezervama. Do dodatne gotovine banke mogu doći na nekoliko načina – od centralne banke ili na osnovu uloga novih ulagača (stanovništva ili preduzeća).

U principu, banke nastoje da dodatnu gotovinu dobiju od centralne banke, povećaju količinu novca u rezervama i time prošire mogućnost izdavanja novih kredita. Ukoliko je cilj određivanja obavezne rezerve smanjenje ponude novca, centralna banka se ponaša veoma restriktivno kod kreditiranja banaka gotovinom koju one traže da bi na osnovu nje obezbedile dodatne kredite, povećale depozite, a time i ponudu novca. U slučaju kada je politika centralne banke povećanje ponude novca, ona će lakše odobravati gotovinu komercijalnih banaka.

Drugi izvor povećanja gottovine banaka je privlačenje novih depozitora. Banke mogu, zahvaljujući kamatnim stopama koje daju na uložena sredstva, privući deo gottovine kojom raspolože stanovništvo i privreda i time povećati ukupnu gottovinu u bankama. Ukoliko su banke u tome uspešne, to dovodi do rasta kredita i depozita, pa time i do rasta ponude novca, što može uticati da centralna banka odredi još veću stopu obavezne rezerve.

U slučaju kada centralna banka proceni da je ponuda novca suviše mala, ona preduzima suprotne aktivnosti, odnosno određujemanjem nivo obavezne rezerve i time omogućava bankama da poecaju obim kreditiranja, te da povećaju obim depozita u odnosu na vrednost obaveznih rezervi.

Drugi instrument monetarne kontrole, koji stoji na raspolaaganju centralnoj banci, je diskontna stopa. Diskontna stopa je kamatna stopa koju naplaćuje centralna banka kada se komercijalne banke zadužuju kod nje. Pretpostavimo da banke drže u obliku rezervi 10% vrednosti depozita, pri čemu nije bitno da li su one to same odredile ili je taj nivo rezervi odredila centralna banka. Ukoliko jednog trenutka banka ima veći iznos gottovine od propisanog minimuma (recimo 12% u odnosu na depozite), to ne znači da će ona taj višak gottovine da pozajmi u obliku novih kredita. Banka mora uporediti kamatnu stopu, koju će ostvariti na osnovu dodatnih kredita sa rizikom i troškovima, koji će nastati ako zbog novih kredita ili podizanja novca od strane depozitora količine gottovine u banci opadnu ispod propisanih 10%. To je momenat u kome se u analizu uključuje diskontna stopa. Ukoliko je kamatna stopa na tržištu 8%, a centralna banka je spremna kreditirati komercijalne banke po toj istoj stopi kada upadnu u teškoće, onda će komercijalne banke iskoristiti svu raspoloživu gottovinu do 10% i na osnovu nje će odobriti nove kredite. Komercijalne banke pozajmljuju novac uz kamatnu stopu od 8%, a ukoliko stvari krenu loše mogu se, za potreban iznos gottovine do propisanih 10%, zadužiti kod centralne banke istoj kamatnoj stopi. U ovom slučaju banke ne mogu izgubiti odgovarajuće kredite do maksimalno mogućeg iznosa, koji je određen visinom obavezne rezerve.

Ukoliko, pak centralna banka odluči da, bez obzira što je tržišna kamatna stopa 8%, kreditira komercijalne banke uz kaznenu kamatnu stopu od 10% onda je za komercijalnu banku bolje da ne povećava vrednost odobrenih kredita i da zadrži u obliku gottovine svih 12%. U takvim uslovima nije pametno pozajmljivati novac drugima uz 8% kamate, kada zbog dodatnog kreditiranja, banka lako može da doče u situaciju da se, usled nedostatka gottovine, i sama mora zadužiti kod centralne banke uz kamatnu stopu od 10%. U tom slučaju postoji rizik da se, zbog podizanja gottovine od strane depozitora, banka nače u situaciji da se zadužuje po kamatnoj stopi više od one koju sama može naplatiti. Dakle, dodatno kreditiranje može dovesti do gubitka banke pa je u tom slučaju racionalnije zadržati gottovinu u obliku rezerve iznad nivoa propisanog od strane centralne banke nego je pozajmljivati.

Prema tome, određivanjem diskontne stope na nivou iznad tržišne kamatne stope, centralna banka prisiljava komercijalne banke da se same odluče da drže veći obim gotovine u obliku rezerve nego što je propisana. Što je diskontna stopa veća, to su banke prisiljene da drže veći iznos gotovine u obliku rezervi iz straha da će, u slučaju nedostatka gotovine, gubiti deo profita zbog visoke diskontne stope. Tako se smanjuje obim kreditiranja, a time i obim depozita, odnosno ponuda novca.

Operacije na otvorenom tržištu su aktivnosti centralne banke kojima ona kupuje ili prodaje različite vrednosne papire na tržištu čime se smanjuje ili povećava količina novca u opticaju. Prepostavimo da je centralna banka neke zemlje štampala 1.000.000 jedinica novca i da ih je upotrebila za kupovinu državnih obveznica na otvorenom tržištu. Kupujući obveznice od banaka, preduzeća i stanovništva, centralna banka je kao protivvrednost obveznica davala novac. Nakon toga, manja je vrednost državnih obveznica koje poseduju komercijalne banke, privreda i stanovništvo za milion jedinica, ali je količina novca koju oni poseduju povećana za milion jedinica. U tom slučaju je došlo do svojevrsne gotovinske injekcije od milion novčanih jedinica u privredi. Manji deo ove gotovine ostaje u privatnim rukama, dok veći deo završava u obliku novih depozita u bankama, što omogućava rast gotovine u rezervama banaka, odnosno novo kreditiranje privrede, pa time i rast ponude novca.

Ukoliko banka iz sopstvenih rezervi proda državnih obveznica u vrednosti od 1.000.000 novčanih jedinica, to će dovesti do smanjenja gotovine kojim raspolaže stanovništvo i banke, što će neminovno umanjiti veličinu gotovine u rezervama banaka, odnosno mogućnosti kreditiranja od strane banaka i time smanjiti ponudu novca na tržištu. Treba primetiti da postoji minimalna razlika kada centralna banka prodaje obveznice bankama ili nebanskarskom sektoru (privreda i stanovništvo). Ukoliko centralna banka prodaje državne obveznice i druge vrednosne papire direktno bankama, to odmah dovodi do smanjenja obima obavezne rezerve kod komercijalnih banaka. Ako centralna banka prodaje vrednosne papire drugim subjektima (privreda i stanovništvo), oni će te papire platiti pomoću čekova što će opet dovesti do smanjenja gotovine kojom raspolaže u banke.

Funkcija banke banaka. Za nesmetano odvijanje procesa reprodukcije i potreba stalno rastuće privrede neophodno je da centralna banka obezbedi optimalnu likvidnost celokupnog mikrosistema. Međutim, za razliku od poslovnih banaka, centralna banka nema direktnе odnose sa sektorom privrede i stanovništva. Njeni glavni klijenti su poslovne banke koje su neka vrsta posrednika između centralne banke i sektora privrede i stanovništva. Zbog toga centralna banka preko kreditiranja poslovnih banaka (koje sa svoje strane kreditiraju privredu i stanovništvo) vrši snabdevanje makrosistema potrebnom

količinom novčane mase i na taj način obezbećuje njegovu optimalnu likvidnost.

U praksi postoje, uslovno rečeno, dve vrste kredita koje centralna banka odobrava poslovnim bankama, a to su:

- 1) Standardni ili redovni krediti. To je jedan od kanala emisije centralne banke koji je prisutan u ekonomski nedovoljno razvijenim zemljama i preko ovog kanala dobrim delom se obezbećuje likvidnost makrosistema. U nekim ekonomski razvijenim zemljama ne postoje redovni krediti centralne banke poslovnim bankama, a zadovoljavajuća likvidnost makrosistema se obezbećuje uz pomoć drugih instrumenata monetarnog regulisanja (operacijama na otvorenom tržištu, pre svega). Kod ovih zemalja centralna banka odobrava poslovnim bankama (i to veoma restruktivno) samo kredite za likvidnost.
- 2) Krediti za likvidnost. Ovu vrstu kredita centralna banka odobrava poslovnim bankama samo u izuzetnim slučajevima, kada dolazi do neusklađenosti u prilivu i odlivu sredstava (što poslovnu banku vodi u nelikvidnost), a iscrpljeni su svi drugi načini uravnoteženja priliva i odliva novčanih sredstava poslovne banke.

Stabilnost sistema poslovnih banaka podrazumeva da one same vode računa o svojoj likvidnosti, te da raspolažu sredstvima neophodnim za premoščavanje neusklađenosti u prilivima i odlivima sredstava. Da bi sačuvala svoju likvidnost poslovne banke imaju na raspolaganju četiri linije odbrane.

Prvu liniju odbrane čine obavezne rezerve (ili primarne rezerve likvidnosti) koje su poslovne banke po zakonu dužne da drže kod centralne banke. U XIX veku u većini zemalja je zakonski propisano da su poslovne banke obavezne da deo svog finansijskog potencijala izdvajaju i drže kod centralne banke kao obavezne rezerve.

Druga linija odbrane su sekundarne rezerve likvidnosti koje poslovne banke po sopstvenoj odluci (na bazi iskustva, procena i mogućnosti) drže na svom računu za premoščavanje neusklađenosti u prilivu i odlivu sredstava, odnosno radi saniranja eventualnih iznenađenja u pogledu likvidnosti banke.

Ukoliko je ta neusklađenost ozbiljnija, te primarne i sekundarne rezerve likvidnosti nisu dovoljne da se ona prevaziđe, aktivira se i treća linija odbrane likvidnosti preko korišćenja pozajmica (kredita) na tržištu novca. Međutim, kada dolazi do ozbiljnijih poremećaja i kada celokupan sistem poslovnih banaka ima probleme sa održavanjem likvidnosti nije moguće koristiti ni ove kredite (tražnja za njima znatno premašuje ponudu) i poslovne banke su primorane da pribegavaju četvrtoj, poslednjoj liniji odbrane likvidnosti.

Četvrtu liniju odbrane likvidnosti banke čine krediti za likvidnost koje dobija od centralne banke. U ovim slučajevima centralna banka se pojavljuje kao poslednje utočište za poslovne banke, odnosno kao garant likvidnosti bankarskog sistema. Međutim, treba naglasiti da centralna banka nije bezuslovni garant likvidnosti sistema poslovnog bankarstva, a još manje branilac likvidnosti svake pojedinačne poslovne banke. Zbog toga i ne postoji automatsko pravo poslovnih banaka na dobijanje kredita za likvidnost, a ni obaveza centralne banke da ih odobrava. Poslovna banka mora, pre nego što se obrati centralnoj banci za odobravanje kredita za likvidnost da iskoristi sve mogućnosti za prevazilaženje nelikvidnosti. Ukoliko ipak centralna banka odobrava kredite za likvidnost ona to radi posle sprovedene detaljne kontrole poslovanja poslovne banke i obezbećenja pokrića za ove kredite koji se odobravaju pod ne baš povoljnim uslovima (visoke kamatne stope, kratki rokovi vraćanja kredita).

Funkcija bankara države, odnosno vlade. Mi smo već naglasili da postoji tesna veza između centralne banke i države nezavisno od toga kome pripada osnivački kapital centralne banke. U funkciji bankara države, odnosno vlade centralna banka se pojavljuje kao njihov blagajnik, konsultant i kreditor.

U centralnim bankama mnogih država su otvoreni računi vlade i njihovih ministarstava. Preko njih se vrši priliv budžetskih prihoda i izmirenje budžetskih rashoda. Tradicionalno se kod centralne banke nalaze zlatne i devizne rezerve zemlje i preko njih se vrše međunarodni obračuni.

Centralna banka konsultuje vladu po čitavom nizu pitanja, kao npr. pri formulisanju ekonomske politike, po pitanjima emisije državnih zajmova i sl. U međunarodnim finansijskim institucijama centralna banka predstavlja svoju državu.

Preko kreditiranja države centralna banka vrši finansiranje državnog duga i deficitarnog budžeta. To se naročito koristi u ekonomski nedovoljno razvijenim zemljama, dok razvijene zemlje to izbegavaju i u mnogim od ovih zemalja ne postoji direktno kreditiranje države od strane centralne banke. Zbog toga ova funkcija centralne banke je jedna od najvažnijih kod prve grupe zemalja, a znatno manje važna kod ekonomski razvijenih zemalja.

Kontrolna funkcija (funkcija bankarskog nadzora). Ova funkcija centralne banke realizuje se preko praćenja (monitoringa), kontrole i korigovanja poslovne aktivnosti poslovnog bankarstva. Stalno praćenje funkcionisanja sistema poslovnog bankarstva u zemlji, koje vrši centralna banka, neophodna je da bi se obezbedila stabilnost kreditnog sistema jer od toga, u velikoj meri, zavisi i stabilnost cele privrede.

Po pravilu, nadzor nad poslovnim bankama obavlja centralna banka neposredno ili zajedno sa drugim organima (najčešće sa ministarstvima finansija, bankarskim komisijama, službama kontrole novčanog opticanja i sl.), kao što je to slučaj u SAD. U nekim zemljama (kao npr. u Nemačkoj, Švajcarskoj, Japanu itd.) organi koji vrše bankarski nadzor su institucionalno odvojeni od centralne banke ali centralna banka neće imati sarađujuće sa njima, uzima učešće u njihovom radu i pruža im konsultantske usluge.

Osnovni pravci bankarskog nadzora centralne banke nad poslovnim bankama su: izdavanje (i oduzimanje) dozvola za rad i obavljanje određenih vrsta operacija (npr. deviznih, sa hartijama od vrednosti i sl.), provera i analiza finansijskih izveštaja propisivanjem određenih normativa i kontrola njihovog poštovanja, provera operativnog poslovanja itd.

Poslednjih decenija sistem bankarskog nadzora dobija međunarodni karakter, što je povezano sa internacionalizacijom bankarskog poslovanja i globalizacijom svetske privrede. Još 1975. godine rukovodioci centralnih banaka 10 ekonomski razvijenih evropskih zemalja formirali su Bazelski komitet bankarskog nadzora i regulisanja, koji je 1997. godine usvojio dokument „Osnovni principi efikasnog nadzora nad bankarskim poslovanjem“, kojeg treba da se pridržavaju sve zemlje članice.

Funkcija organizacije platnog prometa. Prvobitno se delatnost centralne banke u ovoj sferi svodila na njenu emisionu funkciju, odnosno izdavanjem novčanica i kovanog novca kojim se vršilo gotovinsko plaćanje. Vremenom sa pojavom i brzim širenjem bezgotovinskog plaćanja, odnosno bezgotovinskog prometa. Centralna banka dobija i funkciju organizatora platnog prometa. Centralna banka je obavezna da obezbedi brzo i efikasno funkcionisanje platnog prometa u zemlji.

Treba naglasiti da neposredno učešće centralne banke u platnom prometu nije obavezno, pošto se funkcija mnogih centralnih banaka u ovoj sferi svodi na organizaciju i kontrolu obavljanja platnog prometa, a sam platni promet može da se obavlja preko poslovnih banaka ili specijalizovanih organizacija za platni promet.

Spoljnoekonomski funkciji. U okviru ove funkcije centralna banka reguliše plaćanja i kreditiranje prema inostranstvu i upravljanju spoljnim dugovima i deviznim rezervama zemlje, te vodi računa o stabilnosti deviznog kursa. Centralna banka učestvuje u pripremi odgovarajućih međunarodnih ugovora i uspostavlja veoma tesnu saradnju sa bankama drugih zemalja, te sa međunarodnim finansijskim organizacijama, u prvom redu, sa međunarodnim monetarnim fondom (MMF), Svetskom bankom i Bankom za međunarodna poravnjanja (BIS).

Razvojna funkcija. Centralne banke pojedinih po pravilu ekonomski slabije razvijenih zemalja obavljaju i značajnu razvojnu funkciju. To vrše najčešće uz pomoć selektivnog kreditiranja privrednih grana. Drugim rečima, pojedine grane se kreditiraju pod znatno povoljnijim uslovima (niža kamatna stopa, duži i rokovi otplate i sl.) kako bi se podstakao njihov brži rast, a što bi trebalo da dovede do promene privredne strukture i dinamiziranja ukupne privredne aktivnosti zemlje.

Informaciono-istraživačka funkcija. Kod mnogih centralnih banaka, u prvom redu ekonomski razvijenih zemalja, veoma značajna je njihova naučno-istraživačka delatnost i one često predstavljaju značajne informaciono statističke centre u kojima su koncentrisani dragoceni podaci ne samo iz monetarne sfere, nego i pokazatelji o realnom sektoru privrede.

Centralne banke pre svega vrše istraživanja u monetarnoj oblasti, ali mnoge od njih vrše i veoma značajna istraživanja ekonomske konjekture u realnom sektoru privrede. Rezultati do kojih se dolazi tim istraživanjima značajni su za formulisanje i sprovođenje mera monetarne i ukupne ekonomske politike.

Mnoge centralne banke imaju velika prava u dostupu informacijama, ne samo kod bankarskih organizacija nego i kod ostalih privrednih subjekata, što im omogućava da raspolažu veoma bogatim bazama podataka. Tako centralne banke Nemačke, Belgije, Španije i još nekih zemalja imaju centralizovane baze podataka o bilansima banaka i preduzeća. Na taj način centralne banke postaju značajni informaciono-statistički centri koji raspolažu obiljem dragocenih informacija, a koje se koriste u naučno-istraživačkom radu u samim centralnim bankama, premda su one od velike koristi i za mnoge državne organe, naučne institucije i druga zainteresovana lica.

Informaciono-istraživačka funkcija centralne banke podrazumeva i konsultativnu i edukativnu delatnost. Često centralne banke u cilju razmene informacija, prezentacije svojih istraživačkih radova, konsultacija i obučavanja kadrova organizuju naučne konferencije, savetovanja, seminare.

14.4. Operacije i bilans centralne banke

Centralna banka ostvaruje svoje funkcije kroz bankarske operacije koje mogu da budu pasivne i aktivne.

U osnovne pasivne operacije centralne banke spadaju emisija gotovog novca, prijem depozita poslovnih banaka, te depozita neposrednih komitenata centralne banke.

U osnovne aktivne operacije centralne banke spadaju kreditni poslovi sa poslovnim bankama i neposrednim komitentima centralne banke, te operacije na ostvorenom tržištu hartija od vrednosti i devizne operacije centralne banke. Centralna banka, po pravilu, nikad direktno ne kreditira privredu i stanovništvo, ali u nekim zemljama, uglavnom ekonomski slabije razvijenim kod kojih je finansijsko tržište slabo razvijeno, rasprostranjeno je odobravanje kredita poslovnim bankama i neposrednim komitentima od strane centralne banke. Kod ekonomski razvijenih zemalja sa moćnim finansijskim tržištem aktivne operacije centralna banka ostvaruje, najvećim delom, preko operacija na otvorenom tržištu hartija od vrednosti, gde su najznačajnije operacije na tržištu državnih obveznica. Osnovne operacije centralne banke odražavaju se u njenom bilansu. Pojednostavljen bilans centralne banke ima sledeće pozicije:

Aktiva

- krediti centralne banke poslovnim bankama,
- krediti centralne banke neposrednim klijentima,
- devizni računi centralne banke.

Pasiva

- depoziti poslovnih banaka kod centralne banke,
- depoziti neposrednih komitenata kod centralne banke,
- gotov novac u opticaju.

Pored ovih osnovnih operacija u bilansu centralne banke se nalaze i druge: fondovi, neraspoređeni profit ili nepokriveni gubici, interne rezerve itd.

14.5. Komponente koje određuju ponudu novca

Ponuda novca u čitavoj privredi proističe iz procesa u kome su kao akteri uključeni: centralna banka, nebanskarski sektor i sektor banaka. U cilju lakšeg razumevanja procesa koji određuje ponudu novca moguće je pribeci pojednostavljenju i poći od toga da postoji samo jedna klasa depozita D. Na osnovu toga količina novca u datom trenutku se definiše kao zbir depozita D i gotovog novca CU:

$$M = D + CU.$$

Nebanskarski sektori utiču na određivanje ponude novca jer njihova tražnja za gotovim novcem na jednoj strani i tražnja za depozitnim novcem, na drugoj strani, utiču na oba elementa ponude novca. Banke imaju ulogu jer depoziti predstavljaju stavku u pasivi njihovog bilansa. Centralna banka ima najvažniju ulogu u određivanju ponude novca. Ona može direktno da kontrolise količinu primarnog novca, a preko nje i količinu emitovanog novca.

Ponašanje centralne banke, nebankarskih sektora i banaka u procesu određivanja ponude novca može se sintetizovati kroz tri varijable, i to:

- 1) količina primarnog novca,
- 2) stopa gotovog novca prema depozitima,
- 3) stopa rezervi banaka kod centralne banke.

14.6. Primarni novac

U sastav primarnog novca ili monetarne baze ulaze depoziti banaka kod centralne banke i gotov novac:

$$H = R + CU$$

Gotov novac predstavlja zajedničku stavku primarnog novca i ponude novca. Novčanice emitovane od strane Sistema federalne rezerve i rezerve koje drže banke na računu kod Sistema federalne rezerve su obaveze centralne banke prema bankama članicama.

Bilans sistema federalnih rezervi izgleda ovako:

Aktiva

- zlato i devize,
- krediti Sistema federalnih rezervi (zajmovi i diskonti, državne hartije od vrednosti, ostali krediti),
- ostala sredstva.

Pasiva

- gotov novac,
- depoziti banaka kod Sistema federalnih rezervi,
- ostali depoziti,
- kapital.

S obzirom da je u centralnoj banci SAD zakonom zabranjeno da daje kredite Trezoru i drugim neposrednim korisnicima u aktivi se ne pojavljuje stavka krediti centralne banke neposrednim korisnicima. Stavka „zajmovi i diskonti“ održava ulogu Sistema federalnih rezervi kao zajmodavca koji obezbećuje primarni novac bankama kojima je potreban. Kamatna stopa koju centralna banka zaračunava bankama na svoje zajmove naziva se diskontna stopa. U cilju smanjenja količine primarnog novca Sistem federalnih rezervi prodaje državne hartije od vrednosti. Za iznos prodatih hartija od vrednosti smanjuje se stavka u aktivi bilansa Sistema federalnih rezervi „državne hartije“

od vrednosti“, a u pasivi stavka „depoziti banaka kod Sistema federalnih rezervi“. Time se uspostavlja bilansna ravnoteža na nižem nivou.

Treći način na koji centralna banka može da utiče na količinu primarnog novca predstavlja prodaja i kupovina deviza tj. intervencije na deviznom tržištu. U nastojanju da utiče na kretanje kursa dolara Sistem federalnih rezervi pribegava povremenim kupovinama i prodajama stranih konvertibilnih valuta. Ukoliko centralna banka kupuje devize dolazi do povećanja primarnog novca jer Sistem federalnih rezervi plaća kupljene devize ivećanjem sopstvenih obaveza. Ukoliko Sistem federalnih rezervi pokušava da neutralizuje efekte svojih intervencija na deviznom tržištu na primarni novac istovremenim operacijama na otvorenom tržištu, onda se govori o pokušaju stabilizacije efekata deviznih transakcija na količinu primarnog novca.

14.7. Stopa primarnog novca prema depozitima

Stopa gotovog novca prema depozitima se izračunava kao odnos gotovog novca i ukupnih depozita:

$$cu = CU / D$$

Stopa gotovog novca prema depozitima određena je ponašanjem stanovništva, tj. sklonosću stanovništva da u većoj ili manjoj meri zadržava gotov novac. Razvijenost bankarske mreže utiče na tu sklonost. Ukoliko u blizini mesta stanovanja postoji banka koja raspolaže mašinom sa gotovinom preko koje je i danju i noću moguće povlačiti gotovinu, pojedinci će u proseku držati manje gotovine. Tokom godine stopa gotovog novca varira pod uticajem sezone. U SAD je pravilo da najveću vrednost dostiže krajem godine.

14.8. Stopa rezervi banaka kod centralne banke

Rezerve banke predstavljaju deo aktive u bilansu banke koji se drži u obliku gotovog novca u trezoru banke ili kao depozit kod centralne banke. Banke moraju držati deo rezervi u gotovom novcu kako bi bile spremne da zadovolje potrebe klijenata koji traže da dobiju deo gotovine. Deo rezervi koji banke drže za potrebe dnevnih transakcija je manji u odnosu na deo rezervi koji drže kod centralne banke na osnovu zakonskih propisa o obaveznim rezervama. Stopa rezervi banaka (re) se izračunava kao odnos rezervi banaka (R) prema depozitima banaka (D):

$$re = R / D$$

ona je manja od 1, jer u aktivi bilansa banaka, pored rezervi, figuriraju krediti klijentima, ulaganja u hartije od vrednosti itd. U pasivi pojednostavljenog

bilansa banaka su samo depoziti. Nivo stope rezervi banaka određen je: prvo, stopom obavezne rezerve na depozite koja je predmet regulacije od strane centralne banke, drugo, viškom rezervi, tj. rezervama koje banke drže da održe iznad obaveznih rezervi.

Obavezne rezerve su važan deo mehanizma preko koga centralna banka kontroliše ponudu novca. Stopa obavezne rezerve nije ista za sve depozite. Iznos rezervi koje banke drže iznad obaveznih rezervi – višak rezervi – zavisi od projektovane dinamike gotovinskih isplata i plaćanja drugim bankama. Motivisane maksimiranjem profita banke teže da taj iznos bude što manji. Rezerve ne donose kamatu, pa što je manji njihov iznos banka može više sredstava da plasira u vidu kredita ili da poveća kupovine hartija od vrednosti koje donose kamatu. Ukoliko banka doče u poziciju da nema dovoljno rezervi, na raspolaganju su joj dve opcije:

- 1) kratkoročne pozajmice kod drugih banaka koje imaju višak rezervi i
- 2) kratkoročne pozajmice kod centralne banke.

U prvom slučaju banka na pozajmljena sredstva plaća kamatu po stopi koja preovladava na tržištu kratkoročnih međubankarskih pozajmica, a u drugom slučaju diskontnu stopu. Centralna banka utiče na troškove pribavljanja sredstava zbog manjka rezervi direktno, kroz utvrđivanje visine visine diskontne stope, ili indirektno, kroz uticanje na visinu kamatne stope na kratkoročne međubankarske pozajmice. Pri datoj stopi obavezne rezerve koju utvrđuje centralna banka izbor stope rezervi prema depozitima kod date banke opredeljuju tri faktora. Prvo, ukoliko je poslovanje date banke u prošlosti karakterisalo postizanje izrazito velike oscilacije u priliku i odlivu depozita i gotovog novca ona će neizvesnost kompenzovati kroz veću stopu rezervi. Drugo, povećanje diskontne stope izaziva povećanje stope rezervi banke ne samo zbog eksplicitnog troška koji nastaje po osnovu korištene pozajmice kod centralne banke, već i zbog opasnosti da se usled češćeg posezanja za pozajmicama kod centralne banke plaćaju penali u vidu više kamatne stope, a klijenti ocene tu banku kao nepouzdanu za ulaganje slobodnih sredstava. Treće, što je veća tekuća tržišna kamatna stopa, znači da je gubitak zbog držanja celih rezervi veći, što povećava smanjenje stope rezervi banke. To znači da tržišna kamatna stopa utiče na ponudu novca.

