

26. POJAM NACIONALNE KONKURENTNOSTI EKONOMIJE

U uslovima globalne ekonomije, nivo konkurentnosti nacionalne ekonomije i njenih kompanija je od posebnog značaja imajući u vidu da je jedino integrisanjem u svetske ekonomske tokove, u svojstvu konkurentne privrede, moguće ostvariti dugoročnu strategiju održivog ekonomskog rasta i razvoja.¹ Iz tog razloga nacionalna konkurentnost je jedna od najvažnijih tema nosilaca ekonomske politike u svakoj zemlji, posebno u uslovima ekonomske krize sa kojom se suočavaju veliki broj zemljama među kojima su i one najrazvijenije.

Međutim, mnogobrojne diskusije i razmatranja ekonomista na temu nacionalne konkurentnosti, nisu proizvela jasnu i opšteprihvaćenu teoriju koja bi objasnila konkurentnost jedne države.² Pored toga što ne postoji opšte prihvaćena teorija konkurentnosti, ne postoji ni opšteprihvaćena definicija konkurentnosti iz razloga što je u ekonomskoj teoriji razvijeno više pristupa merenju konkurentnosti države. Svaki od tih pristupa stavlja akcenat na određene faktore koji određuju konkurentnost države i koji predstavljaju merljive rezultate ostvarenog nivoa konkurentnosti.

Imajući u vidu ukazanu kompleksnost pojma nacionalne konkurentnosti ovde će biti predstavljen niz definicija nacionalne konkurentnosti kako bi ista bila što preciznije određena. Pre nego što pomenute definicije budu prezentovane, **treba napomenuti da se sam pojam konkurentnosti ne posmatra isključivo na nacionalnom nivou, već i na nivou preduzeća, sektora, ciljanih regiona i nadnacionalnih entiteta.** Definisanje pojma konkurentnosti na mikro nivou nije problematično dok, sa druge strane, definisanje nacionalne konkurentnosti je mnogo složenije.

Kada preduzeće ne može da izvršava svoje obaveze prema zaposlenima, kupcima, poveriocima na vreme moraće da zaustavi poslovanje. Dakle, kada se kaže za preduzeće da je nekonkurentno to znači da je njegova pozicija na tržištu nestabilna i ako takvo preduzeće ne unapredi svoje performanse u dogledno vreme moraće da izađe sa tržišta. Države, za razliku od nekonkurentnih preduzeća, ne mogu da propadnu. Polazeći od prethodnog Pol Krugman,³ čak smatra da pojam konkurentnosti nije primenljiv na nivou države. Ipak, ovo predstavlja ekstremni stav, jer država putem svojih politika dominantno određuje uslove u kojima preduzeća stvaraju i unapređuju svoju konkurentnost.

¹ Leković, V., (2010), *Institucionalna ekonomija*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac, str. 239.

² Maksimović, L.J., (2009), *Mogućnosti podsticaja konkurentnosti nacionalne privrede*, Zbornik radova: Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Srbije, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac, str. 85-95.

³ Krugman, P., (1997), *Pop internationalism*, Massachusetts: The MIT Press, str. 6. Dostupno na: http://books.google.rs/books?id=17YrneuxiTGc&printsec=frontcover&hl=sr&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false

Prethodno navedeno se može ilustrovati jednostavnim primerom. Zamislimo da dva preduzeća iz različitih država predstavljaju trkače koji se takmiče u trci, i da imamo dve grupe navijača koje predstavljaju države iz kojih trkači (preduzeća) dolaze, odnosno njene politike i poslovno okruženje koje te države kreiraju. Jedan trkač trči po ravnoj, dobro pripremljenoj stazi gde ga njegovi navijači ohrabruju da da svoj maksimum. Sa druge strane drugi trkač trči po kamenitoj stazi, gde mu navijači postavljaju dodatne prepreke na putu. Izlišno je postaviti pitanje ko će pobediti u trci. Dakle, dok neke države nude dobro pripremljen put za svoja preduzeća i ohrabruju ih da pobeđe u međunarodnoj utakmici, druge zemlje vođenjem neadekvatne ekonomske politike i ne čineći ništa da poboljšaju poslovno okruženje, dovode do toga da preduzeća određeni deo energije preusmeravaju na „borbu“ sa lošom državom što slabi njihovu konkurentsku poziciju u odnosu na preduzeća iz drugih zemalja.⁴

Nacionalna konkurentnost često podrazumeva sposobnost nacionalne ekonomije da kroz takmičenje na svetskom tržištu sa inostranim ekonomijama osigura stalni rast proizvodnje, zaposlenosti i blagostanja domaćeg stanovništva.⁵ Dakle, iz prethodnog se može zaključiti da je država konkurentna ukoliko je sposobna da proizvede robe i usluge koje zadovoljavaju potrebe svetskog tržišta i koje ujedno sadrže visok stepen dodate vrednosti.

Pored prethodnih elemenata, određeni autori ukazuju na još jedan bitan element nacionalne konkurentnosti. Naime, prethodno pomenuti uspeh na međunarodnom tržištu i rast životnog standarda mora biti zasnovan na realnim ekonomskim osnovama, a ne na pozajmljenim sredstvima. Samo ako je i ovaj uslov ispunjen, može se reći da je jedna ekonomija konkurentna.

Majkl Porter pravi distinkciju između razumevanja konkurentnosti kao:⁶

- **udela nacionalne ekonomije na svetkom tržištu i**
- **nivoa produktivnosti jedne zemlje.**

On, polazeći od prvog pristupa, ukazuje da svetska ekonomija nije igra sa sumom nula, koja podrazumeva da ako jedna država poveća učešće na svetskom tržištu to ide na štetu drugih zemalja. Povećanje izvoza ne znači da se automatski povećala konkurentnost zemlje, jer je konkurentnost relativan fenomen, pa tako ako ostale zemlje takođe povećaju izvoz nivo

⁴ Videti Samuelian, T., (2003), *Implementing Country Competitiveness as a Standard for Law and Policy Making*, Armenian International Policy Research.

⁵ Radojević, P., (2011), *Dizajn proizvoda i pakovanja kao činilac konkurentnosti preduzeća u Srbiji*, Ekonomski fakultet u Subotici Univerziteta u Novom Sadu, Novi Sad, str. 77.

⁶ Porter, M., (2002), *Enhancing the Microeconomic Foundations of Prosperity: The Current Competitiveness Index*. In: World Economic Forum: The Global Competitiveness Report, Cambridge, Vidi: http://www.isc.hbs.edu/Micro_9201.pdf

konkurentnosti zemlje može ostati nepromenjen ili čak može da se pogorša. **Porter smatra da nacija može da obezbedi prosperitet tako što će povećati produktivnost i tako što će se specijalizovati u proizvodnji proizvoda i pružanju usluga u sektorima gde je najproduktivnija.**

Dakle, prema njemu, **ključ povećanja konkurentnosti jedne zemlje je u obezbeđenju uslova koji će obezbediti ubrzan i održiv rast produktivnosti.** Produktivnost predstavlja vrednost proizvodnje koju stvori jedinica radne snage i kapitala. Ona zavisi i od kvaliteta i od karakteristika proizvoda (što određuje i cenu koja se za njih može naplatiti), kao i od efikasnosti s kojom se ti proizvodi obezbeđuju.⁷

Na osnovu prethodno iznetih definicija konkurentnosti može se reći da konkurentnost zemlje predstavlja izrazito kompleksan fenomen koji je rezultat delovanja države u pravcu obezbeđivanja političke, institucionalne, infrastrukturne i svake druge podrške firmama koje pretenduju na ulogu koja se razlikuje od tradicionalne, firmama koje su u poziciji da nametnu svetske tendencije razvoja u cilju povećanja nivoa produktivnosti što rezultira povećanju životnog standarda.⁸

Istovremeno, **neophodno je da država bude fleksibilna u sprovođenju ekonomske politike, kako bi se obezbedio visok stepen prilagodivosti na promene koje dolaze iz globalnog okruženja, kako bi se stečeni nivo konkurentnosti održao i unapredio.**

27. MIKRO I MAKRO ASPEKT KONKURENTNOSTI EKONOMIJE

Iz prethodnog izlaganja se jasno nameće da **suštinu konkurentnosti jedne zemlje pretpostavlja određeni nivo konkurentnosti domaćih kompanija i njihovih proizvoda.** Država ne može da se pojavi kao subjekt koji stvara konkurentsku prednost jer je to sfera delatnosti kompanija (mikronivo). Zapravo „tvorci“ konkurentnosti su prvenstveno firme i privredne grane s obzirom da samo one mogu da je realizuju, dok se država javlja u svojstvu subjekta zaduženog za stvaranje institucionalnog ambijenta kao uslova za formiranje konkurentnosti (makronivo).

Mikro i makro aspekt konkurentnosti su međusobno uslovljeni. Bez unapređenja na mikro nivou, reforme na makro nivou neće imati uspeha u unapređenju konkurentnosti nacionalne ekonomije.

⁷ Porter, M., (2008), *O konkurenciji*, FEFA, Beograd, str. 164.

⁸ Op. cit., str. 240.

Argentina je, primera radi, unapredila veći broj makroekonomskih politika što je doprinelo značajnom povećanju priliva stranog kapitala, dovodeći do porasta domaće potrošnje. Ipak, do uporednog unapređenja poslovanja firmi nije došlo pa je produktivnost ekonomije Argentine ostala na niskom nivou. Tokom vremena, visoka nezaposlenost i hronični deficit platnog bilansa je poništio efekte makroekonomskih reformi i doveo do još veće krize.⁹ Slična situacija se dogodila i u Srbiji.

Kako bi preduzeća održala postojeći nivo i unapredila konkurentnost potrebno je da budu usmerena na stalni razvoj konkurentskih prednosti. Konkurentska prednost predstavlja realnu osnovu ili racionalan način na koji konkretno preduzeće može da se pojavi ili nadmeće na odabranom tržištu kako bi ostvarilo neke svoje posebno definisane ciljeve.

Konkurentska prednost gradi se, ili isporučivanjem jednake vrednosti kupcima uz niže troškove od konkurencije (prednost niskih troškova) ili davanjem veće vrednosti kupcima uz prosečne troškove (diferencijacija). **Konkurentska prednost postoji kada je preduzeće:**¹⁰

- **delotvornije od konkurencije**
- **uspešnije u privlačenju kupaca i njihovom uveravanju da njegovi proizvodi imaju superiornu vrednost,**
- **bolje u ponudi kvalitetnog proizvoda po niskoj ceni ili onoga koji ima veću stvarnu ili opaženu vrednost za kupce.**

U skladu sa prethodnim, u literaturi i praksi su se izdiferencirale tri strategije preduzeća koje su usmerene ka stvaranju konkurentskih prednosti:¹¹

- a) **strategija diferencijacije proizvoda,**
- b) **strategija redukcije troškova ili liderstva troškova,**
- c) **strategija vrhunskog usluživanja potrošača sa mogućnošću fokusiranja na određene specifične tržišne segmente.**

Strategija diferencijacije predstavlja strategiju čija je suština stvaranje razlika u odnosu na konkurenciju. Potrošačima se nude proizvodi ili usluge koji su drugačiji od konkurentskih

⁹ Ketels, C., (2006), Michael Porter's Competitiveness Framework—*Recent Learnings and New Research Priorities*, J Ind Compet Trade, str. 119.

¹⁰ Tipurić, D., (1999), *Konkurentna prednost poduzeća - izbor između niskih troškova i diferencijacije*, Poslovna analiza i upravljanje, Ekonomski fakultet Univerziteta u Zagrebu, Zagreb, str. 3.

¹¹ Novičević, B., Antić, L.J., Stevanović, T., (2005), *Upravljanje performansima preduzeća*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu, Niš, str. 59.

po nekim potrošačima bitnim kriterijumima. Neke od karakteristika koje proizvod ili usluga može imati su:

- prepoznatljiv brend,
- statusni simbol,
- savremena tehnologija,
- inovacije,
- posebne karakteristike,
- dodatne usluge i
- dilerska i servisrska mreža.

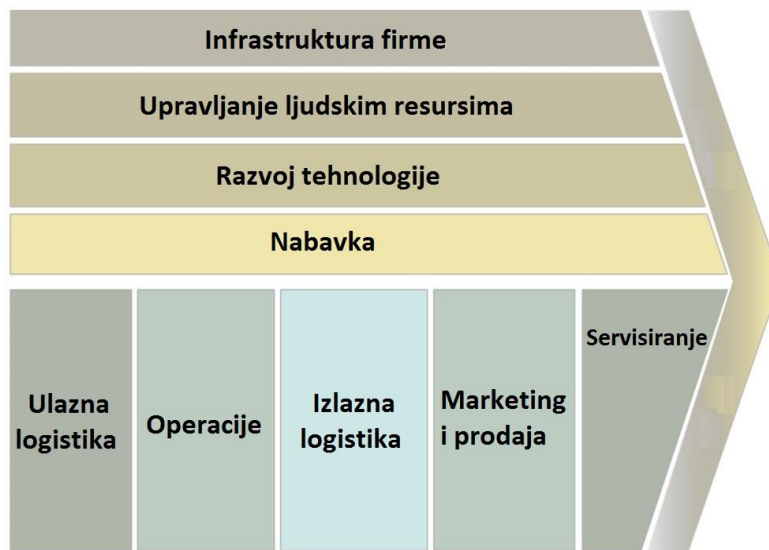
Strategija diferencijacije stavlja akcenat na stvaranje nove ili povećanje postojeće vrednosti za potrošače i to ponudom proizvoda jedinstvenih dimenzija na kojima se može postići vrhunska cena. Kod strategije diferencijacije proizvoda glavni akcenat je na širini proizvodno - prodajnog asortimana proizvoda koji se nude.¹²

Strategija redukcije troškova ili liderstva troškova. U okviru ove strategije firma se trudi da postane vodeći nisko budžetni proizvođač u svom privrednom segmentu. Smanjujući troškove do krajnjih granica firma ostvaruje veći profit u odnosu na konkurenciju. Međutim, firma nikako ne sme pri tome da dozvoli da njen proizvod mnogo zaostaje od konkurentskog, jer bi u tom slučaju morala da spušta cene ispod konkurentskih i na taj način bi izgubila sve što je ovom strategijom postigla.

Strategija vrhunskog usluživanja potrošača sa mogućnošću fokusiranja na određene specifične tržišne segmente je primerena preduzećima koja se bave maloprodajom, i karakteristično za nju je to da mora biti stalno fokusirana na trening, motivisanje i zadržavanje zaposlenih retke specijalnosti, koji poseduju bilo prirodne bilo stečene sposobnosti da postignu najviši nivo usluga potrošačima.

¹² Op. cit., str. 60.

Grafik 11. Generički lanac vrednosti



Izvor: Porter, M., (2007), Konkurentske prednosti - ostvarivanje i očuvanje vrhunskih poslovnih rezultata, ASEE Books, Novi Sad, str. 54.

Evidentno je da svaka od predstavljenih strategija podrazumeva različite pristupe ostvarivanju određene konkurentske prednosti i strategijskog cilja. Dakle, savremeni pristup strategijama se direktno vezuje za koncept održive konkurentske prednosti i takve strategije predstavljaju kombinaciju različitih aktivnosti čijim se uklapanjem, usaglašavanjem i međusobnim dopunjavanjem stvara „generički lanac vrednosti“ i najveća ekonomska vrednost za tržište. Generički lanac vrednosti je prikazan na grafikonu br. 11.

Primarne aktivnosti u tzv. generičkom lancu vrednosti su:

- **Ulazna logistika** - uključuje veze sa dobavljačima, kao i aktivnosti prijema, skladištenja i raspoređivanja ulaza (distribucija materijala u proizvodnju).
- **Operacije** - podrazumevaju transformaciju ulaza u izlaz (izlazne proizvode i usluge).
- **Izlazna logistika** - skladištenje i distribucija izlaza (gotovih proizvoda).
- **Marketing i prodaja** - informisanje kupaca o proizvodima i servisima, pridobijanje kupaca za kupovinu i podrška kupcima pri kupovini.
- **Servisiranje** - aktivnosti koje garantuju da će proizvod ili usluga funkcionisati dobro kod kupca i posle kupovine.

Sekundarne aktivnosti u generičkom lancu vrednosti su:

- **Nabavka** - pribavljanje ulaza i resursa za organizaciju.
- **Upravljanje kadrovskim resursima** - zapošljavanje, trening, raspoređivanje, otpuštanje.

- **Tehnološki razvoj** - razvoj opreme, hardvera, softvera, procedura, tehničkog znanja za obavljanje osnovnih delatnosti organizacije.
- **Infrastruktura** - aktivnosti koje podržavaju potrebe organizacije (organizovanje, pravni poslovi, finansije, planiranje, obezbeđivanje kvaliteta) odnosi sa državnom upravom i slično.

Sagledavanjem lanca vrednosti se može videti da se povezivanjem primarnih i sekundarnih aktivnosti vrši stvaranje konkurentskih prednosti. Prema svemu prethodnom, kao jedina održiva konkurentska prednost se može identifikovati sposobnost preduzeća da bude produktivnije u odnosu na konkurente.

Makro konkurentnost zasniva se na globalnoj efikasnosti nacionalne ekonomije, fleksibilnosti proizvodnje, načinu upotrebe tehnologije i investicija, produktivnosti, ekonomičnosti i rentabilnosti proizvodnje (koliko se uspešno koriste rad, kapital i znanje).

U teoriji spoljne trgovine sve se više koristi termin integralna konkurentnost, gde borbu na svetskom tržištu vode uspešna preduzeća i njihove banke, a pomaže im njihova efikasno organizovana država.¹³

Na sektoru privrede je da, uz konzistentnu i transparentnu makroekonomsku politiku, stvori ambijent za konkurentnost, kao ekonomsko takmičenje, da proizvodi proizvode visoke tehnologije, koje svetsko tržište prihvata.

28. CENOVNI I NECENOVNI FAKTORI KONKURENTNOSTI EKONOMIJE

Što se tiče cenovnih faktora konkurentnosti, oni se, kao što samo ime kaže, odnose na relativni nivo direktnih troškova pojedinih faktora proizvodnje koji zavise od raspoloživosti i cena tih faktora. Polazeći od ovih faktora, smatra se da nacionalna ekonomija koja raspolaže jeftinim sirovinama, kapitalom i obiljem radne snage, ima preduslov da proizvodnjom jeftinijih proizvoda u odnosu na druge zemlje, bude konkurentnija od istih. Ipak, cena je važna samo za jednostavne proizvode pa tako, u današnje vreme, cenovni faktori konkurentnosti gube na značaju i samo nerazvijene i zemlje u razvoju baziraju svoj razvoj na bazi ovih faktora. U vezi cenovnih faktora konkurentnosti još treba reći da bi u odsustvu

¹³ Unković, M., (2007), *Međunaronda ekonomija*, Univerzitet Singidunum, Beograd, str. 208.

necenovnih faktora konkurentnosti, uz relativno stabilan odnos između troškova i cena tokom vremena, nivo konkurentnosti mogao biti određen i trajno održavan relativno malim promenama deviznog kursa.

S obzirom da necenovni faktori ispoljavaju svoj uticaj na dugi rok, u kratkom roku se putem promena deviznog kursa može izvršiti određeni uticaj na nivo konkurentnosti nacionalne ekonomije.

U skladu sa prethodnim, neke od vodećih ekonomija u svetu svoj izvoz proizvoda stimulišu tako što merama monetarne politike vrednost svoje valute održavaju na potcenjenom nivou, čime obezbeđuju da njihovi proizvodi budu jeftiniji na svetskom tržištu.

Kao posledica globalizacije i postindustrijalizacije, došlo je do promena karaktera međunarodne konkurentnosti zemlje pa u skladu sa tim i prirode konkurentskih prednosti. Dolazi do promena u strukturi potrošačke i investicione tražnje, značajne segmentacije tržišta i do prelaska sa cenovnih na necenovne faktore konkurentnosti. Stavljanje akcenta na necenovne faktore konkurentnosti se ogleda u tome da upravo od njih zavisi nivo produktivnosti i efikasnosti kao osnovnih pitanja konkurentnosti u dugom roku.

Postoji veliki broj necenovnih faktora konkurentnosti, a neki od najvažnijih su:¹⁴

- nivo tehnologije sa produktivnošću rada,
- rokovi isporuke,
- kvalitet,
- trajnost proizvoda,
- dizajn,
- ambalaža,
- razvijenost i široka dostupnost prodajne mreže,
- postprodajno servisiranje,
- kreditiranje kupaca,
- razuđenost i intenzitet veza sa međunarodnim okruženjem,
- struktura tržišta (monopolska ili konkurentna),
- razvijenost i kvalitet infrastrukture i
- ekonomska politika.

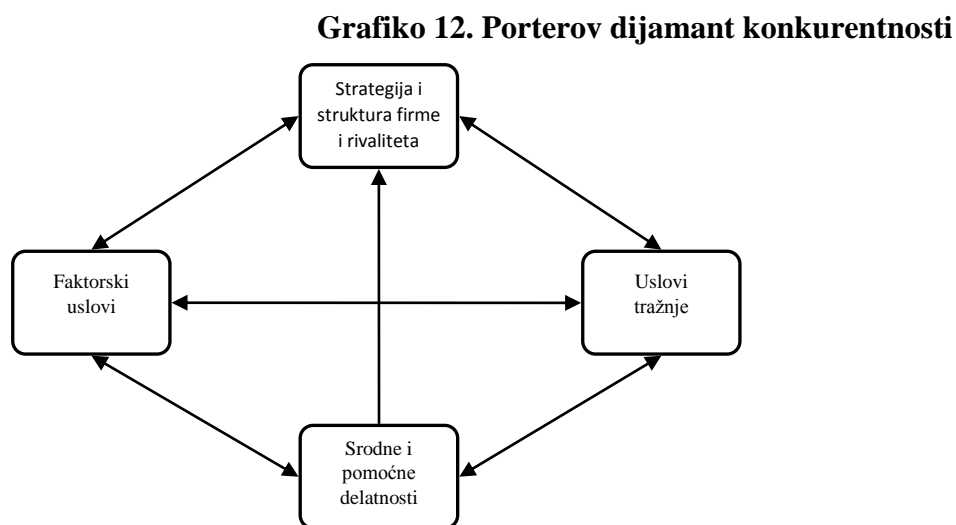
¹⁴ Madžar, LJ, (2005), *Na razvojnoj raskrsnici- Konkurentnost privrede Srbije*, Jefferson institute, Beograd, str. 6.