14.9. Komponente koje određuju ponudu novca

Centralna banka ostvaruje svoje funkcije kroz bankarske operacije koje mogu da budu aktivne i pasivne.

Ponuda novca proistiće iz procesa u kome su kao akteri uključeni centralna banka, nebankraski sektor i sektor poslovnih banaka. Količina novca (M) u

čitavoj privredi u datom trenutku se izračunava kao zbir depozita (D) i gotovog novca (CU)

$$M = D + CU$$

Ponuda novca se može determinisati putem tri faktora: količine primarnog novca ili monetarna baza, stope gotovog novca prema depozitima i stope rezervi banke kod centralne banke.

Količine primarnog novca ili monetarna baza obuhvataju depozite poslovnih banaka kod centralne banke i gotov novac: gotov novac predstavlja zajedničku stavku primarnog novca i ponude,

Fed (Federalne državne rezerve) podrazumevaju državne hartije od vrednosti i predstavljaju glavnu polugu preko koje se utiče na količinu primarnog novca, a predstavljaju operacije na otvorenom tržištu preko kupovine i prodaje državnih hartija od vrednosti u cilju smanjivanja količine primarnog novca. Fed prodaje državne hartije od vrednosti.

Stopa gotovog novca prema depozitima se izračunava kao odnos gotovog novca prema ukupnim depozitima, a može se izraziti i kao:

- Odnos gotovog novca i novčane mase u utem smislu,
- Odnos gotovog novca i transakcionalih depozita.

Stopa rezervi banke kod centralne banke (re) se izračunava kao odnos rezervi banke (R) prema depozitima banaka (D).

Rezerve pasivnih banaka predstavljaju deo aktive u bilansu banke koji se drži u obliku gotovog novca u rezoru banaka ili kao depozit kod centralne banke, koje poslovne banke moraju držati da bi bile spremne da zadovolje potrebe svojih klijenata koji traže da dođu do gotovine.

Obavezne rezerve su važan mehanizam preko koga centralna banka kontroliše ponudu bankarskog novca:

- Obavezne rezerve nisu iste za sve depozitare, tako da stopa obavezne rezerve varira u zavisnosti od veličine banke,
- Na transakcione depozite se primenjuje viša stopa obaveznih rezervi, nego što je to slučaj na štedne i oročene depozite.

Iznos rezervi koje banke drže iznad obaveznih rezervi (višak rezervi) zavisi od projektovane dinamike gotovinskih isplata i plaćanja drugim bankama.

Ako poslovna banka dođe u situaciju da nema dovoljno rezervi na raspolažanju, postoje dva rešenja:

- Kratkoročna pozajmica kod drugih banaka koje imaju višak rezervi, u kom slučaju na pozajmljena sredstva plaća kamatu po stopi koja preovladava na tržištu kratkoročnih međubankarskih pozajmica.
- Kratkoročna pozajmica kod centralne banke, u kom slučaju plaća kamatu po utvrđenoj diskontnoj stopi.

14.10. Evropska centralna banka (ECB)

Meseca juna 1988. godine EC (European Council) ovlastio je tadašnjeg predsednika Evropske komisije Jaques Deloresa da analizira i predloži konkretne faze ostvarivanja evropske ekonomske unije. Delores je formirao komisiju koju su sačinjavali svi guverneri centralnih banaka zemalja EC koja je pripremila tzv. Delorev izveštaj, prema kome je ekonomska i monetarna unija (EMU) trebalo da se ostvari u tri faze.

Na bazi tog izveštaja EC je juna 1989. godine odlučio da prva faza koja realizuje projekte ekonomske i monetarne unije treba da počne 1. jula 1990. godine, a to je datum sa kojim je trebalo da u principu sva ograničenja na kretanje kapitala između zemalja članica budu ukinuta.

Da bi se moglo pristupiti realizaciji druge i treće faze bilo je neophodno izvršiti određena prilagođavanja u tzv. Rimskom sporazumu, kojim je osnovana Evropska ekonomska komisija preteča današnje EU. Taj sporazum, čiji je zvaničan naziv Sporazum o Evropskoj uniji postignut je u decembru 1991. godine, a potписан 7. februara 1992. godine u Maastrichtu, poznat je u javnosti pod nazivom Sporazum iz Maastrichta. Međutim, zbog problema koji su nastali u ratifikaciji sporazuma na nacionalnom nivou došlo je do kašnjenja u primeni, tako da on nije praktično stupio na snagu do 1. novembra 1993. godine.

Početak druge faze EMU vezuje se za ustanavljanje Evropskog monetarnog instituta (EMI) 1. januara 1994. godine. To je bila prelazna institucija. EMI nije imao odgovornost za vođenje monetarnih politika u EU, niti je imao ovlašćenja za sprovodenje deviznih intervencija. EMI je imao dva glavna zadatka: jačanje saradnje između centralnih banaka i koordinacije monetarnih politika i da obavi potrebne pripreme za uspostavljanje evropskog sistema centralnih banaka (ESCB) za vođenje jedinstvene monetarne politike i za kreiranje jedinstvene valute u trećoj fazi.

Decembra 1995. godine EC na sastanku u Madridu se saglasio da jedinstvena evropska valuta pod nazivom (EUR) bude uveden 1. januara 1999. godine, kada počinje treća faza realizacije EMU.

Decembra 1996. godine EMI je pripremio izveštaj EC na osnovu koga su definisane osnovne Rezolucije EC o principima i osnovama novog mehanizma deviznih kurseva (ERM II) koji je prihvaćen juna 1997. godine. EC je juna 1997. godine usvojio Pakt o stabilnosti i rastu sa ciljem daljeg jačanja fiskalne discipline u EU.

EC je decembra 2. decembra 1998. godine konstatovao da je 11 zemalja članica EU (Belgija, Holandija, Španija, Francuska, Irska, Italija, Luksemburg, Holandija, Austrija, Portugal i Finska) ispunilo sve neophodne uslove za pristupanje jedinstvenoj evropskoj valuti 1. januara 1999. godine. Te zemlje će praktično postati učesnici treće faze EmU. Švedska i Grčka još nisu ispunile uslove, a Velika Britanija i Danska još nisu donele odluku da uđu u EMU.

Od 1. juna 1998. počela je da radi Evropska centralna banka (ECB), a ECB i nacionalne centralne banke zemalja eura formiraju evropski sistem centralnih banaka (ESCB).

Primarni cilj ESCB jeste obezbeđivanje cenovne stabilnosti, a na principima otvorene tržišne privrede sa slobodnom konkurencijom, uz afirmaciju efikasne alokacije resursa.

Osnovni zadaci ESCB uključuju:

- Definisanje i sprovođenje monetarne politike EU,
- Rukovanje deviznim poslovima,
- Držanje i upravljanje deviznim rezervama zemalja članica,
- Omogućavanje što efikasnijeg platnog prometa,
- Sprovođenje prudencijalnog nadzora nad kreditnim institucijama i stabilnost finansijskog sistema.

Kapital koji raspolaže ECB je 5 milijardi eura koje su platile zemlje članice ESCB. Formula za utvrđivanje učešća u osnivačkom kapitalu bila je zasnovana na učešću u GDP i stanovništu EU. Pored toga, svaka zemlja članica učestvuje u formiranju deviznih rezervi ECB do ukupnog iznosa od 50 milijardi eura.

Euro jedinstvena valuta sastoji se od 100 centi. Na samom kraju 1998. godine utvrđen je čvrst kurs između eura i svih nacionalnih valuta.

Da bi neka zemlja mogla pristupiti jedinstvenoj evropskoj valuti, ona mora da ispuni sledeće uslove:

- Stopa inflacije ne sme da bude veća od 1,5 procenatnih poena iznad nivoa koje ostvaruju tri najuspješnije zemlje,

- Dugoročne kamatne stope ne smeju biti veće od 2 procentna poena iznad kamatnih stopa u već pomenute tri najuspešnije zemlje,
- Niski fiskalni deficit, koji ne smeju premašiti nivo od 3% BDP,
- Devizni kurs mora biti stabilan unutar Evropskog monetarnog sistema,
- Postojanje nezavisne centralne banke.

Kontrolna pitanja

1. *Pojam i istorija centralne banke*
2. *Status, organizacija i upravljanje centralnom bankom*
3. *Funkcije centralne banke*
4. *Komponente koje određuju ponudu novca*
5. *Stopa primarnog novca prema depozitima*
6. *Stopa rezervi banaka kod centralne banke*
7. *Komponente koje određuju ponudu novca*
8. *Evropska centralna banka (ECB)*

15. Teoretičari XX veka i novih ekonomskih pravaca

Danas se govori o sedam najvažnijih makroekonomskih škola:

- 1) Kenzijanska,
- 2) Monetaristička,
- 3) Nova klasična makroekonomija (monetarni ciklus),
- 4) Nova kklasična makroekonomija (realni ciklus),
- 5) Novi kenzijanci,
- 6) Austrijanci, i
- 7) Postkenzijanci.

Nobelovac Milton Friedman je napisao „Postoji široka saglasnost oko ciljeva ekonomske politike: visoka zaposlenost, stabilne cene, brzi rast. Manja saglasnost postoji oko toga u kojoj meri su ovi ciljevi međusobno uskladljivi, a najmanja saglasnost postoji oko pitanja uloge koju pojedini instrumenti mogu i treba da imaju u postizanju ciljeva.“

15.1. Kenzijanci

Džon Majnard Kejns (1883-1946) je bio engleski matematičar i ekonomista. Broji se među najznačajnije ekonomiste uopšte. Njegove radikalne ideje i dan danas imaju veliki uticaj na ekonomske i političke teorije.

U ekonomskoj nauci makroekonomija i izučavanje makroekonomskih agregata dobijaju na značaju tridesetih godina prošlog veka. Nakon dugogodišnjeg interesovanja za mikroekonomski pitanja, pojavili su se problemi, naročito u periodu Velike depresije (1929-1933), koji su u prvi plan stavili pitanja zaposlenosti, cena i određivanja ravnoteže društvenog proizvoda. Iz takve orijentacije proizašao je veliki broj teorija poslovnih ciklusa i na osnovu njih brojni paketi ekonomskih politika namenjenih stabilizaciji privrednih tokova. Teorija koja je učinila prevrat u ekonomskoj misli u prvim decenijama ovog veka dobila je ime po njenom utemeljivaču Džon Majnard Kejnsu. Radikalne promene u načinu razmišljanja ekonomista, koje su podstaknute njegovim radom „Opšta teorija zaposlenosti, kamata i cena“ u istoriji ekonomske misli označene su kao kenzijanska revolucija.

Ekonomska kriza (1929-1933) je izraz sloma liberalne teorije privrednog razvoja jer je laissez-faire (neka sve ide svojim tokom) doveo do problema realizacije roba, do neiskorišćenih kapaciteta i velikog porasta nezaposlenosti. Polazeći od ovog Kjejns sugerise neophodnost aktivne uloge države u regulaciji

privrednog ţivota preko osnovnih agregata ekonomskog makrosistema, a prvenstveno preko povećane traţnje i potrošnje.

Osnovni instrumenti Kejnsovog modela počivaju na:

- nacionalnom dohotku,
- potrošnji,
- zaposlenosti,
- investicijama i
- kamatnoj stopi.

Po Kejsnu ekonomski rast zavisi od sklonosti ka potrošnji, graničnoj efikasnosti kapitala i kamatnoj stopi.

Posebno značenje Kejns pridaje odnosu između štednje i investicija. Po njemu ušteda se mora odmah pretvoriti u investicije i čim doće do tezaurisanja štednje nastaju poremećaji u razvoju.

Glavni instrumenti za podsticanje razvoja naslanjaju se na:

- a) ekspanzivnu kreditnu politiku putem niske kamatne stope i
- b) fiskalnu politiku, kojim putem se vrši veće zahvatanje dohotka privrede za povećane budžetske potrošnje (uključiv i investicije) i time podizanje kupovne moći.

Ključni činilac razvoja predstavljaju investicije. Jedinicom investicija se stvara određena količina dohotka, od čega jedan deo ide za potrošnju, a drugi deo se štodi, a od čega se opet jedan deo investira. Sada se sa ovim novim investicijama čitav proces obnavlja i tako kroz više ciklusa dolazi do multiplikacije efekata početne investicije na stvaranje dohotka, i on se, ako je marginalna stopa štednje jednak 1/3, povećava za tri puta. I to je vrednost matričnog multiplikatora.

U nedostatku modela mogu dase navedu sledeći:

- što se ne uočava da su kamate prvenstveno ekonomski fenomen (a samo su na kratak rok monetarni fenomen),
- što se investicije ne vide kao elemenat ponude,
- što se razvoj, ipak, posmatra jednostrano (oslanjajući se samo na investicije),
- što se polazi od toga da je problem razvoja lociran jedino na potraţnji, a ne i u proizvodnji.

Pol Samuelson, američki ekonomista, dobitnik Nobelove nagrade za ekonomiju je rođen 15.05.1915. godine. Doktorirao je na Harvrdju 1941. godine. Uglavnom je radio na MIT-u.

Dao je fundamentalne doprinose u brojnim oblastima teorijske ekonomije, kao što su potrošačka teorija, ekonomika blagostanja, spoljna trgovina, finansijska teorija, opšta i dinamička ravnoteža, teorija kapitala, makroekonomija. Smatran je najvećim ekonomskim teoretičarem ruge polovine XX veka.

Prvo važno delo mu je „Osnovi ekonomske analize“, u kome je reformulisao klasičnu ekonomsku teoriju na moderan, matematički način. Nobelovu nagradu za ekonomiju dobio je 1970. godine.

Džejms Tobin, američki ekonomista (1918-2002), dobitnik je Nobelove nagrade za ekonomiju za analizu finansijskih tržišta i njihovih odnosa sa odlukama o potrošnji, zaposlenošću, proizvodnjom i cenama.

Lorens Klajn, američki ekonomista (1920-), jedobitnik Nobelove nagrade za ekonomiju i stvaranje ekonometrijskih modela i njihovu primenu na analizu ekonomskih fluktuacija i ekonomskih politika.

Robert Solow, američki ekonomista, rođen 1921. dobitnik je Nobelove nagrade za ekonomiju za doprinos teoriji ekonomskog rasta.

15.2. Neokenzijanci

Sledbenici Kejnsa nazivaju se neokenzijanci i njihovi istaknuti predstavnici su: Hansen, Robinson, Kaldor, itd.

Alvin Harvi Hansen (1887-1975) spada u tzv. ortodoksne kenzijance i po njemu industrijska društva su došlau fazu zrelosti gde gube snagu klasične karakteristike investicija zato što se s jedne strane odvija rast stanovništva dok s druge strane tehnički proces vodi u štedi rada. Ovo stanovište takođe implicira deficitarno budžetsko finansiranje preko državnog duga radi porasta potražnje (sa investicijama) i podsticanja privrednog porasta.

Džean Robinson (1903-1983) personifikuje tzv. levu struju neokenzijanaca. Ona odbacuje teoriju cena maršalijanskog smera zbog postojanja monopolističkih struktura i drugih ograničavajućih faktora koji deluju na ponudu i tražnju.

Nikolas Kaldor je rođen 12. maja 1908. godine u Budimpešti, a umro je 1. oktobra 1986. godine u Kembriđu.

I neokenzijanci polaze od državne intervencije u privredi i značaja investicija, ali za njih nije ključna stvar kratkoročna ravnoteža već stabilna stopa rasta privrede. Polazeći od toga da štednja i investicije određuju nivo nacionalnog dohotka i zaposlenosti neokenzijanci upozoravaju da postoji više ravnotežnih stanja, na raznim nivoima zaposlenosti i država treba da interveniše u tom cilju da se ravnoteža na tačka (presek kriva štednje i investicije) pomeri ka tački pune zaposlenosti.

15.3. Neoklasična i liberalna škola

Sedamdesetih godina prošlog veka, nakon dominacije Kejnsove doktrine državnog intervencionizma u zapadnim privredama, dolazi do ozbiljnijih poremećaja u njihovom funkcionisanju. To se ispoljavalo pojavom inflacije, opadanjem stope privrednog rasta te pojavom većeg stepena nezaposlenosti.

Ovo je dovelo do renesanse neoklasične ekonomске misli i liberalne škole. U pripadnike neoklasične škole spadaju oni autori koji se drže tradicionalnih stavova o individualnom interesu i slobodnoj konkurenciji, a delovanje ekonomskih zakona se nastoji učiniti više egzaktnim preko matematičke aparature prilagođene marginalnoj analizi. Ovi prilazi su više okrenuti parcijalnim pitanjima, a manje opštim zakonitostima. Tako se autori ovih teoretskih pogleda počinju poseno baviti teorijom individualnih cena (naročito Alfred Maršal).

Alfred Maršal (1842-1924), rođen u Bermondsiju, London, Engleska, bio je jedan od najuticajnijih ekonomista svoga vremena. Njegova knjiga „Principi Političke Ekonomije“ (1890) je sjedinila teorije ponude i tražnje, marginalne korisnosti i cene proizvodnje u koherentnu celinu. Ova knjiga je bila glavni ekonomski udžbenik u Engleskoj dugo vremena.

Neoklasična škola polazi od perfektnog tržišta gde se troškovi (dohoci) faktora proizvodnje uskladjuju odnosima cena. Po ovoj školi proizvodnja je uvek maksimalna, a tržišni mehanizam osigurava uspešan razvoj privrede kao i punu zaposlenost faktora proizvodnje uz odgovarajuću tražnju.

Kritika pristalica nove klasične ekonomije (jedna od centralnih ličnosti je nobelovac Robert Lucas) izražena je u pitanju: zašto bi racionalni privredni subjekti formirali očekivanja o kretanju cena na osnovu kretanja cena u prethodnom periodu. Odnosno zašto bi to oni radili na taj način kada se promenama agregatne tražnje sistematski pojavljaju greške u tom rezonovanju? Pristalice novog pravca smatraju da privredni subjekti neće istrajati u pravljenju takvih sistematskih grešaka. Oni tvrde da privredni subjekti formiraju

racionalna očekivanja, odnosno da ne prave sistematske greške koje mogu da izbegnu.

Robert Lukas, američki ekonomista, je dobitnik Nobelove nagrade za doprinos napretku na područjima analize potrošnje, monetarne istorije i teorije i za demonstraciju složenosti stabilizacije politike.

Teoretičari neoklasične škole, nadalje, ukazivali su na štetnost monopolja, a zalađali su se i za pravedniju raspodelu nacionalnog dohotka. Ovo poslednje je preraslo u tzv. teoriju blagostanja (Pigu) kao izraz pokušaja ublažavanja protivrećnosti kapitalističkog sistema.

Artur Sesil Pigu (1877-1959) bio je engleski ekonomista, poznat po radu na mnogim poljima, a posebno u ekonomici blagostanja.

Može se primetiti i to da neoklasična ekonomска škola nije uspela da pomiri dva pristupa objašnjenju stvaranja vrednosti ekonomskog bogatstva te pokretača ekonomске aktivnosti, tj. radnu teoriju subjektivne korisnosti marginalizma.

Sa okretanjem leđa državnom intervencionalizmu jača pristup mikroekonomskoj analizi. Umesto konceptualizacije globalnih ekonomskih veličina sada se pažnja okreće mikroekonomskim pitanjima kao što su: izbor investicija, tehnika proizvodnje i strategija razvoja preduzeća.

15.4. Monetaristi

Monetaristi dobijaju na značaju pedesetih i šezdesetih godina ovog veka. Rodonačelnik ovog pravca, Milton Friedman ponovo ističe značaj novca i monetarne politike.

Milton Friedman (1912-2006), američki ekonomista, dobitnik Nobelove nagrade. Doktorirao je na Kolumbijskom univerzitetu, a ceo radni vek proveo je na Čikaškom univerzitetu. Glavna ekonomска dela: Eseji o pozitivnoj ekonomiji (Essays in Positive Economics, 1953), Studije o kvantitativnoj teoriji novca (Studies in the Quantity Theory of Money, 1956), Teorija potrošne funkcije (A Theory of the consumption, 1957), Monetarna istorija Sjedinjenih Država, 1867-1960, sa Anom Švarc (Monetary History of the United States, 1867-1960, 1963).

Glavne karakteristike monetarističkog pravca sadržane su u sledećim pozicijama:

- 1) ponuda novca ima dominantan uticaj na nominalni tok,
- 2) u dugom roku novac ima uticaj na cene i ostale nominalne varijable,
- 3) u kratkom roku ponuda novca utiče na realne varijable, pri čemu je novac dominantan faktor cikličnih kretanja dohotka i zaposlenosti,
- 4) privatni sektor je nestabilan, nestabilnost u privredi je prvenstveno posledica državnog uplitanja u privredne tokove.

U pogledu vođenja ekonomске politike četiri pozicije sugestivno ukazuju na dva zaključka:

- 1) stabilnost privrede predominantno je određena stabilnošću rasta novčane mase, monetaristi smatraju da je takvu stabilnost moguće ostvariti ukoliko se definiše i prihvati pravilo koje se odnosi na stopu rasta novčane mase (Fridman je predlagao pravilo konstantne stope rasta novčane mase).
- 2) Fiskalna politika nije efikasna u stabilizaciji privrede.

15.5. Austrijanci

Austrijska škola ekonomista je škola ekonomске misli koja smatra da je glavni uzrok ekonomskih problema mešanje države u tržišne tokove. Njihovi stavovi se smatraju prilično radikalnim zbog toga što oni svoju kritiku ne ograničavaju samo na tradicionalno državne sisteme kao što su socijalizam i komunizam, već i na široko prihvaćene mehanizme u kapitalizmu kao što su centralne banke. Jedni od najpoznatijih pobornika istorijske škole su austrijski ekonomisti Ludvig fon Mizes i ekonomista i filozof Fridrik Hajek.

Jedna od najbitnijih osobina kapitalizma je postojanje poslovnih ciklusa, koji su periodi naizmeničnih promena između velikih uspona i padova. Najpoznatiji primer pada poslovnih ciklusa je velika depresija koja se desila u SAD 1929-1933. Razlozi postanka velike depresije i ekonomski politika vlade SAD tokom i posle velike depresije jedna je od najviše studiranih tema u istoriji kapitalizma. Tokom ovog perioda, berza je pala više od 80%, bruto nacionalni proizvod je pao više od 30%, dok je stopa nezaposlenosti skočila preko 25%.

Fridrik Avgust fon Hajek (1899-1992), austrijski liberalni ekonomista i politički filozof, predavao je u Londonskoj školi ekonomije i na univerzitetima Čikaga, Frajburga i Salcburga. Dobio je Nobelovu nagradu za ekonomiju 1974. godine.

Kao predstavnik tzv. Austrijske škole, fon Hajek je čvrsto verovao u individualizam i tržište i bio je nemilosrdan kritičar socijalizma. Njegovo delo Put ka ravnopravnosti bilo je među prvima koja su napala. Hajekova dela izvršila su snažan uticaj na novu desnicu. U kasnijim delima bavio se pitanjima političke filozofije. Među njima izdvajaju se: Poredak slobode, 1960. i Pravo, zakonodavstvo i sloboda, 1979.

Jedno od najšire prihvaćenih objašnjenja velike depresije je da je izazvana restriktivnom monetarnom politikom Američke centralne banke koja nije brzo reagovala na krah berze 1929. godine i time veoma pogoršala njegove efekte. Pobornici ovog mišljenja smatraju da su SAD izašle iz velike depresije zbog akcija američkog predsednika Frenklina Ruzvelta koji je sproveo u praksi ekonomsku politiku sledeći kejnzijanizam.

Pobornici austrijske škole smatraju da je velika depresija direktno izazvana veoma labavom monetarnom politikom Američke centralne banke tokom 1920-ih godina koja je dovela do veoma velikog povećanja količine novca i kredita u sistemu. Ovaj period je u američkoj istoriji poznat kao besne dvadesete. Austrijska škola smatra da su sve krize u kapitalizmu izazvane suviše labavom monetarnom politikom u prethodnom usponu.

Sličnosti i razlike makroekonomskih škola

| ŠKOLA | CIKLUSI | PROGNOZE | CENE |
|------------------------|----------------------|------------|-----------------------|
| Ortodoxni kejnzijacici | Fluktuacije izdataka | adaptivna | Relativno rigidne |
| Ortodoxni monetaristi | Monetarni poremećaj | adaptivna | Fleksibilne |
| Novi klasičari br.1 | Monetarni poremećaj | racionalna | Izuzetno fleksibilne |
| Novi klasičari br.2 | Tehnološki šokovi | racionalna | Ekstremno fleksibilne |
| Novi kejnzijacici | Šokovi ponude | racionalna | Rigidnost cena |
| Novi austrijaci | Monetarni poremećaj | razumna | Fleksibilne |
| Post kejnzijacici | Fluktuacija izdataka | razumna | Rigidne cene |

| ŠKOLA | TRŽIŠTE | RAVNOTEĆA | VREME |
|----------------------------|--------------|----------------------------|------------------------|
| Ortodoksnii kejnjizanci | Slabo | Nedovoljna zaposlenost | Kratak |
| Ortodoksnii monetaristi | Snaćno | Čišćenje tržišta | Kratak i dugi rok |
| Novi klasičari br.1 | Veoma snaćno | Čišćenje tržišta | Dugi rok = kratkom |
| Novi klasičari br.2 | Veoma snaćno | Čišćenje tržišta | Dugi rok = kratkom |
| Novi kejnjizanci | Sporo | Nedovoljna zaposlenost | Uglavnom kratak rok |
| Novi austrijanci | Snaćno | Tendencije ka ravnoteći | Kratak i dugi rok |
| Post kejnjizanci | Veoma slabo | Nedovoljna zaposlenost | Kratak |

| ŠKOLA | PRAVILA SPRAM | POLITIKA |
|----------------------------|---------------|---------------------------|
| | PRAVA | DOHODAKA |
| Ortodoksnii kejnjizanci | Prava | Prihvaćena |
| Ortodoksnii monetaristi | Pravila | Ne – izazivaju distorzije |
| Novi klasičari br.1 | Pravila | Ne – izazivaju distorzije |
| Novi klasičari br.2 | Pravila | Ne – izazivaju distorzije |
| Novi kejnjizanci | Neodređeno | Uglavnom protiv |
| Novi austrijanci | Pravila | Štetna |
| Post kejnjizanci | prava | Potrebna |

Iako današnju makroekonomiju karakteriše odsustvo bilo kakvog konsenzusa te je prisutna velika konkurenca između rivalskih ekonomskih škola na to treba gledati u pozitivnom, a ne u negativnom svetu. Albert Ajnštajn je napisao: „Stvaranje nove teorije nije poduhvat nalik na rušenje neke straće i podizanje oblakodera. To je svojevrsno osvajanje planinskih visova koji pružaju nove vidike i nova saznanja“.

Iako teoretičari i njihove škole ekonomskih misli često i nepomirljivo stoje na svojim stajalištima bez konsenzusa istina je ipak negde na sredini. Razvoj ekonomskе misli će sigurno otvoriti nove vidike i dovesti do novih saznanja nas kao i pokoljenja koja dolaze.