Adekvatan sintetički način uzimanja u obzir necenovnih faktora konkurentnosti jeste zapažanje da je cenovna elastičnost tražnje samo po tom osnovu (daleko) manja od beskonačnosti. Uz zastupljenost i delovanje ovih faktora, eventualni pokušaj da se obim prodaje poveća smanjivanjem cena daće vrlo ograničene rezultate, jer će za skromna povećanja prodaje biće potrebna vrlo velika sniženja cena. Uvažavanje necenovnih faktora i odgovarajuće uviđanje činjenice da je koeficijent elastičnosti tražnje mali po apsolutnoj vrednosti ne treba da odvede u drugu krajnost da se pomeranjem kursa ne mogu ostvariti nikakvi efekti.

29. FAKTORI KONKURENTNOSTI U TZV. POTEROVOM DIJAMANTU KONKURENTNOSTI

U traganju za faktorima konkurentnosti, Porter je pošao od tri pitanja:¹⁵ Zašto su kompanije locirane u određenim zemljama sposobne za dosledno uvođenje inovacija? Zašto kompanije uporno slede unapređenja i stalno tragaju za sve kompleksnijim izvorom konkurentske prednosti? Zašto su kompanije sposobne da prevaziđu značajne prepreke promenama, inovacijama koje suviše često prate uspeh?

Odgovor na ova pitanja, Porter daje konstruisanjem tzv. Dijamanta konkurentnosti (grafik 12.) koji pokazuje koje su to determinante nacionalne konkurentske prednosti odnosno determinante koje stvaraju nacionalni ambijent u kojem kompanije nastaju i uče kako da konkurišu.



Izvor: Porter, M., (2008), O konkurenciji, FEFA, Beograd, str. 171.

¹⁵ Porter, M., (2008), *O konkurenciji*, op. cit. str. 170.

Radi se o četiri grupe determinanti odnosno faktora:

1. **Faktorski uslovi.** Faktori koji pripadaju ovoj grupi se tiču faktora proizvodnje koji su neophodni da bi jedna nacionalna ekonomija mogla da konkuriše u određenoj delatnosti. Ovde se, pre svega, misli na radnu snagu, zemlju, prirodne resurse, kapital i infrastrukturu. Nivo razvijenosti fizičke infrastrukture, raspoloživost kapitala i kvalitet obrazovanja (posebno visokog), oličenih u ljudskim resursima, imaju veoma pozitivan efekat na prosperitet.
2. **Strategija i struktura firme i rivalitet.** Kontekst u kome se realizuje strategija firmi i rivalitet ima značajan uticaj na to kako kompanije koriste faktorske uslove. Visok nivo konkurencije na lokalnom tržištu veoma je značajan za ostvarivanje visokih performansi.
3. **Uslovi tražnje.** Uslovi tražnje obuhvataju vrstu i nivo domaće tražnje za proizvodima ili uslugama određene industrije, potrebe kupaca, veličinu domaćeg tržišta, rast i stopu tražnje. Zemlje stiču konkurentsku prednost u sektorima u kojima domaća tražnja njihovim kompanijama pruža jasniju sliku o potrebama kupaca koje nastaju ili pomaže da to ranije uoče i gde zahtevani kupci vrše pritisak na kompanije da se brže inoviraju i ostvaruju konkurentsku prednost višeg nivoa nego njihovi strani konkurenti.
4. **Srodne i pomoćne delatnosti.** Ukoliko u nacionalnoj ekonomiji posluju preduzeća u srodnim i pomoćnim delatnostima koja su međunarodno konkurentna to će pozitivno uticati na konkurentnost nacionalne ekonomije. Tako se razlog toga da su italijanski proizvođači zlatnog i srebrnog nakita svetski lideri u toj delatnosti između ostalog nalazi i u činjenici da druge italijanske kompanije drže dve trećine svetske proizvodnje mašina za izradu nakita i recikliranje plemenitih metala.

Pored prethodnih grupa faktora, dve eksterne varijable prema Porteru igraju značajnu ulogu u uticaju na nivo konkurentnosti nacionalne ekonomije i to su:¹⁶

- a) **uloga države i**
- b) **uloga šansi.**

Država putem svojih politika i delatonošću koju obavlja značajno utiče na sve četiri prethodno navedene grupe faktora. U skladu sa tim, Porter daje predlog nosiocima ekonomske politike da smanje nivo direktnog mešanja u industriju i trgovinu i da umesto toga usmere svoje aktivnosti u

¹⁶ Savić, N., (2010), *Novi indeks konkurentnosti i rang Srbije. Kuda ide konkurentnost Srbije?*, FEFA, Beograd, str. 21.

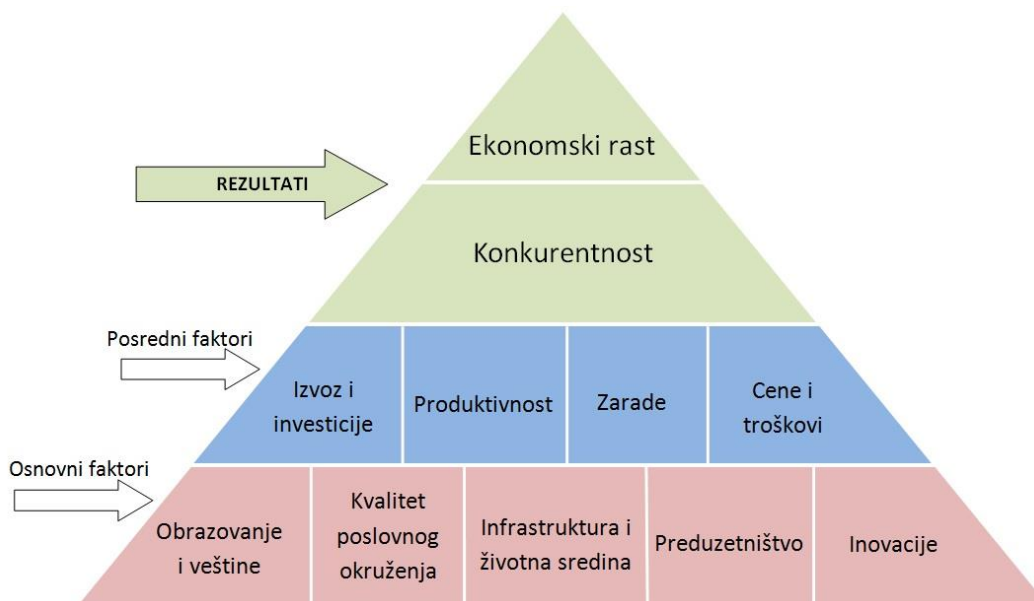
pravcu otvaranja domaćeg tržišta i stvaranja primamljivih uslova za priliv stranih direktnih investicija.

Iako tržište ima dominantnu ulogu u stvaranju konkurentskih prednosti, praksa je pokazala da značajnu ulogu u ovom procesu ima i država. Naime, u određenim slučajevima se pokazalo da je ekonomska politika imala čak veći uticaj na konkurentnost zemlje nego preduzetnička i poslovna praksa ekonomskih subjekata.

Što se tiče uloge šansi one se odnose na činjenicu da pravovremena spoznaja potencijala i dometa novih pojava predstavlja šansu nove konkurentske prednosti, kako za preduzeće, tako i za nacionalnu ekonomiju.

Piramida izgradnje nacionalne konkurentnosti predstavlja često korišćen alat za strukturiranje analize svih relevantnih faktora i determinanti, odnosno mikro i makro pokazatelja konkurentnosti. (grafik 13)

Grafik 13. Piramida izgradnje konkurentske prednost



Svaka nacionalna ekonomija, ukoliko želi da podigne nivo svoje konkurentnosti, treba da prati i uočava nedostatke u nacionalnom dijamantu, odnosno u pojedinim determinantama koje ga čine. Nakon identifikovanja nedostataka potrebno je pronaći načine za prevazilaženje tih nedostataka i to kroz razvoj prednosti prisutnih u okviru ostalih determinanti konkurentnosti.

IZRAŽAVANJE KONKURENTNOSTI NACIONALNE EKONOMIJE

Tokom vremena su razvijeni brojni načini za merenje konkurentnosti nacionalne ekonomije. **Kao najznačajniji pokazatelji međunarodne konkurentnosti se mogu izdvojiti sledeći:**

1. **Indeks globalne konkurentnosti (GCI).** Analiza konkurentnosti nacionalnih ekonomija putem ovog indeksa je data u Izveštaju o konkurentnosti u svetu (The Global Competitiveness Report) koji svake godine publikuje Svetski ekonomski forum.
2. **Pokazatelj uslova poslovanja.** Ovaj pokazatelj je dat u Izveštaju o poslovanju (Doing Business), koji publikuje Svetska banka.
3. **EBRD tranzicioni indikatori.** Ovi indikatori su dati u Izveštaju o tranziciji Evropske banke za obnovu i razvoj.

Svaki od ovih pokazatelja obuhvata određene faktore konkurentnosti, odnosno oni se daju kao kvalitativna i kvantitativna ocena pojedinih dimenzija konkurentnosti. Suština rangiranja konkurentnosti nacionalne ekonomije i njenih performansi u odnosu na druge zemlje jeste identifikovanje potencijalnih institucionalnih i tržišnih nedostataka i slabosti ekonomske politike, koje bi mogle da ugroze dalji ekonomski rast.¹⁷

30. INDEKS GLOBALNE KONKURENTNOSTI (GCI)

Kao što je u prethodnom delu rada rečeno Analiza konkurentnosti nacionalnih ekonomija putem Indeksa globalne konkurentnosti je data u Izveštaju o konkurentnosti u svetu Svetskog ekonomskog foruma. **Ovaj izveštaj predstavlja jedan od najrelevantnijih izveštaja o konkurentnosti nacionalnih privreda, s obzirom da pokriva preko 140 zemalja i obezbeđuje celovit pogled na faktore koji su kritični za dostizanje produktivnosti i konkurentnosti.** Indeks globalne konkurentnosti je zvanično lansiran u septembru 2006. godine, kao deo Izveštaja Globalne konkurentnosti 2006–2007. godine.¹⁸

Ovaj indeks se izračunava na bazi dve vrste podataka:

- a) podataka prikupljenih na bazi ankete koja se sprovodi među preduzećima, i to u istoj formi za svaku zemlju obuhvaćenu istraživanjem i
- b) statističkih podataka.

¹⁷ Milovanović, G., Veselinović, P., (2009), *Globalizacija i tranzicija*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac, str. 282.

¹⁸ Parušević, V., Cvijanović, D., (2007), *Konkurentnost privrede Srbije merena indeksima konkurentnosti Svetskog ekonomskog foruma 2007-2008*, Zbornik Matice srpske za društvene nauke, Novi Sad, str. 160.

Anketa Svetskog ekonomskog foruma je standardizovana i koristi se u istom obliku u svim zemljama koje učestvuju u istraživanju. Rukovodioci preduzeća daju odgovor na širok spektar pitanja o poslovnom okruženju, tj. daju svoju ocenu o kvalitetu različitih činilaca bitnih za poslovanje. U većini pitanja se traži ocena na skali od 1 do 7, pri čemu 1 predstavlja najgoru ocenu, a 7 najbolju.

Što se tiče statističkih podataka to su, pre svega: bruto domaći proizvod, broj stanovnika, stopa inflacije, poreske stope, budžetski deficit, javni dug, uvoz i izvoz, carine i tarife, kamatne stope, očekivani životni vek, izdaci za obrazovanje, podaci o obrazovanosti stanovništva, broj kompjutera, broj internet priključaka i slično.¹⁹

Indeks globalne konkurentnosti predstavlja kompozitni indeks i sastoji se iz tri osnovna podindeksa, koja se dalje raščlanjavaju na stubove konkurentnosti kojih ukupno ima 12. Ovakvu strukturu ovog indeksa je definisao Porter, koji je i idejni tvorac celokupne metodologije izračunavanja ovog indeksa. Imajući u vidu prethodno, ovaj indeks je u velikoj meri usklađen sa strukturom Porterovog dijamanta konkurentnosti, odnosno uključuje faktore konkurentnosti koje pomenuti dijamant obuhvata. Svrha deljenja Indeksa globalne konkurentnosti na 12 stubova konkurentnosti se ogleda u tome da se vrlo kompleksan i slojevit pojam nacionalne konkurentnosti lakše razume. Stubovi konkurentnosti su raspoređeni na sledeći način:

OSNOVNI USLOVI. Ovaj podindeks se dalje raščlanjava na:

- institucije,
- infrastrukturu,
- makroekonomsku stabilnost i
- zdravstvo i osnovno obrazovanje.

FAKTORI EFIKASNOSTI. Ovaj podindeks se dalje raščlanjava na:

- visoko obrazovanje i obuku,
- efikasnost tržišta roba,
- efikasnost tržišta radne snage,
- složenost finansijskog tržišta,
- tehnološku spremnost i
- veličinu tržišta.

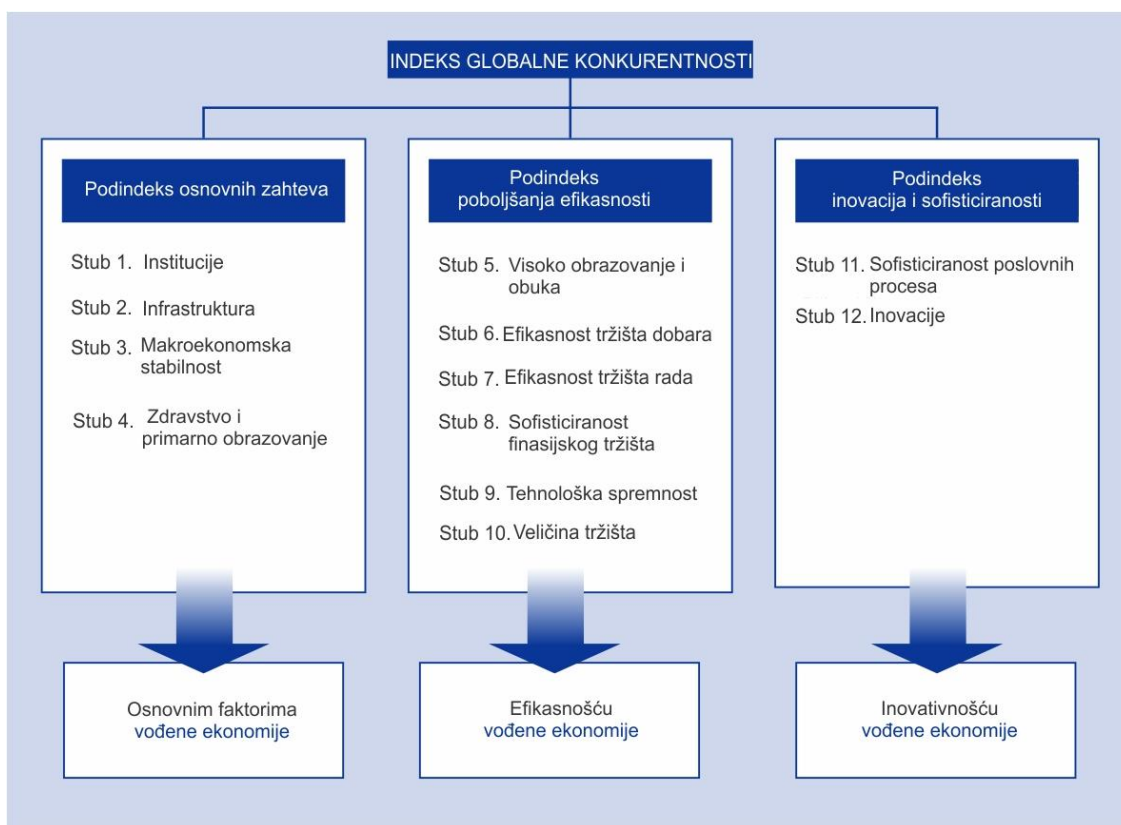
¹⁹ <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2010-2011-0>

INOVATIVNI FAKTORI. Ovaj podindeks se dalje raščlanjava na:

- složenost poslovanja i
- inovacije.

Na osnovu ovih 12 pokazatelja (indeksa) koji su raspoređeni u prethodno navedene tri grupe, dobija se vrednost Indeksa globalne konkurentnosti. **Svrha deljenja 12 stubova konkurentnosti na tri podindeksa se ogleda u tome da svaki od ovih stubova ima poseban značaj za određenu razvojnu fazu u kojoj se jedna privreda nalazi .²⁰**

Grafik 14. Dvanaest stubova konkurentnosti



Izvor: Sala-i-Martin, X, Blanke, J, Hanouz, M, Geiger, T, Mia, I, Paua, F, (2007), The Global Competitiveness Index: Measuring the Productive Potential of Nations, The Global Competitiveness Report 2007-2008, Switzerland: World Economic Forum, p. 7.

U prvoj fazi razvoja, nacionalna ekonomija je faktorski vođena pa se u skladu sa tim njene prednosti zasnivaju na obilju nekvalifikovane radne snage i na prirodnim resursima.

²⁰ Milenković, D., Jovović, M., (2009), *Konkurentne prednosti privrede Srbije*, Ekonomski pogledi, Univerzitet u Prištini, Kosovska Mitrovica, br. 3, str. 22.

Kompanije u ovim zemljama proizvode proizvode niskog stepena prerade, imaju nizak nivo produktivnosti što rezultira niskim dohocima.

Održavanje konkurentnosti na ovom nivou razvoja se pre svega zasniva na dobrom funkcionisanju javnih i privatnih institucija, odgovarajućoj infrastrukturi, makroekonomskoj stabilnosti i na zdravoj i pismenoj radnoj snazi.²¹

Nacionalne ekonomije koje se nalaze u drugoj fazi svoj ekonomski razvoj baziraju pre svega na povećanju efikasnosti i za njih su od presudnog značaja stubovi konkurentnosti iz podgrupe Faktori efikasnosti. Na kraju ekonomski rast zemalja u poslednjoj fazi razvoja značajno zavisi od inovativnosti i sofisticiranosti poslovnih procesa, pa je stoga za njihov rast presudna treća podgrupa stubova konkurentnosti tj. Inovativni faktori.

31. DOING BUSSINES I EBDR TRANZICIONI INDIKATORI KONKURENTNOSTI

Osnovni cilj Doing Bussines izveštaja je rangiranje nacionalnih ekonomija prema kvalitetu poslovnog okruženja. Izveštaj je prevashodno usmeren na proceduralne aspekte, poput plaćanja poreza, obavljanja spoljnotrgovinskih transakcija ili dobijanja građevinskih dozvola. Ovom izveštaju strani investitori pridaju veliku važnost usled činjenice da se za razliku od sličnih izveštaja koji ocenjuju propise, **za Doing Bussines izveštaj može reći da u izvesnom smislu ocenjuje praksu.**

Što se tiče metodologije, koja se koristi prilikom izrade ovog izveštaja, ona je standardizovana i bazira se na činjenicama. Naime, **definisan je određeni broj parametara koji se, bez varijacija, sprovode u svim zemljama koje se analiziraju.** Dotični parametri se izrađuju od strane eksperata Svetske banke uz pomoć naučne zajednice. Istraživanje se bazira na hipotetičkom poslovanju male kompanije, sa predefinisanim pravnim statusom, veličinom, lokacijom i vrstom aktivnosti. Razmatra se 10 procedura bitnih za poslovanje. Za njihovu ocenu postoje standarizovani parametri, koji su isti za sve posmatrane zemlje.

Istraživanje se sprovodi uz pomoć više od 6700 lokalnih eksperata - advokata, konsultanata, računovođa, arhitekata i službenika javne uprave. Ovi eksperti daju činjenično stanje sa terena -

²¹ Sala-i-Martin, X., Blanke, J., Hanouz, M., Geiger, T., Mia, I., Paua, F., (2007), *The Global Competitiveness Index: Measuring the Productive Potential of Nations*, The Global Competitiveness Report 2007-2008, Switzerland: World Economic Forum, str. 7.

broj potrebnih procedura za određenu aktivnost, zatim cenu svake procedure, kao i trajanje svake od njih.²²

Svetska banka prati regulative iz 11 oblasti poslovanja, među kojima su:

1. početak poslovanja,
2. dobijanje građevinskih dozvola,
3. priključivanje električne energije,
4. registrovanje imovine,
5. mogućnost kreditiranja,
6. zaštita investitora,
7. poreska politika,
8. trgovina sa inostranstvom,
9. provođenje ugovora,
10. rešavanje nesolventnosti (prestanak poslovanja) i
11. zapošljavanje radnika (bez rangiranja ove godine)

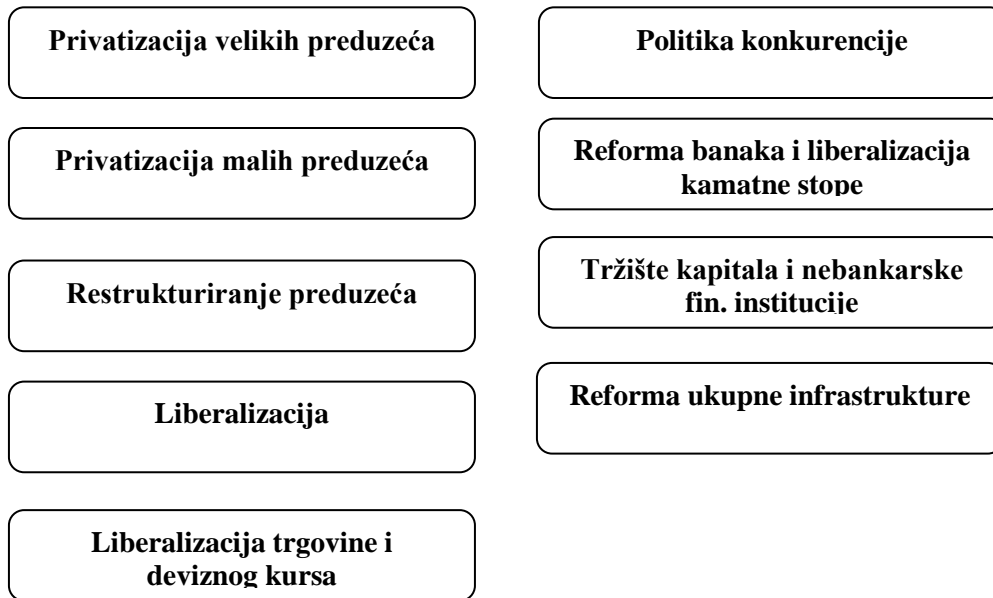
EBRD TRANZICIONI INDIKATORI

Evropska banka za obnovu i razvoj (EBRD) u svom Izveštaju o tranziciji prati ekonomski razvoj i napredak reformi u evropskim tranzicionim zemljama, što omogućuje komparativno sagledavanje stepena i kvaliteta preduzetih reformi. Ovaj izveštaj predstavlja jedan od najsveobuhvatnijih međunarodnih izveštaja koji se bavi zemljama u tranziciji. **Pomoću tranzicionih indikatora sumira se napredak u strukturnim i institucionalnim reformama u 27 tranzicionih zemalja.**²³

²² USAID (2008), *Međunarodna konkurentnost Srbije i ekonomski rast*, Projekat za razvoj konkurentnosti, str. 21.