Kontrolna pitanja

- 1. Teoretičari XX veka i novih ekonomskih pravaca*
- 2. Kenzijanci*
- 3. Neokenzijanci*
- 4. Neoklasična i liberalna škola*
- 5. Monetaristi*
- 6. Austrijanci*

16. Mesto i uloga tržišta u ekonomiji

16.1. Pojam i uloga tržišta

Pojam tržišta prvobitno se vezivao za prostor na kome se sučeljava ponuda i tražnja robe, određuje cena po kojoj se obavlja razmena, a samim tim i količina robe koja će se prodati, odnosno kupiti. Taj prostor nekada je bio fizički prostor tržnice ili trga, odakle i potiče naziv tržište. Razvojem modernih sredstava komunikacije fizičku prisutnost prodavaca i kupaca zamjenjuju različita sredstva i načini komunikacije na daljinu, a prisutnost robe zamjenjuju uzorci, standardi, specifikacije i sl.

Tržište je kategorija robne privrede. Određeni stepen razvijenosti proizvodnih snaga i društvena podela rada jesu osnovne pretpostavke i uslov za njegovu pojavu i razvitak. U uslovima tržišne privrede proizvodi ljudskog rada pretvaraju se u robu i putem razmene postaju dostupni onima kojima su potrebni, a koji su spremni i imaju mogućnosti da ih kupe. Tržište je vremenom prestalo da se vezuje za određeni geografski prostor na kome se susreću kupci i prodavci robe. Umesto toga, tržište se definiše kao ukupnost odnosa koji se uspostavljaju između ponude i tražnje, i to u određenom vremenskom periodu.

Ova definicija tržišta nije potpuna jer se tržište poistovećuje sa razmenom. Razmena je događaj, proces, a tržište predstavlja okvir unutar koga se odvija razmena. Iako je razmena neophodna, ona svakako nije dovoljan uslov za uspostavljanje tržišta. U osnovi razmene dobara i usluga na tržištu je zapravo razmena svojinskih prava, koja se obavlja na osnovu ugovora.

Budući da nikada nije potpuno izvesno da će ugovorne strane ispuniti svoje obećanje, država mora da obezbedi poštovanje svojinskih prava i ispunjenje ugovornih obaveza.

Tržište je, u osnovi, skup institucija koje su ustanovili ljudi, unutar kojih se obavlja razmena, pri čemu konkurenčija upravlja ponašanjem privrednih subjekata koji maksimiziraju svoj interes.

Privreda u kojoj se proizvedena materijalna dobra razmenjuju na tržištu uz pomoć novca naziva se robno-novčana privreda. Odnosi koji se između ljudi u ovakvoj privredi ostvaruju dobijaju robno-novčani oblik, odnosno oni se iskazuju kao tržišni odnosi.

Po svom sadržaju i obeležjima tržište je veoma složena društveno-ekonomski kategorija. Ono je nastalo na određenom stepenu razvoja ljudskog

društva, proizvodnih snaga i društvene podele rada kao uslov i potreba za regulisanje proizvodnje i potrošnje. Ono je, kategorija robne privrede, pa je samim tim u pogledu nastanka i trajanja ograničeno na postojanje robno-novčanih odnosa, putem kojih se formira i spoljava.

Složena struktura i suština tržišta omogućila je brojnim autorima da ga sa različitim stanovišta posmatraju i definišu. S tim u vezi ukazuje se da je tržište: „mesto gde se robe prodaju i kupuju“, „mesto gde se vrši sučeljavljivanje ponude i tražnje robe“ itd.

Pod tržištem podrazumevamo mesto, prostor ili područje na kome se u određeno vreme sučeljavaju ponuda i tražnja, odnosno vrši prodaja i kupovina robe pod cenama koje se iz tih odnosa formiraju.

Nezaobilazna je uloga tržišta u odnosu na sistem društvene reprodukcije koja se ogleda u sledećem:

- ono reguliše razvoj proizvodnje i potrošnje, odnosno uskladjuje ponudu i tražnju,
- ono posebno podstiče primenu ekonomskih principa – produktivnosti, ekonomičnosti i rentabilnosti,
- ono podstiče primenu naučno-tehničkog progresa i razvoj proizvodnih snaga,
- ono putem dejstva zakona vrednosti omogućava formiranje tržišnih cena kao gravitacione tačke,
- ono pruža pregleđ obima, strukture ponude i tražnje u vremenu i prostoru.

16.2. Transakcioni troškovi

Tržište je normalan, od strane prirode uspostavljen poredak. Tržište se dojavljava kao „etar“ u kome se individualne preferencije dovode u međusobnu vezu, čime se utire put fizičkoj razmeni dobara i usluga. Tržište se jednostavno svodi na „susretanje“ unapred datih individualnih preferencija i namera privrednih subjekata.

Transakcioni troškovi su troškovi razmene svojinskih prava. Oni nastaju jer su privrednim subjektima pored cene inputa i atputa u procesu razmene svojinskih prava nametnuti i drugi troškovi kao što su:

- Troškovi tražnje informacija. Pre zaključivanja ugovora neophodno je raspolagati informacijama o potencijalnim kupcima, odnosno prodavcima, visini tržišne cene i konjunkturnim kretanjima.

- Troškovi voćenja pregovora. Potrebno je postići dogovor o uslovima razmene, načinu i mestu isporuke, plaćanja, standarda itd.
- Troškovi merenja karakteristike proizvoda i usluga. Troškovi merne tehnike, standarda itd.
- Troškovi specifikacije i zaštite prava svojine. Troškovi arbitraže, sudova, državnih organa.
- Troškovi oportunističkog ponašanja. Skretanje od dogovorenih uslova i njegove kontrole.

O transakcionim troškovima može se govoriti kao o troškovima ex ante i ex post. U ex ante transakcione troškove spadaju troškovi traženja informacija, troškovi voćenja pregovora, troškovi merenja, troškovi zaključenja ugovora.

U ex post transakcione troškove spadaju troškovi kontrole i preduprećenja oportunističkog ponašanja, troškovi specifikacije i zaštite svojinskih prava.

Transakcioni troškovi su realni troškovi resursa, uključujući i oportunitetni trošak vremena, u vezi sa pregovaranjem, zaključivanjem i sprovećenjem akta razmene. Oni se mogu uporediti sa frikcijama u mehaničkim sistemima – nedovoljno podmazanom mašinom, gubljenjem energije, kidanjem zupčanika i slično. Što su ovi troškovi veći razmena je teža, što utiče na smanjenje ukupnog obima realizovanih transakcija.

Postojanje transakcionalnih troškova ukazuje na to da tržišna privreda nikad ne ostvaruje punu efikasnost koja karakteriše stanje opšte ravnoteže, već funkcioniše suboptimalno. Sa stanovišta kupaca i prodavaca značajni su:

- troškovi nabavke i usluga,
- transakcioni troškovi.

Transakcioni troškovi izvode se iz dve prepostavke ljudskog ponašanja:

- ograničene racionalnosti,
- oportunističkog ponašanja.

Pojedinci se, rukovoćeni sopstvenim interesima, oportunistički ponašaju.

Oportunističko ponašanje potiče iz iskrivljenih i nepotpunih informacija koje jedna ugovorna strana daje drugoj, a ispoljava se kroz prikrivanje činjenica, prevaru, laž, kraću itd. Posledica je ograničene racionalnosti i njene povezanosti sa interesom pojedinaca. Oportunističko ponašanje produkuje neizvesnost u pogledu ponašanja ugovornih partnera.

Može nastati ex ante (pre zaključenja ugovora) i ex post (u toku izvršenja ugovora). Troškovi koji proističu iz oportunističkog ponašanja mogu se smanjiti ugovaranjem obezbećenja za izvršenje ugovora.

16.3. Funkcija tržišta

Tržište nije savršen ekonomski mehanizam za povezivanje samostalnih privrednih subjekata, pre svega zbog činjenice da ono uvek ex post proverava privredne odluke i na taj način ili potvrđuje ili osporava njihovu ispravnost. Robni proizvođači ex ante, na osnovu raspoloživih informacija, donose određene odluke, a zatim te odluke sprovode u život.

Iz uloge tržišta, koju ono ima u društvenoj reprodukciji, proizilaze mnogobrojne funkcije, među kojima se izdvajaju četiri kao najvažnije, i to:

- 1) informativna,
- 2) selektivna,
- 3) alokativna,
- 4) distributivna.

Informativna funkcija tržišta sastoji se u pružanju relevantnih informacija o stanju ponude i tražnje na njemu.

Selektivna funkcija tržišta ostvaruje se uz dejstvo zakona vrednosti. Na bazi odstupanja od društveno priznate vrednosti, tržište vrši selekciju proizvođača. Individualni proizvođači sa nižom cenom od društveno priznate ostvaruju pored prosečnog profita i ekstra, dakle bivaju stimulisani. Proizvođači sa većom individualnom cenom od društveno priznate bivaju kašnjavani, tj. ako se ne uklope u prosečne cene moraju odustati od dalje proizvodnje ili bankrotirati.

Alokativna funkcija tržišta podrazumeva razmeštaj proizvodnih resursa u odgovarajuća područja, grane i delatnosti u kojima će se ostvarivati optimalni ekonomski efekti – prosečan profit i ekstra profit.

Distributivna funkcija tržišta odnosi se na raspodelu novostvorene vrednosti između učesnika u društvenoj reprodukciji. A ona se vrši putem primarne raspodele nacionalnog dohotka i određivanja cena društvenih faktora proizvodnje.

Tržište je moguće posmatrati sa različitih aspekata i u skladu satim različito klasifikovati i razvrstavati. Svakom načinu proizvodnje pretpostavljen je odgovarajući oblik tržišta sa odnosima koji se na njemu formiraju. U naturalnoj privredi tržište nije imalo odlučujući uticaj na kretanje proizvodnje, a odnosi u razmeni nastajali su slučajno. Razmena se odvijala direktno, roba za robu, tj. trampom.

U kapitalističkoj privredi tržište predstavlja jednu od osnovnih spona za reproducovanje ne samo proizvodnje već i samih kapitalističkih odnosa. Na tržištu vlada konkurenca i relativna stihija pri čemu maksimiziranje profita postaje osnovni motiv i cilj kapitalističk reprodukcije.

Razvoj tržišta u kapitalizmu karakterišu razne faze koje odgovaraju stadijumima razvoja kapitalizma, kao što su:

- 1) liberalni kapitalizam,
- 2) monopolistički kapitalizam,
- 3) državni kapitalizam.

U periodu liberalnog kapitalizma, na tržištu vlada neograničena konkurenca, koja dovodi do anarhije. Inicijativa na tržištu je na strani kapitalističkih preduzeća, čiji je cilj ostvarivanje što većeg profita. Cene se formiraju slobodno pod dejstvom ponude i tražnje. Slobodna konkurenca doveo je do stihiskog povećanja proizvodnje, a ona je dalje vodila u anarhiju sa pojavom mnogobrojnih kriza.

Period monopolističkog kapitalizma karakteriše pojava velikih monopolističkih preduzeća, koja dominiraju na tržištu. Uticaj monopolističkog preduzeća ne ograničava se samo na nacionalnoj, nego ostvaruje uticaj i na svetsko tržište.

Na tržištu dominira monopolistička konkurenca, cene se ne formiraju slobodno, već pod uticajem monopola. A monopolске cene izvedene su računskom radnjom koja omogućava maksimiranje profita, u koji je uključen i monopolski profit kao cilj stvaranja monopolskih saveza.

Državni kapitalizam podrazumeva naglašen uticaj države u oblasti privrede i tržišta, pa se ovaj period označava kao intervencionizam. Putem raznih mera države interveniše i reguliše privredne odnose u jednoj zemlji.

U socijalizmu postoji robna proizvodnja, a samim tim i tržište. Robna proizvodnja se, zasniva na državnoj, odnosno društvenoj svojini nad sredstvima za proizvodnju, što ukazuje da je delovanje tržišta određeno karakterom vlasništva i upravljanja privredom. S tim u vezi postoje određene razlike u oblicima tržišta, uspostavljanje tržišnih odnosa, širini delovanja i društvenog značaja tržišta. U uslovima državnog vlasništva nad sredstvima za proizvodnju tržište se vezuje samo za realizaciju sredstava za proizvodnju i potrošnju, a tržište novca, hartija od vrednosti, kapitala i radne snage se ne pominju.

Ovaj model tržišta iskazao je određene protivrečnosti koje se ogledaju u njegovoj nedovoljnoj fleksibilnosti i sposobnošću da se brzo prilagođava nastalim tržišnim kretanjima. Osim toga, uloga plana je fetišizirana, jer se planom sve ne može predvideti i propisati, što je imalo negativan uticaj na razvoj tržišta.

Zbog toga je ovaj model tržišta u nekim zemljama ranije, a u drugim kasnije napušten, i konstituisan novi koji daje veći značaj i ulogu tržišta u funkcionisanju društvene reprodukcije. Sa uvođenjem samoupravljanja uvodi se i novi tip tržišta pri čemu ono dobija adekvatnu ulogu i značaj.

Privredni subjekti putem tržišta usklađuju svoje potrebe i društvene interese, pri čemu ono postaje područje realizovanja vrednosti, odnosno ono služi za afirmaciju rada koja čini materijalnu osnovu socijalističke reprodukcije. Samoupravno tržište je oslobođeno društvenih barijera, pa se odnosi uspostavljaju slobodno i pod dejstvom odgovarajućih ekonomskih zakona.

Postoji veliki broj kriterijuma za podelu tržišta. Uglavnom u naučnim krugovima preovladava mišljenje da podelu tržišta treba izvršiti prema sledećim kriterijumima:

- 1) prema prostoru razlikujemo: lokalno, nacionalno i svetsko tržište;
- 2) prema vrsti robe: tržište robe, sredstva za proizvodnju, finansijsko tržište, tržište radne snage itd.;
- 3) prema konkurenциji: slobodno, monopolsko, administrativno, ograničeno i samoupravno tržište;
- 4) prema položaju kupca i prodavca: tržište kupca i tržište prodavca.

Na današnjem stepenu razvoja tržišta posebno mesto pripada tržišnim odnosima koji se u uslovima naglašenog uticaja međunarodnih korporacija i monopolskih okruženja iskazuju kao odnosi cena. S tim u vezi, vladanje tržištem je u stvari uslovljeno vladanjem cenama, a to znači da onaj koji eli da vlada tržištem mora imati vlast nad cenama, ponašanjem potrošača i dobavljača.

16.4. Oblici ispoljavanja tržišne konkurenčije

Oblik konkurenčije je određen uslovima i faktorima tržišnog položaja učesnika u razmeni. Položaj na tržištu može biti različit na strani ponude i na strani tražnje, zbog čega se i razlikuje tržišni položaj ponude od tržišnog položaja tražnje.

Postoje mnogobrojni faktori i okolnosti koje određuju tržišni položaj, a među njima su najvažniji:

- a) broj prodavaca i kupaca na tržištu,
- b) mogućnost pristupa novih prodavaca i kupaca na tržište,
- c) postojanje i stvarnost supstituta (homogenost proizvoda),
- d) pokretljivost prodavaca i kupaca.

Broj prodavaca na jednoj i kupaca na drugoj strani može biti veoma različit. Kombinacije u kojima se mogu javiti međusobni odnosi broja prodavaca i broja kupaca mogu biti različite, što se uzima kao kriterijum za utvrđivanje tipa tržišta, tj. tržišnog stanja.

Sa stanovišta prodavaca i kupaca mogu postojati sledeća tipična tržišna stanja, i to:

Prvo, na strani ponude:

- 1) jedan prodavac,
- 2) nekoliko prodavaca, i
- 3) mnogo prodavaca.

Tržište sa jednim prodavcem jeste monopol, tržište sa nekoliko prodavaca jeste oligopol, a tržište sa mnogo prodavaca jeste polipol.

Druge na strani traženja:

- 1) jedan kupac,
- 2) nekoliko kupaca, i
- 3) mnogo kupaca.

Tržište sa jednim kupcem jeste monopson, tržište sa nekoliko kupaca jeste oligopson, a tržište sa mnogo kupaca jeste polipson.

Treće, kombinacijom između broja prodavaca i broja kupaca dobijaju se drugačija tržišna stanja kao što su:

- 1) biletarni monopol (jedan prodavac i jedan kupac),
- 2) potpuna konkurenca (mnogo prodavaca i mnogo kupaca).

Do tridesetih godina dvadesetog veka tipologija, tj. klasifikacija tržišta bila je prilično uprošćena i pojednostavljena. Razlikovana su sledeća tržišna stanja, odnosno oblici konkurenčije: tržište potpune konkurenčije, tržište monopolista i tržište sa državnim intervencijom. Međutim, stvarnost je prevazišla takvu tipologiju tržišta i istakla zahtev da se pruži detaljnija i potpunija klasifikacija tržišnih stanja (i oblika konkurenčije).

Za pojedina tržišna stanja postoje drugačiji nazivi. Na primer, za tržišno stanje u kome postoji jedan prodavac, tj. monopol, jedan kupac, tj. monopson,

postoji naziv biletarni monopol. Ili za tržišno stanje u kome postoji mnogo prodavaca i mnogo kupaca postoji naziv potpuna konkurenca itd.

Za analizu oblika konkurenca, razlikovaćemo sledeća tržišna stanja:

- 1) potpuno (neograničeno, slobodno), konkurentsko tržište,
- 2) potpuno monopolističko tržište ili čist monopol,
- 3) ograničeno ili nepotpuno konkurentsko tržište, koje može biti ograničeno, od strane duopola, od strane duopola ili oligopola, ograničeno deferencijom proizvoda i prodaje, i ograničeno od strane države.

16.5. Glavni kriterijumi klasifikacije tržišta

Prošlo je više od pola veka od vremena kada je nemački ekonomista Štakelberg dao klasifikaciju tržišnih stanja, koja će sve do današnjeg dana ostati jedna od najšire prihvaćenih među onima koji istražuju probleme tržišta, cena, poslovne politike preduzeća. Pojava Štakelbergove klasifikacije predstavljala je značajan doprinos tadašnjim izučavanjima tržišnih struktura, naročito kada se ima u vidu da se sve do njene pojave morfologija tržišta posmatrala previše pojednostavljenog. Prvenstveno se u ekonomskim analizama polazilo od ekstremnih tržišnih stanja potpune konkurenca i potpunog monopola, a samo su poneki istraživači ukazivali i na drugačija tržišna stanja, kao što je, na primer, Kurno značajnu pažnju posvetio duopolu.

Dugo je Štakelbergova klasifikacija smatrana najpotpunijom, a po nekim autorima čak i najuspelijom. No ipak je, uglavnom posle Drugog svetskog rata, došlo do pokušaja većeg broja ekonomista da daju klasifikacije tržišnih struktura preciznije od Štakelbergove.

Najgrublje rečeno proizilazi da se tržište utoliko više približava monopolu (potpunom) ukoliko je konkurenca limitirana i obrnuto, ukoliko je konkurenca više zastupljena utoliko je tržište bliže stanju nazvanom u literaturi potpuna, savršena, čista ili neograničena konkurenca.

Štakelberg je, najpre, sva tržišta podelio i dve grupe, zavisno od toga da li na njima postoji ili ne postoji međuzavisnost robnih cena.

Slučajevi kada postoji međuzavisnost cena različitih roba predstavljaju, po Štakelbergu, tržište ograničene konkurenca. Polazeći, zatim, od procene da je ekomska moć svakog pojedinačnog prodavca illi kupca utoliko manja ukoliko je na datom tržištu njihov broj veći, Štakelberg je za klasifikaciju tržišnih stanja koristio kriterijum broja učesnika. Njegova klasifikacija obuhvata devet tržišnih stanja, navedenih u tabeli.

ŠTAKELBERGOVA KLASIFIKACIJA TRŽIŠNIH STANJA

| BROJ KUPACA / BROJ PRODAVACA | MNOGO | MALO | JEDAN |
|---------------------------------------|-------------------------|-------------------------|------------------------|
| MNOGO | POTPUNA KONKURENCIJA | OLIGOPSON | MONOPSON |
| MALO | OLIGOPOL | BILATERALNI OLIGOPOL | KVAZIMONOPSON |
| JEDAN | MONOPOL | KVAZIMONOPOL | BILATERALNI MONOPOL |

Pored ovih, u literaturi se često izdvajaju različita tzv. parcijalna tržišna stanja, odnosno one tržišne situacije kod kojih pored jednog (monopoliste, monopsoniste) ili nekoliko (oligopolista, oligopsonista) velikih prodavaca ili kupaca postoji veći broj manjih tzv. autsajdera, koji nemaju uticaja na nivo cena.

Jedan drugi nemački ekonomista Sajfer, dao je potpuniju sistematizaciju tržišnih situacija prikazanu tabelom.

SAJFEROVA KLASIFIKACIJA TRŽIŠNIH STANJA

| OBLICI TRŽIŠNIH STRUKTURA (OSNOVNI) | MONOPOL | MEROMONOPOL | OLIGOPOL | MEROOLIGOPOL | POLIPOL |
|--|------------------------|----------------------------|-------------------------|----------------------------|------------------------|
| MONOON | MONOPOLON | MEROMONOPOL MONOON | OLIGOPOL MONOON | MEROOLIGOPOL MONOON | POLIPOL MONOON |
| MEROMONOON | MONOPOL MEROMONOON | MEROMONOPOL | OLIGOPOL MEROMONOON | MEROOLIGOPOL MEROMONOON | POLIPOL MEROMONOON |
| OLIGOON | MONOPOL OLIGOON | MEROMONOPOL OLIGOON | OLIGOPOLON | MEROOLIGOPOL OLIGOON | POLIPOL OLIGOON |
| MEROOLIGOON | MONOPOL MEROOLIGOON | MEROMONOPOL MEROOLIGOON | OLIGOPOL MEROOLIGOON | MEROOLIGOPOLON | POLIPOL MEROOLIGOON |
| POLION | MONOPOL POLION | MEROMONOPOL POLION | OLIGOPOL POLION | MEROOLIGOPOL POLION | POLIOLON |

Sajferova klasifikacija, kao što se iz navedene šeme može videti, sadrži 35 mogućih tržišnih stanja. Međutim, pet je osnovnih tržišnih stanja na strani ponude (monopol, meromonopol, oligopol, meroooligopol i polipol) i isto toliko na strani tražnje (monoon, meromonoon, oligoon, meroooligoon i polion). U poređivanju Štakelbergove i Sajferove klasifikacije mogu se uočiti razlike: dok je u Štakelbergovoj klasifikaciji jedna od hipoteza ta da je ekonomiska snaga svakog pojedinačnog prodavaca ili kupca utoliko manja ukoliko je njih više na određenom tržištu, a u Sajferovoj klasifikaciji ova distinkcija nosi karakteristiku veće preciznosti. Tako u Sajferovoj klasifikaciji monopol

predstavlja takvo tržišno stanje kod kojeg na strani ponude može da postoji i više učesnika, uz uslov da je jedan od njih po svojoj ekonomskoj snazi „prevladavajući“, dok su drugi „neprimetni“.

To znači da Sajferov monopol obuhvata dve tržišne situacije između kojih se dosta često pravi razlika, i to situaciju potpunog monopola (jedan prodavac) i situaciju parcijalnog monopola (jedan prodavac koji dominira i jedan ili više onih koji su bez uticaja).

Meromonopol je situacija kada na određenom tržištu postoje jedan „prevladavajući“ i više „primetnih“ prodavaca. Kod oligopola, po Sajferovoj definiciji, imamo manji broj prodavaca približno iste ekonomski snage, koji su „prevlačujući“ i više „neprimetnih“. Kod merooligopola takođe imamo manji broj „prevlačujućih“, ali i više „primetnih“ prodavaca, dok kod polipola postoji veliki broj prodavaca iste ili približno iste ekonomski snage.

„Meros“ na grčkom znači deo, što znači da bi Sajferove mero-situacije mogle da se izjednače sa situacijama parcijalnog monopola, monopsona, oligopola i oligopsona. U suštini radi se o tome da se odredi kolika je „primetljivost“ onih prodavaca ili kupaca koji egzistiraju pored „prevlačujućih“. U tom smislu parcijalni monopol može da bude tržišno stanje jednako Sajferovom monopolu ili njegovom meromonopolu, što važi i za druga analogna pitanja. Paralelne situacije na strani tražnje su mono-on (jedan prevačujući i više neprimetnih kupaca), meromonoon (jedan „prevlačujući“ i više „primetnih“ kupaca), oligoon (manji broj „prevlačujućih“ i više „neprimetnih“ kupaca), merooligoon (manji broj „prevlačujućih“ i više „primetnih“ kupaca) i polion (veliki broj kupaca jendake ekonomski snage).

U Štakelbergovoj klasifikaciji nema mero-situacija iz Sajferove šeme. S druge strane, monopolon je isto što i bilateralni monopol, oligopolon što i bilateralni oligopol, polipolon što i potpuna konkurenca.

Monopol iz Štakelbergove šeme je Sajferov monopol-polion, dok monopol-oligoon i monopol-merooligoon odgovaraju kvazi monopolu. Isto tako, monopson je identičan polipolu-mono-onu, a oligopol-mono-on i merooligopol-mono-on kvazi monopsonu.

Drugi ekonomisti koji su pisali o klasifikacijama tržišnih struktura pored kriterijuma broja učesnika uvode i neke druge tako, na primer, Samuelson najveći značaj pridaje zastupljenosti diferencijacije proizvoda i uticaju prodavaca (ili kupaca) na formiranje cena. Po njemu, postoje tri osnovna tržišna stanja:

- 1) savršena konkurenca,
- 2) nesavršena konkurenca, i
- 3) potpuni monopol.

Savršenu konkurenciju karakteriše učešće velikog broja proizvođača koji proizvode identičan proizvod i veliki broj kupaca, pri čemu ni jedan od njih nije u stanju da vrši bilo kakvu kontrolu nad cenom.

Nesavršena konkurencija se ukazuje u tri varijante:

- nesavršena konkurencija koju karakteriše prisustvo velikog broja proizvođača i formalna diferenciranost proizvoda;
- nesavršena konkurencija koju karakteriše mali broj proizvođača, mala ili nikakva diferenciranost proizvoda; i
- nesavršena konkurencija u kojoj imamo mali broj proizvođača i nešto izraženiju diferencijaciju proizvoda.

Potpuni monopol karakteriše učešće jednog proizvođača, a među proizvodima nema bliske supstitucije, ali je zato stepen kontrole cena izraženiji nego u prethodnim modelima.

SAMUELSONOVA KLASIFIKACIJA TRŽIŠNIH STANJA

| VRSTA KONKURENCIJE | BROJ PROIZVODAČA | STEPEN DIFERENCIJACIJE PROIZVODA | PRISUTNOST U GRANAMA | STEPEN KONTROLE CENA NIKAKAV | METODI PRODAJE |
|-----------------------------------|------------------|----------------------------------|--------------------------|------------------------------|------------------------|
| I SAVRŠENA KONKURENCIJA | MNOGO | NEMA | NEKE GRANE POLJOPRIVREDE | NIKAKAV | ROBNE BERZE |
| II MONOPOLISTIČKA KONKURENCIJA | DOSTA | JAK | TRGOVINA NA MALO | SLAB | REKLAMA ITD. |
| III HOMOGENI OLIGOPOL | MALO | MALI ALI NIKAKAV | PROIZVODNJA SIROVINA | SLAB | ADMINISTRATIVNE CENE |
| IV HETEROGENI OLIGOPOL | MALO | JAK | AUTOMOBILI, OPREMA ITD. | SLAB | REKLAMA ITD. |
| V MONOPOL | JEDAN | NEMA | KOMUNALNE USLUGE | JAK | UPOTREBA „JAVNIH VEZA“ |

Kod monopola u Vajntraubovoj klasifikaciji postoji određena (mala) mogućnost suptitucije, što znači da tražnja nije potpuno već srazmerno neelastična. Unakrsna elastičnost tražnje (i ovde, kao i kod potpune konkurencije, između promena cene monopoliste i obima prodaje drugih preduzeća) je jednaka nuli, upravo zato što tih drugih, konkurenckih preduzeća nema, ili su samo autsajderi.