²³ http://www.sef.rs/uporedna_ekonomija/metodologija-evropske-banke-za-obnovu-i-razvoj.html

Grafik15. Tranzicioni indikatori



Izvor: http://www.sef.rs/uporedna_ekonomija/metodologija-evropske-banke-za-obnovu-i-razvoj.html

Na grafiku 15. su prikazani tranzicioni indikatori. Može se uočiti da ih ukupno ima 9. **Putem ovih 9 indikatora obuhvaćeni su najbitniji elementi tržišne ekonomije: preduzeća, tržište i trgovina, finansijske institucije i infrastruktura.** Ovde treba napomenuti da se tranzicioni indikator kojim se ocenjuje kvalitet ukupne infrastrukture sastoji od pet podindeksa: telekomunikacije, putevi, elektro sektor, vodovod i kanalizacija.

Tranzicioni indikatori imaju vrednosti od 1 do 4,3 gde 1 reprezentuje malu ili nikakvu promenu od rigidne centralno planske ekonomije, dok ocena 4,3 reprezentuje standard razvijene tržišne ekonomije. Na primer. kada je u pitanju tranzicioni indikator kojim se ocenjuje privatizacija velikih preduzeća ocena 1 označava malo učešće privatnog vlasništva, ocena 2 označava da je u toku privatizacija i da su neke prodaje već ugovorene, ocena 3 označava da je više od 25% imovine velikih preduzeća u privatnom vlasništvu, ocena 4 označava da je više od 50% imovine velikih preduzeća u privatnom vlasništvu, dok ocena 4,3 odnosno 4+ označava standard razvijenih tržišnih ekonomije u kojima je više od 75% imovine velikih preduzeća u privatnom vlasništvu, sa efektivnim korporativnim upravljanjem.

32. POJAM I ZNAČAJ ŽIVOTNOG STANDARDA

Pojam životnog standarda je odavno poznat u ekonomskoj literaturi. Pionirska istraživanja u ovom domenu datiraju s kraja XVII veka. U početku je životni standard usko shvaćen i sveden samo na ličnu potrošnju. Kasnije se, pod uticajem društveno-ekonomskog razvoja, sadržaj pomenutog pojma obogaćivao uključivanjem mnogih novih elemenata.

Pored duge tradicije u istraživanjima, i brojnih naučnih i stručnih radova, koji su napisani na temu životnog standarda, još uvek ne postoji jedinstvena, opšteprihvaćena definicija ovog pojma. Nesporno je da se radi o vrlo složenoj i dinamičnoj ekonomsko-socijalnoj kategoriji, koju je, stoga, i teško precizno odrediti.

Uz sadržinsku, postoji i terminološka neusklađenost na ovom području. Životni standard se u svakodnevnoj upotrebi, kao i u radovima jednog broja ekonomista, poistovećuje sa životnim nivoom, tj. već ostvarenim stepenom zadovoljavanja materijalnih i drugih potreba ljudi. Često se, u literaturi, pravi razlika između ova dva pojma, pa se životni standard definiše kao poželjan stepen zadovoljavanja potreba, dok životni nivo označava rezultate koji su već ostvareni na tom planu. Razlikovanje postojećeg stanja, od onog kome se teži, značajno je sa teorijsko-metodološkog, ali i praktičnog stanovišta (imajući u vidu potrebe ekonomske politike).

U najširem smislu životni standard označava sve uslove života i rada ljudi. Drugačije rečeno, pod životnim standardom se podrazumeva dostignuti stepen zadovoljavanja raznovrsnih ljudskih potreba. U okviru tako široke definicije životnog standarda razlikuju se tri njegove komponente.²⁴

Prva obuhvata životne uslove, odnosno stepen zadovoljavanja potreba ljudi kroz potrošnju materijalnih dobara i korišćenje usluga. Ovu komponentu životnog standarda čine lična i zajednička potrošnja. Lična potrošnja znači pojedinačno (u okviru domaćinstva), a zajednička kolektivno podmirivanje potreba. Lična potrošnja se, uglavnom, ostvaruje trošenjem materijalnih dobara (hrana, odeća, obuća), a zajednička potrošnja korišćenjem usluga koje pružaju brojne društvene institucije (obrazovne, zdravstvene, kulturne).

Druga komponenta životnog standarda su radni uslovi. Ovde, pre svega, spadaju: mogućnosti (adekvatnog) zapošljavanja, higijensko-tehnološki uslovi rada, dužina radnog vremena i, njime određena, veličina slobodnog vremena. Slobodno vreme je, bez sumnje,

²⁴ Devetaković, S., Jovanović Gavrilović, B., Rikalović, G., (2008), *Nacionalna ekonomija*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, Beograd, str. 315.

važna potreba savremenog čoveka. Zadovoljavajući tu svoju potrebu čovek se potvrđuje kao svestrana ličnost. U slobodnom vremenu on je u mogućnosti da se bavi raznovrsnim aktivnostima (sport, kultura, stvaralaštvo i sl.), ali ne prosto radi zarade, već iz svojih unutrašnjih pobuda.

Treću komponentu životnog standarda čine društveni uslovi pod kojima stanovništvo živi i radi. Ti uslovi su određeni karakterom društvenih odnosa, koji se konkretno ispoljavaju u privrednom i političkom sistemu. Društveni uslovi obuhvataju: društveni položaj čoveka, njegovo učešće u političkom životu, mogućnosti da utiče na životni standard u društvu i na razvoj sopstvenih uslova života i rada.

Sve tri komponente životnog standarda zauzimaju značajno mesto u njegovoj strukturi. Ipak, posebnu pažnju zaslužuje potrošnja materijalnih dobara i usluga, koja čini osnovu životnog standarda. U tom smislu **treba razlikovati uži pojam životnog standarda, koji obuhvata samo ličnu i zajedničku potrošnju.**

Značaj životnog standarda proističe iz činjenice da su ljudi pravo bogatstvo svake zemlje i da osnovni cilj privrednog (i društvenog) razvoja treba da bude stvaranje uslova za što potpunije zadovoljavanje njihovih potreba. Privredni razvoj, sam po sebi, ne garantuje viši nivo životnog standarda stanovništva. Zemlja koja je uspešnija u ostvarivanju privrednog razvoja ne mora automatski da bude uspešnija i u povećanju životnog standarda. Bitno je kako se koristi od razvoja raspodeljuju među članovima društva. Veća jednakost u raspodeli ostvarenog bruto domaćeg proizvoda znači da veći broj ljudi ima mogućnosti da potpunije zadovoljava svoje materijalne, kulturne i druge potrebe, što se pozitivno odražava na životni standard stanovništva. Privredni razvoj je potreban (mada ne i dovoljan) uslov za povećanje životnog standarda, ali i životni standard, sa svoje strane, deluje na privredni razvoj. Bez potrošnje, odnosno zadovoljavanja potreba ljudi nema proizvodnje ni privrednog razvoja. Isto tako, potrošnja doprinosi održavanju i unapređivanju radnih sposobnosti proizvođača. Podmirujući svoje potrebe ljudi obnavljaju i povećavaju fizičke (ishrana, zdravstvena zaštita, sportske aktivnosti) i intelektualne (obrazovanje, nauka, kultura, umetnost) potencijale kojima raspolažu, ali obezbeđuju i svoj opstanak u različitim klimatskim uslovima (odeća, obuća, stambeni objekti).

33. POJAM, PODELA I OSNOVNE KARAKTERISTIKE SIROMAŠTVA

Siromaštvo je širok pojam i u kontekstu njegovog definisanja postoje brojne razlike u mišljenjima. **Najuže definicije svode siromaštvo na oskudaciju finansijskih sredstava za normalno zadovoljenje najvažnijih potreba svake osobe pojedinačno kao i porodice i društvene grupe. U nešto širim definicijama naglasak ostaje na materijalnim aspektima, ali se siromaštvo shvata kao određeni životni standard. Još šire definicije siromaštva obuhvataju pored materijalnih aspekata i nematerijalne, pa se siromaštvo gotovo poistovećuje sa socijalnom isključenošću, zato što podrazumeva i nemogućnost učestvovanja u društvu u različitim oblicima.** Prema definiciji Organizacija Ujedinjenih Nacija, siromašnima se smatraju osobe koje su lišene načina života, komfora i dostojanstva, koji se smatraju normalnim u društvu u kome žive.

Siromaštvo je važno samo po sebi (kao pojava koju treba suzbijati iz etičkih razloga), ali i zbog efekata koje ima na celokupnu nacionalnu ekonomiju, na druge oblike ekonomskog i socijalnog funkcionisanja. Poznato je da siromaštvo dovodi do neefikasnosti različitih vrsta tržišta (siromašnima je uskraćen ili otežan pristup gotovo svim tržištima, od kredita do rada). Uz to, ono rađa socijalnu nestabilnost i predstavlja prepreku na putu unapređivanja opšteg kvaliteta života.

Shvatanja o siromaštvu su evoluirala tokom vremena. Evidentno je da se definicija tog pojma stalno širila, obuhvatajući nove dimenzije i pokrivajući nove sadržaje. U početku, siromaštvo se svodilo na materijalnu oskudicu (koja se izražavala preko dohotka ili potrošnje). Ovaj pristup je bio karakterističan za klasičnu studiju siromaštva Rowntree-a²⁵ iz 1901. godine, ali se zadržao sve do današnjih dana.²⁶ Tokom osamdesetih godina XX veka, definicija siromaštva je obogaćena novim aspektima, kao što su nizak nivo obrazovanja i zdravlja. U poslednje vreme, sa sticanjem dodatnih znanja o siromašnima, u obzir su uzete i druge dimenzije ovog fenomena, pre svega: ranjivost na rizike različitih vrsta (ratovi, bolesti, ekonomske krize, prirodne katastrofe) od kojih siromašni nemaju adekvatnu zaštitu, te nedostatak političke moći, odnosno nemogućnost siromašnih da se oglase i utiču na odluke koje su bitne za njihov život. Širenje

²⁵ Rowntree, B. S., (1999), *Poverly - A Study o/Town Life*, London, Longmans 1901, navedeno prema: R. Kanbur - L. Squire: *The Evolution of Thinking About Poverty - Exploring the Interaction*, p 2.

²⁶ O tome svedoče i analize globalnog "dohodnog" siromaštva, koje od 1990. godine realizuje Svetska banka.

definicije siromaštva neminovno se odrazilo na način njegovog merenja, ali i na strategiju borbe protiv tog problema.

Siromaštvo je, kako se pokazalo, višedimenzionalno po svojoj prirodi, pri čemu neekonomske dimenzije igraju značajnu ulogu u savremenoj interpretaciji ovog pojma.

Sadržina svake dimenzije siromaštva je raznovrsna, a ne uniformna. Reč je, dakle, o fenomenu sa mnogo „lica“, koja se menjaju od mesta do mesta i tokom vremena. Svi ti oblici lišavanja, kojima su siromašni izloženi, ograničavaju pojedinca da vodi onu vrstu života koju smatra vrednom življenja. Mnogi siromašni, u istraživanjima koja su među njima sprovedena, opisuju svoje stanje upravo kao „nesposobnost da preuzmu kontrolu nad vlastitim životom“.²⁷ Dodajmo tome, da je veliki ekonomista svetskog glasa, J. K. Galbraith, isticao da ništa, apsolutno ništa ne sputava slobodu pojedinca kao nedostatak novca. Ako se u siromaštvu („dohodnom“ i svakom drugom) sloboda gubi, razvojem se osvaja. To je pravi put koji vodi ka oslobađanju čoveka.²⁸

Sa širim shvatanjem siromaštva prepliće se i koncept socijalne isključenosti. Socijalna isključenost je proces kojim pojedinci i grupe bivaju isključeni iz ekonomskog, političkog, kulturnog i društvenog sistema preko kojih se integrišu u društvo.²⁹ Prema nekim mišljenjima, socijalna isključenost predstavlja savremeni pristup siromaštvu. Socijalna isključenost se uglavnom koristi kada se istražuju ugrožene društvene grupe kao što su: deca, stari, nezaposleni, invalidi i neke etničke grupe. Najvažniji aspekti socijalne isključenosti su materijalno siromaštvo, društvena ili prostorna nejednakost i nezaposlenost. Socijalna isključenost je proces koji dovodi do slabljenja povezanosti pojedinca i zajednice, kada su u pitanju ekonomske, političke, socijalne i prostorne veze.

Siromaštvo i socijalna isključenost ukazuju na uskraćenost u podmirivanju različitih životnih potreba. Siromaštvo se definiše sa aspekta pojedinca a socijalna isključenost sa aspekta društva i integrisanosti pojedinca u društvenu zajednicu. Postoje mišljenja, međutim, da je socijalna isključenost savremeniji koncept, koji je obuhvatniji iz razloga što uzima u obzir, pored ekonomskih, i druge oblike društvene uskraćenosti.

U tabeli br. 6. predstavljene su ključne razlike između siromaštva (uže shvaćenog) i socijalne isključenosti.

²⁷ Narayan, D., (2000), *Poverty is Powerlessness and Voicelessness, Finance & Development*, str. 19.

²⁸ Videti intervju sa J. K. Galbraithom, koji je, pod nazivom *Challenges of New Millennium*, objavljen u časopisu *Finance & Developmen*, 1999., str. 4.

²⁹ <http://www.inkluzijakurs.info/modul.php?headerbar=0&m=1&p=1&t=b&kp=0>

Tabela 6. Siromaštvo i socijalna isključenost

	SIROMAŠTVO	SOCIJALNA ISKLJUČENOST
Aspekt	pojedinač	društvo
Karakteristike	jednodimenzionalnost	multidimenzionalnost
Perspektive	statički proces - stanje	dinamički proces
Osnovni koncept	niski dohoci kao oblik nejednakosti	Ograničena socijalna participacija
Dimenzije nejednakosti	vertikalna i distributivna	polarizovana (spolja – unutra) i participativna
Indikatori	dohodovni (materijalni)	ekonomski, socijalni, kulturni, politički (nematerijalni)

Izvor: Bohnke P., (2001), *Nothing Left to Lose? Epirical Evidence on Germanu*, Berlin, prema: Šućur, Z., (2004), *Socijalna isključenost: Pojam, pristupi i operacionalizacija*, *Revija za socijalnu politiku*, br. 2, Zagreb, str. 223 -230.

Siromaštvo nije apsolutna kategorija. Ono se meri stalno promenljivim normama određenog društva i njegovih užih sredina. U skladu sa tim kriterijumima formirana je i najvažnija podela siromaštva. **Dva osnovna tipa siromaštva jesu apsolutno i relativno siromaštvo, tj. postoje apsolutna i relativna linija siromaštva.**³⁰

Apsolutno siromaštvo je neposredovanje izvora prihoda i imovine da se mogu zadovoljiti osnovne životne potrebe. Drugim rečima, apsolutno siromaštvo podrazumeva procenat stanovništva koje živi ispod određenog iznosa raspoloživog dohotka. Taj se iznos naziva linija (granica) siromaštva. Posmatrano kroz prizmu dohotka osoba je apsolutno siromašna ako se njen dohodak nalazi ispod nivoa koji odgovara utvrđenoj „liniji siromaštva“, odnosno kritičnoj granici prihvatljive ekonomske participacije u svetu. Apsolutna linija siromaštva podrazumeva apsolutni , minimalni životni standard i obično se temelji na tačno utvrđenoj potrošačkoj korpi prehrambenih proizvoda uvećanoj za neke druge troškove (kao sto su troškovi stanovanja, odeće, obuće itd.). Kod ovog pristupa je bitno da se pozicija pojedinca procenjuje nezavisno od situacije u kojoj se nalaze drugi članovi društva.

U isto vreme, apsolutan ne znači i fiksna u vremenu, niti isti za sva društva. Apsolutni nivo, dakle, varira sa različitim fiziološkim, socijalnim i ekonomskim zahtevima različitih zemalja i raznih društava. Iako se linija siromaštava razlikuje za različite zemlje i tokom vremena, sve su zasnovane na nekoj apsolutnoj predstavi o sposobnosti funkcionisanja u društvu.

³⁰ Bogičević, B., Krstić, G., Mijatović, B., (2002), *Siromaštvo u Srbiji i reforma državne pomoći siromašnima*, Centar za liberalno-demokratske studije, Beograd, str. 13.

Apsolutna linija siromaštva može biti: linija ekstremnog i linija generalnog siromaštva. Linija ekstremnog siromaštva se naziva još i linija prehrambenog, primarnog siromaštva ili linija bede. Ona se određuje na osnovu prehrambenog paketa. **Generalno, odnosno sekundarno siromašnim smatraju se oni koji ne mogu da zadovolje sve osnovne potrebe ili neefikasno koriste inače adekvatne resurse.**

Pored ove, poznata je još i podela na privremeno i hronično siromaštvo. Privremeno siromaštvo se javlja usred nekih nepredviđenih, negativnih ekonomskih šokova koji pojedinca ili domaćinstvo privremeno dovode do stanja siromaštva. Hronično siromaštvo je dugoročnijeg karaktera i mnogo dubljih posledica. Prepoznavanje siromaštva kao privremenog ili hroničnog značajno je pri kreiranju politike borbe protiv siromaštva.

Relativno siromaštvo, odnosno relativna granica siromaštva tretira siromaštvo prema nacionalnom životnom standardu. Kod relativnog siromaštva standard (kvalitet) života pojedinca je ispod standarda većine stanovništva, ali ipak može biti značajno viši od nivoa apsolutnog siromaštva. Posmatrano sa stanovišta dohotka pojedinac je relativno siromašan ako spada u donju dohodnu grupu. Kako se jedni članovi društva uvek nalaze u lošijoj poziciji u odnosu na druge, relativno siromaštvo se ne može iskoreniti ali je važno utvrditi kako je moguće uporediti standard jedne kategorije stanovništva sa drugom u istom društvu.

Siromaštvo se dalje može definisati kao finansijsko ili kao materijalna uskraćenost. Finansijsko siromaštvo se definiše kao nemogućnost zadovoljenja životnih potreba koje su u skladu sa minimalnim standardima prihvaćenim u određenom društvu. Materijalna deprivacija ili uskraćenost u zadovoljenju životnih potreba predstavlja važnu dimenziju siromaštva i socijalne isključenosti jer ukazuje na šire materijalne aspekte kvaliteta života.³¹

U praćenju materijalne uskraćenosti (deprivacije) koriste se četiri grupe indikatora: ekonomski, indikatori opremljenosti domaćinstva, kvaliteta stanovanja i deprivacije u okruženju. U ekonomske indikatore spadaju različiti pokazatelji koji govore o kvalitetu ishrane, opterećenosti troškovima života, mogućnosti da se pokriju neplanirani i iznenadni troškovi, kao i mogućnosti da se priušti godišnji odmor. Indikatori opremljenosti domaćinstva govore o posedovanju osnovnih uređaja koji predstavljaju minimalne potrepštine a koje su široko rasprostranjene u

³¹ <http://www.inkluzijakurs.info/modul.php?headerbar=3&m=4&p=23&t=b&kp=0>

datom društvu. Indikatori kvaliteta stanovanja ukazuju na neadekvatne uslove stanovanja (kao što su neposedovanje kupatila, nedostatak grejanja, i slično).

Siromaštvo se, još, može podeliti na objektivno i subjektivno. Objektivno siromaštvo podrazumeva da su stručnjaci odredili kriterijum na osnovu koga se određuje ko je siromašan. Bez obzira kako je siromaštvo definisano, odluka o kriterijumu i definiciji, a time i oceni ko je siromašan zadatak je stručnjaka. **Nasuprot ovim objektivnim merilima siromaštva, istraživače i kreatore ekonomske politike često interesuje i subjektivni osećaj pojedinca. Subjektivno siromaštvo je osećaj uskraćenosti koji ljudi imaju poredeći sebe sa drugima i poredeći svoje prihode sa onim što smatraju minimalnim za prihvatljiv nivo života.** Subjektivno siromaštvo ukazuje na subjektivnu samopercepciju ljudi i ne predstavlja objektivni pokazatelj materijalnog statusa. Ono je važno za razumevanje položaja ljudi i njihovih postupaka i stavova.

Pažnju zaslužuje i razlikovanje između privremenog i hroničnog siromaštva. Ljudi koji žive u siromaštvu (ili su blizu tom stanju) često beleže značajne oscilacije u svom dohotku. To posebno važi za siromašne u zemljama u razvoju, gde je dobar deo stanovništva vezan za poljoprivredu, koja, u velikoj meri, zavisi od vremenskih uslova. Stoga se razmatranje strukturnog ili hroničnog siromaštva mora dopuniti analizom privremenog siromaštva. Ova druga forma siromaštva nastaje kada se zbog nepovoljnih ekonomskih šokova (poput suše ili niskih cena nekih proizvoda) pojedinci ili domaćinstva privremeno nađu u stanju siromaštva. Razgraničavanje privremenog od hroničnog siromaštva nije samo sebi cilj. Politika borbe protiv siromaštva može da bude vrlo različita u zavisnosti od toga da li je siromaštvo prolazno ili dugoročno.

Siromaštvo je po svojoj prirodi dinamična pojava. Ono se socijalno reprodukuje tokom vremena i prenosi sa jedne na drugu generaciju.

Bez obzira na način definisanja siromaštva, karakteristike koje se najčešće prate su sledeće:

- a) *Rasprostranjenost* - označava broj osoba i domaćinstava koja se mogu okarakterisati kao siromašna prema postavljenim kriterijumima, koji se najčešće definišu kao linija siromaštva. Pokazatelj koji se najčešće koristi za iskazivanje rasprostranjenosti je stopa siromaštva, odnosno učešće siromašnih u opštoj populaciji ili nekoj grupi.

- b) *Težina siromaštva* - u situaciji kada je potrebno siromaštvo izmeriti kvantitativno, obično se prate dubina i oštrina siromaštva koji imaju zadatak da pokažu koliko su siromašni udaljeni od linije siromaštva. Drugim rečima, ona govori o tome koliko je sredstava potrebno da se siromašni popnu iznad linije siromaštva ili koliko su siromašni međusobno nejednaki u siromaštvu. Kada se siromaštvo meri kvalitativno, više se pažnje obraća na njegove različite dimenzije u nezadovoljenosti potreba i životnih teškoća.
- c) *Mapa siromaštva* - ima zadatak da odgovori na pitanje ko su siromašni? Ona predstavlja pokušaj da se prepoznaju različite društvene grupe koje su suočene sa problemom siromaštva.

Suzbijanje siromaštva predstavlja jedan od ključnih zahteva održivog razvoja. Takav tip razvoja ne može da bude realizovan bez unapređenja uslova života najugroženijih stanovnika naše planete.

Polazeći od rasprava koje su vođene na raznovrsnim konferencijama u Ujedinjenim nacijama tokom devedesetih godina XX veka, međunarodna zajednica je postavila sebi nekoliko ciljeva koji su ugrađeni u Milenijumsku deklaraciju, usvojenu od strane Generalne skupštine u Ujedinjenim nacijama septembra 2000. godine. Međunarodni razvojni ciljevi, o kojima je reč, uključuju smanjivanje dohodnog siromaštva i drugih oblika lišavanja kojima je izloženo stanovništvo širom sveta. Od pojedinačnih zemalja se očekuje da daju svoj doprinos njihovoj realizaciji, koja je predviđena do 2015. godine.

Lista međunarodnih razvojnih ciljeva obuhvata:

- iskorenjivanje ekstremnog siromaštva i gladi,
- postizanje univerzalnog obrazovanja,
- promovisanje jednakosti polova,
- smanjivanje smrtnosti dece,
- poboljšanje zdravlja majki,
- borbu protiv teških bolesti,
- obezbeđenje ekološke održivosti i
- stvaranje globalnog partnerstva za razvoj.

Pomenuti ciljevi su međusobno povezani, pa ih stoga treba posmatrati „u paketu”. Ono čemu se u krajnjoj liniji teži je svet bez siromaštva. Iskorenjivanje globalnog siromaštva u svim njegovim manifestacijama predstavlja etički, socijalni, politički i ekonomski imperativ čovečanstva.

34. POKAZATELJI SIROMAŠTVA I KRITERIJUMI ZA ODREĐIVANJE GRANICE SIROMAŠTVA

Siromaštvo je, kako proističe iz prethodnih razmatranja, kompleksan pojam, koji uključuje brojne i raznovrsne dimenzije. To, u velikoj meri, otežava njegovu kvantifikaciju. Merenje siromaštva ima za cilj da ukaže na ozbiljnost tog problema na nacionalnom i globalnom planu, kao i da omogući praćenje rezultata koji se postižu u njegovom rešavanju.

Među različitim dimenzijama siromaštva posebnu pažnju privlači dohodak (potrošnja), između ostalog i zbog toga što se može najlakše kvantifikovati. U literaturi je definisano više mera „dohodnog” siromaštva koje koriste koncept „linije siromaštva”, da odvoje siromašne stanovnike od ostalog dela populacije. **Svaka zemlja koristi liniju siromaštva koja odgovara njenom nivou razvijenosti, društvenim normama i vrednostima.**

Kada se siromaštvo ocenjuje u svetskim razmerama izabrana linija siromaštva mora da bude ista za sve zemlje i izražena u zajedničkoj jedinici mere. **Svetska banka, na primer, već dugo vremena koristi dve međunarodne linije siromaštva: nižu, koja je postavljena na nivou od 1\$ i višu, kojoj odgovara nivo od 2\$ dnevno po osobi (reč je o dolarima jednake kupovne snage).** Ekonomisti su skloni da daju konzervativne ocene svetskog siromaštva kako bi se izbeglo preuveličavanje ovog, inače, vrlo osetljivog problema. Stoga se međunarodna linija siromaštva definiše tako da izražava šta znači biti siromašan u zemljama sa niskim (1\$ dnevno), odnosno nižim srednjim nivoom dohotka (2\$ dnevno). Pošto svaka linija siromaštva predstavlja samo aproksimaciju granice siromaštva, koja nije sasvim jasna i oštra (između ostalog i zbog činjenice da se efekti kontinuiranog lišavanja, često, osećaju tek posle određenog vremena), ima smisla da se pri merenju siromaštva koristi više od jedne linije siromaštva.

Svetska banka je nedavno podigla liniju ekstremnog siromaštva sa nivoa od 1\$ dnevno na nivo 1,25 \$. To nije arbitrarna linija, već prosečna linija siromaštva koja odgovara standardima najsiromašnijih zemalja sveta. Linija od 2 \$ dnevno se i dalje smatra relevantnom za zemlje sa srednjim nivoom dohotka i regione kao što su Latinska Amerika i Istočna Evropa.

Pri formiranju linije siromaštva, svaka zemlja nastoji da ona bude prilagođena nivou razvijenosti te zemlje, njenim društvenim normama i vrednostima. Međutim, ukoliko je siromaštvo potrebno oceniti u svetskim razmerama, izabrana linija siromaštva mora da bude za sve zemlje ista i izražena u zajedničkoj jedinici mere.

Siromaštvo se definiše kao nemogućnost ljudi da dostignu minimum životnog standarda.

Utvrđivanje životnog standarda je najlakše izvesti preko uzimanja podataka o realnom dohotku pojedinca ili domaćinstva. Pri tome, treba imati u vidu da isti nivo realnog dohotka u različitim zemljama ne znači istovremeno ujednačene vrednosti ostalih parametara društvenog i ekonomskog razvoja. Per capita dohodak³² nije dovoljan za kompletnu sliku o postignutom životnom standardu, već je potrebno izvršiti dopunu sa ostalim varijablama.

Kao prirodna i jednostavna mera siromaštva pojavljuje se broj siromašnih (head count - HC) ili udeo siromašnog u ukupnom stanovništvu zemlje, tzv. stopa siromaštva (head councratio - HCR).

U tom kontekstu, broj siromašnih je određen brojem pojedinaca (i) čiji je dohodak manji od linije siromaštva ($y_i < p$), gde je :

y - dohodak (ili potrošnja),

i - ma koji pojedinac u društvu,

p - linija siromaštva,

n - broj stanovnika.

Stopa siromaštva se računa po formuli:

$$HCR = \frac{HC}{n}$$

Jednostavnost i lakoća izračunavanja prethodnih parametara su uzrokovali njihovu široku primenu. Ipak, pored brojnih prednosti, mogu im se pripisati i određeni nedostaci. Kao prvo, ovako utvrđen broj siromašnih ili stepen siromaštva je grupnog karaktera i ne pruža nikakve individualne informacije. Na osnovu njega ne možemo saznati u kojoj meri individualni dohoci zaostaju za linijom siromaštva. Drugi bitan nedostatak je to što se ni u kategoriji siromašnih ne vide razlike u dohocima između pojedinaca, a poznato je da su ljudi koji se nalaze dalje od linije siromaštva siromašniji od onih koji su bliže toj liniji.

Da bi se otklonile slabosti prethodnih pokazatelja koristi se mera prosečnog odstupanja dohotka od linije siromaštva i na taj način se može sagledati dubina siromaštva. **Kada se prosečan dohodak (ili potrošnja) podeli sa prosečnim dohotkom (ili potrošnjom) društva dobija se stopa jaza siromaštva (povertu gap ratio - PGR), tj.:**

$$PGR = \frac{\sum_{y_i < p} (p - y_i)}{n * m}$$

³² Per capita dohodak je dohodak po glavi stanovnika.

gde je:

m - prosečan dohodak,

p - linija siromaštva.

Ova mera daje informacije o tome koliko je veliki jaz siromaštva (deficit dohotka) u odnosu na resurse koji mogu biti iskorišćeni za njegovo zatvaranje. Kao takva, stopa jaza siromaštva i nije mera siromaštva, već mera resursa potrebnih da se ono iskoreni.

Vrlo bliska prethodnom pokazatelju je stopa dohodnog jaza (IGR), koja prosečan deficit dohotka (ukupan deficit podeljen brojem siromašnih) izražava kao deo (procenat) linije siromaštva, tj.:

$$IGR = \frac{\sum_{y_i < p}^* (p - y_i)}{HC}$$

Navedeni indikator ne uzima u obzir opšti nivo razvijenosti zemlje, odnosno njen prosečan dohodak i, kao takav, nema slabosti prethodnog pokazatelja, ali mu se zato može prigovoriti da pruža malo informacija o tome kakve su mogućnosti da se reši problem siromaštva, bar kada je reč o domaćim resursima.

Primetimo da stopa jaza siromaštva (PGR) i stopa dohodnog jaza (IGR) zanemaruju broj lica koja žive u siromaštvu, odnosno učešće siromašnih u ukupnoj populaciji. Pomenute mere izražavaju samo per capita intenzitet siromaštva. Nasuprot tome, indikator broja siromašnih (HC) i koeficijent siromaštva (HCR), bez obzira na druge slabosti, nemaju taj nedostatak. Stoga je poželjno da se pri ocenjivanju stepena siromaštva istovremeno koriste mere koje pripadaju svakom od ovih tipova.

Pored konvencionalnih pokazatelja siromaštva, zasnovanih na dohotku (ili potrošnji), u literaturi se pominju i drugi indikatori, koji izražavaju širi pristup ovom fenomenu. Među njima **posebnu pažnju zaslužuje Indeks ljudskog siromaštva (Human Poverty Index - HPI), definisan 1997. godine u okviru Programa Ujedinjenih nacija za razvoj (UNDP).**

Ova agregatna mera počiva na pojmu siromaštva koji je izveden iz ideje ljudskog razvoja. Ako se ljudski razvoj definiše kao proces širenja mogućnosti izbora koje stoje na raspolaganju ljudima, onda ljudsko siromaštvo znači uskraćivanje tih mogućnosti. Reč je, dakle, o siromaštvu prilika i raspoloživih opcija od kojih su najvažnije: da se vodi dug i zdrav život, da se stiče znanje i da se raspoložuje resursima dovoljnim za pristojan životni standard.

Indeks ljudskog siromaštva na sintetički način izražava uskraćivanje u sve tri navedene ključne dimenzije ljudskog života, koje su, kako smo ranije pokazali, uzete u obzir i pri kreiranju Indeksa ljudskog razvoja. Njima se, kada je reč o industrijalizovanim zemljama pridružuje i četvrta dimenzija, koja se odnosi na socijalnu uključenost, odnosno punu participaciju u životu zajednice.

Indeks ljudskog siromaštva ima dve varijante - prva se odnosi na zemlje u razvoju (HPI-1), a druga na industrijalizovani svet (HPI-2). Ova podela je opravdana, s obzirom na razlike u socioekonomskim uslovima i raspoloživosti podataka koje postoje između pomenutih grupa zemalja. Iste dimenzije ljudskog života u okviru navedenih indeksa siromaštva izražavaju se preko različitih pokazatelja.³³

Što se tiče drugih aspekata siromaštva, koji nisu uključeni u HPI, pomenimo samo da se u novije vreme velika pažnja poklanja merenju ranjivosti domaćinstava ili pojedinaca na rizike različitih vrsta. Merenje ranjivosti zahteva čitav niz informacija, koje mnoge ankete o domaćinstvima širom sveta, za sada, ne obezbeđuju. Ipak, prvi koraci u tom pravcu se već čine, pa bi trebalo očekivati da u dogledno vreme ocena ranjivosti postane neodvojiv deo sveukupne ocene siromaštva.

Siromašnima je, kao što smo ranije istakli, svojstven nedostatak „glasa” i političke moći. Merenje ovih dimenzija siromaštva je tek u povoju. Za precizne, čvrste i konzistentne ocene, koje će omogućiti poređenja među zemljama i tokom vremena, potrebni su značajni dodatni napori na metodološkom planu, kao i na planu prikupljanja podataka.

Sa defmisanjem siromaštva kao višedimenzionalnog fenomena otvara se složeno pitanje kako meriti sveukupno siromaštvo i kako porediti rezultate koji se ostvaruju u različitim dimenzijama. Širi pristup siromaštvu, očigledno, otežava njegovo merenje, ali zato doprinosi boljem razumevanju i uspešnijem rešavanju tog problema.

³³ Formule Indeksa ljudskog siromaštva, uz prateća objašnjenja, mogu se naći u: Human Development Report 2001, 2001, str. 243. Za detaljniju analizu svojstava HPI videti: Human Development Report 1997, 1997, str. 17-121.

35. POJAM I MERENJE EKONOMSKE NEJEDNAKOSTI

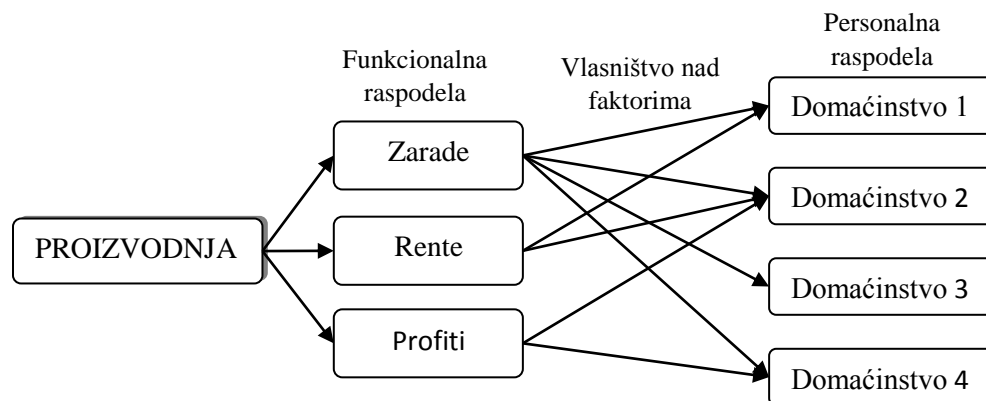
Nejednakost je složen fenomen, koji se može posmatrati i procenjivati sa različitim aspektata. Tako se može govoriti o nejednakosti u dohotku, bogatstvu, sreći, slobodi, prilikama, pravima, zadovoljavanju potreba i sl. Različite vrste nejednakosti - svaka posebno i sve zajedno - zaslužuju pažnju društva.

Predmet naše analize će biti ekonomska nejednakost, koja se, najčešće izražava preko dve ključne promenljive: bogatstva i dohotka. Ekonomisti, obično prave razliku između ovih varijabli obrazlažući da prva (bogatstvo) predstavlja veličinu stanja (stock), dok druga ima karakter toka (flow). Bogatstvo, na sintetički način, izražava pristup resursima koji određena individua ima u datom momentu vremena. Dohodak (umanjen za potrošnju), opet, pokazuje za koji se iznos bogatstvo menja tokom posmatranog vremenskog perioda. To je maksimalna vrednost koju jedna osoba može da potroši u određenom periodu, a da pri tom njeno bogatstvo ostane nepromenjeno.

U zavisnosti od konkretnih okolnosti analiza nejednakosti može da počiva na tekućem dohotku (ili potrošnji), bogatstvu, ili tzv. životnom dohotku (odnosno, dohotku ostvarenom tokom celog života). Sledeći ove tri mogućnosti postepeno se krećemo od kratkoročnih ka dugoročnim razmatranjima. Tekući dohodak, koji najčešće služi kao osnova za analizu, pruža uvid u trenutne nejednakosti.

Pri razmatranju raspodele dohotka bitno je ne samo koliko ljudi zarađuju, već i kako dolaze do svojih prihoda. Na toj osnovi **pravi se razlika između personalne i funkcionalne distribucije dohotka.** Ova dva vida raspodele su međusobno povezana, o čemu svedoči i sledeći grafički prikaz:

Grafiko16. Funkcionalna i personalna raspodela dohotka



Izvor: D. Ray: Development Economics, Princeton University Press, Princeton, New Jersey, 1998, str.172.

Proizvodnja, kako proističe iz grafika 16., predstavlja izvor dohotka, koji uzima različite oblike: zarade (prilagođene stepenu kvalifikacija), rente, profite. Iza svake od ovih kategorija dohotka stoji odgovarajući faktor proizvodnje (rad, zemlja ili kapital) kome taj dohodak pripada. Funkcionalna distribucija, s tim u vezi, pokazuje kako se dohodak deli među proizvodnim činionicima, odnosno koji procenat ukupnog dohotka pripada radu, a koji zemlji i kapitalu.

Različite kategorije dohotka, koje potiču iz proizvodnje, usmeravaju se ka domaćinstvima. Pravac i veličina tih tokova zavise od vlasništva nad faktorima proizvodnje. Domaćinstva koja nude samo rad (kao što je slučaj sa domaćinstvom označenim brojem 3) primaju dohodak isključivo po toj osnovi. Sa druge strane, domaćinstva koja imaju udeo u nekom poslu, poseduju zemlju koja je data u zakup i radnu snagu koja je zaposlena, stiču dohodak po svim tim osnovama (domaćinstvo 2). **Kombinovanje funkcionalne raspodele dohotka sa raspodelom vlasništva nad faktorima proizvodnje dovodi nas do personalne distribucije dohotka, koja opisuje raspodelu svih vrsta dohodaka među pojedincima ili domaćinstvima.**

Naša pažnja će direktno biti usmerena na personalnu raspodelu dohotka. Poznavanje funkcionalne distribucije i njene veze sa personalnom raspodelom može, da olakša i unapredi ovu vrstu analize. Izvori iz kojih se crpi dohodak, na primer, mogu da utiču na vrednovanje tog dohotka i da opredele konačan sud o ekonomskim nejednakostima. Isto tako, da bi se shvatilo kako nastaju ekonomske nejednakosti u društvu potrebno je da se istraži kako su plaćeni faktori proizvodnje i kako je raspoređeno vlasništvo nad tim faktorima.

Interesovanje za ekonomsku nejednakost potiče iz dva izvora. Nejednakost zaslužuje pažnju iz etičkih i funkcionalnih razloga.³⁴ Kada je reč o etičkom aspektu nejednakosti važno je imati na umu da su jednakost i pravičnost dva različita koncepta. Jednakost je empirijsko pitanje koje se tiče konkretne raspodele dohotka. Pravičnost je normativni koncept, koji govori o tome kakva bi raspodela trebalo da bude. Šta je pravično, a šta ne zavisi od sistema vrednosti onoga ko sudi o pravičnosti. Neki smatraju da se pravičnost podudara sa potpunom jednakošću, tj. da je pravična ona raspodela pri kojoj svi primaju iste dohotke. Na drugoj strani mnogi veruju u „jednakost prilika”, smatrajući pri tom da se nejednakost u rezultatima (koja proističe iz interpersonalnih razlika u sposobnosti, uloženom naporu, obučenosti, spremnosti da

³⁴ Interesantna razmišljanja na tu temu mogu se naći u citiranoj knjizi D. Ray-a, (1998), str. 169-170. Videti, takođe: Wonnacott, P., Wonnacott, R., (1986), Economics, McGraw Hill, New York, str. 744-745.

se preuzme rizik i sl.) može tolerisati. U svakom slučaju većina koncepata pravičnosti dozvoljava izvestan stepen nejednakosti u raspodeli dohotka.

Percepcija pravičnosti u jednom društvu proističe iz važećih socijalnih i kulturnih normi, odnosno ukorenjenog sistema vrednosti. Ipak, teško je precizno odrediti kako izgleda pravična raspodela dohotka. Čak i kada bi to bilo moguće, vlada nema obavezu da redistribuira dohodak sve dotle dok se ne postigne pravična raspodela. Vladina politika se ne može oblikovati samo prema kriterijumu pravičnosti, tj. fer raspodele „nacionalnog kolača”. U obzir se moraju uzeti i drugi ciljevi, koji su često u konfliktu sa pravičnošću, kao što je, na primer, efikasnost, odnosno povećavanje dohotka zemlje. Tako dolazimo do funkcionalnog aspekta nejednakosti, koji dopunjava etička razmatranja ovog pitanja.³⁵

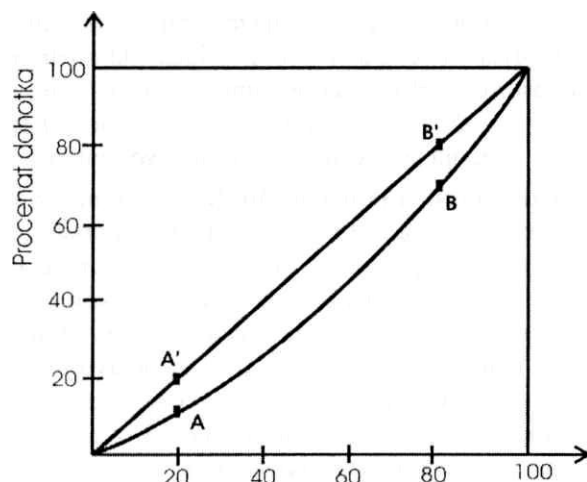
Analiza dohodnih razlika na funkcionalnom nivou pretpostavlja da se sagledaju efekti koje nejednakost ima na druge karakteristike ekonomskog razvoja, kao što je proizvodnja, zaposlenost, tempo rasta nacionalne ekonomije. Čak i ako nas ne interesuje nejednakost kao takva (posmatrana s etičkog stanovišta) još uvek ima dosta razloga da brinemo o tom pitanju. Recimo da nas zanima samo privredni rast, ali nalazimo da nejednakost u dohotku i bogatstvu na neki način smanjuje mogućnosti za ekspanziju proizvodnje. Tada ćemo brinuti o nejednakosti ne zbog nje same, već zbog uticaja koji ima na privredni rast, odnosno na one ekonomske karakteristike koje su u žiži našeg interesovanja.

Merenje ekonomske nejednakosti pretpostavlja da postoje odgovarajući pokazatelji preko kojih se mogu rangirati raspodele dohotka (ili bogatstva) posmatrane u različitim zemljama, regionima, tačkama u vremenu. Lista tih pokazatelja je dosta dugačka. Našu pažnju ćemo koncentrisati na dve najpoznatije mere dohodne nejednakosti: Lorencovu krivu i Gini koeficijent. **Lorencova kriva (ime je dobila po svom tvorcu Conradu Lorencu) je vrlo popularna, jer pruža jasnu vizuelnu predstavu o personalnoj raspodeli dohotka u jednoj zemlji.** Pomenuta kriva se obrazuje na sledeći način. Na horizontalnu osu se nanose kumulirani procenti stanovništva (od najsiromašnijeg ka najbogatijem), a na vertikalnu kumulirani procenti dohotka koji oni ostvaruju. Ove veličine se, zatim, prenose na ravan sistema koordinata, tako da se dobijaju različite tačke. Recimo, tački A odgovara vrednost od 20 procenata na skali stanovništva i 10 procenata na skali dohotka. To znači da najsiromašnijih 20% stanovnika

³⁵ Devetaković, S., Jovanović Gavrilović, B., Rikalović, G., (2008), *Nacionalna ekonomija*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, Beograd, str. 325.

prisvaja samo 10% ukupnog dohotka. Tačka B, s druge strane, ima koordinate 80 procenata (vrednost na apscisi) i 70 procenata (vrednost na ordinati). Prema tome, zaključujemo da 80% „najsiriromašnijih” stanovnika ostvaruje 70% bruto nacionalnog dohotka. Informacija sadržana u tački B može se i drugačije interpretirati (posmatranjem Lorencove krive „odozgo”) - najbogatijih 20% stanovnika prisvaja 30% ukupnog dohotka. Linija koja spaja pomenute i druge tačke naziva se Lorencova kriva.