Oligopol u Vajntraubovoj klasifikaciji ne sadrži elemente diferencijacije proizvoda, tako da će određeni oligopolist biti eliminisan sa tržišta ako podigne cenu iznad cene konkurenata, što znači da je elastičnost supstitucije savršena.

Unakrsna elastičnost tražnje postoji, jer promene u ceni jednog preduzeća utiču na položaj drugih, pošto je njih malo, za razliku od stanja potpune konkurencije.

Ograničenu konkurenciju Vajntraub određuje kao stanje sa velikim brojem učesnika i izraženom diferencijacijom proizvoda. Pošto su proizvodi diferencirani ne postoji savršena, ali postoji relativno velika elastičnost supstitucije (tražnja je srazmerno neelastična, ali ipak elastičnija nego kod monopola). Takođe za razliku od monopola, u ograničenoj konkurenciji postoji unakrsna elastičnost tražnje, jer promene u ceni jednoga prodavca utiču na tražnju za proizvodima drugih.

VAJNTRAUBOVA KLASIFIKACIJA TRŽIŠNIH STANJA

| TRŽIŠNO STANJE | BROJ UČESNIKA | ELASTIČNOST SUPSTITUCIJE (TRAŽNJE) | UNAKRSNA ELASTIČNOST (TRAŽNJE) O |
|--------------------------|------------------|--|---|
| POTPUNA KONKURENCIJA | VELIKI | SAVRŠENA | O |
| MONOPOL | JEDAN | MALA | O |
| OLIGOPOL | MALI | SAVRŠENA | POSTOJI |
| OGRAĐENA KONKURENCIJA | VELIKI | VELIKA | POSTOJI |

16.6. Tržište potpune ili savršene konkurencije

Ovaj oblik tržišnih odnosa nije nikada stvarno postojao u čistom vidu, postojalo je stanje koje je bilo približno takvom obliku tržišta, mada se i danas često navodi kao ilustracija takvog tržišta, pre svega, tržište poljoprivrednih proizvoda i tržište nekih zanatskih proizvoda.

Takvo tržište neograničene konkurencije može se javiti pod sledećim uslovima:

- a) da broj prodavaca i kupaca bude veliki i da nezavisno jedan od drugoga deluju na tržištu;
- b) da svi oni prodavci i kupci, uglavnom u proseku imaju približno iste podjednake izglede na uspeh;
- c) da ne postoji nikakav dogovor ili sporazum bilo između kojih učesnika na tržištu;
- d) da roba bude homogena, istog kvaliteta;
- e) da ne postoji nikakva prepreka u preorientaciji proizvodnje;
- f) da postoji idealna mobilnost svih faktora proizvodnje što bi omogućilo njihovo najoptimalnije iskorišćavanje.

Takovom obliku tržišnih odnosa najviše se bila približila kapitalistička privreda u periodu „laissez passer“, takva privreda je, anarhična privreda.

Tržište neograničene konkurenčije predstavlja privrednu koja se stihijski razvija delovanjem slobodnih ekonomskih zakona koji u celokupan nered unose i stvaraju red.

Ovaj oblik tržišta u literaturi dobija i druge nazive, kao što su:

- tržište savršene (perfektne) konkurenčije,
- tržište čiste konkurenčije itd.

16.7. Tržište nepotpune ili nesavršene konkurenčije

Iz mnogobrojnih razloga je realnost postojanja tržišta savršene konkurenčije veoma mala, pogotovo na današnjem stepenu razvoja. Na tržištu postoje velika odstupanja od uslova koji važe za tržište savršene konkurenčije. Odstupanja se najviše ogledaju u pojavi proizvođača iz mnogih grana i delatnosti (automobili, kompjuteri, čelik, aluminijum itd.), koji su u stanju da u većoj ili manjoj meri utiču na tržišne cene svojih proizvoda. Odstupanja postoje i u pogledu diferenciranosti proizvoda, stepena kontrole cena i metoda prodaje proizvoda. Više ni jedan proizvođač ne prepušta prodaju svojih proizvoda slućaju, već intenzivno koristi sredstva ekonomske propagande i promocije, ostvarujući na taj način uticaj na potrošača u opredeljivanju za marku proizvoda po ceni koju je on definisao. Proizvođači na ovaj način utiču i na količine proizvoda koje će se realizovati na tržištu. Prema tome, u ovim uslovima nema više tržišta potpune konkurenčije, već je na sceni nesavršena konkurenčija.

Nesavršena konkurenčija je oblik tržišnog stanja u kome se narušavaju okviri i standardi predviđeni za tržište savršene konkurenčije.

Tržište nesavršene konkurenčije karakterišu sledeća obeležja:

- postoje realne mogućnosti da se u pojedinim granama formiraju određeni dogovori u vidu monopola, koji najčešće dobijaju formu bilateralnog monopola;
- rast pojedinih prodavaca i kupaca dostiže nivo za koga mogu vršiti uticaj na cene, ali ih ne mogu potpuno kontrolisati;
- prisutna je homogena proizvodnja, ali sve više se na tržištu pojavljuju određeni supstituti;
- prisutna je mobilnost faktora proizvodnje;
- prisutna je mogućnost dogovaranja između tržišnih subjekata, ali je prisutna i konkurenčka borba;
- prisutne su realne šanse za uspeh, odnosno neuspeh, kako kod prodavaca tako i kod kupaca.

16.8. Monopolska konkurencija

Po Striglu o monopolu se govori onda kada su ili ponuda ili tražnja jedne robe na određenom tržištu u rukama jednog jedinog ekonomskog subjekta. Sličnu definiciju dao je i Peru po kome se monopol karakteriše činjenicom da „jedan individualni ili kolektivni ekonomski subjekat raspolaže totalitetom ponude ili tražnje jedne robe ili usluge“.

Nedostatak ovih i njima sličnih definicija sadržan je u njihovoj nepreciznosti, jer su jednom istom definicijom obuhvaćeni i pojmovi monopolija (kako unilateralnog, tako i bilateralnog) i monopsonija.

Monopoli nastaju i razvijaju se krajem devetnaestog i početkom dvadesetog veka. Koncentracija i centralizacija kapitala dovodi do stvaranja monopolija. U rukama monopolija nalazi se najveći deo ukupne proizvodnje.

Uslovi za postojanje potpuno monopolističkog tržišta su sledeći:

- a) postojanje jednog prodavca na strani ponude ili jednog kupca na strani tražnje, što omogućava monopolističko određivanje cene;
- b) nepostojanje supstitucije (zamene) za robu koju proizvodi monopol, jer ako postoji supstitut onda monopol nije potpun;
- c) potpuno ili veliko ograničavanje seobe kapitala, sprečavanje ulaska novih preduzeća u monopolističku granu;
- d) postojanje kontrole monopolija nad obimom proizvodnje, prodaje i cene;
- e) postojanje neelastične tražnje, itd.

Monopoli mogu nastati po više osnova. Nekad to može biti spontano, kao rezultat određenih okolnosti, a u drugim slučajevima to su organizovane akcije društva ili samih privrednih subjekata. Kao najčešći oblici monopolija javljaju se:

- prirodni,
- zakonski,
- ekonomski,
- oktopodski.

Prirodni monopoliji uslovjeni su određenim prirodnim okolnostima, koje drugim proizvodama ograničavaju korišćenje proizvodnih činilaca. Ovi monopoliji vezani su za korišćenje mineralnih bogatstava, šuma i drugih materijalnih bogatstava.

Zakonski monopoliji nastaju državnim propisima, kojima se prodaja ili proizvodnja nekih proizvoda monopolije. U nekim zemljama, najčešće

nerazvijenim, stavlja se pod državni monopol proizvodnja cigareta, soli, šećera, šibica itd.

Ekonomski monopolii su najširi i najvažniji oblik tržišnog stanja. Oni nastaju po osnovu delovanja ekonomskih zakona ili sporazuma dva ili više proizvođača, čime se ostvaruje koncentracija ponude u rukama malog broja ponuđača.

Oktopodski monopolii su neka vrsta kombinacije prirodnih i ekonomskih monopolija. Oni se najčešće formiraju na teleznici, elektroprivredi, vodovodu i dr.

Zajednička karakteristika za sve oblike monopolija je da se cene ne javljaju kao rezultat delovanja mehanizma zakona vrednosti.

16.9. Subjekti tržišta

Kao subjekti tržišta pojavljuju se pojedinci i organizacione grupe pojedinaca iskazane kao preduzeće. Pored preduzeća i pojedinaca kao subjekti tržišta pojavljuju se domaćinstva i država. Pojedinac kao individualni proizvođač ili kupac učesnik je na tržištu gde donosi odluku šta od neke robe, koliko, gde i po kojoj ceni prodati ili kupiti. Pojedinci mogu biti organizovani u okviru domaćinstva. Preduzeća su najraširenija forma subjekata tržišta. Ona su određene organizacione jedinice u kojima se proizvode materijalna dobra, vrši usluge i organizuje promet robe, novca i sl. Svako preduzeće mora da ima određene elemente, kao što su imovina (kapital), vlasnik i ciljevi.

Sa stanovišta imovine, odnosno veličine raspoloživog kapitala, preduzeća mogu biti mala, srednja i velika. Sa stanovišta vlasništva raspoloživih sredstava za proizvodnju, preduzeća mogu biti privatna, državna-javna, društvena, mešovita i zadružna.

Privatna, društvena i mešovita preduzeća svoje ciljeve usmeravaju u pravcu maksimizacije dobiti. Iako ciljeve preduzeća određuju vlasnici, oni nisu zbir tih elja i pojedinačnih ciljeva koji se formiraju u preduzeću.

Integralni ciljevi preduzeća nadređeni su pojedinačnim ciljevima vlasnika radnog kolektiva. Iako je maksimizacija profita osnovni cilj privatnih i drugih preduzeća, ona mogu imati i druge ciljeve, kao što je diverzifikacija tržišta, assortiment, kanala prodaje i sl. Međutim, svi ovi i drugi ciljevi moraju biti u funkciji osnovnog cilja.

Država preko svojih, tzv. javnih preduzeća, pojavljuje se kao subjekat preduzeća. Ona se na tržištu pojavljuje u istoj ulozi kao i svi ostali subjekti, tj. i za nju važe tržišne zakonitosti kao i za sva druga preduzeća.

Državna preduzeća se formiraju u granama i oblastima od šireg opštег društvenog interesa.

Javna državna preduzeća se formiraju u oblasti telezničkog, vazdušnog i PTT saobraćaja, elektroprivrede, zdravstvene zaštite, komunalnih usluga, itd. Ciljevi ovih preduzeća različiti su motivisani. Oni mogu biti identični sa ciljevima privatnih i ostalih reduzeća, dakle maksimizacija profita, ali mogu biti u skladu sa tržišnim zakonima.

U drugom slučaju njihovo ponašanje je neekonomskog sadržaja, i podređeno je određenim političkim ciljevima. Naime, neka preduzeća mogu proizvoditi materijalna dobra bez zarađivanja zarade, pa čak da idu i ispod cene koštanja, ako se time postiću projektovani ciljevi. Razlika između cene koštanja i prodajne cene pokriva se iz sredstava državnog budžeta.

Pored navedenih oblika preduzeća, sa stanovišta vlasništva moguća su još samoupravna i kapitalistička preduzeća.

Samoupravna preduzeća se formiraju u uslovima društvenog vlasništva nad sredstvima za proizvodnju. Ciljevi ponašanja ovih preduzeća u skladu su sa tržišnim zakonima i maksimizacijom dobiti, jer osnovni oblik proizvodnje je robna proizvodnja. Dejstvo tržišnih zakona nagoni proizvodčage da sa što manje društvenog rada ostvare što veće količine društvene vrednosti.

Da bi preduzeća svoju poziciju držala u stalnom tržišnom trendu, ona moraju da poklanjaju znatno veću pažnju izboru proizvoda, stvaraju bolje organizacije rada, odgovarajućeg sistema nagradivanja koji treba dalje da motivišu zaposlene na produktivniji rad i ekonomski racionalniji način proizvodnje.

Kapitalistička preduzeća u potpunosti svoja ponašanja i ciljeve podređuju dejstvu tržišnih zakona. Uspešni, sa stanovišta ostvarivanja pozitivnih rezultata (dobiti), napreduju i razvijaju se, dok se neuspešni raslojavaju, odnosno bankrotiraju ili se pripajaju uspešnim.

Da li će se prodati odnosno kupiti veća ili manja količina robe i usluga zavisi od mnogobrojnih faktora tržišne privrede koji se kao sinteza javljaju u dejstvu odnosa ponude i tražnje.

Među najvažnije faktore možemo pomenuti:

- 1) tržišne cene,
- 2) količina robe koja se nudi na prodaju,
- 3) potrebe ljudi-potrošača,
- 4) ukus potrošača,
- 5) dohodak – kupovna moć potrošača,
- 6) očekivanja o daljem kretanju proizvodnje robe,
- 7) očekivanja o daljem kretanju cena te robe,
- 8) očekivanja o daljem kretanju društvenih i individualnih potreba,
- 9) uzrast,
- 10) sredina u kojoj ljudi žive,
- 11) društveni, klasni položaj potrošača, itd.

16.10. Svetska trgovina i svetska tržišta i uloga razvijenih zemalja

Spoljne ekonomski veze obuhvataju spoljnu trgovinu, međunarodni saobraćaj, međunarodni turizam, školovanje kadrova, razmenu naučnih i tehničkih informacija, naučno – tehničku saradnju, kreditne odnose i druge oblike saradnje. One povezuju privredu u sistem velike svetske privrede.

SPOLJNE EKONOMSKE VEZE

SPOLJNA TRGOVINA
MEĐUNARODNI SAOBRAĆAJ
MEĐUNARODNI TURIZAM
ŠKOLOVANJE KADROVA
NAUČNO-TEHNIČKA SARADNJA
TRGOVINA LICENCAMA
TEHNIČKA POMOĆ
MEĐUNARODNI KREDITI
IZVOZ KAPITALA

Spoljna trgovina je razmena robe između pojedinih država – njihov uvoz i izvoz. Svetska privreda se formira od nacionalnih privreda svih zemalja usled trgovinske razmene.

Sve zemlje moraju da učestvuju u međunarodnoj trgovini. Nijedna zemlja nije ekonomski zatvorena (autarkična). Značajan deo spoljne trgovine razvijenih zemalja svodi se na kupovinu sirovina i prodaju gotovih industrijskih proizvoda.

Međunarodnu trgovinu reguliše Svetska trgovinska organizacija (STO). Ona nastoji da smanji carine i trgovinska ograničenja u svetskim razmerama.

Svetsko tržište je globalni sistem veza između ukupne potražnje i ukupne ponude roba i usluga učesnika u svetskoj privredi.

Trgovinski bilans države može biti aktivan (ako je izvoz veći od uvoza), pasivan (uvoz veći od izvoza) ili uravnotežen (uvoz i izvoz ujednačeni).

Platni bilans je širi pojam. On uključuje i tzv. „nevidljivi uvoz i izvoz“, prihode ili rashode od stranih zajmova i investicija, međunarodnog turizma, stranih transportnih usluga, novčanih pošiljki radnika iz inostranstva itd.

Učešće zemlje u međunarodnoj trgovini u velikom stepenu održava njen ekonomski potencijal i njeno mesto u međunarodnoj podeli rada. Na grupu industrijski razvijenih zemalja otpada oko 80% prometa svetske trgovine i usluga. One trguju najviše između sebe industrijskim i prehrambenim proizvodima. Na relacijama slabo razvijene – razvijene zemlje veliki deo trgovine otpada na naftu, ćitarice, kafu, rude i druge proizvode. Male zemlje – Trinidad i Tobago, Hongkong, Singapur, Holandski Antili i druge – imaju nesrazmerno veliki međunarodni promet, jer one imaju ulogu međunarodnih posrednika i koncentrišu međunarodnu trgovinu drugih zemalja. U svetskoj trgovini značajnu ulogu imaju berze, kao što su one u Londonu, Hongkongu, Tokiju, Bombaju, Sao Paolu, Njujorku itd.

U strukturi svetske trgovine preovlađuju industrijske robe, udeo usluga značajno raste. Sve manji značaj imaju agrarni proizvodi i sirovine.

Ako posmatramo strukturu po pojedinim vrstama roba, zapazićemo da su glavni nafta, naftni derivati, automobili, industrijske mašine i oprema. Karakteristika strukture međunarodne trgovine danas je porast razmene polufabrikata i delova za sklapanje, što je posledica direktnih investicija u inostranstvu i razvoja međunarodne saradnje između firmi. U sferi prerađivačke industrije dobri primeri su mašinska i tekstilna industrija.

Svetska trgovina uslugama – bankarskim, osiguravajućim, projektantskim, građevinskim, reklamnim, turističkim i drugim – realizuje se oko $\frac{1}{4}$ prometa svetske trgovine i brzo se razvija.

Struktura izvoza u pojedinim zemljama zavisi od faktora proizvodnje kojima one raspolažu ili ne raspolažu.

Zemlje u razvoju uglavnom raspolažu s jeftinom (iako ponegde i obrazovanom) radnom snagom i prirodnim resursima. Na svetskom tržištu one učestvuju kao izvoznici prirodnih resursa i proizvoda koji zahtevaju mnogo radne snage: ruda, poljoprivrednih i tekstilnih proizvoda, obuće i slično. Takva

tržišno uslovnjena struktura spoljne trgovine zemalja u razvoju doprinosi smanjivanju njihove ekonomске zaostalosti u odnosu na razvijene zemlje. Izuzetak su tzv. novoindustrijalizovane zemlje, koje koristeći svoje relativne prednosti, uspevaju da promene strukturu svog izvoza, prelazeći postepeno od izvoza proizvoda koji traže mnogo radne snage na izvoz profitabilnih proizvoda.

Težište međunarodne trgovine je u Evropi. Na Evropu otpada oko $\frac{1}{2}$ svetskog izvoza preračenih proizvoda i usluga. Sada imaju veći udio u svetskom izvozu usluga nego preračenih proizvoda.

16.11. Tržište kapitala i razvijene zemlje

Posle 1970. godine, međunarodna trgovina se razvija na tržišnoj osnovi u skladu sa potražnjom i ponudom, koje zavise od stanja ekonomija odgovarajućih zemalja.

Savremeni tehnološki razvoj telekomunikacija i mreže Intereta, kao i novi odnosi u pogledu globalizacije i polarizacije razvoja između bogatog Severa i siromašnog Juga, znatno menjaju pravila „igre“ na svetskom tržištu kapitala.

Razvoj elektronskog poslovanja omogućio je stvaranje novog vida ekonomije, tzv. elektronska ekonomija. Kompjuterski sistemi i Internet mreža omogućuju prenos ogromnih suma novca s jednog mesta u bilo koju tačku na planeti, i to za nekoliko sekundi. Kupci, prodavci, roba i kapital uopšte ne moraju biti fizički prisutni na jednom mestu.

Informatička tehnologija daje tržištu kapitala globalno obeležje. Svetsko tržište postaje nezavisno od prostora.

Tržište kapitala velikim delom se odnosi na razmenu između razvijenih zemalja sveta. To je ekonomski logično, jer se kapital u razvijenim zemljama najbrže obrće i uvećava. Razvijene zemlje, putem raznih oblika zajmova, kredita, finansijske pomoći i direktnih investicija, ulazu deo svog kapitala u zemlje u razvoju.

16.12. Globalna finansijska tržišta

Finansijska tržišta igraju važnu ulogu u životu savremenog čoveka i razvoju društva.

Mogućnost velikih dobitaka od akcija na berzama privlači sve više ljudi da se bave spekulativnim poslovima. Za kratko vreme neki postaju milioneri, dok drugi, zavisno od kotiranja njihovih akcija, jedva opstaju usled niskih cena.

Finansijsko tržište ima četiri osnovna dela:

- 1) primarna tržišta za finansiranje preduzetničkih investicija ili državnih troškova,
- 2) tržišta akcija i kredita,
- 3) tržišta za hartije od vrednosti – odnose se na razne obveznice, kupoprodajne ugovore i sl.,
- 4) elektronske berze.

Tokom proteklog veka među svetskim berzama najčešće se pominjala berza Volstrit u Njujorku. Istorija ove berze počela je 1896. godine. Ona je i danas vodeća, iako su se razvile velike evropske i istočnoazijske berze, koje su joj protivteža. Tržišta akcijama na berzama u Zapadnoj Evropi se razvilo tek krajem XX veka. U Njujorku se jako razvila tehnološka berza.

Elektronske berze ili „berze nove ekonomije“ se dinamično razvijaju. NASDAK je najveća elektronska berza u svetu. Osnovana je u Njujorku 1971. godine. Danas se na toj berzi koristi preko 5.000 kompanija, među kojima su i kompjuterske kompanije Majkrosoft, Intel, Del. Tržišni kapital je početkom 2000. godine iznosio 3.200 milijardi dolara. U Evropskoj Uniji se u novije vreme razvilo nekoliko berzi „nove ekonomije“. To su: EASDAK – osnovana u Briselu 1996. godine, po uzoru na NASDAK, kao panevropska berza za firme koje se brzo razvijaju. NOJER MARKET je segment Frankfurtske berze. NUVO MARŠE je novi segment Pariske berze.

Kontrolna pitanja:

1. Pojam i uloga tržišta
2. Transakcionalni troškovi
3. Funkcija tržišta
4. Oblici ispoljavanja tržišne konkurenčije
5. Glavni kriterijumi klasifikacije tržišta
6. Tržište potpune ili savršene konkurenčije
7. Monopolska konkurenčija
8. Svetska trgovina i svetska tržišta i uloga razvijenih zemalja

17. Proizvodna funkcija

Materijalna proizvodnja je uslov opstanka i razvijanja ljudskog društva. Podmirenje različitih potreba uslovljava da ljudi moraju imati razna materijalna dobra, hranu, odeću, ogrev, stan i dr. Sva ta dobra ljudi ne nalaze u prirodi u onakvom obliku u kakvom bi ih mogli odmah upotrebiti, već moraju da se bore sa prirodom da bi njene predmete prisvojili i prilagodili svojim potrebama. Proces delovanja čoveka na prirodu i prilagođavanje prirode čovekovim potrebama jeste proizvodnja.

U svakom načinu proizvodnje, bez obzira na to kakav je njegov karakter, proizvodnja je moguća samo u društvu, odnosno u okviru određenih društvenih odnosa i veza. Ona uvek ima društveni karakter i predstavlja osnovnu delatnost u ekonomskom procesu. Ona određuje osnovne karakteristike svih ostalih ekonomskih kategorija.

Proizvodnja je ekomska kategorija. U toku razvoja ljudskog društva proizvodnja se menjala, kako sa gledišta postupaka koji su primenjivani u toku stvaranja nekog materijalnog dobra tako i pogledu odnosa među ljudima u toku procesa proizvodnje. Od najprimitivnijih oruđa koje je čovek upotrebljavao da bi proizveo štarice i odgajio stoku, ona se razvila do savremene proizvodnje zasnovane na mehanizaciji i automatizaciji.

Proizvodnja je propraćena promenom društvenih odnosa u kojima se obavlja, od odnosa koji karakterišu prvobitnu zajednicu, preko robovlasništva, feudalizma i kapitalizma. Kroz ceo svoj razvoj ispoljavale su se bitne, zajedničke osobine proizvodnje, a svaka od njenih faza svoje karakteristike. Ono što je zajedničko u proizvodnji kod svih njenih oblika ispoljavanja je njena materijalna strana, a ono što je različito društveni odnosi koji se razlikuju kod njenih pojavnih oblika.

Svaka proizvodnja se može posmatrati sa dve strane. To su društveni i tehničko-tehnološki aspekti proizvodnje. Svaka vrsta proizvodnje zahteva posebne tehničko-tehnološke uslove. Izučavanje tehničko-tehnoloških uslova proizvodnje je predmet izučavanja prirodnih i drugih nauka. Ekonomiju zanimaju načini kako je organizovana proizvodnja, tj. kakvi su odnosi među ljudima u procesu proizvodnje. Svaki način proizvodnje ima svoju organizaciju, odnosno karakteristične odnose među učesnicima u procesu proizvodnje. Ekonomija ima cilj da otkrije koji su to specifični odnosi koji vladaju među učesnicima proizvodnje u okviru datog načina proizvodnje i da na taj način otkrije obične zakonitosti koje regulišu odnose među ljudima. Svaka proizvodnja, bez obzira na stepen razvoja proizvodnih snaga, ima društveni karakter. Samačka egzistencija nije moguća, jer to ne dozvoljavaju razvijene potrebe čoveka. Ni jedan čovek ne bi bio u stanju da sam proizvede sve ono

što mu je potrebno. On može svoje potrebe podmiriti samo u zajednici sa drugim ljudima.

Sa razvojem ljudskog društva i usavršavanjem tehnološkog načina proizvodnje njen društveni karakter se povećava. Nekada je u proizvodnji nekog proizvoda radio mali broj ljudi, članovi porodice ili eventualno plemena, dok danas na proizvodnji bilo kog proizvoda radi više desetina hiljada ljudi. U finalizaciji proizvoda radi mali broj ljudi, ali u celokupnim procesima koje je trebalo obaviti da bi se došlo do proizvoda radi na milione ljudi. Da bi se došlo do neke mašine nije dovoljan rad radnika u određenoj fabrici već rad svih onih koji su proizveli gvožđa od kojih je ta mašina napravljena, mašine sa kojima se ona pravi, transportna sredstva za prenos, izgradnju zgrade, obuku ljudi, nabavku materijala itd.

Poseban podsticaj povećanju društvenog karaktera proizvodnje daje razvoj nauke i tehnike, tehničko-tehnološka revolucija koja karakteriše sadašnju epohu razvoja društva.

U zavisnosti od proizvodnje, karaktera svojine, proizvodnja može biti neposredno o posredno društvena.

Karakteristike društvenog načina proizvodnje iste su za proizvodnju svih vrsta proizvoda u okviru jednog načina proizvodnje, ali se razlikuju u zavisnosti od načina proizvodnje.

17.1. Poslovi proizvodne funkcije

Funkcija proizvodnje ima za cilj da obezbedi izvršavanje zadatka organizacije u proizvodnoj fazi ciklusa reprodukcije. Ti zadaci su deo ukupnog zadatka organizacije preduzeća, a poslovi ili aktivnosti kojima se oni obavljaju čine sadržinu proizvodne funkcije. Pri tom, u ovom segmentu organizacione strukture, zbog njegove složenosti, formiraju se posebni nosioci pojedinih poslova kao što su:

- Poslovi pripreme proizvodnje,
- Poslovi proizvodnog izvršenja i
- Poslovi kontrole proizvodnje.