Grafik17. Lorencova kriva raspodele dohotka



Zapazimo da Lorencova kriva počinje i završava se na liniji 45°, što je i logično jer 0% stanovnika prima 0% bruto nacionalnog dohotka, a cela populacija (100% stanovnika) ceo dohodak (100% bruto nacionalnog dohotka).

Da bismo stekli utisak o stepenu nejednakosti u raspodeli dohotka, koja je predstavljena Lorencovom krivom, na grafikonu br. 17, treba, najpre, da utvrdimo kako bi izgledala ta kriva ako bi svako imao isti dohodak. U tom cilju umesto tačke A uočićemo tačku A', koja sadrži informaciju da „donjih” 20% stanovnika prima 20% dohotka. Isto tako, umesto tačke B posmatraćemo tačku B', čije koordinate pokazuju da „najnižih” 80% stanovnika prima isto toliko procenata dohotka. Povezivanjem ovih i drugih sličnih tačaka, koje imaju iste vrednosti apscise i ordinate, dobija se linija „potpune jednakosti”, odnosno tražena Lorencova kriva. Očigledno je da se u slučaju ravnomerne raspodele dohotka, Lorencova kriva poklapa sa linijom 45°.

Sa povećanjem razlika u raspodeli dohotka Lorencova kriva se savija ispod linije jednakosti. Što su dispariteti u dohocima veći, to je kriva više udaljena od linije ravnomerne raspodele. U ekstremnom slučaju, kada jedna osoba prisvaja ceo nacionalni dohodak, dok drugi ne primaju ništa (potpuna nejednakost), ona zauzima najnižu poziciju na dijagramu, tj. lomi se pod uglom

od 90°. Otuda, i bez korišćenja bilo kakve formule za merenje nejednakosti u dohocima, prostim posmatranjem Lorencove krive, možemo da steknemo predstavu o tome koliki su dispariteti u dohocima među stanovnicima određene zemlje.

Lorencova kriva može da služi i kao kriterijum za poređenje nejednakosti.

Pri tome važe sledeća pravila:³⁶

- a) ako jedna Lorencova kriva leži u potpunosti iznad druge, raspodela dohotka je ravnomernija u prvom, nego u drugom slučaju;
- b) ako se dve Lorencove krive poklapaju, stepen nejednakosti je u oba slučaja isti;
- c) ako se dve Lorencove krive seku, potrebne su dodatne informacije da bi se izvršilo poređenje nejednakosti.

Problem se, očigledno, javlja u trećem slučaju. Činjenica je da se dve Lorencove krive mogu seći. To znači da svaka kriva u nekom intervalu leži ispod, a u nekom iznad one druge, pa se Lorencov kriterijum ne može primeniti.

Stoga su izgrađeni drugi, numerički pokazatelji nejednakosti, na osnovu kojih se mogu porediti sve raspodele dohotka, jer se svakoj mogućoj distribuciji dodeljuje odgovarajući broj. Među njima je, svakako, najpoznatiji Gini koeficijent, koji je još 1912. godine predložio italijanski statističar Corrado Gini (po kome je i dobio ime).³⁷ **Gini koeficijent se neposredno izvodi iz Lorenzove krive.**

Vrednost Gini koeficijenta se teorijski kreće u rasponu od 0 (potpuna jednakost) do 1 (potpuna nejednakost). Interval kome pripadaju stvarne veličine ovog pokazatelja je, međutim, znatno uži. **Gini koeficijent se može izražavati i u procentima** (decimalni zapis se vrlo lako prevodi u procentualni - množenjem sa 100). Tako, na primer, ovaj pokazatelj može da uzme vrednost 0.35 ili 35%.

Za izračunavanje Gini koeficijenta koristi se sledeća formula:

$$G = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |y_i - y_j|}{2n^2 \bar{y}}$$

gde su y_i i y_j dohoci i-tog i j-tog pojedinca, \bar{y} je prosečan dohodak, a n ukupan broj primalaca dohotka. Gini koeficijent merenju nejednakosti zasniva se na poređenju svakog para dohodaka i sabiranju apsolutnih vrednosti izmerenih razlika u dohocima. Nejednakost

³⁶ Fields, G., (1980), *Poverty, Inequality and Development*, Cambridge University Press, Cambridge, str. 21-22.

³⁷ Gini, C., (1912), *Variabilita e mutabilita*, Cuppini, Bologna.

za celu raspodelu predstavlja se tako kao zbir nejednakosti po parovima dohodaka. Pošto se svaka apsolutna razlika $|y_i - y_j|$ računa dva puta (ponovo kao $|y_j - y_i|$) ceo izraz se deli sa 2. Uz to, da bi se dobio pokazatelj zadovoljavajućih svojstava, suma apsolutnih dohodaka se deli kvadratom broja stanovnika, tj. učesnika u raspodeli (koji odgovara broju posmatranih parova), kao i prosečnim dohotkom. Formula pokazuje da je Gini koeficijent zapravo jednak polovini aritmetičke sredine apsolutnih vrednosti razlika između svih parova dohodaka, posmatrane u odnosu na prosečan dohodak.³⁸

Pošto upoređuje svaki par dohodaka, Gini koeficijent je vrlo direktna mera nejednakosti u jednoj nacionalnoj ekonomiji. Ovaj pokazatelj na sintetički način izražava disparitete u dohocima duž cele raspodele.

Gini koeficijent ima i određene slabosti. Pre svega, ova mera je neosetljiva, jer iza malih promena u veličini Gini koeficijenta mogu da stoje velike promene u relativnim dohocima pojedinih segmenata stanovništva. Neosetljivost Gini koeficijenta proizilazi iz nerealanost postavljenih granica, koje važe za ovu meru (potpuna jednakost, odnosno potpuna nejednakost). Pored toga, vrednost Gini koeficijenta može da bude ista za dve raspodele dohotka koje se znatno razlikuju. To je posledica činjenice da se Lorencove krive mogu seći. U takvoj situaciji, svaka raspodela dohotka (predstavljena odgovarajućom Lorencovom krivom), u nekom segmentu, ima veći stepen nejednakosti od druge raspodele, sa kojom se poredi.

36. TEORIJSKI PRISTUP REGIONALNOM RAZVOJU

U komparaciji sa drugim teorijskim disciplinama, teorija regionalnog razvoja se pojavila sa malim zakašnjenjem. Razlozi za to mogu se naći: u ekonomskom samotoku, fleksibilnosti cena, potpunoj mobilnosti i deljivosti proizvodnih faktora, slobodnoj konkurenciji, automatskom nivelisanju regionalnih razlika, stavu da regionalni razmeštaj opredeljuju vanekonomske faktori, stavu da regionalni razvoj ne sadrži elemente ekonomske racionalnosti, stavu da se regionalni razvoj nalazi u sferi društveno-političkih odnosa i kriterijuma i sl.

Tome su, svakako, doprinele i vladajuće teorije koncepcije Klasične škole, koje su bile nosioci razvoja građanske ekonomske misli tokom druge polovine XIX veka, pa sve do tridesetih godina

³⁸ Devetaković, S., Jovanović Gavrilović, B., Rikalović, G., (2008), *Nacionalna ekonomija*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, Beograd, 2008., str. 328.

XX veka. Teoretičari Klasične škole zanemarivali su regionalni aspekt, kao da on ne postoji, ili su ga prećutno uklapali u okviru svojih koncepcija.

Koncept građanske doktrine, perfektne konkurencije i stabilne ravnoteže isključuje bilo kakve veće poremećaje u regionalnom razvoju koji se ne bi mogli korigovati slobodnim delovanjem tržišta. U osnovi ovog učenja je teza da svi poremećaji na regionalnom planu mogu biti korigovani automatskim delovanjem slobodnog tržišta. Prema tome, nema problema koji bi tražio posebnu pažnju, analizu i rešenja. Sve disproporcije koje se pojave, imaju privremeni karakter.

Prema shvatanju Seja (Jean Baptiste Say 1767-1832), u kapitalizmu je nemoguće ući u krizu hiperprodukcije. Po njemu, jednih proizvoda ima više, zato što drugih ima manje. Ako se to uzme kao polazna osnova, zaključak je vrlo jednostavan i lak: nema hiperprodukcije proizvodnje, već je u pitanju nedovoljna proizvodnja. Svako narušavanje opšte privredne ravnoteže signaliziraće se na tržištu i dejstvom tržišnih zakona doći će do ponovnog uspostavljanja stanja ravnoteže. Ukoliko se i pored toga pojave određene razlike, one su izraz objektivnih mogućnosti određenih područja.

Interesovanje za izučavanje regionalnog razvoja pobudile su regionalne razlike, koje su se manifestovale kroz široke teritorijalne deformacije (depresivna područja, superkoncentracija, konflikti centar-periferija, dominacija i sl.), čije slobodno puno delovanje ekonomskih zakonitosti nije samo po sebi rešavano. Engleska, kao prva liberalno-kapitalistička privreda, doživljavala je oštru regionalnu diferencijaciju, i time je prva pribegla državnoj intervenciji na ovom području.

Značajnu ulogu u napuštanju Klasične ekonomske škole imala je i Velika ekonomska kriza (1929-1933) koja je još više naglasila regionalne razlike i prouzrokovala angažovanje države u društvenim i ekonomskim procesima. Prve mere preduzimale su se na smanjivanju regionalnih razlika i razmeštanju proizvodnih snaga. To je imalo svoju refleksiju na teoriju i praksu. Interes za proučavanje regionalnog razvoja motivisan je, pre svega, potrebom za obezbeđivanjem efikasnog razvoja, odnosno eliminacijom svega što ugrožava efikasan razvoj.

To je rezultovalo uvođenjem novih, realističnijih pretpostavki u ekonomsku teoriju (o nedeljivosti i ograničenoj mobilnosti proizvodnih faktora i proizvodnih odnosa, ekonomiji obima i spoljnoj ekonomiji, o nejednorodnim tržišnim strukturama, nemogućnosti vršenja najracionalnije alokacije izvora i nemogućnosti uklanjanja regionalne neravnoteže putem tržišta).

U Sjedinjenim Američkim Državama, predsednik Frenklin Ruzvelt (Franklin D. Roosevelt 1882-1945), u okviru politike „New deal”, planira regulaciju reke Tenesi, pa je, u to vreme, kritikovan da unosi socijalističke metode u američku privredu.

U Velikoj Britaniji je 1934. godine izglasan poseban zakon koji je određene regione proglasio zapostavljenim, odnosno nerazvijenim. U isto vreme, Vlada je imenovala komesare koji su bili zaduženi da vode računa o bržem privrednom razvoju zaostalih područja i koji su imali zadatak da planiraju i obezbede postepeno oživljavanje privrede ovih područja.

37. ZNAČAJNIJE TEORIJE REGIONALNOG RAZVOJA

Od tretiranja nerazvijenih područja postepeno se prešlo na širi kompleks pitanja regionalnog razvoja, te na pitanje regionalne usklađenosti nacionalne ekonomije u celini. Vremenom, regionalni razvoj postaje jedno od najatraktivnijih područja, jer u sebi spaja ekonomske, prostorne, ekološke, nacionalne i druge momente.

Značaj regionalnog razvoja iznedrio je brojne teorijske opcije iz ove oblasti. U ovom delu će biti analizirane najznačajnije:

1. Teorija lokacije,
2. Teorija polova rasta,
3. Teorija specijalizacije i proizvodnih kompleksa,
4. Neoklasična teorija,
5. Teorija kružne kumulativne uzročnosti,
6. Doktrina izvozne orijentacije regiona i
7. Savremeni koncepti teorije regionalnog razvoja.

1.1. Teorija lokacije

Kao zemlja koja je u svom privrednom razvoju zakasnila sa industrijalizacijom, Nemačka je bila klevka protekcionizma i pogodno tlo da se pojave prve teorije o lokaciji pojedinih preduzeća, privrednih grana i grupacija. **Naime, osnove ove teorije se javljaju početkom XIX veka, a začetnikom teorije smatra se Johan Hajnrih fon Tinen (Johann Heinrich von Thünen 1783-1850).**

Tinen je postavio teoriju o topografskom razmeštaju kultura u poljoprivrednoj proizvodnji. Ova teorija se bazira na čitavom nizu apstraktnih pretpostavki:

- a) pretpostavlja se da postoji jedan izolovani poljoprivredni region koji proizvodi za jedan grad i prodaje samo jednom gradu;
- b) ovaj grad se ne snabdeva sa drugih strana;
- c) poljoprivredni region je povezan sa gradom samo jednim putem i
- d) troškovi transporta su direktno proporcionalni rastojanju od mesta proizvodnje do grada.³⁹

Na osnovu ovih pretpostavki, razne poljoprivredne grane će se locirati oko grada u obliku koncentričnih krugova. U zoni, najbližoj gradu, lociraće se proizvođači mleka i povrća, odnosno lako kvarljive robe. U zoni 2, proizvođaće se drva za ogrev. U zonama 3,4 i 5 lociraće se gazdinstva koja proizvode žitarice. Najzad, u zoni 6 lociraće se proizvođači stoke.

Sigurno je ovakvo shvatanje, na današnjem stepenu razvoja proizvodnih snaga, dosta naivno. Međutim, ukoliko se u obzir uzme vremenski period nastanka teorije, kao i prilike, Tinen je prvi skrenuo pažnju na problem prostornog planiranja poljoprivrednih kultura, te predstavlja pionirski poduhvat u ekonomskoj misli o problemu lokacije poljoprivrednih aktivnosti.

Za razliku od Tinena, Alfred Veber (Alfred Weber 1868–1958) je prvi postavio Teoriju lokacije prerađivačke industrije.⁴⁰

Veber je radio na izgradnji celovite teorijske koncepcije optimalnog razmeštanja industrijske proizvodnje sa profitom kao osnovnom motivacijom. **U elaboriranju motiva i faktora koji opredeljuju geografski razmeštaj preduzeća polazio je od minimiziranja troškova, odnosno maksimiziranja individualnog profita.⁴¹ Veber je polazio od iznalaženja i definisanja tzv. faktora lokacije. S obzirom na brojnost faktora, on ih je suštinski sistematizovao u dve grupe:**

- a) opšti faktori, koji su karakteristika svake industrije (transportni troškovi, troškovi radne snage i troškovi zemljišta) i
- b) posebni faktori, koji su karkteristični samo za pojedine vrste industrija.

³⁹ Rosić, I., Veselinović, P., (2006), *Nacionalna ekonomija*, op. cit., str. 360.

⁴⁰ Weber, A., (1923), *Über der Standort der Industrien, Tübingen, 1909; Industrielle Standortlehre – allgemeine und kapitalistische theorie des Standortes*, Tübingen, str. 42.

⁴¹ Osmanković, J., *Regionalizacija-teorija i praksa*, op.cit., str. 29.

Kao odlučujuće faktore, koji utiču na lokaciju industrije uzeti su: transportni troškovi, troškovi rada i aglomeracioni troškovi.

Vodeći računa o kvalitetu sirovina, njihove udaljenosti i udaljenosti tržišta prodaje, Veber je konstruisao tzv. „lokacioni trougao“. Pomoću „lokacionog trougla“ on pokušava da da odgovor gde izvršiti lokaciju i da li se ona više isplati prema tržištu, sirovinama ili prema nekoj središnjoj tački. Pri tome, Veber pridaje najveći značaj troškovima transporta finalnih proizvoda, sirovina i materijala, koji su, po njemu, direktno proporcionalni sa daljinom prevoza.

Veberovi sledbenici svoja istraživanja, za razliku od njega, (koji je svoja istraživanja vezao za pojedinačno preduzeće), vezuju za nivo grana i proizvodnih udruženja. Tord Palander (Tord Palander 1902–1972) polazi od pretpostavke da su svi elementi, osim lokacije preduzeća, fiksirani i insistira na korišćenju mogućnosti supstitucije jednog od proizvodnih faktora. Drugi stavljaju težište na proizvodne troškove. Na ovoj liniji je i Bertil Olin (Bertil Ohlin 1899–1979), koji uključuje međuregionalni i međunacionalni promet.

Avgust Leš (August Losch 1906-1945) poznat je kao prvi teoretičar, koji je dao potpuni sistem opšte ravnoteže u kome su prikazani međuodnosi svih lokacija. To je osnova na kojoj je razvio svoju teoriju ekonomskih regiona. On region definiše na bazi odnosa proizvodnih i potrošačkih jedinica, lokacije tržišta, lokacije proizvodnje, sistema saobraćajnica, distribucije stanovništva i distribucije gradova. Pri tome, ima u vidu, da su svi faktori u međusobnom uzročno-posledičnom odnosu.

Valter Ajzard (Walter Isard 1919-1985) je nastojao da dođe do opštih principa lokacije, da ih iskaže kao jedinstvenu doktrinu i potom ih poveže sa opštom teorijom privrednog razvoja.⁴² Doprinos u povezivanju teorije lokacije i regionalne problematike dao je i Edgard Huver (Edgar J. Hoover 1895-1972), koji dalje razvija teoriju lokacije, uvodeći momenat promena, neizvesnosti, nepoznatog, dinamizma i praktičnosti. Posledice svega ovoga razmatranog su: ponovno jačanje integracije u industrijskim strukturama, jačanje koncentracije u gradovima i rast velikih preduzeća.

Zbog svoje uskosti i apstraktnosti, Teorija lokacije nije dostigla neku značajniju popularizaciju, ali je ipak značajna jer predstavlja prvi korak u postavljanju temelja teoriji regionalnog razvoja.

⁴² Walter, I., (1972), *Industrial Location, Agglomeration and Feedback Analysis*, Papers of the Regional Science Association, Springer-Verlag, No.28, str. 7-36.

1.2. Teorija polova rasta

Teorija polova rasta predstavlja, do sada, najzaokruženiji teorijski koncept regionalnog razvoja, koncept koji je podvrgavan mnogim kritikama, ali i inovacijama, razradama i dopunama. Tvorac ove teorije je francuski ekonomista Fransoa Peru (Francois Perroux 1903-1987).

Za razliku od Klasične škole koja tvrdi da se u procesu privrednog razvoja ravnoteža uspostavlja putem tržišnog mehanizma, Peru je pošao od činjenice da je ekonomska neravnoteža prirodna, a da je privredni rast neravnomeran u vremenu i prostoru.

Suštinski značaj za razumevanje Teorije polova rasta imaju teze o ekonomskoj dominaciji i specifičnom poimanju prostora. Dominacija između dve ekonomske jedinice prisutna je onda kada jedna utiče na drugu. Ona znači neravnopravne i asimetrične odnose između tih jedinica ili teritorija nejednake snage. Dominantne ekonomske jedinice sa svojim inovatorskim duhom i kao nosioci tehničkog progressa angažovane su u „kreativnoj destrukciji“ postojećeg, a ona podrazumeva postojanja efekta dominacije, odnosno asimetrične i neravnomerne odnose između regiona nejednake snage. U uslovima imperfektne konkurencije koeficijent dominacije pokazuje tendenciju porasta, što vodi udaljavanju od stanja ravnoteže i odsustva automatskog poništavanja neravnoteže, bez izražene težnje da se ta dominacija obnovi. Dominacija je u skladu sa svim navedenim, destabilizirajući faktor.⁴³

Drugi bitan momenat za razumevanje Teorije polova rasta je definisanje prostora kao ekonomskog prostora, odnosno, kao apstraktnog polja delovanja ekonomskih snaga. **Peru definiše tri tipa ekonomskog prostora: homogeni, polarizovani i planski.**⁴⁴

Suština Teorije polova rasta je da se ekonomski razvoj ne događa svuda i istovremeno, niti na isti način. On se pojavljuje na polovima razvoja, širi različitim kanalima i nejednako deluje na nacionalnu ekonomiju kao celinu. Cilj teorijskih istraživanja je da objasni regionalne neravnomernosti koje nastaju pod uticajem inovacija na svetskom tržištu i neravnoteže u ekonomskim procesima. Razvoj se odvija neravnomerno, udaljavajući se od stacionarne sektorske ravnoteže i to tako što nove industrije otvaraju kumulativan proces razvoja.

⁴³ Rosić, I., Veselinović, P., (2006), *Nacionalna ekonomija*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac, str. 362-364.

⁴⁴ Osmanković, J., (2001), op.cit., str. 15.

Teorija polova rasta posebnu važnost pridaje prostornoj koncentraciji proizvodnje. Umesto kao slabost, Peru uzima, kao pozitivnu stranu, da se pojedini razvojni impulsi (kapaciteti) koncentrišu samo na određenim mestima, na određenom prostoru, što u stvari predstavlja pol rasta. Teorija polova rasta stavlja težište na koncentraciji proizvodnje u onim izabranim tačkama gde je moguće postići najveće komparativne prednosti u datom regionu.

Ova teorija, u svoj analitički aparat, integriše tri osnovne grupe ekonomija koje su rezultat saznanja savremene nauke, i to: a) ekonomiju obima zasnovanu na značajnijem uvećanju proizvodnje u okviru jednog preduzeća; b) tzv. spoljne ekonomije, koje nastaju usled teritorijalnog grupisanja komplementarnih industrija koje se uzajamno podržavaju i među kojima postoje tehnološke i tržišne međuzavisnosti; i c) urbanu ekonomiju kao specifičan vid spoljnih ekonomija, čije se izvorište nalaze u uštedama i pogodnostima koje proizvodnim jedinicama pruža razvijena infrastruktura, nastala koncentracija kapitala u određenim područjima, naročito u većim gradskim centrima. Raspoložuci ovom vrstom kapitala, visokim tržišnim potencijalom, kvalifikovanom radnom snagom, veliki gradovi privlače kao magnetna polja nove privredne aktivnosti.⁴⁵

Ove tri vrste ekonomija, uzete zajedno, predstavljaju koncentraciju proizvodnje efikasnijom od njene široke disperzije u prostoru. Opšti regionalni razvoj biće toliko uspešan, koliko su njegova žarišta rasta jače naglašena. Konceptija spoljnih ekonomija je Peruu dala mogućnost da objasni zašto proizvodne aktivnosti teže da se grupišu u određenom geografskom području, da ukaže na atraktivne snage i faktore koji vode prostornoj koncentraciji proizvodnje, njenoj prostornoj polarizaciji. Da, drugim rečima, sektorskoj polarizaciji pridruži fenomen prostorne polarizacije, te teorijskim objašnjenjem koje otkriva kako i zašto jedna polarizacija otvara put drugoj.⁴⁶

Sektorski pol rasta napredovaće brže ukoliko su njegove industrijske komponente razmeštene u blizini, tj. na manjoj prostornoj udaljenosti. **Pored pola rasta, Peru uvodi i pojam pola razvoja, koji, pored pola rasta, podrazumeva i njegov mehanizam indukovanja rasta, odnosno pokretačku industriju.**

Dakle, veoma važan element samog pola razvoja ne može se adekvatno razmatrati bez definisanja uloge pokretačkih industrija. Pokretačke industrije poseduju osobine zbog kojih su njihova propulzivna dejstva snažno naglašena. Njih odlikuje visok stepen koncentracije i viska

⁴⁵ Rosić, I., Veselinović, P., (2006), *Nacionalna ekonomija*, op. cit., str. 365.

⁴⁶ Op. cit., str. 366.

dohodna elastičnost tražnje, visoke stope rasta proizvodnje i produktivnosti rada, koje su veće od proseka nacionalne ekonomije, što uslovljava da njihov udeo progresivno raste u ukupnoj proizvodnji. Njihov demonstracioni efekat je veliki, jer višim nivoom organizacije i tehnologije i visokom sklonošću ka inovacijama, one pozitivno deluju na ostale sektore. Lociranje jedne ili više ovakvih pokretačkih industrija u određenim geografskim tačkama čini ove tačke razvojnim polovima regiona u kojim se nalaze. Naravno, pokretački karakter ovakvih industrija ograničen je u vremenskom trajanju. Zbog stalnog toka tehničkih inovacija nastaju ove pokretačke industrije, zauzimajući mesto onih pokretačkih industrija koje su vremenom iscrple svoje pokretačke potencijale.⁴⁷

U analizi polova rasta značajno mesto zauzima i pitanje obima i veličine novih preduzeća. Proizvodne jedinice moraju biti relativno velike, tako da je neracionalno ohrabrivati mala i srednja preduzeća, koja nemaju oslonac na krupnu industriju. Formiranjem snažnih industrijskih jedinica, sa velikim radijusom aktivnosti, mogu se jedino stvoriti pokretačke snage u regionu i značajno uvećati regionalni dohodak. Što je preduzeće veće, to je i njegov efekat dominacije veći na druga preduzeća.

Privredni rast se, kako Peru konstatuje, ostvaruje preko polova razvoja i osovina razvoja i njihove integracije u regionalnim i nacionalnim razmerama.⁴⁸

Analiza prednosti i nedostataka Teorije polova rasta upućuje na zaključak da je Teorija polova rasta dala važne smernice regionalnom razvoju i da se može posmatrati kao „uslovna kondicionalna teorija“. Ne ulazeci šire u teorijske varijacije Teorije polova rasta u interpretaciji sledbenika Fransoa Perua, na osnovu prethodnog prikaza ove teorije, može se zaključiti:

- a) Teorija polova rasta predstavlja bitnu komponentu u prilazu regionalnom razvoju, kao argumentovan i zaokružen koncept,
- b) Teorija polova rasta nastala je temeljnim izučavanjem istorijskih činjenica koje karakteriše neravnomernost (kao posledica brojnih faktora) i, s tim u vezi, nastanak polarizovanog razvoja,
- c) Teorija polova rasta ugrađuje odgovarajuće dinamičke komponente u analiziranju regionalnog razvoja.

⁴⁷ Op. cit., str. 487.

⁴⁸ Francois, P., (1964), *L'économie du XX siècle*, Economie appliquée, Paris, str. 36.

Naravno, ovaj teorijski koncept ima i svojih nedostataka koji se, pre svega, ispoljavaju u činjenici da se određene dinamičke komponente iskazuju *ex post*, ispravljajući postojeće stanje strukture, s jedne strane, koristeći prednosti potencijala pojedinih regiona, s druge strane. Isto tako, Fransa i Peru isključuje ostale relevantne faktore, insistirajući samo na ekonomskim, što ovoj teoriji daje veću dozu uopštenosti od dopuštene. Mnogi regioni u praksi nisu napredovali ili su propali, iz čisto ekonomskih razloga.

1.3. Teorija specijalizacije i proizvodnih kompleksa

Teorija specijalizacije i kompleksnog razvoja potiče uglavnom od autora iz bivšeg Sovjetskog Saveza koji je, kao i ostale istočnoevropske zemlje, imao velike regionalne razlike. Uz to, njihov ukupan stepen razvijenosti bio je vrlo nizak i, najzad, sve ove zemlje su, u svojim planovima i ideologiji, visoko rangirale ekonomsku i svaku drugu jednakost. To je zahtevalo intenzivan razvoj u celini, a s druge strane, ublažavanje i prevazilaženje razlika u razvijenosti pojedinih regiona.

Brojni radovi pružaju mogućnost da se sagledaju elementi i konture teorijske koncepcije u čijoj osnovi je racionalna teritorijalna podela rada i proizvodna specijalizacija regiona. **Specifičnost ovog teorijskog koncepta je u tome što je razvijan i primenjivan u sistemu gde je državna i društvena svojina bila apsolutno dominantna.** Sistem društvenih i socijalističkih vrednosti, determinisao je solidarnost i jednakost, te veliku osetljivost na sve izraze socijalne i ekonomske nejednakosti. Nacionalna ekonomija se posmatrala kao jedinstvena celina, pa stoga postoje mehanizmi i instrumenti njenog planiranja na dug rok. Kod donošenja investicionih odluka primat su imali društveni kriterijumi i dugoročni efekti. Iz same suštine sistema proizilazio je stav da tržište, a priori, optimalno ne distribuira razvoj. Ukoliko je to tako, stvara se mogućnost da država, odnosno odgovarajuće institucije intervenišu korišćenjem čitavog niza mera i instrumenata modeliranja regionalnog razvoja. Problem zaostalih regiona je nametnut kao osnovni sadržaj regionalnog razvoja, pa je, stoga, njihova specijalizacija za određenu proizvodnju, predstavljala nužnost.

Prve teorijske osnove o regionalnom razvoju u marksističkoj literaturi dao je Vladimir Lenjin (Vladimir Iljič Uljanov Lenjin 1870-1924) u delu „Razvitak kapitalizma u Rusiji“. U ovom delu on je prezentirao način formiranja ekonomskih regiona i industrijskih

centara, zatim proces koncentracije i disperzije, kao i uvažavanje istorijskih, ekonomskih, kulturoloških, nacionalnih i drugih uslova u regionalnom razvoju.

Region se definiše kao teritorijalni podsistem diferencirane strukture i specifičnih ekonomskih i socijalnih funkcija. Teorijski, insistira se na tome da nije važno samo šta, nego i gde se proizvodi, u kakvim regionalnim i međuregionalnim proporcijama, da bi se maksimalno intenzivirale proizvodne i druge veze između ekonomskih regiona.

Polazna premisa Teorije specijalizacije i proizvodnih kompleksa je da, suštinu regionalnog razvoja, predstavlja racionalna teritorijalna podela rada, a njenu najvažniju stranu proizvodna specijalizacija. Pod specijalizacijom regiona se podrazumeva učešće u teritorijalnoj (i međunarodnoj) podeli rada, na osnovu iskorišćavanja njegovih privrednih i ekonomskih prednosti. Specijalizaciju nalaže: diferenciranost prirodnih uslova, ekonomsko-geografski položaj, broj i gustina stanovništva i druge osobenosti socio-ekonomske strukture. **Specijalizacija i kompleksan razvoj čine proizvodni kompleks, odnosno proizvodni kompleks čine grane specijalizacije i grane sa unutrašnjim potrebama, s tim da ključnu ulogu imaju grane specijalizacije.**

Prilikom ocenjivanja nivoa specijalizacije regiona sa stanovišta države ili širih kompleksa primenjivan je nivo učešća regiona u ukupnoj nacionalnoj ekonomiji. Analiza je podrazumevala komparaciju obima proizvodnje namenjenom potrebama drugih regiona sa obimom istih proizvoda koji su namenjeni potrebama unutar regiona. Specijalizacija se utvrđivala preko koeficijenta specijalizacije, koeficijenta lokalizacije i koeficijenta međuregionalne razmene. **Cilj ekonomske specijalizacije bio je utvrđivanje dinamičkih komparativnih prednosti kojima pojedini regioni raspolažu u funkciji njihove valorizacije.** To isključuje preterano usku specijalizaciju i pretpostavlja da se specijalizovane grane pojave kao „kostur“ za druge proizvodne aktivnosti komplementarnog karaktera. Specijalizacija i proizvodni kompleks su u uzročno-posledičnoj vezi. Obe strane regionalnog razvoja čine pojam regionalni proizvodni kompleks.

Napred predstavljeni koncept regionalnog razvoja deluje privlačno i, čini se, premošćava protivurečnosti prethodnih teorija. Međutim, postoje i brojna teorijska pitanja i nedostaci koji su od praktičnog značaja za uspostavljanje ravnomernog regionalnog razvoja.

Prvo, i najvažnije, odnosi se na dilemu objektivnog određivanja grana specijalizacije jer to mogu biti grane koje proizvode za druge regone unutar zemlje, grane koje se oslanjaju na prirodna

bogatstva ili neke druge prednosti te vrste.⁴⁹ Regioni neće biti zainteresovani za specijalizaciju ukoliko im to ne obezbeđuje dugoročno povoljan status u okviru nacionalne ekonomije. Zato je potrebno imati i adekvatnu ekonomsku politiku jer, ako region, na primer, proizvodi odgovarajuće strateške sirovine, a one su cenovno potcenjene, teško će doći do specijalizacije tog regiona i do njegovog ukupnog napretka, a samim tim, izostaće kompleksnost u razvoju.

Postavlja se, takođe i pitanje intenziteta specijalizacije. Naime, potpuna specijalizacija određenog regiona, bez odgovarajućih alternativa, može biti pogubna po taj region pri promenama koje se dešavaju na domaćem i međunarodnom tržištu. Konačno, kompleksan razvoj zahteva eliminisanje subjektivizma u ponašanju i donošenju odluka vezanih za regionalni razvoj. Potrebna je dugoročna procena svih relevantnih faktora, pored ekonomskih i demografskih, socijalnih, ekoloških, političkih i drugih značajnih za regionalni razvoj.

1.4. Neoklasična teorija

Neoklasična građanska teorija regionalnog razvoja polazi od pretpostavke da postoji puna mobilnost proizvodnih faktora, da postoji perfektna konkurencija i da regionalne razlike imaju tendenciju nestajanja u privredama zasnovanim na slobodnoj „igri“ ekonomskih snaga. Dakle, Neoklasična teorija u velikoj meri stoji na stanovištu klasičara i značajan aspekt posvećuje samoregulišućoj ulozi tržišta, kako u kupnom, tako i u regionalnom razvoju.

Osnovni teorijski postulat Neoklasične teorije sadržan je u činjenici da kretanje kapitala iz razvijenih prema nerazvijenim regionima, uslovljavaju regionalne razlike u profitnim stopama. Razlike u visini profita determinišu brzinu kretanja kapitala od razvijenih prema nerazvijenim regionima. Za razliku od kretanja kapitala, radna snaga se kreće od nerazvijenih prema razvijenim regionima. Brzina kretanja radne snage određena je visinom zarada u pojedinim regionima.

Neoklasična teorija stoji na stanovištu da brži ekonomski rast nerazvijenih regiona, i po tom osnovu samnjivanje razlika u nivou razvijenosti, podstiče slobodno kretanje kapitala i radne snage. **Neoklasični model rasta razradili su Robert Solou (Robert Solow 1920), Nikolas Kaldor (Nicholas Kaldor 1908-1986) i Džejms Mejd (Jeams Meade 1907-1995).**

⁴⁹ Arandelović, Z., Gligorijević, Ž., (2010), *Regionalna ekonomija*, SVEN, Niš, str. 23.

1.5. Teorija kružne kumulativne uzročnosti

Princip kružne kumulativne uzročnosti, kao temeljni princip regionalnih ekonomskih nejednakosti formulisao je Gunar Mirdal (Gunnar Myrdal 1914-1968). Po ovoj teoriji, privredne aktivnosti spontano teže da se koncentrišu u regionima ili delovima regiona gde je viši nivo ekonomske razvijenosti. Spontano delovanje tržišta podržava kontinuiran rast jednih na račun drugih regiona, odnosno povećanje regionalnih razlika. Drugačije rečeno, dolazi do kumuliranja razvojnih efekata u razvijenim, a efekata zaostajanja u nerazvijenim regionima.⁵⁰ Na osnovu analize zemalja u razvoju i razvoja nedovoljno razvijenih nacionalnih ekonomija, Mirdal dolazi do sledećih zaključaka:

- a) migracija radne snage iz nerazvijenih u razvijene regione vrši se selektivno u korist razvijenih regiona;
- b) povoljni eksterni uslovi obezbeđuju kapitalu više i stabilnije profite u ekonomski razvijenim regionima i
- c) neekvivalentnom razmenom vrši se dodatno izvlačenje oskudnih proizvodnih faktora iz nerazvijenih regiona.

Na osnovu dejstva sva tri prikazana zaključka po ovoj teoriji dolazi do povećanja regionalnih razlika.

1.6. Doktrina izvozne orijentacije regiona

Doktrina izvozne orijentacije regiona (Export based teorija) ne spada u red teorija koje su imale veliki uticaj na teorijsku misao i praktične poteze u rešavanju problema regionalnog razvoja. Ova teorija je, međutim, interesantna jer daje originalan pristup za brži razvoj pojedinih regiona.

Doktrine izvozne orijentacije regiona polazi od odlučujućeg značaja izvoza za regionalni razvoj. Ova teorija smatra da je izvozna orijentacija faktor koji stvara i pokreće razvoj regiona. Po ovoj teoriji, sve delatnosti unutar regiona dele se na one koje služe podmirivanju potreba stanovništva unutar regiona i one koje izvoze iz regiona. Ove druge aktivnosti imaju odlučujući značaj za regionalni razvoj i nazivaju se bazičnim. Ekonomske analize koje se temelje na ovoj

⁵⁰ Myrdal, G., (1957), *Economic Theory and Underdeveloped Regions*, London, str. 26-29.

teoriji pažnju koncentrišu na kretanje nacionalne finalne potrošnje za koju se može predvideti da će uticati na porast izvoza regiona.

Apostrofirajući značaj izvoza za razvoj regiona, tvorac ove teorije Daglas Nort (Douglass North 1920), pretpostavlja direktnu zavisnost „rezidencionalnih od izvoznih aktivnosti“.

Na primer, ukoliko je taj odnos 1:1, to znači da će povećanje izvoza da prouzrokuje jednako povećanje rezidencionalnih (unutrašnjih) aktivnosti. Da li je ova funkcija konstantna na svim nivoima privrednog rasta nije istaknuto. Odnosi unutar regiona su u drugom planu, kao i neki aspekti međuregionalnih funkcionalnih veza.

Nort sve regione, zavisno od tokova ulaza i izlaza roba i usluga iz regiona, deli na:

- a) **aktivne regione** - to su oni regioni koji imaju višak izvoza roba i usluga nad uvozom;
- b) **pasivne regione** - to su oni regioni koji imaju višak uvoza roba i usluga nad izvozom;
- c) **uravnotežene regione** - to su oni regioni koji imaju jednak uvoz i izvoz roba i usluga.

Nort smatra da se ekonomska efikasnost regiona meri uspešnom specijalizacijom u onim granama proizvodnje koje regionu omogućavaju aktivnu međuregionalnu i međunarodnu razmenu, odnosno višak izvoza nad uvozom. Ova teorija se u svojim prvim formulacijama isključivo odnosila na gradska područja. U tom kontekstu, bazične delatnosti su imale naziv gradske, primarne delatnosti razvoja. Nebazične delatnosti su se označavale kao sekundarne delatnosti. Orijehtacija na grad se objašnjava uskom vezom grada i regiona.

Džon Endrjus (John Andrews 1933) je istakao teškoće u klasifikovanju delatnosti na bazične i nebazične. On ukazuje na dvostruku klasifikaciju, i to: polazeći od izvoza i polazeći od odnosa između proizvođača i potrošača. O kriterijumu za klasifikaciju delatnosti zaključuje da se kao bazične delatnosti mogu označiti one kod kojih je preko 75% ukupne proizvodnje namenjeno tražnji izvan regiona. Sve ostale su označavane kao nebazične. Što je povoljniji odnos bazičnih i nebazičnih delatnosti to je povoljnija ekonomska struktura regiona. Merenje bazičnih delatnosti najčešće se vrši merenjem zaposlenosti.

Rezime same Doktrine izvozne orijentacije regiona se ogleda u sledećem:

- a) **ekonomski rast u regionu se posmatra kao direktno zavisna funkcija izvoza regiona;**
- b) **ne postoji postepeni razvoj određenog područja, već nerazvijeni regioni mogu odmah preći u tercijalni sektor;**

c) **jednostranost ove teorije ogleda se u jednostranom pristupu u razmatranju samo faktora koji određuju izvoznu orijentaciju regiona, dok se drugi aspekti razvoja zanemaruju i**

d) **ova teorija nema izgrađen konceptualni aparat, tako da je i metodološki ograničena.**

Opšta ocena sadržana je u činjenici da, osim određenih parametara, ne uzima u obzir svu složenost regionalnog razvoja.

SAVREMENI KONCEPT TEORIJA REGIONALNOG RAZVOJA

Teorija centralnog mesta

Kada je reč o primeni klasične teorije lokacije na uslužni sektor najveće zasluge ima nemački geograf, **Volter Kristaler (Wollter Cristaller 1893–1969), koji je kreirao Klasičnu teoriju centralnih mesta. Ova teorija pokušava da objasni veličinu, broj i distribuciju u prostoru gradova, koje Kristaler naziva centralnim mestima.**⁵¹

Centralno mesto je novi pojam koji ova teorija uvodi, a podrazumeva naselje koje ima mogućnost i snagu da, osim svog stanovništva, funkcijama snabdeva i stanovništvo okolnih naselja, koja su po rangu niža od centralnog mesta (rang se određuje na osnovu broja stanovnika i vrste funkcija koje naselje poseduje). **U vezi sa pojmom centralno mesto, uvode se pojmovi: funkcije višeg i nižeg ranga, odnosno pojmovi naselja višeg i nižeg ranga (naselja višeg ranga imaju funkcije nižeg ranga istovremeno okupljajući i funkcije nižeg ranga, dok obratno nije moguće).**

Kristaler, zapravo, gradove razume kao mesta u kojima je najveća koncentracija usluga, pa pokušavajući da objasni zakonitost njihovog razmeštaja u prostoru, zapravo, objašnjava lociranje uslužnog sektora.

Teorija centralnih mesta pošla je od određenih pretpostavki čiji je cilj bio da stvori okruženje sa perfektnom konkurencijom:

- prostor koji se posmatra je neograničena ravnica,
- jednaka je distribucija stanovništva u svim pravcima,
- postoji homogenost potrošača i proizvoda,
- nema ograničenja uvoza i izvoza iz datog mesta,

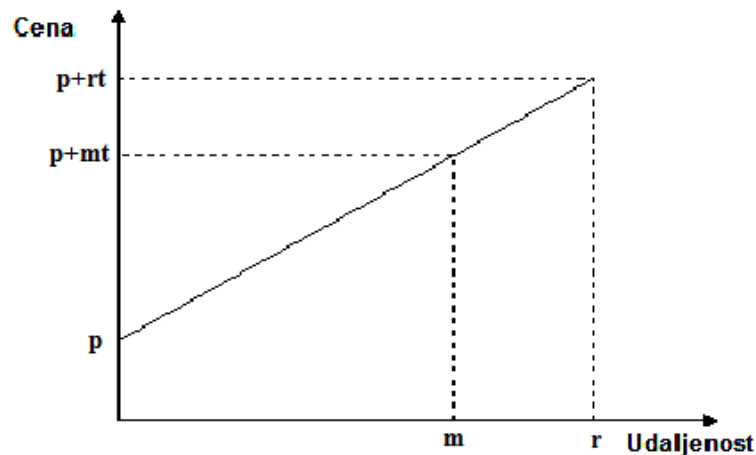
⁵¹ Christaller, W., (1933), *Die zentralen Orte in Süddeuschland*, Gustav Fischer, Jena, str.55-57.

- saobraćaj je jednak u svima pravcima i
- postoji potpuna informisanost na datom prostoru.

Izdvojena su dva ključna faktora na kojima počiva čitav koncept teorije: minimum tržišta (stanovništvo ili prihod) koji će omogućiti prodaju date robe i maksimalna distanca koju je potrošač voljan da pređe kako bi datu robu kupio.

Teorija polazi od toga da su cena i transportni troškovi obrnuto srazmerni, odnosno da sa povećanjem distance između potrošača i centralnog mesta opada tražnja za određenom robom.

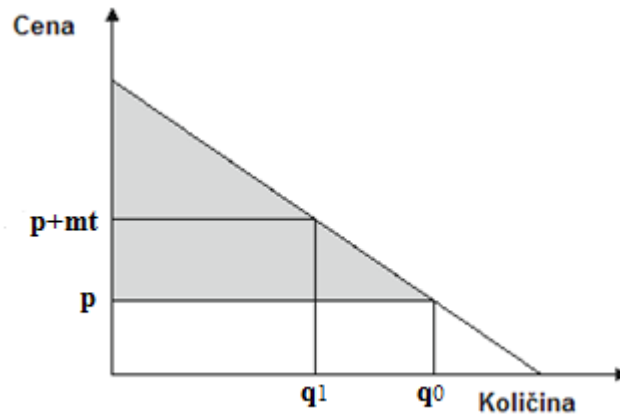
Grafk 18. Promene cene proizvoda kao funkcija udaljenosti



Kako konačnu cenu proizvoda plaća krajnji potrošač, pri čemu se osim maloprodajne cene (p) u konačnu cenu obavezno uključuju i transportni troškovi ($p + mt$), to znači da sa porastom distance ti transportni troškovi rastu. Zapravo, maloprodajna cena direktno je srazmerna distanci koju potrošač treba da pređe do maloprodajnog objekta. To znači zapravo da potrošač više neće želeti da kupi datu robu ako je maloprodajni objekt u kome treba da obavi kupovinu lociran iznad određene granične udaljenosti (r), jer je u tom slučaju maloprodajna cena date robe postala previsoka ($p + rt$).