17.1.1. Priprema proizvodnje

Poslovi (aktivnosti) pripreme proizvodnje obuhvataju sve mere tehničke i organizacione prirode čiji je cilj stvaranja povoljnih uslova za normalan tok procesa proizvodnje. Ovi poslovi se mogu svrstati u sledeće grupe i to:

- Tehnička priprema,
- Operativna priprema i
- Priprema radnih mesta.

Poslovi tehničke pripreme vezani su za elemente na kojima se zasniva proizvodnja. Ono što je zajedničko svim tim elementima jeste to da oni uslovljavaju proizvodnju. Međutim, kako između tih elemenata postoje značajne razlike, poslovi njihove pripreme mogu međusobno značajno da se razlikuju, što sa gledišta organizacije tehničke pripreme tih elemenata ima značaja i uslovljava različite varijante organizacionih rešenja. Poslovi koje, u tom smislu, obuhvata tehnička priprema elemenata su;

- definisanje konstrukcije proizvoda i svih njegovih fizičkih i tehničkih karakteristika,
- definisanje tehnološkog procesa i svih njegovih karakteristika,
- definisanje sredstava za rad koja će se upotrebiti u tehničkom procesu i svih njegovih karakteristika,
- definisanje materijala od koga će biti izražen novi proizvod i
- definisanje procesa rada, kako sa gledišta načina izvršenja, tako i sa gledišta njegovog trajanja.

Sve ove grupe poslova, odnosno aktivnosti, čine tehničku pripremu proizvodnje i one, po karakteru procesa rada i kvalifikovanosti njihovih izvršilaca, daju osnovu da se grupišu u sastavu odgovarajuće službe tehničke pripreme proizvodnje. U slučajevima, kada poslovi tehničke pripreme nisu razvijeni, kada ne obuhvataju sve navedene grupe poslova, moguće je organizovati jednu skromnu službu tehničke pripreme. Međutim, u uslovima razvijene tehnike podele rada, složenosti i velikog obima poslova, može se organizovati ne samo jedna služba tehničke pripreme, već se ona može podeliti i na više posebnih službi.

Poslovi operativne pripreme proizvodnje su aktivnosti kojima se precizira i utvrđuje svaki pojedinačni zadatak neposrednog proizvodnog izvršenja. Precizno odrediti zadatak izvršilaca u proizvodnji znači dati odgovor na sledeća pitanja organizacije: šta, ko, gde, čime, kako, kada i zašto. Odgovori na ova pitanja čine sadržinu operativnog plana proizvodnje iz koga proizilaze uputstva i radni nalozi izvršiocima u proizvodnji (operacione i instrukcione liste koje, pored ostalog, sadrže asortiman, tehničke normative i nomenklature). Kako će

se organizovati operativna priprema i koja će se rešenja primeniti, zavisi od delatnosti preduzeća i od organizacionog vida proizvodnje.

Poslovi pripreme radnih mesta treba da obezbede njihovo pravilno i bez poremećaja funkcionisanje u procesu proizvodnje. Da bi se ovaj cilj ostvario, poslovi pripreme radnih mesta treba da obuhvate:

- neposrednu pripremu radnih mesta i
- snabdevanje radnih mesta sredstvima za rad, predmetima rada i dokumentacijom.

Neposredna priprema radnih mesta obuhvata, pre svega, pripremu mašine i njenog osposobljavanje za operacije koje će se izvršiti. Pored pripreme mašine, potrebno je organizovati i pripremiti prostor radnog mesta i obezdatiti pravilne uslove na tom prostoru.

Snabdevanje radnog mesta materijalom, opremom, alatom i dokumentacijom treba da bude blagovremeno i kontinuirano, što se reguliše organizacijom adekvatnog unutrašnjeg transporta. Pri tom, poslovi pripreme radnog mesta mogu biti različito organizaciono rešeni, zato što se oni javljaju na kraju pripreme proizvodnje i na samom početku proizvodnje.

17.1.2. Proizvodno izvršenje

Poslovi proizvodnog izvršenja su osnova proizvodne funkcije, njena suštinska sadržina, a kojoj prethode poslovi pripreme i slede poslovi kontrole.

Oni predstavljaju ostvarivanje parcijalnih zadataka organizacije u proizvodnoj fazi ciklusa reprodukcije i to:

- 1) raspoređivanje poslova na radna mesta,
- 2) obezbeđenje kvaliteta proizvoda,
- 3) omogućavanje ritma proizvodnje i njenog ekonomičnog trošenja,
- 4) organizovanje unutrašnjeg proizvodnog transporta,
- 5) održavanje sredstava za rad (preko radionica, odeljenja i grupa pojedinaca) i
- 6) vođenje proizvodne evidencije.

Organizacija izvršenja zadataka u proizvodnji treba da obezbedi usklađenost radnih mesta po kvalitetu i kvantitetu. Vrste radnih mesta i njihov broj treba da odgovaraju zadacima koji proizilaze iz assortimana proizvodnje.

Radna mesta treba da budu usklađena da ne postoji grlo proizvodnje. Kvalifikaciona struktura radnog kolektiva i njegovo brojno stanje treba da

odgovaraju zahtevima poslova. Princip optimalnosti proizvodnog izvršenja takođe podrazumeva: adekvatni kvalitet proizvoda, usklađeni ritam proizvodnje, ekonomično trošenje i potreban proizvodni transport. Samo izvršenje zadataka u oblasti proizvodnje precizira se tehnološkom dokumentacijom, na osnovu koje se obavlja tehnološki proces. Kako su ti poslovi veoma izdiferencirani, ne mogu se uopšteno definisati zadaci radnih mesta na kojima se proizvodnja neposredno obavlja.

Oblik organizacije proizvodnog izvršenja proizilazi iz načina na koji se rešava problem povezivanja radnih mesta, u skladu sa zahtevima jedinstva tehnološkog procesa. Ova organizacija će se razlikovati u zavisnosti od toga da li je reč o preduzećima sa ustaljenim ili neustaljenim tehnološkim procesima.

U prvom slučaju, a to je slučaj masovne proizvodnje, omogućuje da se uvede konstantan redosled operacija, koje su tehnički i vremenski konstantno određene, to je odnos formiranih poslova i radnih mesta unapred fiksiran i ne menja se sve dok se proizvod masovno proizvodi. U drugom slučaju mora se najpre odrediti koji je optimalni vid, sistem i ritam proizvodnje, pa u zavisnosti od optimuma organizovati poslove i radna mesta.

17.1.3. Organizacioni tipovi proizvodnje

Standardizovana, odnosno tipizirana organizaciona rešenja proizvodnje nazivaju se tipovi proizvodnje. To znači da pod organizacionim tipom proizvodnje, treba podrazumevati način proizvodnje, koji je određen: vremenskim tokom, tipizirani odnosi procesa rada, odnosno tipizirani oblici proizvodnje, koji utiču, kako na ekonomske rezultate, tako i na sprovođenje organizacionih principa u proizvodnji.

Izbor organizacionog tipa proizvodnje vrši se prilikom osnivanja preduzeća, mada se sa izmenom i modernizacijom asortimana i tehničke strukture proizvodnje on može menjati.

Karakteristični kriterijumi na osnovu kojih se mogu diferencirati i definisati organizacioni različiti tipovi proizvodnje su:

- vremenska određenost toka proizvodnje,
- prostorna određenost toka proizvodnje i
- broj proizvoda i načina proizvodnje.

Pripremom kriterijuma vremenske određenosti toka proizvodnje razlikuju se sledeći njeni organizacioni tipovi:

- kontinualna ili neprekidna proizvodnja i
- diskontinualna ili prekidna proizvodnja.

Pod kontinualnom proizvodnjom podrazumeva se takav tip proizvodnje u kome proces izvršavanja tehnoloških operacija u proizvodnom ciklusu teće bez vremenskog prekidanja. Njena osnovna karakteristika je u tome što su gubici vremena u toku celog ciklusa proizvodnje skoro nepostojeci ili minimalni.

Diskontinualna proizvodnja je takav organizacioni oblik proizvodnje u kome se procesi rada pri izvođenju pojedinih operacija u toku ciklusa proizvodnje jednog proizvoda vremenski mogu prekidati.

Na osnovu kriterijuma prostorne određenosti toka proizvodnje imamo sledeće organizacione tipove proizvodnje:

- linijski ili fazni tok proizvodnje,
- pogonski ili radionički tok proizvodnje i
- kombinovani tok proizvodnje.

Kod linijskog ili gavnog tipa proizvodnje karakteristično je sledeće: mašine i proizvodne instalacije, a takođe i radna mesta za izvođenje pojedinih operacija raspoređeni su prema toku procesa proizvodnje (od prve do poslednje operacije prema njihovom redosledu), sistem i sredstva unutrašnjeg transporta postavljeni su u linijskom ili kružnom sistemu unutrašnjeg transporta, sa tačno utvrđenim tokovima, proces proizvodnje teće kontinualno.

Prema tome, kod ovog organizacionog tipa proizvodnje raspored mašina je na određenoj liniji ili u vidu beskrajnog plana ili lančanog toka proizvodnje (npr. proizvodnja obuće), a za razliku od linijskog toka proizvodnje, pogonski ili radionički tip karakteriše se grupnim rasporedom mašina i radnih mesta po posebnim pogonima, odnosno radionicama, a na osnovu njihovih sličnih karakteristika i istih radnih postupaka. Osnovna karakteristika je u specijalizaciji grupe radnih mesta, odnosno grupe operacija (npr. kod fabrike za proizvodnju vagona: pogon za proizvodnju putničkih vagona, pogon za teretne vagonе, pogon za spavaća kola itd.).

U pojedinim preduzećima može se organizovati proizvodnja kombinovanjem pogonske da linijskom proizvodnjom. Kombinacija se postiže na taj način što se, u sistemu pogonske organizacije organizuje linijska proizvodnja. Na taj način, linijski i pogonski sistem, kao ekstremni tipovi proizvodnje, egzistiraju jedan pored drugog i kombinuju se međusobno radi racionalizacije proizvodnje.

Uvaćavajući kriterijum brojnosti proizvoda i njihovog načina proizvodnje postoje sledeći tipovi proizvodnje:

- pojedinačna proizvodnja
- serijska proizvodnja i
- masovna proizvodnja.
-

Pojedinačna proizvodnja je takav tip proizvodnje u kome se vrši proizvodnja pojedinačnih proizvoda različitih karakteristika. To znači da se proizvodnja organizuje radi izrade samo jednog proizvoda, koji ima određenu namenu za konkretnog naručioca, ili više različitih proizvoda istovremeno za različite naručioce. Ovakav organizacioni tip proizvodnje naročito je karakterističan za: mostogradnju, brodogradnju, građevinarstvo, za proizvodnju turbina, električnih centrala i velikih specijalnih mašina.

Serijski organizacioni tip proizvodnje imamo u slučaju kada se istovremeno proizvodi veći broj proizvoda istih karakteristika. Pri tom, assortiman proizvodnje može biti ući ili širi, ali se proizvodnja svakog artikla vrši u serijama. Broj proizvoda istovremeno obeležava i veličinu serije. Prema broju proizvoda serijska proizvodnja se deli na: maloserijsku, srednjoserijsku i velikoserijsku.

Pod masovnom proizvodnjom podrazumeva se kontinualna proizvodnja istosrodnih proizvoda u velikom broju za tržište, nezavisno od narudžbina i dinamike realizacije (proizvodnja za nepoznatog kupca). Ukoliko se proizvodnja ne može odmah realizovati, može se lagerovati bez prekidanja procesa proizvodnje.

17.1.4. Standardizacija i tipizacija proizvodnje

Razvijena društvena i tehnička podela rada zasnivaju se na velikom stepenu specijalizacije proizvodnje pojedinih proizvoda, sklopova i delova. Njihovom razmenom i upotreboru kroz kooperaciju u daljoj proizvodnji omogućava se kompletiranje finalnih proizvoda i njihov plasman nezavisno od porekla proizvodnje. Međutim, to zahteva i odgovarajuću standardizaciju proizvoda, delova i sklopova. To znači da pruzovi, delovi i sklopovi specijalizovanih proizvoda ispunjavaju određene norme – standarde. Iz toga proizilazi da standardizacija predstavlja utvrđivanje određenih svojstava proizvoda, delova i sklopova u pogledu dimenzija, oblika, kvaliteta, odnosno fizičkih i hemijskih svojstava koje ovi proizvodi moraju ispunjavati da bi bili plasirani na tržištu.

Standardi se utvrđuju na različitim namenama. Za proizvodnju su bitne sledeće osnovne vrste standarda:

- standardi materijala,
- standardi proizvoda, delova i sklopova,
- standardi mašina i alata, i
- standardi tehnološkog postupka i procesa.

Standardizacija podleže posebnim nacionalnim i međunarodnim propisima. U svakoj zemlji postoji državni organ za standarde.

Iz standardizacije proizilazi i tipizacija proizvoda. Tipizacija je, u stvari, selektivna standardizacija, jer je njen cilj svođenje proizvoda na jedan standardni broj u asortimanu proizvodnje.

Standardizacija i tipizacija imaju svoje pozitivno dejstvo na organizaciju i ekonomiju proizvodnje, jer se njome postiže racionalizacija i pojeftinjenje proizvodnje, od pripreme toka proizvodnje do finaliziranja proizvoda.

17.1.5. Specijalizacija i kooperacija proizvodnje

Specijalizacija i kooperacija proizvodnje i standardizacija i tipizacija proizvoda su međusobno povezani i uslovljeni procesi. Specijalizacija znači: proizvodnu orientaciju na proizvodnju određenog tipa proizvoda ili uže asortimana (istovrsnih) proizvoda, usmeravanje pojedinih pogona na proizvodnju pojedinih proizvoda iz uže asortimana, orientaciju pojedinih grupa radnih mesta ili pojedinih radnika za izvršenje određenih operacija na proizvodima ili njihovim delovima, odnosno sklopovima.

Iz toga proizilazi da sa aspekta predmeta specijalizacija se može diferencirati na:

- specijalizaciju proizvoda, delova i sklopova i
- specijalizaciju procesa rada.

Ovi oblici specijalizacije određuju osnove za organizaciju kooperacije u proizvodnji, jer je specijalizacija osnovni uslov kooperacija, a ona je, s druge strane, uslov specijalizacije. Međutim, u savremenoj proizvodnji mnogo je razvijenija specijalizacija proizvoda, delova i sklopova u okviru kooperativne proizvodnje zajedničkih finalnih proizvoda. Tipičan primer ovakve kooperacije i specijalizacije je automobilska industrija, u kojoj se može razvijati vrloširoka specijalizacija pri kooperativnoj izradi pojedinih delova i finaliziranju određenih tipova automobila.

17.1.6. Metode rada i merenje radnog učinka

Pod metodama rada treba podrazumevati aktivnosti koje obuhvataju:

- studije pokreta,
- analizu operacija, i
- analizu načina rada.

Studije pokreta predstavljaju ukupne čovekove (radnikove) pokrete, jedne operacije ili ciklusa rada, sa ciljem da se eliminišu suvišni pokreti, a time utvrdi bolja koordinacija pokreta. Otuda je cilj studije pokreta da omogući izvršiocu rad sa minimalnim naporom, a pri tome postigne (ostvari) tehnička sredstva i to: karta toka procesa, studija mikro-pokreta i studija ukupne operacije ili faze.

Analiza operacija je metoda koja istražuje najvažnije faktore značajne za izvršenje posmatrane operacije. U tom pravcu potrebno je izučiti sledeće faktore: učestalost operacije, trajanje operacije i pažnju radnika za izvršenje operacije. U svrhu analize operacije koristi se tzv. lista analize, koja sadrži: crteže pojedinih sklopova i delova, specifikaciju materijala, raspored mašina, alata i uređaja, proces obrade i sl.

Analiza rada ima za cilj da poboljša postojeće standarde rada. Ova analiza utvrđuje: standardizaciju alata i uređaja, uslove rada, obućenost radnika i vremenske standarde.

U tesnoj vezi sa metodom rada je i njegovo merenje, odnosno merenje radnog učinka. Merenje rada (količine učinka radnika) u datim vremenskim standardima (jedan minut, nedelja, mesec, godina). Stoga se merenje rada, odnosno radnog učinka sastoji od osnovne kategorije:

- normativa rada (radnog učinka) i
- studije vremenskih standarda.

Studija vremena ima za cilj da utvrdi vreme svake operacije koristeći izabranu tehnologiju rada. Za studije vremena koriste se hrometri, a sada su sve više u upotrebi elektronski i optički aparati. U slučaju više operacija vrši se njihovo uzrokovanje i tako se dolazi do vremenskih standarda. Upoređivanjem i sagledavanjem ostvarenih normativa radnika sa datim vremenskim standardima utvrđuju se radni efekti, odnosno meri radni učinak proizvođača pojedinca, grupe radnika i celog preduzeća. Na bazi ovih radnih učinaka izraženih najčešće kroz norme – časova rada, a koji su sadržani u radnim listama vrši se novčava naknada u obliku plata ili zarada za izvršeni rad i njegovo reprodukovanje.

17.1.7. Tehnička kontrola proizvodnje

Tehnička kontrola je posebna služba u preduzeću, čiji je zadatak da utvrdi da li je nabavljeni materijal, proizvodni postupak, proizvodni delovi, sklopovi, ili proizvodi odgovaraju opštim tehničkim standardima illi propisima, odnosno ugovorenim tehničkim kvalitetima. Ukupna problematika tehničke kontrole proizvodnje svodi se na:

- 1) utvrđivanje domena rada službe tehničke kontrole,
- 2) izbor kontrolnih metoda i
- 3) organizovanje (organizaciju) službe tehničke kontrole.

U svakom preduzeću tehnička kontrola proizvodnje ima svoje specifičnosti, ali postoje izvesni opšti zahtevi koji se postavljaju svakoj tehničkoj kontroli proizvodnje i to:

- tehnička kontrola treba da se usmerava samo na tehničkim karakteristikama i kvalitetu,
- tehnička kontrola treba da je tako organizovana da obezbećuje nezavisnost kontroli u donošenju odluka i sl.

Služba tehničke kontrole proizvodnje najčešće kontroliše:

- materijal – koji ulazi u proizvodnju radi prerade,
- samo proizvodnju, i
- sredstva za rad: mašine, uređaje i alate.

Cilj i smisao materijala je utvrđivanje da li kvalitet nabavljenog materijala u konkretnom slučaju odgovara kvalitetu koji je predviđen u tehničkoj pripremi proizvodnje. Po pravilu, materijal koji nema odgovarajući kvalitet vraća se izvršiocu. Ova kontrola se vrši prilikom prijema materijala i često se naziva prijemna kontrola.

Kontrola same proizvodnje može biti: međufazna kontrola, odnosno kontrola operacija, ili završna kontrola, odnosno kontrola gotovih (završnih) proizvoda, delova ili sklopova. Za sprovođenje kontrole proizvodnje potrebno je propisati kontrolni postupak za svaku pojedinu vrstu obrade. Postupak treba da pruži jasne direktive u pogledu izvođenja kontrolnih radnji, tolerancija i kontrolnih instrumenata. Izvesna odstupanja od predviđenih kvaliteta, oblika i dimenzija su dozvoljena i ona se nazivaju „tolerancija“. Ove tolerancije su različite prema vrstama proizvodnje, proizvoda, delova ili sklopova, te se razlikuju i oblici u kojima se one propisuju, kao i nazivi kojima se one propisuju, kao i nazivi kojima se označavaju.

Kontrola sredstava za rad ima za cilj stalno održavanje mašina, uređaja i alata u ispravnom stanju. Ona je, najčešće, organizovana kao odvojena služba kontrole i održavanja sredstava u obliku odeljenja ili radionica za održavanje.

Metode rada tehničke kontrole proizvodnje su mnogobrojne i zavisne od vrste delatnosti, tehnološkog postupka, organizacionog vida proizvodnje i organizacije rada. U praksi se formirao niz metoda među kojima su:

- kontrola pravnog primerka,
- probna ili nulta serija,
- kontrola uzorka,
- pripremna kontrola,
- zavisna kontrola i sl.

Nalaz kontrole treba da je nedvosmislen, dat u što kraćem vremenu po završetku operacije i blagovremeno dostavljen organima nadležnim za otklanjanje konstatovanih nedostataka. Na radnim listovima (nalozima), koji služe kao osnovica za obraćun radnikove zarade za obavljeni posao, obavezno je sadržan nalaz kontrole o količini kvalitetno i nekvalitetno uređenih proizvoda, delova i sklopova, kao zastoji, odnosno kvarovi na svakoj operaciji.

Hijerahijska struktura kontrolne službe proizvodnje, njena veličina i broj kontrolnih organa zavise od prirode delatnosti preduzeća i od organizacionog vida proizvodnje u njemu. U preduzećima s brojnom kontrolom (srednja i veća preduzeća), na čelu kontrolne službe nalazi se tehnički rukovodilac, kome su podređeni rukovodstvo ili šefovi pojedinih kontrolnih grupa, koji su raspoređeni zavisno od vida proizvodnje: po odeljenjima, ili po vrstama proizvoda, ili po fazama obrade. Svakom šefu kontrolne grupe podređen je izvestan broj kontrolora, čiji broj u grupi zavisi od broja radnih mesta koje jedan kontrolor može normalno da kontroliše pri punom radnom vremenu.

Samo organizacija kontrole, u praksi, ima dve osnovne varijante i to:

- 1) centralizovana kontrola i
- 2) decentralizovana kontrola.

U centralizovanoj kontroli cela služba smeštena je na jednom centralnom mestu, na koje se proizvodi ili delovi donose, kontrolišu i potom šalju na radno mesto naredne operacije.

Kod decentralizovane kontrole sedište kontrolne grupe je u odeljenju, čiji rad ona kontroliše. U takvim slučajevima ono operiše po sistemu leteće kontrole, obilazeći pojedina radna mesta u toku izvođenja radne operacije.

Međutim, u praksi su, najčešće, slučajevi kompromisnih (kombinovanih) varijanti, u kojima se koriste prednosti jednog i drugog organizacionog rešenja.

17.2. Elementi proizvodnje

Svaki proces proizvodnje, bez obzira na karakter društvenog sistema, mora imati tri neophodna elementa:

- 1) svrshodna delatnost, tj. sam rad,
- 2) predmet na koji rad deluje, i
- 3) sredstva kojim deluje.

17.2.1. Rad

Rad kao svrshodna delatnost je nužni i nezamenljivi uslov proizvodnje i opstanka ljudi. Bez rada ne bi bio moguć opstanak ljudi. Uopšte uzev rad je trošenje ljudske radne snage, trošenje mišića, nerava, mozga, kostiju itd. „Upotrebljavanje radne snage jeste sam rad“, kaže Karl Marks.

U ekonomskom smislu, pod radom treba razumeti onakvo trošenje radne snage kojim se stvaraju nova materijalna dobra.

Rad je, pre svega, proces između čoveka i prirode, proces u kome čovek svojom sopstvenom aktivnošću omogućuje, reguliše i nadzire svoju razmenu materije sa prirodom.

Kada govorimo o ljudskom radu mi prepostavljamo rad u obliku kakav je svojstven samo čoveku. To bi bile i prva i osnovna karakteristika po kojoj se ljudski rad razlikuje od aktivnosti životinja, odnosno da je ljudski rad svrshodna delatnost koju čovek svesno preduzima u unapred određenom cilju.

S obzirom na to da političu ekonomiju enteresuje proizvodni karakter ljudskog rada, to se u ekonomskoj teoriji već dugo vremena, pa i danas raspravlja o problemu proizvodnog i neproizvodnog rada.

Na jednoj strani postoje područje i radovi kojima se stvaraju nova materijalna dobra, kao što su područja i radovi u kojima se ne stvaraju nikakva nova materijalna dobra kao što su područja i radovi u administraciji, prosveti, zdravstvu, sudstvu itd.

Sa stanovišta teorije, a naravno i prakse, teško je vršiti razgraničavanja proizvodnog i neproizvodnog rada. Preovladava shvatanje da je svaki rad, koji kao rezultat svog delovanja, tj. spajanja predmeta rada i sredstava za rad, ima

stvaranje određenih materijalni dobara, predstavlja proizvodan rad. Svaki drugi rad smatra se za neproizvodan.

Nasuprot proizvodnom radu, pojavljuju se i tzv. neproizvodni rad, koji ne stvara nego troši već stvorena materijalna dobra, kao što su na primer, obrazovanje, zdravstvo, kultura itd. Društvo ne odbacuje značaj i neophodnosti neproizvodnog rada za normalan razvoj ljudskog društva. Oduvek je društvo pridavalо veliki značaj radu lekara, profesora i drugih neproizvodnih radnika, ali rad ovih ljudi nikada nije bio proizvodan.

U procesu društvene reprodukcije proizvodan i neproizvodan rad čine dijalektičko jedinstvo, jer su međusobno povezani i uslovljeni. Radom proizvodnih radnika obezbeđuju se materijalna dobra za zadovoljavanje potreba proizvodnih i neproizvodnih radnika. Međutim, i dalje ostaje dilema gde povući razliku između jednog i drugog rada.

Sa razvojem nauke i tehnike, uloga neposredno proizvodnog rada se menja, jer njega automatizacija i elektronika istiskuju, što ne umanjuje značaj ove podele.

17.2.2. Predmeti rada

Predmet rada, kao drugi elemenat proizvodnje, obuhvata sve one materije na koje je upravljen čovekov rad. Opšti predmet rada je priroda (tj. zemlja sa vodom i vazdušnim omotačem), koja predstavlja neiscrpan izvor svih materija koje čovek prilagođava svojim potrebama. Priroda je uslov i izvor dobijanja materijalnog bogatstva društva.

Zemlja, onakva kakva čoveka prvo bitno snabdeva gotovim životnim namirnicama postoji bez njenog sadejstva kao opšti predmet rada. Sve stvari koje samo rad odvaja od njihove neposredne spojenosti sa celinom zemlje jesu predmeti rada zatećeni u prirodi.

Sve predmete rada možemo podeliti na dvojak način: prvo, prema stepenu obrade, i drugo, prema funkciji koju imaju u procesu proizvodnje.

Prema stepenu obrade predmeti rada se dele: prvo, na one materije koje neposredno nalazimo u prirodi i koje prvi put odvajamo od prirode, dakle, materije koje još nisu obrađivane, kao na primer drvo koje sećemo u šumi, rudu koju izvlačimo iz zemlje itd., i drugo, na one materije koje su već bile podvrgnute dejstvu ljudskog rada a to su sirovine i poluproizvodi. Sirovine su materije koje su obrađivane, a koje mogu da posluže, da se upotrebe ili kao predmeti rada ili kao gotovi proizvodi. Na primer, ako se ugalj upotrebni za dobijanje hemijskih preparata, onda je to predmet rada, ali ako se upotrebni za

zagrevanje prostorija, onda služi kao gotov proizvod. Na primer, za industriju kože, koža je gotov proizvod, ali za industriju obuće koža predstavlja predmet rada.

Prema funkciji, predmeti rada se dele na osnovne predmete rada i pomoćne materijale. Osnovni predmet rada čini sadržinu proizvoda koji se izračuje, na primer, drvo u industriji nameštaja, vuna i pamuk u industriji tekstila itd. Pomoćne materije obuhvataju sav onaj materijal koji se dodaje bilo oručima za rad (ulje za podmazivanje), bilo da se dodaje osnovnom predmetu rada (hlor platnu da bude belo), ili se upotrebljava da bi se omogućio sam proces proizvodnje (osvetljenje, ogrev).

Jedna ista materija u različitim uslovima može imati različitu funkciju i ulogu. Hoće li se neka upotrebljena vrednost javiti kao sirovina, kao sredstvo za rad ili kao proizvod, zavisi potpuno od njegove određene funkcije u procesu rada, od mesta koje u njemu zauzima.

17.2.3. Sredstva za rad

Sredstva za rad su stvari kojima čovek deluje na prirodu i ostale predmete rada u cilju njihovog prisvajanja i prilagođavanja svojim potrebama. Sredstvo za rad jeste stvar ili skup stvari koje radnik stavlja između sebe i predmeta rada, i koje mu služe kao sprovodnici njegove delatnosti na tom predmetu. On iskorišćava mehanička, fizička i hemijska svojstva stvari da bi, shodno svrsi koju je sebi postavio, njima kao silama delovao na druge stvari. Kao što mu je prvobitno magacin za provijant, zemlja mu je i prvobitni arsenal sredstava za rad. Ona mu pruža npr. kamen koji on baca, kojim se trese, pritiskuje, seče itd. I sama zemlja je sredstvo za rad, ali da bi ona služila kao sredstvo za rad u zemljoradnji treba čitav niz drugih sredstava za rad i relativno već jako razvijena radna snaga.

Nauka i praksa sredstva za rad razvrstavaju na:

- sredstva za rad u užem smislu i
- sredstva za rad u širem smislu.

Pod sredstvima za rad u užem smislu podrazumevamo ona sredstva pomoću kojih čovek u procesu proizvodnje direktno deluje na predmete rada dajući im odgovarajući oblik i sadržaj. Ova sredstva služe čoveku da lakše prenese svoju snagu na predmete rada i one se dele na alate, mašine i uređaje. Alati su sredstva za rad pomoću kojih čovek direktno deluje na predmete rada i oni su po svojoj konstrukciji najjednostavnija sredstva za rad. Mašine su konstrukciono znatno komplikovanija sredstva za rad, i pomoću njih čovek posredno deluje na predmete rada. One su kao sredstvo za rad uglavnom sastavljene iz tri dela: pogonskog, transmisionog dela i radilice i nemoguće je

konstruisati bilo kakvu mašinu bez jednog od navedenih delova. Osnovna razlika između mašina je u nameni, funkciji, konstrukciji itd. Uređaji i postrojenja su sredstva za rad u koje ubrajamo kotlove, instalaciju za hemijsku ekstrakciju i slično.

Pod sredstvima za rad u širem smislu podrazumevamo sve ono što je neophodno za proizvodnju. Tu spadaju: zemlja kao opšti i osnovni uslov proizvodnje, zgrade, putevi, transportne komunikacije i drugo. Bez postojanja ovih sredstava za rad ne bi mogao da se zamisli proces proizvodnje.

Sva tri navedena elementa proizvodnje čine dijalektičko jedinstvo i oni su uslov da se započne bilo koja proizvodna delatnost. Rad se ispoljava kao aktivni element, koji se pomoću sredstava za rad spaja sa predmetima rada i materijalizuje u nov proizvod, novu upotrebnu vrednost i vrednost. Jedinstvo rada i sredstava za rad čini proizvodne snage društva, dok jedinstvo sredstava za rad i predmeta rada predstavlja sredstva za proizvodnju.

17.3. Proizvodnja i njene karakteristike

Osnovni (tehnički) opis procesa proizvodnje u okviru marginističke (neoklasične) teorije dat je proizvodnom funkcijom. Pri tom se polazi od dve opšte prepostavke:

- a) preduzeća (ekonomski subjekti) deluju u uslovima potpune konkurenциje i
- b) njihovo ekonomsko ponašanje definisano je maksimiranjem funkcije cilja, najčešće maksimiranjem profita.

Optimalni plan proizvodnje privrednih subjekata pri pretpostavljenim tržišnim uslovima (potpuna konkurenca) i uz datu funkciju cilja preduzeća (maksimiranja profita), zavisi od tehnoloških mogućnosti koje tim subjektima stoje na raspolaganju. Mogući planovi proizvodnje odnose se kako na same proizvode (npr. preduzeća iz tekstilne industrije kratkoročno ne mogu računati sa proizvodnjom automobila), tako i na proizvodne procese (preduzeća moraju da proizvode ulaganjem tačno određenih količina proizvodnih faktora).

17.3.1. Proizvodna funkcija na nivou preduzeća

Proizvodne mogućnosti ekonomskog subjekta mogu se opisati proizvodnim funkcijama. One predstavljaju tehnički definisanu vezu inputa (faktora proizvodnje) koji se primenjuju u proizvodnji i autputa (proizvedenih dobara). Tehnička efikasnost se postiže kada se ni jedna jedinica faktora proizvodnje ne ulazi ako ne doprinosi povećanju autputa. Drugim rečima, tehnička efikasnost podrazumeva da se za date kombinacije faktora ostvaruje maksimalni fizički

autput. Tehnička efikasnost je potreban, ali ne nužno i dovoljan uslov postajanja ekonomske efikasnosti (optimalnosti). Obezbećivanje osnovnog principa ekonomske efikasnosti i u preduzeću povezano je sa izborom proizvodnih planova koji vode ostvarivanju najvećeg profita.

Počim od najjednostavnijeg modela proizvodnog procesa u kome, po pretpostavci, postoji jedan homogeni proizvod i skup m varijabilnih utrošaka. Preduzeća proizvode količine finalnog proizvoda Q koji se u tom procesu dobija na osnovu m utrošaka koje ćemo obeležiti sa x_i ($i=1,2,\dots,m$). Da bismo komplikovane veze učinili jasnijim, pretpostavimo da se proizvodno dobro dobija ulaganjem dva (različita) faktora proizvodnje – rada (L) i kapitala (K). Tada proizvodnu funkciju predstavljamo kao:

$$Q = F(K, L).$$

Za tačno određivanje odnosa inputa i autputa u osnovnom modelu proizvodnje razlikuju se dva tipa proizvodnih funkcija. U jednom slučaju se polazi od toga da postoji samo jedna kombinacija faktora i da parcijalno povećanje ulaganja jednog faktora uz konstantnost ulaganja ostalih faktora ne vodi povećanju obima proizvodnje. Ovakve proizvodne funkcije mogu se nazvati limitacione, zato što se faktori ulažu samo u tačno određenim odnosnim količinama.

Kod druge vrste proizvodnih funkcija uzima se da se svakii faktor može delimično ili u celini zameniti drugim faktorom. U tim uslovima na raspolaaganju stoji više tehnički efikasnih kombinacija faktora proizvodnje. Ovakva proizvodna funkcija se zbog karaktera odnosa faktora može nazvati supstitucionu proizvodnu funkciju. U većini neoklasičnih modela analizira se upravo ova vrsta funkcionalne zavisnosti inputa i autputa.

Ukoliko, recimo, postoji samo jedna limitirajuća proizvodna funkcija, određena roba se može proizvesti samo sa jednom tehnički efikasnom kombinacijom sirovina, mašina i rada. Pod tim uslovima izbor kombinacija faktora se ne može povezati sa odnosima cena faktora, što je inače važan zadatak ekonomske analize. Ekonomski efikasna kombinacija u takvom slučaju determiniše se isto tehnički, a za pravi ekonomski ciklus ovde nema mesta. Preduzeće se pri tome susreće samo sa dilemom da li tu robu proizvoditi, ako je već proizvodi, u kojim je to količinama moguće.

Za potrebe neoklasične analize se primenjuju supstitucionne proizvodne funkcije. Jedna od najviše primenjivanih proizvodnih funkcija je Kob-Daglasova proizvodna funkcija. Ako količinu tipičnog faktora obeležavamo sa x_i , a količinu proizvoda sa Q, ova funkcija bi mogla da se predstavi kao:

$$Q = x_1^{a_1} x_2^{a_2} \dots x_m^{a_m}$$

Gde je:

$$0 < a_i > 1;$$

Multiplikovana veza znači da se faktori mogu supstituisati. Ukoliko se ulaganje jednog faktora smanjuje, a drugog povećava, može se ostvariti isti autput. To u limitacionim funkcijama nije moguće. Takoče je očigledno da ako upotreba jednog faktora padne na najniži nivo (nula), multiplikovana veza uslovljava da i autput mora biti jednak nuli (tj. nema proizvodnje). Uz ovo, značajna je prepostavka analize beskonačna deljivost proizvodnih faktora.

Kob-Daglasova funkcija u svojoj najjednostavnijoj varijanti ima sledeći oblik:

$$Q = L^{a_l} K^{a_k}$$

Eksponenti veličina L i K označeni su, saglasno veličini kojoj pripadaju, sa a_l i a_k .

Kako je $a_l + a_k = 1$, odnosno $a_k = 1 - a_l$, sledi:

$$Q = L^{a_l} K^{1-a_l}.$$

17.3.2. Simultane varijacije više faktora proizvodnje

Ukoliko se količine svih faktora proizvodnje menjaju za isti procenat, radi se o simultanoj varijaciji proizvodnih faktora. Odnos količina uloženih faktora u takvoj situaciji ostaje isti, dok se nivoi proizvodnje menjaju. Na primer, udvostručenje proizvodnje je moguće ostvariti udvostručenjem ulaganja svih činilaca proizvodnje.

Za razliku od parcijalne i simultane varijacije faktora proizvodnje, treći slučaj odnosa inputa i autputa odnosi se na različne kombinacije ulaganja faktora. Isti obim proizvodnje se, naime, može dobiti različitim proizvodnim procesima koje odlikuje različita kombinacija proizvodnih faktora. Proizvoča bira proces proizvodnje (kombinacija faktora) koji vodi ekonomskoj optimizaciji, tj. izboru kojim se ostvaruje određeni autput uz minimalna ulaganja inputa.

Izokvanta je geometrijsko mesto svih kombinacija promenljivih K i L sa kojima se može ostvariti određeni autput. Saglasno tome, izokvanta predstavlja različite mogućnosti proizvodnje određene količine proizvoda. Ta količina proizvoda se može dobiti na osnovu beskonačno mnogo kombinacija ulaganja proizvodnih činilaca. Na bazi supstitucije proizvodnih utrošaka, isti autput se

može dobiti smanjivanjem količina jednog proizvodnog utroška i povećanjem drugog utroška.

Na ovaj način se dobija familija izokvanti čiji je broj, zbog prepostavljene neprekidnosti proizvodne funkcije, beskonačno velik.

Kontrolna pitanja

- 1. Proizvodna funkcija*
- 2. Priprema proizvodnje*
- 3. Proizvodno izvršenje*
- 4. Organizacioni tipovi proizvodnje*
- 5. Standardizacija i tipizacija proizvodnje*
- 6. Specijalizacija i kooperacija proizvodnje*
- 7. Tehnička kontrola proizvodnje*
- 8. Elementi proizvodnje*
- 9. Proizvodnja i njene karakteristike*

18. Globalizacija

18.1. Definisanje termina

Kada je reč o ekonomiji, tj. makroekonomiji, mezoekonomiji i mikroekonomiji, bez obzira o kojem se modelu – političkom, socijalnom i ekonomskom sistemu radilo, uvek je osnovno pitanje i osnovni problem ovladavanje rezultatima ljudskog rada na mikronivou i ovladavanje prirodnim resursima i tržištem na makronivou.¹⁷

Fenomen globalizacije može se shvatiti i objasniti samo u kontekstu veoma multidimenzionalnog posmatranja. Radi se o čitavom nizu dimenzija. Najvažnije su ekonomija, politika, geopolitika, geostrategija i ekologija. Fenomen globalizacije zahvatio je sve pore savremenih društvenih, ekonomskih, političkih i drugih odnosa. On nije ni nov ni nepoznat. Javlja se kao prateća pojava svega onoga što bismo mogli staviti pod zajednički naziv „industrijska civilizacija“ koja je intenzivirala međunarodnu trgovinu i s time povezana veću cirkulaciju roba, usluga, kapitala i rada.

Postoji mnoštvo različitih definicija globalizacije u zavisnosti šta čini njen fokus.

Navećemo neke od najčešćih definicija:

- „Neumoljiva integracija tržišta, država-nacija i tehnologija u do sada neviđenom stepenu koja omogućava pojedincima, korporacijama i državama-nacijama da se protežu širom sveta dalje, brže, i jeftinije nego ikad pre...širenje slobodnog tržišta kapitalizma do svake zemlje na svetu“¹⁸
- „Istorijska transformacija koju čini zbir određenih formi i instanci koje postaju globalne putem (A) aktivnog širenja praksi, vrednosti, tehnologija i drugih proizvoda ljudi na čitav svet, (B) kada globalne prakse vrše rastući uticaj na živote ljudi, (V) kada svet služi kao fokus za sve, ili kao premissa u oblikovanju ljudskih aktivnosti.“ („M. Albrow, The Global Age“)
- „Dominantna forma globalizacije označava istorijsku transformaciju: u ekonomiji na način sticanja prihoda i egzistencije; u politici gubitak stepena lokalne kontrole..., a u kulturi gubitak dostignuća kolektiviteta...“

¹⁷ Galogača, M. (2006), „Makroekonomija“, Panevropski univerzitet Apeiron, Fakultet poslovne ekonomije, Banja Luka, str. 3

¹⁸ („T.L.Friedman, The Lexus and the Olive Tree“ 1999, str.7-8).

Globalizacija nastaje kao politički odgovor na ekspanziju moći tržišta... Ona je na području znanja.“¹⁹

- „...širenje, produbljavanje i ubrzavanje međunarodnosti u svim aspektima savremenog društvenog života od kulture do kriminala, od finansija do duhovnosti.“²⁰
- „... razvoj globalnih finansijskih tržišta, rast transnacionalnih korporacija i njihova sve veća dominacija nad nacionalnim ekonomijama.“²¹
- „Integracija svetske ekonomije“²²
- „Skup razvoja koji čine svet jednim mestom, menjajući značenje i značaj udaljenosti i nacionalnog identiteta u svetskim poslovima.“²³
- „Istorijski proces koji uključuje značajno pomeranje ili transformaciju društvenih organizacija na prostornoj skali koja povezuje udaljene zajednice i proširuje doseg uticaja moći preko regija i kontinenata.“²⁴

Prema jednoj studiji pod pokroviteljstvom Fondacije braće Rokfeler, globalizacija je samo novi naziv za integraciju sveta i pojačanu međunarodnost između država u svetu intenzivnih i dramatičnih promena. Jedno je jasno, globalizacija nosi sa sobom potpuno novu kvalitativnu dimenziju. Ono što je novo, u ovoj svojevrsnoj integraciji sveta (globalizaciji) jeste naglo ubrzanje ovog procesa uslovljeno izuzetnim tehnološkim napretkom i nezapamćenom ekonomskom međunarodnošću država i ljudi. Upravo je dinamika promena i pojačana integracija sveta dovela do mnogih zloupotreba globalizacije, nerazumevanja i pogrešnih upotreba i tumačenja kako samog termina, tako i kompletнog procesa. Ovo posebno treba istaći jer način i smer napretka globalizacije govori da je proces u pojedinim segmentima savremenog društva, divergirao i otrgao se od plemenitih ciljeva planetarnog napretka i smanjenja ljudskih patnji i bede.

Prema Pećujiću: „Prroda globalizacije izaziva duboki raskol u pogledima i objekat je strasne idealizacije, ili pak demonizacije i osporavanja, što je plod i činjenica da globalizacija, poput stare boginje Šive, ima više potpuno protivrećnih likova – povezujući svet,, ona ga istovremeno hijerarhizuje stvarajući sve duble podele.“²⁵

¹⁹ (J. H. Mittelman, The Globalization Syndrome, 2000, str.6)

²⁰ (Held and McGrew 1999: 2)

²¹ (G. Soros, On Globalization, 2002. str. 13)

²² (Gilpin R., 2001, Global Political Economy, str. 364)

²³ (J. A. Scholte, (Globalization and Collective Identities“, in Identities in International Relations, edited by J. Krause and Neil Renwick, str. 44)

²⁴ (J. Baylis, S. Smith, The Globalization of World Politics, 2005: 24)

²⁵ Pećujić, M. (2001), Dva lica globalizacije, Politika – Kultura-umetnost-nauka, 17. februar.

Stoga je potrebno konstatovati da „novi svetski poredak“ i globalizacija kao njegova ideološka platforma ne predstavljaju koncept savršenog sveta. Brojne su šanse koje se u njemu ukazuju, ali suviše optimističan pogled mogao bi da da iskrivljeni sliku koja bi onemogućila motivaciju i napore da se stalno unapređuje kvalitet života ljudi u sadašnjem i budućem svetu. U isto vreme, treba istaći da suviše negativan, apokaliptičan pogled može da izazove slične posledice ako ne i gore. Globalizacija onakva kakva je do sada razvijena davaće rezultate u zavisnosti od smisla koju joj sami ljudi daju svojim naporima i težnjama. To posebno važi ako se prihvati ranija tvrdnja da je globalizacija samo novi naziv za stari proces integracije sveta, samo sada naglo ubrzana.

Zbog svega toga bi moguća definicija globalizacije bila, da je ona u stvari „objedinjavanje ljudskih npora i aktivnosti u smeru ubrzane integracije čovečanstva, na planetarnom nivou, podstaknuta nezapamćenim kretanjem ljudi, tehnologija, kapitala, informacija, ideja i kulturnih vrednosti među državama i narodima, ali na način da ni države ni narodi ne kontrolišu ovaj proces u teljenoj meri.“²⁶

A u skladu sa tim, ekomska globalizacija nije ništa drugo do integracija sveta koja se odvija preko trgovine, finansijskih troškova, razmene tehnologija i informacija, kao i migracije stanovništva.

18.2. O globalizaciji (teorijska osnova)

Mereno terminima koji se odnose na tokove u okviru svetske ekonomije, globalizacija, ili preciznije ekomska globalizacija, bez sumnje stagnira posle ekspanzije s kraja prošlog i početka ovog veka.

Izrazitija globalizacija započela je još negde u devetnaestom veku i nastavila se sve do danas. Sam termin globalizacije počeo se intenzivno upotrebljavati tek u poslednjoj dekadi prošlog veka. Sve ranije faze globalizacije bile su izraz dostignutog nivoa znanja, primenjenih tehnologija i delovanja tržišta i konkurenkcije. Jačanje savremenih globalizacijskih trendova izraz je četvrte tehnološke informatičke revolucije i nastanka informatičke epohe koja je nametnula nove društvene odnose. Te se promene opdnose posebno na izmenjene pozicije rada, koje su veoma oslabile i kapitala koje su veoma ojačale. Promene u radnom zakonodavstvu u smeru mnogo veće fleksibilnosti na tržištu rada uzrok su mnogim društvenim tenzijama i turbulentnim pojavama, osobito u onim zemljama koje imaju dugu tradiciju društva blagostanja.

²⁶ Milić, D. S.(2000), Proces globalizacije i problemi korupcije savremenog sveta, zbornik radova na temu – Sistem i korupcija, Centar za ekomska istraživanja Instituta Društvenih nauka, Beograd, str. 198.

Kvalitet razvoja u tim zemljama, koje su potpuno zahvaćene informatičkom revolucionjom meri se tzv. „ICT“ (Informaciono komunikaciona tehnologija) činiocima, odnosno njihovim doprinosom stopi rasta bruto domaćem proizvodu. Takav nov kvalitet razvoja dao je povod stvaranju naziva nova ekonomija. Jačanje globalizacijskih trendova na tim osnovama sve više zaoštrava poznate tržišne protivurečnosti na osnovu kojih bogati postaju sve bogatiji, a siromašni sve siromašniji. Tako je svet pod uticajem sve intenzivnije informatičke umreženosti postao kao „veliko selo“. U tom „velikom selu“, međutim, tivi manjina (SAD, Evropska Unija i Japan) koja poseduje lavovski deo svetskog bogatstva i mnogo siromašnija velika većina, uključujući tu i više od dve milijarde stanovništva naše planete koje tive na dohotku manjem od dva dolara dnevno. Trendovi siromašenja većine i bogaćenja manjine nastavljaju se, čime se veliki problemi održivog razvijanja savremenog sveta sve više zaoštravaju. To se odnosi i na sferu ekonomije i na sferu socijale i na sferu ekologije. To su problemi na koje već godinama ukazuju najveće moralno-političke vertikale savremenog sveta, počevši od Vatikana, pa do svih relevantnih agencija Ujedinjenih nacija. U novije vreme i najrelevantnije međunarodne organizacije, kao što su Svetska banka, MMF i WTO, pokazuju nešto veću osjetljivost na probleme koji nastaju sve izrazitijim delovanjem globalizacijskih trendova i nove ekonomije. Kada je reč o globalizaciji naročito je zanimljiv fenomen razvijnika u Indiji i Kini. Ono što je za obe zemlje zajedničko jeste da i jedna i druga još pripadaju svetu zemalju u razvoju i da su se i jedna i druga u svojoj istoriji sukobljavale i borile s problemom demografskih investicija. Zajedničko je i to da i pored toga što kao celine pripadaju skupu zemalja u razvoju, svaka za sebe u isto vreme predstavlja veliku industrijsku silu s najvišim nivoom naučnih, tehnoloških, proizvodnih, informatičkih i drugih s time povezanih dostignuća. Kina nije klasična zemlja u tranziciji. Ona ostvaruje snažan razvoj i visoke (zapravo najviše) stope rasta bruto domaćeg proizvoda) zbog pluralizma tržišta i donekle zbog pluralizma vlasništva, a pluralizam političkog uređenja još uvek čeka pogodan trenutak. U Kini je snaga tržišta, konkurenциje i otvaranja prema svetu dala neviđene rezultate. Političko-ekonomski gledano, to je bilo moguće u zemlji koja je u isto vreme i visoko industrijalizovana i ima ogromne rezerve radne snage koja masovnim napuštanjem nisko-proizvodnog poljoprivrednog sektora i uključivanjem u sektor industrije daje veliki doprinos ubrzanju rasta BDP-a.

U Kini u isto vreme deluju i one faze u kojima se rast ostvaruje transferom stanovništva i u kojoj na osnovi tehničkog progresa i proizvodnih funkcija, a i ona najviša faza u kojoj se rast ostvaruje ICT faktorima. Sve to zajedno uzeto u jednom sintetičkom izrazu stvorilo je tako snažan porast učinka rada i tako snažnu konkureniju na međunarodnom planu, da su se i oni najrazvijeniji – koji su se najviše borili za jedinstvo svetskog tržišta, za globalizaciju i novu ekonomiju – našli u poziciji onih koji traže i određenu zaštitu u uslovima dominacije doktrine ekonomskog neoliberalizma. Moramo napomenuti da se

koneski ekonomski fenomen zasniva i na veoma striktnoj i radikalnoj demografskoj politici. Indija se od Kine razlikuje time što je svoj razvoj zasnivala na tri klasična pluralizma, tj. na pluralizmu vlasništva, pluralizmu tržišta i pluralizmu političkog uređenja, ali vaćno je naglasiti da su i Kina i Indija postale konkurenti i svima onima koji se ubrajaju u najrazvijeniji deo sveta. Primeri Kine i Indije (a posebno Kine) naročito su zanimljivi zato što pokazuju veliku ulogu države koja je istovremeno s otvaranjem prostora slobodnom unutrašnjem i spoljnom tržištu roba, kapitala, radne snage i slobodnom preduzetništvu, zadružala usmeravajuću, regulativnu i korektivnu ulogu u društveno-ekonomskom razvoju.

Neke je teze potrebno posebno spomenuti. Uprkos svojim slabostima i štetnim posledicama, globalizacija je kao proces internacionalizacije troškova informacija, ideja, roba, kapitala i ljudi i kao kosmopolitizacija ekonomije, društva, politike i kulture nezaustavljava. Taj je proces pre svega neizbežan posledica savremene informatičke revolucije i logičan sled civilizacijskog napretka. Prema tome, uzaludni su i besmisleni otpor i borba protiv globalizacije kao takve. Ono što se nameće kao istorijska postreba jeste remodeliranje globalizacije, tj. promena njenih ciljeva, njenih pokretačkih sila, njenih pravila i metoda. Slabosti aktuelne globalizacije su velikim delom posledica zaostajanja pravne, institucionalne i političke globalizacije za komercijalnom, finansijskom i uopšteno ekonomskom globalizacijom. Da bi globalizovana vlada bila uravnotežena i stabilna, socijalno pravedno i ekološki održiva, moralo bi se izgraditi odgovarajuće globalno zakonodavstvo i odgovarajuće demokratske globalne institucije. Problemi koji su se nametnuli svetu pojavom sveta kao „velikog sela“ zapravo su planetarni problemi održivog razvijenja. Mnogo je pojedinaca ali i čitavih pokreta u svetu koji bi „teoriju globalizacije“ uopšteno objasnili kao „teoriju zavere“. Zavere ekonomski jakih država protiv zemalja trećeg sveta. Prelazak iz industrijske revolucije u informatičku, razvoj tehnologija kao i globalni razvoj medija koji je napredovao ostvaruje njihovu misiju da konstruišu širenje zapadne kulture. Takozvani „imperijalizam kulture“ je, po nekim mišljenjima, delotvornije cementirao zavisnost periferije nego gruba materijalna sredstva prethodnih decenija. Najzad 90-ih godina sa pojavom koncepta globalizacije i sveobuhvatnim kooptiranjem različitih karakteristika kasne modernosti, kulturnih tokova i informacione tehnologije, mediji su postali glavni faktor određivanja faseta savremenog sveta. Modernističko fuzionisanje različitih etničkih kultura (naravno sa prevagom one dominirajuće) predstavljeno je metaforom „lonca za topljenje“ unutar politički zamišljene nacionalne države. Za razliku od toga, metafora „činije za salatu“ predstavlja globalizacijsku projekciju sudsbine nekada bogate raznovrsnosti svetskih kultura. Poznato je da je u pravcu njihovog povlaćenja i isčeščavanja modernizacija već dala glavnu reč. Globalizacija takoče mnogima deluje kao kulturna pretnja, mada ipak postoje uverenja da uticaj globalizacije na kulture nije potpuno jednosmeran.