Sa druge strane, jasno se može uočiti i zakonitost da sa porastom ukupne maloprodajne cene date robe opada količina kupljene robe (g). Maksimalna maloprodajna cena ($p + rt$), iznad koje potrošač neće kupovati datu robu, podrazumeva graničnu vrednost na kojoj je tražnja za datom robom jednaka nuli.

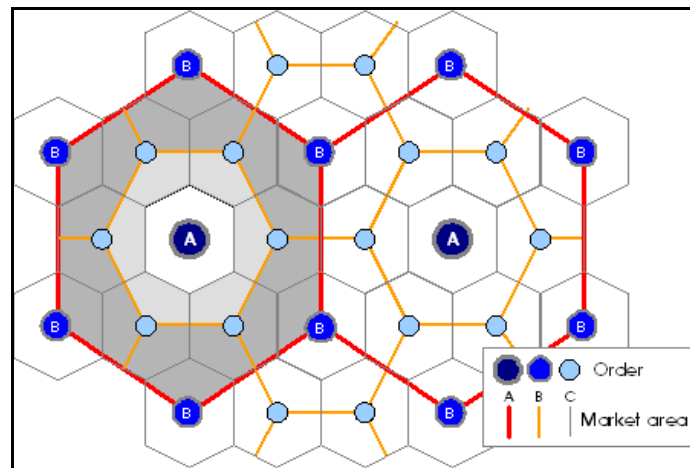
Grafik 19. Kriva individualne tražnje potrošača



Grafički prikaz teorije centralnih mesta prvi je dao, takođe, Kristaler, koristeći krug kao predstavu trgovinskog područja oko svakog centralnog mesta. Međutim, kako je između krugova ostajao prazan prostor koji nije pripadao ni jednom centralnom mestu, Kristaler se opredelio da umesto kruga koristi heksagon i na taj način ukupan prostor u potpunosti razdeli između centralnih naselja na datom području (ostvarena potpuna pokrivenost tržišta).

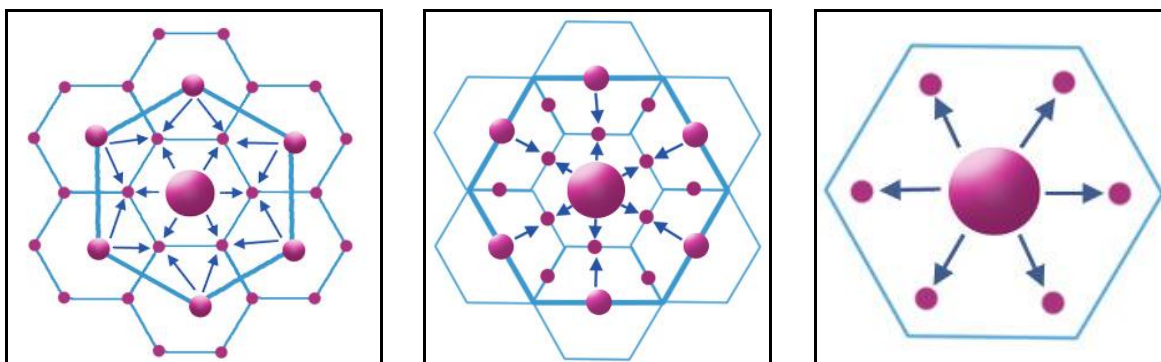
Kao što se može videti na grafičkom prikazu, mreža naselja je organizovana po hijerarhijskom principu, gde veći centri ili centri višeg ranga (A) predstavljaju središte najvećeg heksagona koji je grafički prikaz trgovinskog područja tih centralnih mesta. Centri nižeg ranga su raspoređeni oko centralnih mesta i svaki od tih manjih centara ima svoje trgovinsko područje (mali heksagoni). Između samih centara nižeg ranga postoji, takođe, hijerarhija, u zavisnosti od vrste i ranga funkcija kojima raspolažu (centri B i centri predstavljeni najmanjim krugovima).

Grafik 20. Grafički prikaz Teorije centralnog mesta



Trgovinska područja centara nižeg ranga su manja i različito organizovana u trgovinsko područje centralnog mesta. Ako je pretpostavka teorije da svako centralno mesto ima isti rang (istu privlačnu moć), onda su **moгуća tri tipa odnosa između centara različitog ranga, odnosno tri tipa veze između trgovinskog centra i trgovinskog područja: a) marketing, b) transportni i c) administrativni tip (princip) veze.**

Grafik 21. Razmeštaj naselja prema različitim principima Teorije centralnog mesta



a) marketing princip

b) transportni princip

c) administrativni princip

- a) *marketing princip* ($k=3$). Po ovom principu mreža naselja je organizovana tako da naselje najvišeg ranga (centralno mesto), osim svog trgovinskog područja, obuhvata po trećinu trgovinskih područja prvih niže rangiranih susednih naselja u mreži, koja se inače nalaze u uglovima heksagona - trgovinskog područja centralnog mesta ($k = 1 + 6 \left(\frac{1}{3} \right) = 3$). Međutim, iako je ovim principom minimizovana distanca između potrošača i prodajnog objekta, saobraćajna mreža nije u potpunosti efikasna jer najvažnije saobraćajnice između centralnih mesta ne prolaze kroz mesta nižeg ranga;
- b) *transportni princip* ($k=4$). Predstavlja prvu modifikaciju teorije centralnih mesta koju je dao sam Kristaler, uvodeći transportne troškove kao važan faktor u prostornoj organizaciji naselja. Po ovom principu trgovinsko područje centralnog mesta obuhvata svoje, i po polovinu trgovinskih područja šest susednih nižerangiranih centralnih mesta ($k = 1 + 6 \left(\frac{1}{2} \right) = 4$). U ovom slučaju niže rangirana mesta se nalaze na stranicama heksagona centralnog mesta, a transportna mreža je najefikasnije iskorišćena;
- c) *administrativni princip* ($k=7$). Javlja se u slučajevima kada je snaga centralnog mesta tolika da u potpunosti ovlada trgovinskim područjima susednih nižerangiranih naselja, a u

odnosu na druga centralna mesta ($k = 1+6 = 7$). Ovde je efikasna administracija kontrolni princip uspostavljanja hijerarhijskog odnosa.

Koji od datih principa će biti primenjen zavisi od lokalne ekonomije i njenog razmeštaja u prostoru, transportnih formi i istorijskih prilika, kao i administrativnih okvira. Međutim, iako je Kristaler detaljno objasnio prostorni razmeštaj i hijerarhijske odnose naselja i trgovinskih područja, on nije dao ni jedan indikator veličine tih centara i područja. Zato je **ubrzo usledila druga modifikacija Teorije centralnih mesta koju je dao nemački geograf Alfred Leš (Alfred Loesh 1885 – 1956) u svojoj knjizi „Ekonomika lokacije“**. Osnovna razlike između Lešovog i Kristalorovog tumačenja hijerarhijskog odnosa u sistemu mreže naselja bila je u tome što je Leš smatrao da centri istog ranga ne moraju imati isti skup funkcija, već se kombinacija funkcija može razlikovati od centra do centra, na istom hijerarhijskom nivou. Kristaler je, za razliku od Leševe interpretacije, nedvosmisleno prikazao centralna mesta istog ranga kao naselja sa istim skupom funkcija.

Još jednu značajnu modifikaciju Kristalerove teorije dali su Vilijam Garison (William Lloyd Garrison 1805-1979) i Brajan Beri (Brian Berry 1934)⁵², koji su empirijski dokazali da se Kristalerove postavke mogu primeniti u praksi, odnosno da pravilnost u razmeštaju trgovinskih centara postoji, bez obzira na nejednaku gustinu naseljenosti i nejednaku kupovnu moć. Oni su čak uspostavili određenu hijerarhiju između maloprodajnih objekata shodno njihovoj veličini i asortimanu robe koju nude, odnosno veličini njihovog trgovinskog područja: izolovani prodajni objekat, trgovinski centar susedstva, trgovinski centar opštine, regionalni trgovinski centar, centralna poslovna područja države itd.

Kako je Teorija centralnih mesta koncipirana u vremenu koje se veoma razlikovalo od današnjih uslova poslovanja, to je još sa prvim velikim promenama maloprodajnog okruženja teorija počela da poprima ozbiljne kritike. Najviše joj je zamerano na statičnosti, jer je samo opisivala statična stanja centara, odnosno trgovinskih područja. Ona se uopšte nije bavila faktorima i mehanizmima rasta i razvoja urbanih centara, niti aktivnim odnosom centara u hijerarhijskoj mreži naselja. Zamerke su usledile i zbog dosta rigidnih pretpostavki teorije, jer u stvarnosti takvi uslovi kakve je teorija postavila na početku, nigde ne postoje. Stoga se insistiralo na

⁵² Berry, B., Garrison, W., (1958), *The functional bases of the central place hierarchy*, University of British Columbia, Canada, str. 22.

uključivanju svih ekonomskih ograničenja sa kojima se trgovinska preduzeća suočavaju, kao i zahtevima potrošača.

Ipak, i pored svih ograničenja, teorija je ostala do danas osnova planerske prakse, posebno u Velikoj Britaniji. Kroz nju su definitivno identifikovane veze između procesa urbanizacije i suburbanizacije sa jedne, i procesa maloprodajne koncentracije i decentralizacije sa druge strane. **Ona je i danas ostala široko primenjivana u analizama prostorne organizacije naselja i usluga na regionalnom nivou.** Pokazalo se da, uz određene modifikacije, Teorija centralnih mesta ostaje i dalje bazični okvir na kome se gradi hijerarhijska struktura maloprodaje unutar gradova. Modifikacija samog Berijeovog modela odnosi se, u prvom redu, na kretanje maloprodajnih formata po hijerarhijskoj vertikali. To znači da su, usled već pomenutih promena, najmanji trgovinski centri nestali na račun povećavanja broja velikih trgovinskih centara. Osim toga, zadržale su se lokacije maloprodajnih objekata u trakastim zonama duž glavnih saobraćajnica, dok je značajno povećana struktura maloprodajnih formata kao odgovor na specijalizaciju maloprodaje, ali i jasniju segmentaciju tržišta.

Efekat aglomeracije

Posebno važan koncept regionalnog ekonomskog razvoja, naročito u objašnjenju zašto su neki regioni razvili velike klastere⁵³ određene vrste privredne aktivnosti, je efekat aglomeracije. **Postoji nekoliko karakteristika efekta aglomeracije. Prvo, efekat aglomeracije je na raspolaganju pojedincima i kompanijama u regionima gde je velikima koncentracija stanovništva i privredne aktivnosti. Drugo, još jedan oblik efekata aglomeracije, ekonomija obima, odnosi se na faktore koji omogućavaju velikim organizacijama ili regionima da proizvode dobra i usluga jeftinije od manjih regiona. Treće, efekat aglomeracije manifestuje se kroz mogućnost obezbeđivanja širokog obima aktivnosti pa, samim tim se stvara mogućnost uspostavljanja veza između preduzeća različitih veličina. Četvrto, aglomeracija se odnosi na efekte eksternalije, koje se odnosi na prednost stečenom blizinom**

⁵³ Klaster je grupa srodnih preduzeća ili udruženja proizvođača sirovina kao i nevladinih organizacija i naučnih i obrazovnih institucija koje tako udružene rešavaju zajedničke probleme i, unapređujući poslovanje, postižu uspeh u određenom segmentu delatnosti i natprosečnu konkurentnost i promociju u zemlji i inostranstvu.

raznovrsnih poslovnih i tržišnih mogućnosti, kao rezultat koncentracije ljudi i aktivnosti na određenim lokacijama.⁵⁴

Majer Gaj (Meier Guy 1891-1956) ističe da sa tradicionalni neoklasični model dozvoljava samo jednoj industriji da ima karakteristike ekspanzije proizvodnje, što je dovelo da se prostorne strukture razlikuju u korišćenju zemljišta, u skladu sa tim da li će cene i gustina varirati u skladu sa potrebom za transportom proizvoda i faktora proizvodnje sa jedne lokacije na drugu. Ali, kada druge industrije, dostignu efekat rastućeg obima proizvodnje, ili ako dodamo i lokaciju ili efekte urbanizacije, onda će gore opisano rezultirati dodatno ojačanim efektom. Efekat aglomeracije u jednoj industriji, međutim, dovoljan je za proizvodnu prostornu strukturu i diferencijaciju.⁵⁵

David Staret (David Starrett 1946) je utvrdio da u sistemu sa razvijenom prostornom strukturom, nije moguće postići efekat aglomeracije. Kad god postoje troškovi prevoza u sistemu i svi agenti imaju tržišno orjentisane cene, sve moguće lokacije su nestabilne.⁵⁶

Postojanje efekta aglomeracije će uticati na postojanje još dinamičnijih procesa i stvaranje raznovrsne prostorne strukture u regionima, tako da postojanje aglomeratskog efekta inicira stvaranje teorijske veze između prostorne privredne strukture i dinamike rasta te strukture.

Aglomeracioni efekti igraju važnu ulogu u teorijama regionalnog razvoja i konceptima ekonomskog rasta, naročito za dugoročnu dinamiku, koja, kombinujući tradicionalni neoklasični model rasta sa stohastičkim modelima rasta determiniše situaciju gde jedan region ima skoro sve potrebne proizvode i osiguran rast i razvoj u budućnosti, dok ostali regioni stagniraju. Novije teorije ekonomskog rasta pokazuju da su efekti aglomeracije suštinski značajni za razumevanje funkcionisanja nacionalne ekonomije jer aglomeratski efekat dovodi do razvoja prostorne strukture, u zavisnosti od pravca tzv. efekta „zaključavanja iznutra“ i dugoročnih implikacija na buduće istorijske događaje.⁵⁷

Mnogo radova koji su se bavili fenomenom efekta aglomeracije, u suštini potiču od koncepta industrijskih zona koje je predložio Alfred Maršal (Alfred Marshall 1842–1924)

⁵⁴ Stimson, R., Stough R., Brian R., (2008), *Regional economic development, analysis and strategy*, Second edition, Springer, University of Queensland, str. 27.

⁵⁵ Maier, G., (1998), *History, Spatial structure and regional grow:lesson for making policy*, Springer, New York, str. 111.

⁵⁶ Starett, D., (1978), *Market allocations of local choise in a model with free mobility*, Jurnal of economic theory, New York, str. 21.

⁵⁷ Maier , G., (1998), *History, Spatial structure and regional grow:lesson for making policy*, op. cit., str. 132.

koji ističe koristi od blizine između preduzeća, pri čemu najznačajnije prednosti imaju mala preduzeća .⁵⁸

Ističe se da male kompanije, koristeći veliku fleksibilnost i inovativnost, uspevaju da se tržišno takmiče sa većim konkurentima, da se menjaju shodno uslovima na tržištu i koriste prednosti vertikalne dezintegracije koristeći fenomen *outsorsinga*⁵⁹ što dovodi do reaglomeracije ekonomske aktivnosti i pomeranja ka fleksibilnim modelima proizvodnje i povezivanju sa manjim kompanijama iz tzv. tržišnih niša. To ne znači da će samo mala preduzeća imati koristi od lokalnog tržišta, već i velike firme postižu ekonomiju obima kroz *outsorsing* nekih funkcija kada su tržišta dovoljno velika da podrže nezavisne proizvođače.

Efekat aglomeracije je danas prihvaćen kao bitan element moderne ekonomije i nije moguće razumeti funkcionisanje nacionalne ekonomije bez stvaranja mogućnosti za stvaranje efekta aglomeracije.

38. POJAM REGIONA I KRITERIJUMI REGIONALIZACIJE

Pojam region potiče od latinske reči „regio“ i znači oblast, područje ili teritoriju veće površine. Zbog toga se pod regionom najčešće podrazumeva područje koje se karakteriše sličnošću, definisanim socijalnim, kulturnim, ekonomskim i političkim specifičnostima i stanovnicima koji na tom području ostvaruju svoje zajedničke potrebe, interese i vrednosti Pojmu region posvećuje se mnogo pažnje u savremenoj ekonomskoj, geografskoj i prostorno-planerskoj literaturi.

U ekonomskoj literaturi postoje dva pristupa u definisanju pojma region. Prvi, da je region objektivno postojeći prirodno-socijalno-ekonomski kompleks, kao deo države. Drugi, da je region svaki deo zemljine površine (bez obzira na veličinu), koji je izdvojen subjektivno u cilju izučavanja neke pojave ili rešavanja konkretnih socijalno-ekonomskih problema. Prvi deo je karakterističan za rusku ekonomsku geografiju, a drugi za zapadnu (anglosaksonsku) geografsku školu. Dakle, po prvom shvatanju region je objektivno postojeći deo teritorije, a po drugom to je rezultat heruističkog rada uz pomoć naučnih metoda, tj. proizvod je subjektivnog mišljenja istraživača koji vrši regionalizaciju. **Američki geograf Ričard Hartson smatra da su**

⁵⁸ Feser, E.J, (2001), *Agglomeration, enterprise size and productivity*, Springer, Berlin Heidelberg New York, str.231.

⁵⁹ *Outsorsing* (engl. *Outsourcing*) je prepuštanje dela poslova spoljnom partneru. Kod *outsorsinga* celu funkciju, fazu ili deo poslovnog procesa jednog preduzeća, obavlja drugo preduzeće, koje se specijalizovalo za tu vrstu poslova.

jedino države objektivni regioni, jer imaju jasne granice, a svaka druga regionalizacija je intelektualna tvorevina.

Savremena istraživanja iz oblasti regionalnog razvoja takođe definišu dva pristupa pojma regiona:

Prvi pristup se odnosi na to da region podrazumeva određeni deo ekonomskog kompleksa zemlje, koji se odlikuje geografskim uslovima i prirodno-resursnom specijalizacijom. Ti regioni su relativno zatvoreni u proizvodno-tehnološkom i ekonomskom smislu reči. Drugi pristup pod regionom podrazumeva jedinice administrativne podele zemlje: opštine, grad, okrug.

Aleksandar Kuklinski smatra da su regionalni razvoj i regionalni problemi u dužem vremenskom periodu razmatrani sa materijalnog gledišta. Izgradnja fizičkih objekata kao što su fabrike i infrastruktura, smatrani su najvažnijim faktorom u razvoju datog regiona. **Kuklinski, takođe, razmatra regione kao entitete među kojima vladaju snage konkurencije.** Ovakvoj konstataciji ide u prilog proces tranzicije i privatizacije u post-socijalističkim zemljama, gde konkurencija između regiona u privlačenju atraktivnih investitora dobija svoju potpunu dimenziju.

Ruski ekonomista Alempijev ističe da region predstavlja relativno zaokruženu celinu koja se odlikuje specijalizacijom, strukturom proizvodnih snaga i proizvodnih odnosa, kao i specifičnim unutrašnjim ekonomskim vezama, kao i vezama sa drugim regionima.⁶⁰

Posebnu dimenziju regionalna ideja dobija u kontekstu Evropske unije, gde dobija, ne samo ekonomsku, već i političku dimenziju.

U Deklaraciji o regionalizmu u Evropi, koju je 1996. godine usvojilo preko 300 evropskih regiona, definisan je pojam regiona koji predstavlja izraz političke samobitnosti, koja može imati najrazličitije političke forme, koje odražavaju demokratsku volju svakog regiona da prihvati onu formu političke organizacije koju on preferira.⁶¹ Prema tome, region se može definisati kao teritorija u okviru administrativnih granica koja se karakteriše kompleksnošću, celovitošću, specijalizacijom i upravljivošću. Neposredno sa regionom povezan je i drugi pojam, i to „regionalna podela rada“, tj. specijalizacija regiona u proizvodnji određenih vrsta roba i usluga, kao i njihova razmena.

⁶⁰ Rosić, I., (2003), *Nacionalna makroekonomija- rast, struktura i funkcionisanje*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac, str. 535.

⁶¹http://www.aer.eu/fileadmin/user_upload/PressComm/Publications/DeclarationRegionalism/.dam/110n/ru/DR_RUSSE.pdf

Pri razmatranju osnovnih obeležja ekonomskih regiona, **našu pažnju je posebno privukla definicija akademika Nikole Čobeljića, po kojoj su ekonomski regioni:**

- a) **prostorne komponente nacionalne ekonomije**, i kao takvi poseduju određenu ekonomsku i geografsku zaokruženost i da teritorijalna podela rada i proizvodna specijalizacija čine važnije elemente njihovog nastajanja i razvoja,
- b) **teritorije koje se stvaraju oko jednog ili više industrijskih centara i tako imaju odlučujući uticaj na formiranje regionalnih struktura,**
- c) **veće teritorijalne jedinice**, koje svojim prirodnim i ljudskim izvorima omogućavaju uspešno obrazovanje jačih žarišta privrednog rasta i odgovarajuću nužnu diversifikaciju proizvodnje.⁶²

Takođe, važno je definisati i „ekonomsku zonu“, kao grupu regiona koja se izdvaja po nizu karakteristika (teritorijalnih, prirodno-sirovinskih, geografskih i sl.).

Regionalizacija je aktivnost na izdvajanju i ograničavanju prostornih celina (regiona), prema određenim kriterijumima.

Metode regionalizacije treba da posluže određivanju granica između regiona. Granice mogu biti različite: reljef, klima, vegetacija, proizvodni kapaciteti.

Kod utvrđivanja kriterijuma na osnovu kojih se vrši regionalizacija, postoji više različitih teorijskih mišljenja, koja su se javila u obliku različitih principa:

- a) princip geografske fizionomičnosti,
- b) princip homogenosti,
- c) funkcionalno-gravitacioni princip,
- d) princip prirodnih potencijala,
- e) princip dinamike razvoja regiona i
- f) primenjena regionalizacija.⁶³

Princip geografske fizionomičnosti bazira se na definisanju regiona na osnovu dominantnih geografskih sadržaja. Najčešće se uzimaju dominantni geografski sadržaji (pustinje, šume, planine, nizije) i prema tome se određuju regioni. Fizionomski regioni mogu biti prirodni i kulturni. Kulturni regioni se svode na istorijsko-genetske celine, gde su vidljivi tragovi kulturnih

⁶² Čobeljić, N., (1974), *Privreda Jugoslavije*, knjiga I, Svetlost, Kragujevac, str. 326.

⁶³ <http://www.raris.org/download/regionalizacija/Regionalizam%20-%20novi%20drustveni%20okvir.pdf>

pejzaža u prošlosti u sklopu istorijske celine, ili antropogeografske celine koje su običajne u narodu, dok se prirodni regioni svode na fizičko-geografski princip.