Otuda izvire nada uspostavljanja globalnog grada (po nekim tumačenjima globalnog sela) u kome se globalizacijski elementi proti imaju sa kulturnim posebnostima koje tim putem dobijaju šansu da prokrstare svetom. Čak i tamo gde globalizacija dolazi umešno i miroljubivo postoji mnogo otpora i neslaganja sa nekim njenim oblicima kao što su na primer, ekonomski mere Svetske trgovinske organizacije, koje provociraju građanske proteste i demonstracije. Obzirom na to, postaje razumljivo kada upozorenje na globalizacijske opasnosti kapitalizma počinje da dolazi do njihovih glavnih zastupnika. To je upozorenje da je opstanak globalnog kapitalizma ozbiljno ugrožen ukoliko se ne premosti jaz koji postoji između stepena razvoja globalne ekonomije i razvoja globalnog društva. Uvereni smo u aktuelnost potrebe da se uspostave globalni standardi ponašanja da bi se sprečila korupcija, osnašila ispravna radna praksa, zaštitila ljudska prava... međutim problem je primeniti tu svest o pogrešivosti već pri samom tumačenju potrebe za delovanjem, na primer, radi zaštite ljudskih prava, a ne dozvoliti da „pogrešivost“, „ljudska prava“, „sloboda izražavanja“ i druge „univerzalne vrednosti“ budu opravданje, puki paravan koji prikriva podzemno vrenje neprihvatljivih materijalističkih pobuda. Inače, izgleda da se teza da su „teškoće mešanja u unutrašnje stvari drugih zemalja manje opasne od nemešanja“ ne tiče se toliko altruizma, ljudskih prava, sloboda itd., nego prvenstveno opstanka kapitalizma za čiju globalizaciju se koristi pogodan trenutak i sva raspoloživa sredstva. Naravno, postoji potreba da se kontroliše opasnost od pobune protiv nezajedljivog profitiranja koje stavlja druge u oskudicu. Zato se uvode mere kontrole koje se tiču oporezivanja, društvene preraspodele dobara, osiguranja, zdravstva, obrazovanja i ostalih elemenata koje je tradicionalno rešavala država. Veoma je važno antropološko razumevanje značaja i funkcionalnosti razlike između globalizacije kao dijagnoze stanja i globalizacije kao političkog projekta. Treba, dakle, preuzeti svest koliko je bitno uverenje ključnih političkih i ekonomskih učesnika, čak i onih koji se suprotstavljaju posledicama globalizacije. Utoliko više uverenje da je globalizacija neizbegnuta doprinosi njenoj političkoj snazi i tome da se ona manifestuje kao neko „samoostvarujuće proročanstvo“.

18.3. Teorija globalizacije

Dajući prijedbu na prethodnu epohu globalne ekonomski transformacije Daron Majnard Kejns je pisao o „neobičnoj epizodi u ekonomskom progresu čoveka“ u kojoj je „internacionalizacija...ekonomskog i socijalnog života...bila skoro završena“. Mnogi njegovi liberalni savremenici su ovu epohu (kasnije poznatu kao „belle époque“ 1870-1914) povezivali sa pojavom novog svetsog poretku u kome je rat postajao sve više stvar koja se teško može prihvatiti.

Puške koje su pucale avgusta 1914. godine su brutalno ugušile taj liberalni idealizam. Ta istorijska faza liberalne ili tačnije imperijalne globalne ekonomski integracije ipak ostaje klasični standard prema kome mnoge naučne

analize određuju sadašnji period. Iako postoji veoma rašireno i sveobuhvatno slaganje među analitičarima globalne političke ekonomije da u periodu posle 1945. godine, a naročito u prethodne tri decenije, postoji značajno povećanje prekograničnih ekonomskih aktivnosti, ovaj se razvoj različito interpretira.

Postoji malo slaganja oko toga da li tendencije otkrivaju još jednu „neobičnu epizodu“ u evoluciji svetske ekonomije ili možda njenu rastuću segmentaciju ili dezintegraciju. Osim toga pošto globalizacija obuhvata mnogo više od ekomske sfere zaključci o njenom savremenom značaju drastično variraju. Ovde su u pitanju, bar jednim delom, različita shvatanja globalizacije. U okviru političko-ekonomskog literaturnog globalizacija je pre svega povezana sa procesom intenziviranja ekonomске integracije sveta. Tako na primer, Hirst i Tompson tvrde da „mi možemo tek početi da određujemo po pitanju globalizacije ako imamo neki relativno jasan i tačan model kakva bi globalna ekonomija trebalo da bude.“ Ova pretpostavka da se globalizacija može shvatiti prvenstveno ako ekonomski proces i da se može odrediti u odnosu na neku idealizovanu „globalnu ekonomiju“ je u suprotnosti sa konceptom većine šire socijalne naučne literature. Tu se globalizacija shvata kao multidimenzionalna pre nego jedinstvena, njen se proces jasno uočava kroz kulturne, političke, ekološke, vojne i socijalne oblasti – ona nema namenu da dođe do nekog određenog zaključka utoliko što ne pokazuje istorijsku određenosnost niti fiksni ishod. Ispod površine ovih različitih koncepcija su značajne metodološke rasprave i neslaganja oko toga kako se kompleksni istorijski i socijalni fenomeni, kao što je globalizacija, najbolje izučavaju. Nedostatak slaganja govori o potrebi da se obrati pažnja kada se automatski daje prednost ekonomskom u bilo kakvoj sistematskoj analizi globalizacije, i još važnije u izvlačenju uopštenih zaključaka o globalizaciji kao socijalnom procesu samo na osnovu analize ekonomске sfere. Kombinovanje globalizacije sa ekonomskom globalizacijom je drugim rečima kategorička greška. Međutim, malo diskusija o globalizaciji može da ignoriše njenu ekonomsku dimenziju. Konceptualno globalizacija je često izostavljena u pojmovima o liberalizaciji, internacionalizaciji, univerzalizaciji, vesternizaciji ili modernizaciji. Međutim, ni jedan od ovih termina ne sadrži njene osobene atribute ili kvalitete. U globalnoj socijalno ekonomskoj literaturi globalizacija je uglavnom opisivana prihvatljivim razumno preciznim terminima kao „pojava i funkcionalisanje jedne, svetske ekonomije“. Uzrok takvog pristupa je njen rastući intenzitet, obim i brzina svetskih integracija i međusobne povezanosti od trgovine, preko proizvodnje i finansija do migracija. U tom pogledu ona se shvata kao proces pre nego utvrđeno stanje, utoliko što se ona pripisuje istorijskoj tendenciji da se nivo svetske međusobne povezanosti povećava.

Prema nekim autorima, zaista postoji značajna konceptualna razlika između pojmove „globalizovanje svetske ekonomije“ i potpuno ili delimično „globalizovana svetska ekonomija“, što podrazumeva fiksirano stanje ili položaj

ekonomске integracije. Ova razlika između „postojati“ i „biti“, koja će kasnije postati očigledna, je naglašena od strane Keohane-a i Nue-a koji prave razliku između globalizacije kao istorijskog procesa i globalizma, kao rezultirajućeg stanja u bilo kom istorijskom momentu. To implicira, pošto globalizacija nije niti neizbežna niti određena niti neodoljiva, da zbog toga ona može u nekom određenom istorijskom momentu, rezultirati u jače ili slabije forme globalizma. Prevedeno na jezik političke globalne ekonomije, globalizacija se može povezati sa jačim ili slabijim oblicima svetske integracije. Ako se shvati kao proces, ekonomска globalizacija implicira rastuću transformaciju ili kvalitativnu promenu u organizaciji svetske ekonomije. Vrlo jednostavno, vremenom će kumulativni obrasci (modeli) i mreže prekograničnih ekonomskih aktivnosti razdeliti svet na posebne nacionalne ekonomске jedinice, što će uzrokovati da se razlika između domaće i svetske ekonomije teško održava. Drugim rečima, globalizacija stvara takve nepredviđene ili sistemske osobine da svetska ekonomija ubrzano počinje da radi kao jedinstvena celina. Ova strukturalna promena može biti evidentna, među drugim stvarima, u formiranju i oblikovanju globalnih tržišta, proizvodnih mreža, u globalnoj podeli radne snage i u poslovnoj konkurenциji zajedno sa globalnim sistemima ekonomskih propisa i uprava u rasponu od Svetske trgovinske organizacije do Internacionalnog odbora za računovodstvene standarde. Ono što podržava ove promene na skali ekonomске organizacije su savremene informaticke tehnologije i infrastrukture komunikacija i transporta. One su omogućile nove forme i mogućnosti u brzoj kompjuterskoj obradi podataka svetske ekonomске organizacije i koordinacije. U ovom procesu udaljenost i vreme su značajno preoblikovani. Tako da se, na primer, ekonomski i drugi potresi u jednom regionu sveta mogu brzo proširiti preko planete, često sa ozbiljnim lokalnim posledicama. Iako je geografija još uvek bitna, globalizacija je povezana sa procesom sačimanja societaljnog odnosa prostor – vreme. To je bukvalno svet koji se smanjuje, u kome se poreklo čak vrlo lokalizovanog ekonomskog razvoja, od rasta cena do korporacijskog restrukturiranja, može dovesti u vezu sa ekonomskim stanjem na drugom kontinentu. Međutim, jedinstvena svetska ekonomija nije jednakog opsega kao univerzalna ili planetarna ekonomija. Preciznije, termin svetska se obično odnosi na obrasce interregionalne i interkontinentalne ekonomске razmene i povezanosti. Prema tome, globalizacija se shvata kao ponovno određivanje ekonomskog prostora manifestovanog u intenziviranju inter ili nadregionalnih ili multikontinentalnih mreža i tokova ekonomске aktivnosti. U stvari, globalizacija označava relativnu denacionalizaciju svetske ekonomije kao značajan aspekt ekonomskog života koji je brzo postao organizovan na interregionalnoj i multikontinentalnoj lestvici prelazeći ograničene nacionalne ekonomске prostore. Ovo ponovno određivanje se međutim ne dojavljava isto u svim ekonomijama ili regionima jer je globalizacija primetno nejednak (prevrtljiv) proces. Različiti obrasci povezanosti ili moguća marginalizacija od svetske ekonomije definišu njenu „promenljivu geometriju“. Takva nejednakost stvara izrazitu geografsku

pripadnost ili nepripadnost tako da je pojam svetske ili globalne ekonomije manje geografski određen od planetarne ili univerzalne ekonomije. Implikacije ove razlike su veoma značajne za bilo koju empirijsku procenu ekonomske globalizacije. Razvivši ovaj opšti pojam ekonomske globalizacije, njegov značaj i središnji položaj u opisivanju, razumevanju i objašnjenju sadašnjeg globalnog ekonomskog stanja, možemo ga dalje izučavati.

18.4. Najvažniji teorijski pristupi ekonomskoj globalizaciji

Po Rozenbergu, postoje mnoge teorije globalizacije – njihovi uzroci i dinamika – ali malo stvarnih teorija globalizacije. Ova razlika je bitna jer govori da najveći broj postojećih teorija globalizacije parazitira na „velikim teorijama“ društvenih nauka. Do današnjeg dana se ne može reći da postoji neka jedinstvena teorija o globalizaciji koja bi pružila koherentan i sistematični opis njenih uzroka, posledica i razvojne putanje. Mali broj teorija ekonomske globalizacije, zbog njene kompletnosti, lociraju njeni poreklo u jedinstvenom uzroku. Međutim, postojeće teorije imaju određena stanovišta o relativnom značaju ili obliku različitih uzročnih načina mišljenja, dajući prednost pojedinim pristupima. Duž kontinuma od manje koherenčnih ka više koherenčnim oblicima uzročnih objašnjenja, stavovi variraju u zavisnosti od toga da li daju prednost strukturalnim, konjunkturalnim ili proizvodnim uzrocima ekonomske globalizacije. Uopšteno govoreći, strukturalna objašnjenja nagnju determinizmu. Oni ističu imperativne ili razvojne logike socijalnih i ekonomske sistema. Prema tome, strukturalistička objašnjenja globalizacije predstavljaju imperativima ili pokretačima tehnološkog napretka i/ili akumulacije kapitala. Globalizacija je neizbežna posledica bilo modernih, tehnološki naprednih društva ili rastućih imperativa kapitalizma. Suprotno tome, konjunkturalna objašnjenja mnogo bolje opisuju njen tajning i oblike ali i njene specifičnije istorijske uzroke. Ona više pažnje obraća na sjedjenje posebnih istorijskih okolnosti, tendencija i događaja koji kombinovani zajedno stvaraju dati socijalni fenomen u određenom vremenu i u dатој formi. Kako MekKulag tvrdi „uzrok nekog događaja je spajanje stvari koje zajedno imaju tendenciju da stvore određeni ishod“. Prema tome, savremena ekonomska globalizacija se može razumeti kao posledica mnoštva tendencija (tehnoloških, ekonomskih itd.) koje u interakciji sa istorijskim uslovima i politikama (kraj hladnog rata) stvaraju njenu određenu (neoliberalnu) formu. Konjunkturalna objašnjenja naglašavaju uslovljenošć globalizacije pre nego njenu neizbežnost. Na kraju objašnjenja koja naglašavaju slučajnost ekonomske globalizacije stavljuju akcenat na to da ona ne može biti uzročno predodređena – nedostatak bilo kakvih specifičnih uzročnih mehanizama. Iako ova objašnjenja mogu biti manje relativna u odgovoru na „zašto“ pitanje ona su posebno ispravna u odgovorima na pitanja „kako“, „kada“ i „šta“. Pažnja se ovde fokusira mnogo više na ulogu ideja – ekonomska globalizacija kao ideja ili rasprava koja prevladava – nego što se fokusira na pokušaj da se odrede specifični uzročni

obrasci ili mehanizmi u okviru empirijskih dokaza globalizacijskih tendencija. Prema tome, može se dokazati da je razumevanje socijalnih ili nerelevantnih konstrukcija ekonomske globalizacije vaćnije od identifikovanja temeljnih uzroka iste.

Dok strukturne teorije objašnjavaju ekonomsku globalizaciju kao ishod sistemskih, bilo domaćih ili internacionalnih imperativa, konjunkturalni stavovi su ukorenjeni u mnogo više istorizovanom obliku analize. To ne znači da su strukturalne sile i tendencije ignorisane, jer one formiraju kontekst bilo koje istorijske analize, već znači da su one kombinovane sa jedinstvenom konfiguracijom političkih, socijalnih i globalnih uslova koji predočavaju savremenu ekonomsku globalizaciju. Daje se takoče i veći značaj ulozi strategijske akcije vlada i drugih ključnih agencija, i interakciji između socijalnih sila, političkih institucija i ideja koje potpomažu ili sprečavaju procese globalne ekonomske integracije. Pre nego neizbežna, ekonomska globalizacija se shvata kao „ukorenjena u istoriji i oblikovana osobitim političkim, socijalnim i kulturnim uslovima...konjunkturalna korelacija sila koje podletu preokretu“²⁷. Ekonomska globalizacija upućuje i na proces rastuće materijalne međupovezanosti ali i na ideju ili svesnost o tom procesu. Očigledno su te dve stvari povezane ali na veoma kompleksan način. Analize socijalnih konstruktivista se mnogo više zanimaju za ideju ekonomske globalizacije i zašto je ona postala rasprava koja se širi ili tema za razgovor i teoretizaciju o svetskoj ekonomiji. Iako oni ne umanjuju značaj globalizacijskih materijalnih manifestacija – u terminima trgovine, investicija – socijalni konstruktivisti su mnogo više zainteresovani za idejne konstrukcije ili za konstrukcije o kojima se raspravlja. U tom pogledu, oni tvrde da je globalizacija ono što države i drugi subjekti čine od toga, pre nego predodređeno ili objektivno stanje i kao takvo ono je veoma slučajan i proizvoljan fenomen. Konstruktivisti teže da istraže u kojoj količini ideje i rasprave o globalizaciji sačinjavaju, tj. daju smisao ili čine realnim taj proces, na primer, popularna rasprava ili ideja o globalizaciji kao neizbežnom pokretaču promene. Jednostavno rečeno, nema ekonomske globalizacije bez ideje ili rasprave o njoj. To ne znači da je globalizacija proizvod kolektivne imaginacije. To jednostavno znači da je imenovanjem i utvrđivanjem materijalnih tendencija u svetskoj ekonomiji kao procesu „ekonomske globalizacije“ taj proces postao društveno ili idejno konstruisan. U tom smislu, proces socijalne konstrukcije ima vaćan uticaj na to kako je globalizacija objašnjena i shvaćena u i izvan naučnih krugova. Prema tome, da bi se razumela globalizacija neophodno je srušiti ili oslobođiti se dominantnih ideja o tome kako je ona generalno shvaćena i intenziteta kojim te ideje utiču na savremene ekonomske trendove.

²⁷ (Peters, J., and Valtmeyer, H. (2001), Globalization Unmasked: Imperialism in the 21st Century, London:Zed Press, str. 21)

18.5. Logika ekonomske globalizacije

Ne postoji jedinstvena ili univerzalna teorija globalizacije koja je delimično, ali ne isključivo, posledica činjenice da ne postoje univerzalno prihvaćeni kriterijumi – ili epistemologija – po kojima se validnost teorija globalne političke ekonomije može oceniti. Ovo ne znači da se racionalni sudovi ne mogu doneti o tome koje teorije daju manje ili više ubedljivo objašnjenje globalizacije već jednostavno ti sudovi ne mogu u bilo kom smislu utvrditi njenu „istinu“ ili prave uzroke. Jednostavno, problem je taj što su dokazi ili „činjenice“ globalizacije neuverljivi, kao i uopšte kod društvenih nauka, jer su činjenice često kompatibilne sa suprotnim teorijama, tj. one su nedovoljno određene. Tako, na primer, dokazi o kojima se diskutovalo u prvom delu, podržavaju teorije koje identificuju i tehnologiju i politiku kao glavne uzroke globalizacije. Prema tome, umesto traženja nedostatka nog grala objektivne istine, produktivniji pristup bi bio istražiti kako ova tri različita tipa teorije mogu da se kombinuju i da doprinesu obuhvatnjem razumevanju i objašnjenju logika ekonomske globalizacije.

Shvaćena kao proces svetovnog istorijskog razvoja ekonomska globalizacija može biti najbolje objasnjena kroz medijum strukturalnih teorija koje lociraju njene uzroke u dinamici dugotrajnih sistema obrazaca socio-ekonomske organizacije koje se ponavljamaju. Ekonomska globalizacija se može shvatiti kao bitna osobina modernog doba: modernih društava i modernih internacionalnih državnih sistema, ili da upotrebimo veliki termin – savremenosti. Sa vremenske tačke gledišta iz dugoročne perspektive, ekonomska globalizacija izgleda stalna ili trajna mada ni u kom slučaju linearne – istorijska tendencija koja čini se da izgleda skoro nepovratna. Da bi se s toga stanovišta objasnila ekonomska globalizacija potrebno je objasniti duboko ugrađene strukture globalne političke ekonomije – kapitalizam, industrijalizam, hegomaniju itd. – koje su njene pogonske snage. Na jednom nivou ta objašnjenja su neophodna, jer iako ne mogu da se objasne njene specifične istorijske osobine i ritam, one nude uvid u to zašto je ekonomska globalizacija bila osobina koja se ponavlja tokom mnogih vekova. Suprotno tome, posebne istorijske epizode ili epohе intenzivirajuće ekonomske globalizacije, kao ova danas, se bolje mogu objasniti konjunkturalnim teorijama. One govore o cikličnim i istorijskim ritmovima ekonomske globalizacije, kako i zašto ona ubrzava ili se smanjuje u različitim istorijskim trenucima i specifičan oblik koji ona poprima – od tržišta imperije do globalnog tržišta. Ti stavovi naglašavaju nepostojanje kontinuiteta, pre nego kontinuitet sa prošlošću. Tako čitava debata oko toga da li je savremena globalizacija bez presedana u poređenju sa „belle époque“ pokazuje njenu epizodnu temporalnu perspektivu. Shvaćena iz te perspektive porekla ekonomska globalizacija se mora locirati u posebnim spojevima faktora i sila u okviru specifičnog istorijskog konteksta. Ovo

omogućava različiti okvir aluzije na strukturalno, jer to prepostavlja da je ekomska globalizacija „jasno reverzibilan proces“, jer spoj sila koje je drže na okupu mogu da se u bilo kom trenutku raspadnu.

Objašnjenja koja naglašavaju motivacije, strategijske akcije i političke borbe oko globalizacije nude značajan uvid u njeno trenutno poreklo. Ta objašnjenja spajaju i strukturalne i konjunkturalne teorije jer one mogu da objasne kako i zašto se ekomska globalizacija stvara mnoštvom akcija i interakcija između individualnih i kolektivnih (socijalnih u okviru toga posebno ekonomskih) subjekata ili agenasa, od potrošača do korporacija i od protivnika do političara. Iz ove egzistencijalne perspektive ekomska globalizacija izgleda potpuno slučajna i proizvoljna. To zahteva objašnjenje motiva interesa, ideja i institucija koje sačinjavaju takvu akciju. Istovremeno omogućavaju da ove konstruktivističke teorije ekomske globalizacije funkcionišu kako bi ispravile one tendencije strukturalnih i konjunkturalnih objašnjenja koje smanjuju značaj političkog delovanja – ideja, motivacija i izbora. Čineći da to prvo značajno dopunjuje ovo drugo.

Nije znači nezamisliva promena teorijskog fokusa – ulazak postmoderne u konstruktivnu fazu – koji oprezno vraća univerzalizam kao način posmatranja u slučaju globalizacije. Jer, problem globalizacije i jeste mnogo saglediviji kada se ona vidi kao neka vrsta realnosti u nastajanju, realnosti koja ima mnogostruku pojavnost, ali je u osnovi jedinstvena. U tom smislu, teorija globalizacije ima osobinu antropološke teorije o društvu, koja se bavi finalnim stvarima, nekom vrstom eshatolskog sagledavanja celine socijalnog sveta koji je u najnovijem činu nečega što se naziva „razvoj“, počeo da stavlja u interakciju, ne samo pojedince i kulturne celine, krugove, nego čak, sve socijalne celine, kulturne krugove i pojedince.

U materijalu koji bi kao antropoška građa trebalo da podrži jedan diskurs, tekst ili teoriju, koji bi pretendovali da objasne globalizujuće promene, moralno bi se primetiti mnoštvo aktera orijentisanih u svom društvenom delovanju prema celini sveta, a ne samo (ili čak uopšte ne) prema svojoj lokalnoj zajednici, dok su njihovi dočeklaji pod uticajem iskustva globalnog miljea, umesto iskustva iz svog sela. Tipičan primer za ovo bili bi, recimo, simpatizeri i aktivisti ekološkog pokreta, ili muzičari „new age“ stila koji svoj stil izgrađuju na komparativnim iskustvima raznih svetskih melosa. Ukoliko su i aktivisti društvenih pokreta, kao i malobrojna grupa muzičara, nedovoljno utemeljenje za diskripciju jednog novog stanja koje narastajuće ovladava svetom (globalizacija), bilo bi uputno pokazati još neke indikatore koji nam pokazuju da i na svakodnevnom nivou prosečan pojedinac opaža uticaje globalizacije, nedvosmisleno je uplićuti u svoja iskustva. Nesumnjivo je da bi se takve ilustracije odnosile na proizvode široke potrošnje na kojima su utisnute karakteristike na desetak svetskih jezika, pored ostalog i onih zemalja za koje

do skora nije bilo jasno da li postoje kao nezavisne celine ili su jedinice regionalnog karaktera. Takoće i mnogi fenomeni kojima se kao prefiks dodaje reć „svetski“ jasan su indikator globalizacije. A može se reći da su ideje kao što je „svetski rekord“ ili „svetsko prvenstvo“ duboko ugrađene u iskustva ogromne većine današnjih ljudi.

U ovom kontekstu se i u našoj zemlji, kao i drugde, i to posebno u desetak poslednjih godina dogodio pomak u iskustvu celine sveta i nesvesnom orijentisanju koje je vezano za tu celinu. Premda su u našem društvu neki glasovi, do skora upadljivije, a od demokratskih promena manje upadljivo, govorili protiv širenja globalizacije, misleći pre svega na vojni i ekonomski aspekt, ipak su i oni bili samo deo jednog globalizovanog konteksta. Kao bolesnik koji poriče da je bolestan i antiglobalizacijski retoričari su poricali svoj globalizovani status upadajući u neku vrstu hipokrizije, koja se može porebiti sa onom koja nastoji da doneše mir oružanim sredstvima. Takoće bi se ovde trebalo makar ironično osvrnuti na reprezente globalizirajućih tendencija koji sebe smatraju autoritetom da (uz zvezket oružja) tumače interese svetskih kretanja i njihove oponente, koji obično imaju problem sa nekom manjom etničkom zajednicom ili individualnom ljudskom slobodom, tvrdeći da je dragocenost fragilne etničke jedinstvenosti u datom slučaju na iskušenju. Podrazumeva se, međutim, da je i naša država, kao i mnoge druge (ili većina od njih), izgubila bitku sa tendencijama širenja mnogo pre tragičnog međutničkog konflikta, a taj gubitak koincidira sa prihvatanjem ideologije komunizma, kao i sa konzumiranjem tv-kulture, svetskih hitova, holivudskih filmova, filmskih zvezda i univerzalnih strip junaka i proizvoda kao što je koka-kola ili čvaka. To su detalji koji, kao gradivni elementi, više pribavljaju individualne čivote u današnje vreme, nego što to uspevaju bilo kakvi zagrijeteni politički govori za ili protiv nečega.

U skladu sa unapred iznetim, treba zaviriti s druge strane kulturnog imperijalizma da bi se videla sva složenost ovog globalnog stadijuma ljudske evolucije. Tako u svetu novouspostavljujućih konstelacija treba preispitati pomake značenja „imperijalizma“ i „kulture“. Mada i letimičan pogled na mas-medije daje uvid u simbolički i normativni uticaj jedne kulture na sve ostale. Moda, zabava, potrošnja, umetnost, politika, kao i obrazovanje, dolaze kao zapadno kapitalističke sociopolitičke intencije, ma koliko da se predstavljaju kao globalne i ma koliko da načini, a pre svega mogućnosti njihovog usvajanja i prilagođavanja zadržavaju izvesnu autentičnost. „Nelojalna“ istočna konkurenca ako i uspeva da zauzme veliki deo tržišta to je pretežno ono siromašno. Ipak, pošto ono predstavlja veliku većinu stanovništva to ugrožava korporacijske gigante u njihovoј težnji da odlikuju i preoblikuju internacionalni poredak. Ma kako da se mnogo toga promenilo, jer je globalizacija donela toliko novih raznolikosti koje su uzdrmale mnoge individualne i kolektivne čivote, izgleda da su se uglavnom promenile samo forme i mehanizmi

funkcionisanja, ali se nije promenila hijerahizacija etniciteta, ni starih nejednakosti vezanih za klase i pol.

Impresivan tehnološki napredak razvijenih dovodi do toga da pojava kao što je, recimo, internet, i pored toga što mu većina globalne populacije nema pristup, po svom značaju odslikava globalnu kolektivnu svest čovećanstva. Zamišljen tako da omogući horizontalnu komunikaciju i revolucioniše lokalne i globalne odnose između ljudi, on može da postane pogodno sredstvo imaginativne antropologije. Internet premešta materijalno poprište moći ekonomskog i političkog polja na simbolički teren, na odnose koji su neposrednije zasnovani na vrednostima i prioritetima kao takvim. To naravno ne znači da virtualna stvarnost koju internet omogućava postaje bitnija od stvarnosti neuporedivo većeg broja ljudi koji nastoje da prežive. Naprotiv, on ima takođe potencijal da doprinese boljim uslovima za njihov život proširivanjem svesti o njima. Konačno, način na koji će biti upotrebljen zavisi od pojedinaca, ali moguće je zamisliti da se njihova volja udružuje i usmerava na zaista opšte i univerzalne vrednosti, preobraćavajući onu navodnu transnacionalnost globalizujuće kulture koja univerzališe parohijalna vrednovanja jednog u osnovi lokalnog pogleda na svet.

Kao politički projekt, globalizacija reorganizuje društveni i individualni život u skladu sa procesima njegove konceptualne analize i generalizacije. Ona aktivira svest o tome da je konceptualizacija stvarnosti aktivan činilac njene moguće promene. Utoliko, imaginacija antropološke paradigmе, koja transcendira kontekst lokalne kulture i partikularnih interesa, može da postane pozitivan element posvudašnje transformacije ljudskih života, element promene koja se postepeno smešta u milje lično primenljivih univerzalnih vrednosti. I, što je najzanimljivije, svi su pozvani da tu paradigmu pokušaju da osmisle i ispune.

18.6. Osobine procesa globalizacije

Osobine procesa globalizacije su:

- Razvijen sektor usluga (80%-90% ukupnog društvenog proizvoda);
- Premeštanje vrednosnog sistema od fizičkog rada ka umnom radu, i javljanje nove tehnologije gde je znanje najviše zastupljeno;
- Informacija (kao najvažniji izvozni proizvod);
- Nove nauke ekonomije (menadžment, marketing i biotehnologija);
- Veći značaj se daje obrazovanju, telekomunikacijama, osiguranju i turizmu;
- Transformacija u informaciona društva i menjanje socijalne strukture;
- Nastajanje novog ekonomskog poretku (zasnovanog na principu organskog jedinstva nedeljivosti svetskog sistema, naroda, religije i kulture).

Svetska pojava i procesi globalizacije pretpostavljaju da se mnoštvo sfera ljudske delatnosti (kulturne, civilizacijske, političke, socijalne i ekonomske sfere) u toku globalizacije menja od lokalnog do svetskog nivoa. Globalizacija, praktično, ulazi u sve pore društva jedne zemlje, od sirovina, trgovine, finansija, tehnologije i društveno ekonomskog razvoja. U savremenim uslovima prestaju da važe sve dosadašnje teorije međunarodnih ekonomskih odnosa, s obzirom da se globalizira politika, odbrana, bezbednost, privreda, finansije, tehnologija, informacije, proizvod, usluge, ljudi, nacije i države.

18.7. Karakteristike globalne ekonomije

Globalizacija politike, bezbednosti, privrede, tehnologije, preduzetništva, konkurenčije i preduzeća, naroda i država, posle 70-ih godina XX veka postaje realnost sa kojom se ušlo u XXI vek, a koju istovremeno slede svi drugi oblici globalizacija. Osnovna svrha i cilj strategije globalizacije i internacionalizacije preduzeća jeste snižavanje transakcionih troškova tako da se odlučuju na agresivno trateško internacionalizovanje poslovnih aktivnosti sa jedne strane i vođenja strategije internalizacije sa druge strane kako bi zadržali specifične konkurenčijeske prednosti, odnosno da bi se onemogućilo da strateške prednosti dođu do konkurenčije.

Načela slobodne trgovine, deregulacije, jedinstvene valute, prisutna su više decenija u ekonomskoj teoriji i praksi Zapada. Njihova implementacija podrazumeva da zemlje različitih ekonomskih, kulturnih i socijalnih karakteristika prihvate novi model ekonomskog rasta i razvoja.

Prvu teoriju uobličavanja procesa globalizacije dali su autori: Erick Elinder, Robert Buzzel i Theodore Levitt. Prvobitne definicije kategorija globalne ekonomije naglašavale su njihovu kvantitativnu dimenziju, odražavajući prostorno širenje aktivnosti preduzeća i posledice takve orijentacije na svetsku ekonomiju, ekonomiju pojedinih zemalja i preduzeća. Međutim, danas se one ne mogu razumeti i objasniti bez kvalitativne dimenzije njihovog uzroka, implementacije i posledica.

Za razumevanje karakteristika globalne ekonomije neophodno je upoznati se sa njenim osnovnim kategorijama, a to su:

- Globalizacija je proces promene pogleda preduzeća na uslove i mogućnosti svog opstanka, rasta i razvoja sa lokalnog na svetski nivo. To je proces koji stvara nove prepostavke za uspešno poslovanje u međunarodnim okvirima.
- Globalno tržište je rezultat procesa integracije tržišnih segmenata širom sveta koji dele određene zajedničke vrednosti. Danas je prisutan veliki

broj tržišta proizvoda koja su po dometu više globalna nego lokalna (tržišta ekonomije, telekomunikacijske opreme, poluprovodnika, kompjutera, poljoprivrednih mašina, automobila).

- Globalna industrija je industrija u kojoj preduzeće puteve svog opstanka sagledava iz perspektive globalnog tržišta. U globalnoj industriji konkurenčki položaj preduzeća nije uslovljen samo konkurencijom u zemlji već i u svetu. Danas u globalne industrije ubrajamo: industriju aviona, automobila, kompjutera, osiguranja, satova.
- Globalno preduzeće obavlja delatnost u više od jedne zemlje, privlačeći tržišta sa velikim potencijalom stope rasta i zadovoljavajućom stopom rasta nacionalne ekonomije. Kompanije poput: Coca-Cola, Sony, General motors, Ford su globalne kompanije.
- Globalni proizvod pripada tehnološko-intenzivnoj grani, nije kulturno specifičan, može se standardizovati, poseduje svetsku marku, ima globalnu distribuciju i promociju i kvalifikuje se kao globalni proizvod. Kao primere možemo navesti: Nike, IBM računar, itd.

U pogledu globalizacije postoje tri različita mišljenja:

- 1) Hiperglobalisti – ova grupa smatra da se kroz globalizaciju mora oblikovati novi svetski poredak koji bi bio utemeljen na svetskim vrednostima i normama, tako da bi bilo nužno da se sve države uključe u taj proces, čak je, na kraju, konačni cilj, kraj nacionalnih država. Najpoznatiji predstavnik ovog mišljenja je Francis Fukuyama koji smatra da će prvi put u istoriji jedna ideologija (liberalna demokratija) kroz „građevinski status“ ispuniti potrebe savremenog čoveka, te da će time nestati svi ozbiljni međunarodni sukobi. Fukuyama povodom okončanja hladnog rata kaže: „Ono čemu smo svedoci nije samo kraj hladnog rata, već i kraj ideoloških mena čovečanstva; opšte širenje zapadnjačke liberalne demokratije temelj je konačnog oblikovanja ljudske vladavine“.
- 2) Skeptici – ova skupina prihvata promene u društvu u poslednje vreme, međutim ipak smatraju da proces globalizacije koristi samo razvijenim zemljama i da je svet podijeljen na različite blokove na koje globalizacija različito utiče. Za ovu skupinu misilaca, globalizacija je samo novi metod svetskih moćnika da svojoj vlasti podvrgnu čitav svet. John Esposito globalizaciju naziva izuzetno opasnom pretnjom, jer se iza ovog imena ustvari skriva amerikanizacija sveta. Antony Giddens takođe ističe da su „neki politički činioci na Zapadu uvereni da je globalizacija samo jedan od oblika vesternizacije, pa je vide kao način da se ispolji prezir prema drugim zemljama“. Noam Chomski ide još dalje, pa tvrdi da je „globalizacija podvala zapadnjačke elite koja njome želi da uspostavi svoju vlast u čitavom svetu“. Realisti, kao temeljna misaona škola u međunarodnim odnosima, drže da globalizacija ne

predstavlja nikakvu strukturalnu promenu u sistemu međunarodnih odnosa. Čak i Huntington u svojoj teoriji o sukobu civilizacija poriče praktičnu važnost globalizacije i svet vidi podeljenim na novim-starim principima.

- 3) Transformacionalisti – ova grupa teoretičara nastoji da pronađu sredinu između prethodna dva stava. Oni smatraju da je proces globalizacije stvorio nove uslove u ekonomiji, politici i društvenim odnosima, ali ti novi uslovi za sve ne znače praktičan rast moći. Oni ne poriču pozitivne efekte globalizacije, već ukazuju i na negativne strane ovog procesa po neka društva i druge. Robert Halton pod globalizacijom podrazumeva sve procese koji utiču na stvaranje novog jedinstvenog svetskog društva.

Globalizacija podrazumeva rasprostranjenje svih sfera ljudske delatnosti na planetarnom nivou, uključujući internacionalizaciju novca, kapitala, hartija od vrednosti, prava, tehnologije, informacija, organizacije, robne razmene, iskustva preduzetničke prakse, menadžmenta i marketinga, koji se globaliziraju tako što njeni nosioci postaju multinacionalne kompanije.

Globalizacija politike, bezbednosti, privrede, ekologije, tehnologije, informacija, tržišta, finansija, preduzetništva, konkurenčije, marketinga i preduzeća, posle 70-ih godina XX veka, postaje realnost sa kojom se ušlo u XXI vek, a koju istovremeno slede svi drugi oblici globalizacija, koju implicira globalizacija društveno-ekonomskog sistema.

Osnovna svrha i cilj strategije globalizacije i internaionalizacije preduzeća je snižavanje transakcionih troškova, tako da se odlučuju na agresivno strateško internacionalizovanje poslovnih aktivnosti s jedne strane, a s druge strane vođenje strategije internalizacije, kako bi zadржali specifične konkurenčijske prednosti, odnosno omogućilo da strateške prednosti ne dođu do spoznaje konkurenčije.

Prvobitne definicije kategorija globalne ekonomije naglašavale su njihovu kvantitativnu dimenziju, odražavajući prostorno širenje aktivnosti preduzeća i posledice takve orientacije na svetsku ekonomiju, ekonomiju pojedinih zemalja i preduzeća. U savremenim uslovima one se ne mogu razumeti i objasniti bez kvalitativne dimenzije njihovog uzroka, implementacije i posledica.

18.8. Multinacionalne/transnacionalne kompanije – prednosti i nedostaci

Multinacionalne/transnacionalne kompanije postale su osnovni faktor međunarodnog poslovanja u svetskim razmerama. Ove kompanije kontrolisu trećinu svetske proizvodnje i polovinu svetske trgovine, postale su centri globalne moći, odlučujući politički faktori i ujedinitelji globalne svesti.

Interesantan je odnos i medija prema ovim kompanijama. Mediji su skloni da o korporacijskim velikanima pišu uglavnom u trać rubrikama, kao što pišu o filmskim i sportskim zvezdama ili političarima. Džeremi Rifkin ukazuje da je terminologija koja se danas koristi za opis industrijske aktivnosti eufemistička. Efikasnost znači zamenu radnika mašinama, konkurentnost znači smanjivanje nadnica kako bi se islo u korak sa niskim nadnicama stranih konkurenata, uravnjivanje korporacijske strukture znači ukidanje pozicije srednjeg menadžera i efikasno širenje sasvim opravdane egzistencijalne zabrinutosti iz gradskih predgrađa u samo srce grada. Svuda bi cilj bio isti: oslobođiti sve privredne resurse kako bi se zadovoljile potrebe korporacija.

Ogromna ekonomski moć danas je koncentrisana u rukama svega nekoliko svetskih korporacija, čiji dalji rast nije ničim ograničen. Svaku privredu u kojoj pet firmi drže i pedeset ili više procenata ekonomisti smatraju izrazito monopolističkom.

Ekonomist je objavio da pet preduzeća upravlja sa više od pedeset procenata globalnog tržišta u sledećim industrijama: industriji trajnih potrošnih dobara, automobilskoj, vazduhoplovnoj, aerokosmičkoj, elektronskih komponenata, elektroenergetskoj, elektronskoj i čeličnoj. Pet firmi kontroliše preko četrdeset procenata globalnog tržišta naftе, personalnih računara i medija – što naročito brine zbog uticaja koji oni imaju na javnu raspravu o ovim problemima.

Prvo pravilo delovanja korporacija jeste da ona s vremenom mora da ostvari profit, ona se mora širiti i razvijati, jer je razvoj kriterijum po kojem berza ceni kompaniju. Sve druge vrednosti su drugorazredne: dobrobit zajednice, blagostanje radnika, zdravlje planete, pa čak i opšte blagostanje. Iz ovih razloga ljudi koji tamo rade bez obzira na njihov lični moral i osećanja ne mogu da deluju u skladu sa sopstvenim vrednostima.

Navećemo jedanaest pravila korporacijskog ponašanja: imperativ profita, imperativ rasta, konkurenca i agresivnost, amoralnost, hijerarhija, brojivost, linearnost i segmentacija, dehumanizacija, eksploracija, efemernost i pokretljivost, nesklad sa prirodom i homogenizacija.

U knjizi Trilaterilizam iz 1980. godine urednik Holi Sklar citira predsednika korporacije „Nabisko“: „Jedan homogeni potrošački svet... Jedva čekam dan kada će Arapi i Amerikanci, Latini i Skandinavci grickati krekeri – Ric- onako oduševljeno kao što već piju koka-kolu ili Peru zube pastom Kolgejt.

U udžbeniku Makroekonomije koji su napisali Majkl Burda i Čarls Viploš zastupan je stav da je makroekonomija po svom obimu dovoljno globalna da se može primeniti u celom svetu. To uključuje i tranziciju privreda Centralne i Istočne Evrope, kao i novoindustrijalizovane zemlje Južne i Istočne Azije.

Međutim, oni takođe smatraju da je teško proučavati ove specifičnosti kroz udžbenike Severne Amerike, pogotovo iz razloga što sve evropske zemlje uglavnom prihvataju stav da mora postojati veza između tri išnih sila i socijalne pravde.

18.9. SAD kao globalna sila

Sjedinjene Američke Države su postale globalna politička i vojna sila, prisiljena da vodi spoljnotrgovinsku strategiju koju će realizovati glavna tri politička cilja:

- 1) SAD stimuliše napetost unutar EU kako bi se politički, sigurnosno i ekonomski držale zavisnim, i tako sprečila ili odgodila njenu pojavu kao ekonomskie i vojne sile sposobne da konkuriše SAD u vođenju svetskih poslova.
- 2) SAD pokušava da stvori duboki jaz između Nemačke i Rusije da ne bi došlo do njihovog približavanja i da se uopšte onemogući približavanje Rusije EU.
- 3) SAD radi na tome da se stvore nove vojne baze u Evropi na teritorijama novih postkomunističkih država (Poljske, bivša Jugoslavija, baltičke države, novoformirane države bivšeg SSSR).

XX vek je bio razdoblje geopolitičkog modelovanja strukture svetskog poretku prema nacionalnim i ideološkim kriterijumima. Posle II svetskog rata, hladnoratovska suprotstavljenost sve velike sile bila je osnovna globalna strategija SAD, pri čemu je ideološka konfrontacija predstavljala kamuflaž za geopolitičko suparništvo. Uklanjanju barijera tzv. „gvozdene zavese“ prethodila je analiza proteklog perioda kraja ideologija, kraja razdoblja revolucija, kraja hladnog rata i kraja stare geopolitike, uz najavu kraja istorije.

Raspadom komunističkog pogleda na svet i porazom istočnog bloka u hladnom ratu i samoraspštanjem SSSR-a, Zapad, odnosno SAD, je ostao bez suparnika. SAD su izašle kao pobednik iz hladnog rata i trenutno su „najdraži pas u gradu“ (to je izraz kojim se u diplomatskim krugovima figurativno definiše dominantna i predvodnička pozicija SAD). Isto tako, govori se da će se na tog „psa“ ustremiti lokalni „ćopori“ i njihovi predvodnici iz gradskih kvartova).

Svet, sa SAD kao neprikosnovenom silom, postao je unipolarana, pa se novi svetski poredak počeo uspostavljati na tim novim premisama. Ostaje da se odgovori na pitanje da li će Zapad zbog svojih civilizacijsko-kulturnih promašaja u vođenju razvojne politike globalizacije proizvodnje (u potrazi za što većim profitima) biti prinuđeni da stimuliše sukobe i ratove da bi očuvao

ekonomsku i vojnu moć, te stekao dalju tehnološku i finansijsku prednost u svetu.

Pogrešna politika Zapada-SAD, Velike Britanije, Japana i Nemačke sastoji se od:

- Odustajanja od investiranja u zemlje u razvoju (posebno u velike zemlje – Meksiko, Brazil, Argentina, Indija, Indonezija),
- Blokiranja zapadnih investicionih procesa u postkomunističkim zemljama (posebno u Rusiji, Ukrajini i Kazahstanu),
- Orijentacija prema isključivom razvoju zapadnog industrijskog tržišta, proizvodnje, potrošnje i investicija.

Na tim osnovama leđ i ograničenje u razvoju zapadne ekonomije, što postaje bitan razlog za prekomponovanje sveta, a što se tiče Balkana potrebno je potpuno obnavljanje ekonomske saradnje izvan kontrole i posredništva velikih sila, posebno SAD.

18.10. Podela globalizacije

U dosadašnjem periodu razvoja globalizacije pojavila su se dva pravca u međunarodnim odnosima, a to su:

- 1) Vertikalna globalizacija ukazuje da unutrašnji razvoj jedne nacionalne privrede prebacuje se na nivo koji je iznad nacionalnog i naziva se Nadnacionalni ili Globalni nivo. To znači da se i o pravcima unutrašnjeg razvoja jedne privrede odlučuje na nadnacionalnom-globalnom nivou.
- 2) Horizontalna globalizacija pokazuje povezanost subjekata međunarodnog poslovanja, transparentan način i na regionalnom nivou pri čemu se uvažavaju pojedinačni ciljevi i interesi svih subjekata koji imaju obavezu da zajednički odlučuju o zajedničkim ciljevima na jednom mestu.

Globalizacija spoljnotrgovinske razmene dovodi do pojmovne razlike koja se kreće između dva oblika:

- Neoimperijalni oblik globalizacije vlada današnjim svetom i karakteriše ga unipolarnost, koja označava pojavu najrazvijenijih zemalja sa velikim kapitalom i njihovih transnacionalnih kompanija koje postaju svetski centri i nosioci novog ekonomskog poretku.

Multipolarna globalizacija predstavlja odraz naučno-tehnološkog progresa u tokovima naučno-tehnološke revolucije i u funkciji je svetskog razvoja. Multipolarnom globalizacijom moguće bi bilo ostvariti ujednačen rast i razvoj

onog dela sveta koji je ostao nerazvijen i daleko zaostaje u svim oblicima ekonomskog razvoja.

Kontrolna pitanja

- 1. Definicija globalizacije*
- 2. Koja je teorijska osnova globalizacije*
- 3. Najvažniji teorijski pristupi ekonomskoj globalizaciji*
- 4. Logika ekonomске globalizacije*
- 5. Osobine procesa globalizacije*
- 6. Karakteristike globalne ekonomije*
- 7. Prednosti i nedostaci multinacionalnih/transnacionalnih kompanija*
- 8. Podela globalizacije*

LITERATURA

- 1) Andrić R., „Poslovna ekonomika“(2007), Beogradska poslovna škola, Beograd
- 2) Adler.P.S., Time-and-Motion Regained, Harvard Business Review, 1993.
- 3) Arcer, M. (1990), „Sociologija“, Beograd
- 4) Aranđelović, Z. (2004), „Nacionalna ekonomija“, Ekonomski fakultet, Niš
- 5) Babić S. (2005), „Ekonomija“, Pravni fakultet univerziteta, Banja Luka
- 6) Burda M., Vilpoš Č. (2004), „Makroekonomija“, centar za liberalno-demokratske studije (CLDS 2004), Beograd
- 7) Vasiljević B. (2002), „ lekcije iz savremene političke ekonomije“, Zavet, Beograd
- 8) Veselinović D., (1999), „Politička ekonomija I“, Fakultet političkih nauka, Beograd
- 9) Vranić, M. (1999), „Opšta ekonomija“, Zavod za udžbenike Beograd
- 10) Galođa M. (2004), „Makroekonomija“, Marketing Management College, Novi Sad
- 11) Galođa M. (2004), „Opšta teorija sistema“, Marketing Management College, Novi Sad
- 12) Galođa M. (2006), „Makroekonomija“, Panevropski univerzitet Apeiron, Banja Luka
- 13) Galođa M. (2006), „Tehnološki menadžment“, Panevropski univerzitet Apeiron, Banja Luka
- 14) Galođa, M. (2001), „Marketing psihologija“, Marketing Management College, Novi Sad
- 15) Galođa, M. (2005), „MM istraživanja“, Marketing Management College, Novi Sad
- 16) Galođa, M. (2000), „Mundologija“, Marketing Management College, Novi Sad
- 17) Grupa autora, Redaktor: Jovanović P., Menadžment, FON, Beograd, 1996.
- 18) Dušanić J. (2001), „Novčanica“, Zadužbina Andrejević, Beograd
- 19) Dašić, D., Purić, S., Todorović, N. (2006), „Osnovi ekonomije“, Pravni fakultet, Kragujevac
- 20) Drucker, P. (1991), „Inovacija i preduzetništvo“, Privredni pregled, Beograd
- 21) Ekonomist (2000, mart); E-pres, Beograd
- 22) Zdravković, D., Stojanović, B., Đorđević, D., Stojanović, I. (2000), „Teorija i politika cena“, ekonomski fakultet, Niš

- 23) Ivanić M. (1999), „Principi ekonomije“, Ekonomski fakultet, Banja Luka
- 24) Ivanić M. (2002), „Ekonomski principi“, slobodno izdanje, Banja Luka
- 25) Jokić S. (2004), „Osnovi ekonomije“, Proinkom, Beograd
- 26) Jarić D., Šagi A. (2002), „Mikroekonomska analiza“, IKP Evro, Beograd
- 27) Jarić, D. (2000), „Ekonomika preduzeća“, EVRO, Beograd
- 28) Jednak, J., Nojković, Č. (2002), „Ekonomija“, Beograd
- 29) Jednak, J. (2007), „Ekonomija“, Beogradska poslovna škola“, Beograd
- 30) Kovač O. (1994), „Platni bilans i međunarodne finansije“, Cesmecon, Beograd
- 31) Kitanović, D., Golubović, N. (2003), „Osnovi političke ekonomije“, Ekonomski fakultet Niš
- 32) Komazec, S. (1992), „Makroekonomija“, Institut za preduzetništvo i razvoj Braća Karić, Beograd
- 33) Labus M. (1998), „Ekonomска политика“, Beograd
- 34) Lang R. (1977), „Privredni sistem – podsistem globalnog društvenog sistema“, Privredni sistem Jugoslavije, grupa autora, Naučna knjiga, Beograd
- 35) Lange O. (1978), „Economic polityczna“, tom I i II, Warszawa
- 36) Latinović B. (2006), „Informacioni sistemi“, Panevropski univerzitet Apeiron, Banja Luka
- 37) Levi-Jakšić M., (1999), „Upravljanje tehnologijom i operacijama“, Ćigoja štampa, Beograd
- 38) Magazin Ekonomist (2000, februar); E-pres, Beograd
- 39) Marsenić D. (1976), „Razvoj i problemi privrednog sistema Jugoslavije“, Naučna knjiga, Beograd
- 40) Madžar Lj. (1990), „Suton socijalističkih privreda“, Ekonomika, Beograd
- 41) Milton F. (1968), case for Flexible Exchange Rates, Reading in Internatiolan Economics, George Allen and Unwin, London
- 42) Mitrović T., (1996), „Kvalitet i Menadžment“, Biro za projektovanje integralnog kvaliteta, Beograd
- 43) Marks, K. (1958), „Kapital“, Beograd
- 44) Milovanović, S., Carić, M. (2007), „Makroekonomija“, Privredna akademija, Novi Sad
- 45) Masson, P. (2001), „Globalization: Facts and Figures“, Washington
- 46) Martinović, S, Nićin, N. (1995), „Menadžment danas“, Ulixes, Novi Sad
- 47) Martinović, S., Nićin, N. (1998), „Svet timova“, Ulixes, Novi Sad
- 48) Nićin N. „Mikroekonomija“ (2007), Apeiron, Banja Luka
- 49) Nićin, N. (2008), „Makroekonomija“, Apeiron , Banja Luka
- 50) Privredna komora Jugoslavije (1997); Glasnik, Poslovni sistem Grmeč , Beograd

- 51) Popović M. (2000), „Ekonomска политика“, Centar za publikacije, Banja Luka
- 52) Prokopović B., Nićin N., Prokopović K. (2007), „Planiranje poslovanja“, slobodno izdanje Novi Sad
- 53) Radojčić A. (2004), „Ekonomija profita“ Grafo-mark, Prijedor
- 54) Rajlić J. (1997), „Ekonomika privređivanja“, KIZ Centar, Beograd
- 55) Rakić V. (1968), „Privredni sistem Jugoslavije“, izdanje Udruženja studenata Ekonomskog fakulteta, Beograd
- 56) Rosić I. (2002), „Rast, strukturne promene i funkcionisanje privrede – nacionalna makroekonomija“, Kragujevac
- 57) Ranković, M. (1995), „Sociologija i futurologija“, Beograd
- 58) Salvatore, D. (1993), „Ekonomija za menadžere u svjetskoj privredi“, Zagreb
- 59) Samuelson, P., Nordhaus, W. (1992), „Ekonomija“, Zagreb
- 60) Stanić, S., Račić, T. (2004), „Matematička ekonomija“, Banja Luka
- 61) Stojanović, T. (2002), „Osnovi ekonomije“, Viša ekonomski škola, Leskovac
- 62) Stojanović, B. (2005), „Tržišna ekonomija“, Ekonomika, Niš
- 63) Stanković, M. (2004), „Makroekonomija“, Ekonomika, Niš
- 64) Smit, A. (1970), „Istraživanje prirode i uzorka bogatstva naroda“, Kultura, Beograd
- 65) Tasić, T. (1997), „Monetarne i javne finansije“, Proinkom, Beograd
- 66) Univerzitet u Novom Sadu, Fakultet tehničkih nauka - Institut za industrijske sisteme, „Sistem kvaliteta“
- 67) Fey R., Gogue J. – „Umeće upravljanja kvalitetom“
- 68) Filer T., (1998), TQM sistemi: osnovni modeli, uvođenje i ocenjivanje, Total Quality Management N 2 Vol 26
- 69) Hatibović Dž. (2002), „Međunarodni problemi“, Beograd
- 70) Cerović, B., Stojanović, B. (1995), „Teorija proizvodnje“, Beograd
- 71) Čobeljić N. (1974), „Privreda Jugoslavije“, Knjiga I, Svetlost, Kragujevac
- 72) Čobeljić N., Rosić I. (1992), „Privredni razvoj i privredni sistem Jugoslavije“, Savremena administracija, Beograd
- 73) Černiček, I. (2003), „Microeconomics“, Fakultet za menadžment, Novi Sad
- 74) Šuvakov T. i Bjelić B. (1997), „Uvod u makroekonomiju“, Offsetprint, Novi Sad
- 75) Šumpeter, J. A. (1960), „Kapitalizam, socijalizam i demokratija“, Kultura, Beograd
- 76) www.ekonomija.fon.bg.ac.yu

CIP - Каталогизација у публикацији
Народна и универзитетска библиотека
Републике Српске, Бања Лука

330.101.541(075.8)

НИЋИН, Невенка
Makroekonomija / Nevenka Nićin. - 1. izd. -
Brčko : Evropski Univerzitet Brčko distrikta, 2012
(Banja Luka : Markos). - 243 str. ; 25 cm

Tiraž 200. - Napomene i bibliografske reference uz
tekst. - Bibliografija: str. 240-242.

ISBN 978-99955-750-1-4

COBISS.BH-ID 3330840