Princip homogenosti izdvaja regione na bazi privredne i etničke homogenosti. Međutim, svet se danas toliko privredno i kulturno prožima i globalizuje, da je teško izdvojiti etničke i civilizacijske regione, izuzev država. Homogeni regioni se mogu izdvojiti na bazi statističkih podataka, na primer prema gustini stanovništva, stepenu ekonomskog razvoja i sl. Razlikuju se regioni na bazi jednog obeležja (GDP po stanovniku, udeo industrije u GDP), ili na bazi više obeležja, pri čemu se mora naći odgovarajući metod kombinovanja i sinteze, koji će omogućiti da se istaknu najvažnije karakteristike izučavane teritorije sa stanovišta cilja istraživanja. Ovaj princip se kombinuje sa administrativno-teritorijalnim principom, koji ima jasne granice i statističku bazu podataka.

Veoma dobar primer primene principa homogenosti u postupku regionalizacije su Sjedinjene Američke Države, gde je izdefinisano 50 saveznih država podeljenih na državna ekonomska područja na bazi pomenutog principa, sa tim da granice tih područja budu povučene na bazi sličnih ekonomskih i socijalnih karakteristika nižih administrativnih jedinica koje sačinjavaju pojedinu saveznu državu.

Funkcionalno-gravitacioni princip, koristi se kod izdvajanja nodalnih⁶⁴ regiona i bazira se na dominantnosti privrednih funkcija i saobraćajnih veza. Nodalni regioni po pravilu se ne poklapaju sa prirodnim celinama kao što su kotline, doline ili planine. Svaka prirodna celina ima specifičan tip privrede i zbog toga se one međusobno dopunjuju. To se najbolje vidi na primeru komplementarnosti brdsko-planinskih i ravničarskih predela. Privredno dopunjavanje i saradnja stanovništva iz različitih prirodnih i privrednih predela vrši se na tržištu, u gradovima, koji su nastali na raskrsnici puteva. Tako su veliki gradovi postali centri funkcionalno-gravitacionih regiona (na primer, Beogradski region, Niški region i sl). Ta sfera predstavljaju sferu uticaja u koje stanovništvo dolazi da bi trgovalo, školovalo se ili zapošljavalo.

Princip prirodnih potencijala bazira se na potencijalnom ili ekološkom načelu. Prirodna sredina nacionalne teritorije čini fizičku osnovu društveno-ekonomskog razvoja. Ona je sastavljena od uzajamno povezanih prirodnih elemenata: litosfere, atmosfere, hidrosfere i biosfere. U ovim elementima sadržani su prirodni uslovi koji su neophodni za život ljudi

⁶⁴ Nodalni region je prostorno-funkcionalna celina koju čini grad sa okolnim područjem uz koje je funkcionalno vezan i sa kojim postoji stalna interakcija izražena u cirkulaciji ljudi, robe i informacija (grad i njegovo gravitacijsko područje).

(svetlost, toplota, voda, vazduh) i prirodni resursi (rude, minerali, drvo) koji su neophodni za proizvodnju. Razmeštaj prirodnih uslova i prirodnih resursa je prostorno neravnomeran, te se mogu izdvojiti regioni prirodnog potencijala (poljoprivredni, rudarski, turistički, šumski). Takva regionalizacija je važna za planiranje privrednog razvoja i ekonomsko geografsku regionalizaciju nacionalne teritorije.

Princip dinamike razvoja regiona svodi se na kriterijum homogenosti, samo što mu se dodaje dinamička komponenta u cilju utvrđivanja pravca razvoja.

Primenjena regionalizacija izdvaja regione za potrebe prostornog planiranja (planerski regioni), trgovine, poslovne politike pojedinih firmi i slično. Na primer, može se izvršiti regionalizacija po pokazatelju obima proizvodnje neke robe ili usluge, po razlici u tražnji i ponudi. Svaka svetski poznata multinacionalna kompanija vrši sopstvenu regionalizaciju u cilju planiranja proizvodnje, prodaje i servisa. Kako se regionalizacija na nivou kompanija smatra poslovnom tajnom, istraživanje sa tog aspekta je otežano.

U Francuskoj postoje tri osnovna principa koji se uzimaju kao osnova za regionalizaciju: princip homogenosti, gustina stanovništva i princip funkcionalno-gravitacioni. Žan Budvij je prvi teoretičar koji je na osnovu ovih principa definisao tri vrste regiona u Francuskoj, i to: homogeni, polarizovani i plan-regioni.

Ni jedan od postojećih principa regionalizacije ne uvažava dinamičan aspekt regionalizacije. Pre svega, mora se početi od dinamičkih karakteristika pojedinih regiona, koji proizilaze iz statičkog posmatranja elemenata strukture, integracionih veza i nosilaca razvoja. Na ovaj način, savremeni prilaz regionalizaciji mora se manje oslanjati na utvrđivanje jednog ili više kvantitativnih kriterijuma, a više na definisanje tipova regiona. Tipologija regiona treba da se zasniva na dinamičkom posmatranju strukture pojedinih regiona, odnosno praćenju regionalnih struktura u procesu razvoja čitave nacionalne ekonomije.

Imajući ovo u vidu poznati američki planer Džon Fridman predložio je sledeću tipologiju regiona:

- **Regioni jezgra (core regions)**, razvijaju se na račun informacione delatnosti (nauka, obrazovanje, kultura, politika), uslužnih grana (trgovina, osiguranje, turizam), a takođe i industrija visokih tehnologija. Regioni jezgra su osnovni izvori informacija u pomenutim sferama delatnosti i utiču na regione svih ostalih tipova.

- **Regioni u usponu (upward transition regions)**, koji se razvijaju uglavnom na račun prenosa na njihovu teritoriju masovne proizvodnje iz regiona jezgra (faktori prenosa mogu biti prirodni resursi, jeftinija radna snaga, povoljniji uslovi investiranja)
- **Koridori razvoja (development regions)**, čiji su glavni izvori razvoja povoljan geografski položaj između regiona jezgra ili između regiona jezgra i regiona u usponu.
- **Regioni novog osvajanja prirodnih resursa (resource-frontier regions)**, ili prirodno-resursni regioni, koji se razvijaju na račun osvajanja novih poljoprivrednih površina, resursa drveta, mineralnih sirovina.
- **Regioni u opadanju (down-transition regions)** ili problemski regioni, u koje se ubrajaju regioni sa iscrpljenim prirodnim resursima, nepovoljnim geografskim položajem, političko-ekonomskom nestabilnošću, visokim troškovima proizvodnje, uključenošću u vojne konflikte i drugim faktorima koji deluju kao barijere ekonomskom razvoju.⁶⁵

Imajući u vidu ovakav pristup i određene dinamičke karakteristike u smislu njihovog postojanja i menjanja, možemo izvršiti podelu regiona na četiri osnovna tipa:

- a) **razvijeni regioni,**
- b) **depresirani regioni,**
- c) **regioni u zaostajanju i**
- d) **nerazvijeni regioni.**

Karakteristika razvijenih regiona ogleda se, ne samo u natprosečnoj visini određenih kvantitativnih ekonomskih veličina, već i u stalnom porastu stope privrednog rasta. Oni su već prošli intenzivnu industrijalizaciju i u okviru ekonomske strukture ovih regiona, dominira tercijalni i kvartarni sektor. Visok stepen koncentracije i specijalizacije proizvodnje omogućuje ovim regionima da u međuregionalnoj razmeni ostvaruju velike koristi od ekonomije obima i spoljnih ekonomija. Zahvaljujući superiornoj proizvodnoj strukturi, razvijeni regioni su u stanju da održavaju punu zaposlenost proizvodnih faktora i adekvatnije slede tokove tehničkog progresa. Fenomen dominacije, toliko naglašen u savremenoj teoriji regionalnog razvoja, upravo je vezan za snagu i uticaj koji vrše razvijeni regioni (na primer Severna Italija i pariska oblast u Francuskoj).

Kod depresiranih regiona imamo takvu situaciju da generičke snage tog regiona, koje su dovele do visokog stepena industrijskog rasta, rasta dohotka i pune zaposlenosti, počinju

⁶⁵<http://www.raris.org/download/regionalizacija/Regionalizam%20-%20novi%20drustveni%20okvir.pdf> ,

da jenjavaju, dovodeći do opadajuće stope rasta i do gubljenja ekonomske vitalnosti. Razvoj tekstilne industrije u Engleskoj je tipičan primer. Možemo reći da je i Valonija u Belgiji, a u okviru nje naročito provincija Liježa primer depresiranog regiona. Visok industrijski razvoj u Valoniji koji se bazirao na uglju i čeliku počeo je da jenjava, a novih generičkih snaga koje bi nastavile dinamiku rastuće stope rasta nije bilo. Detroit i brz razvoj automobilske industrije, je takođe primer depresiranog regiona. Ovi regioni su karakteristični po tome što su se određeni sektori i grane otvorili, ubrzali i ostvarili određeni kumulativni razvoj regiona sa određenom privrednom strukturom, međutim, u momentu iscrpljivanja datih razvojnih mogućnosti, kada dinamika promene strukture iziskuje nove sektore i grane, u tim regionima nije došlo do njihovog formiranja. U takvoj situaciji, kada se nije pojavila nova propulzivna grana, ovi regioni postepeno su gubili vodeću ulogu .

Kod regiona u zaostajanju, radi se o takvoj vrsti regiona koji su prevazišli obeležja nerazvijenih regiona, do određenog stepena razvili svoju ekonomsku strukturu, ali se stalno nalaze u zaostajanju za razvojem razvijenih regiona i nacionalnim prosekom. Prema tome, osnovna karakteristika ovih regiona nije u tome što se ne razvijaju, već u tome što stalno zaostaju i tu razliku ne uspevaju da smanje. **Kod ovih regiona ističu se dva tipa problema: a) relativno nerazvijena struktura i b) nedostatak vodeće grane za čiju bi se proizvodnju region specijalizovao** i koja bi bila u stanju da omogući brži razvoj regiona i ujedno izmeni nerazvijenu strukturu privrede, stvarajući kumulativan proces razvoja na čitavom području.

Nerazvijeni regioni imaju sva obeležja zaostalosti uz karakterističnu strukturu u kojoj je primarni sektor najviše zastupljen. Kod sekundarnog sektora industrija je u začetku, dok je tercijarni sektor veoma nerazvijen. Nerazvijene regione, zbog nepovoljne proizvodne strukture, prate i druga obeležja zaostalosti: niska produktivnost, bruto domaći proizvod po glavi stanovnika, dominantno učešće poljoprivrednog stanovništva u ukupnom stanovništvu itd.

Prethodno obrazloženu tipologiju regiona karakteriše ekonomski karakter i teritorijalna struktura privrede, pa je nužno pojmovno razlikovanje: (a) ekonomskih i (b) administrativno-statističkih regiona.

Ekonomski regioni nastaju nezavisno od volje i ideje nosilaca javne vlasti, autonomnom aktivnošću privrednih subjekata i pod uticajem većih privrednih i kulturnih centara.

Administrativni ili statistički region je institucionalno omeđena teritorija koja nikako ne predstavlja nivo vlasti. Oni nastaju administrativnom podelom državne teritorije sa ciljem

ostvarivanja, kao i analiziranja, ekonomskih i ukupnih društvenih aktivnosti i usmeravanja ka skladnijem i efikasnijem teritorijalnom razvoju i vođenju ekonomske politike. Generalno, administrativna regionalizacija treba da se bazira, pre svega, na ekonomskim kriterijumima, ali se svakako ne mogu zapostaviti ni istorijske, političke, nacionalne i mnoge druge značajne komponente.

U savremenim evropskim procesima integracije pojavio se sasvim nov koncept regiona – tzv. evroregion. Smatra se da je to nov institucionalni fenomen koji je izuzetno popularan širom Evrope. Evroregion se formira u cilju da se unaprede zajednički interesi, kao i životni standard stanovništva.

Evroregion predstavlja dobrovoljnu interesnu asocijaciju, uz poštovanje nacionalnih i međunarodnih zakona, u cilju eliminacije „teritorijalnog izolacionizma“ i stvaranja okvira kulturnog zbližavanja ili rekonstrukcije nekih tvorevina, uz uspostavljanje jedinstvenog jezgra za ekonomski razvoj i ravnotežu između centra i periferije.⁶⁶

Treba napomenuti da evroregion može da znači i interesno udruživanje bez zakonske osnove, ali da to povezivanje predstavlja dobro od zajedničkog interesa. On ne predstavlja novi oblik vlasti na međudržavnom nivou, niti bi trebalo da imaju politički cilj.

U praksi evroregioni se dosta razlikuju po svojim međudržavnim aktivnostima. Neki od njih samo razmenjuju studije, informacije i konsultuju se, dok drugi definišu neke konkretne projekte. Za adekvatno shvatanje i razumevanje evroregiona, neophodno je definisati osnove ili faktore koji utiču na njihovo formiranje i na ciljeve koji se žele postići evroregionalnom saradnjom.

Evroregion je interesna organizacija, a svoje osnove nalazi u: (a) geografskom položaju (geografski aspekti); (b) zajedničkim resursima i potencijalima (privredni i ekonomski aspekti); (c) istorijskim vezama i odnosima (sociološki, kulturni i psihološki aspekti); (d) stanju međudržavnih odnosa (politički aspekt) i (e) međudržavnim i regionalnim projektima (interesni i tehnički aspekt).⁶⁷ Iz ovoga slede i neki ciljevi koji se nastoje postići ovom saradnjom. To su: unapređenje kulturnih veza i veza između obrazovnih i naučnih ustanova, unapređenje i usklađenost privrede, povećanje privlačnosti regiona za potencijalne ulagače, priznavanje različitih kultura i zajednički programi zaštite životne sredine.

⁶⁶ Todorović, M., Tošić, B., Stojanović, B., (2004), *Srbija, evroregioni i evropske integracije*, Geografski institut Jovan Cvijić SANU, Beograd, str. 26.

⁶⁷ Op. cit., str. 31.

S obzirom na to da se evroregioni sastoje iz teritorija dveju ili više država, to upućuje da su strukture evroregiona različite. S tog aspekta mogu se razlikovati: a) evroregioni koji uključuju administrativno-teritorijalne jedinice sličnog nivoa (na primer grad, okrug, region); b) evroregioni koji su sastavljeni od strukture različitog nivoa i različitog statusa i c) savezi gradova i opština ili okruga koje mogu asimilovati strukture evroregionalnog tipa, ali sa postojanjem lokalne vlasti.

Drugu polovinu XX veka obeležili su veoma snažani procesi globalizacije i integracije, kao i procesi regionalizacije. Na području Evrope ovi procesi su materijalizovani, s jedne strane, u Evropskoj uniji, kao najkompletnijoj ekonomskoj i monetarnoj integraciji zemalja članica i, s druge strane, u ekonomski, pravno i institucionalno osnaženom položaju regiona. Naime, na području Evrope osnažen je položaj Evropske unije i regiona, a relativiziran značaj državnih granica i država. U tom kontekstu, pre pristupanja Evropskoj uniji, sve zemlje kandidati za članstvo u Evropskoj uniji, u obavezi su da utvrde odgovarajuće statističke prostorne jedinice, prema klasifikaciji koju primenjuje Evropska unija.

Shodno tome, klasifikacija regiona utvrđuje se prema NUTS metodologiji (Nomenclature des unites territoriales statistiques - NUTS), koja se koristi još od 1988. godine. Njena savremenija verzija usvojena je 2003. godine nakon trogodišnje pripreme od strane Odeljenja za statistiku Evropske unije – EUROSTAT.

Granice NUTS regiona se određuju na osnovu zadataka koji se postavljaju pred statističke jedinice tako da ih one mogu, u zavisnosti od broja stanovnika, ispuniti efikasno i uspešno. Nakon pristupanja Evropskoj uniji, statistička klasifikacija se službeno prihvata kao NUTS regionalizacija zemlje članice.

Cilj statističke NUTS regionalizacije je da se dođe do teritorijalnih jedinica, pogodnih za prikupljanje, obradu i komparaciju statističkih podataka, kao i da se dođe do teritorijalnih jedinica pogodnih, i Evropskoj uniji prihvatljivih, za pružanje pomoći iz fondova, programa i projekata za lokalni i regionalni razvoj.

Sadašnja klasifikacija na teritoriji svake zemlje članice utvrđuje tri osnovna nivoa i to: NUTS 1, NUTS 2 i NUTS 3. Ono što je karakteristično, svaka teritorijalna jedinica NUTS klasifikacije ima specifični kod i naziv, pa teritorijalne jedinice, na istom nivou u jednoj državi, ne mogu biti označene istim nazivom. Ukoliko teritorijalne jedinice u dve ili više država imaju isti naziv, dodaje se oznaka matične države.

Prilikom utvrđivanja NUTS klasifikacije, prvi kriterijum od kog se polazi, jesu postojeće administrativne jedinice. Ukoliko za određeni NUTS nivo ne postoje odgovarajuće administrativne jedinice, tada se NUTS nivo konstituiše spajanjem potrebnog broja manjih teritorijalnih jedinica, pri čemu se uzimaju u obzir i neki drugi relevantni kriterijumi kao što su: istorijske i geopolitičke prilike, geografske, socijalno-ekonomske, kulturne i prirodne okolnosti.

Tabela 7. Standardi za NUTS klasifikaciju regiona

Kategorija	Najmanji broj stanovnika	Najveći broj stanovnika
NUTS 1	3.000.000	7.000.000
NUTS 2	800.000	3.000.000
NUTS 3	150.000	800.000

Izvor: Strategija regionalnog razvoja Republike Srbije 2007-2012.

Da bi se odredilo u koju NUTS kategoriju treba smestiti određenu grupu administrativnih jedinica, primenjuje se standard odgovarajućeg broja stanovnika.

Evropska komisija je utvrdila NUTS klasifikaciju kao osnovni kriterijum za merenje stepena (ne)razvijenosti. Ono što svakako, treba naglasiti je, da NUTS klasifikaciju treba posmatrati kao zajednički imenitelj za prikupljanje, obradu, analizu kvalitetnih, pravovremenih statističkih podataka i informacija, koji se prikupljaju na nivou regiona, sa skupom karakteristika koje ga čine specifičnim, a sve u cilju dobijanja objektivne slike razvijenosti jednog regiona.

Kada govorimo o regionima, neophodno je istaći i njihove najvažnije funkcije, odnosno efekte i ciljeve koji se njima žele postići.

Funkcije regiona koje se u literaturi, najčešće navode su sledeće: a) tehnička funkcija, b) integrativna funkcija, c) funkcija demokratizacije i d) kooperativna funkcija.⁶⁸

Kada analiziramo tehničku funkciju, reč je o tome da se današnje države sastoje od velikog broja stanovnika i prostrane teritorije. Iz tog razloga, neophodno je da postoji tehnička organizacija kako bi ekonomska politika mogla da funkcioniše i da bude sprovedena na celoj teritoriji date države. Ovu, tehničku, funkciju može da ima samo region. Pored regiona postoje i druge solucije kao što su: federalizam, dekoncentracija i različiti aspekti decentralizacije.

Regioni ne izazivaju dezintegraciju društva, niti bilo šta tome slično. Regioni, u stvari, čuvaju različitost i omogućavaju harmonizaciju razlika, s obzirom na to da su regioni teritorije sa

⁶⁸ Popović, D., (2002), *European regionalism, A Challenge to New Democracies*, Institut du Federalisme Fribourg Auisse, Munich, str. 109.

zajedničkim osobinama ukorenjenim u istoriji, u ekonomskom životu ili u geografskoj konfiguraciji zemlje obavljajući time integrativnu funkciju.

Region ima veoma značajnu ulogu u povećanju demokratičnosti. Naime, region omogućava veću participaciju građana i to zahvaljujući transferu vlasti na niže nivoe. Teritorijalna distribucija vlasti je vrlo važan element današnjih konstitucionalnih demokratija i region predstavlja jedan od mehanizama da se ta distribucija izvrši.

Što se tiče četvrte (kooperativne) funkcije, na ovom polju su u Evropskoj Uniji, već postignuti značajni rezultati. Regioni treba da saraduju međusobno i da se udružuju, kad god za to postoji interes. Ovo može da se nazove horizontalnim aspektom regionalizma i pojavljuje se u dva različita oblika. Jedan je saradnja među regionima unutar države, a drugi je saradnja regiona iz različitih država.

39. VRSTE I POKAZATELJI STEPENA RAZVIJENOSTI REGIONA

Preduzimanje mera za razvoj pojedinih regiona, u cilju prevazilaženja regionalnih razlika, nije moguće bez utvrđivanja nivoa razvijenosti svakog pojedinačnog regiona.

Globalno posmatrano, **to je moguće uraditi, uz korišćenje odgovarajućih pokazatelja, na dva načina:**

- 1. utvrditi razvijenost svakog regiona, u odnosu na druge regione i zemlju kao celinu, za isti vremenski period i**
- 2. posmatrati razvijenost svakog pojedinačnog regiona u dva različita vremenska perioda (na primer, na početku razvoja i u nekoj višoj fazi).**

U praksi su ova dva načina komplementarna i primenjuju se istovremeno.

Što se tiče pokazatelja kojim se utvrđuje nivo razvijenosti regiona njih ima više i možemo ih podeliti na: a) osnovne i b) dopunske pokazatelje.

U osnovne pokazatelje ubrajamo: bruto domaći proizvod po glavi stanovnika (per capita); strukturu privrede; ekonomsku strukturu stanovništva (odnos poljoprivrednog i nepoljoprivrednog stanovništva); procenat zaposlenih u radno sposobnom stanovništvu; procenat pismenih u odnosu na stanovništvo iznad 10 godina; osnovna sredstva po aktivnom stanovniku; broj zaposlenih u industriji na 1000 stanovnika; nivo opšte produktivnosti (bruto domaći proizvod po privredno aktivnom stanovniku).

U dopunske pokazatelje spadaju oni koji se odnose na razvijenost infrastrukture i pokazatelje ličnog i opšteg standarda, a to su: broj telefona na 1000 stanovnika; broj radio i TV aparata na 1000 stanovnika; broj automobila na 1000 stanovnika; promet trgovine na malo po stanovniku; broj lekara na 1000 stanovnika; srednje trajanje života u određenom regionu.

Pored toga što pojedini pokazatelji i sami izuzetno mnogo govore o nivou razvijenosti nekog regiona, ipak je potrebno da se uzme veći broj pokazatelja i na taj način sagledaju karakteristike svakog regiona.⁶⁹

Uzimanje većeg broja pokazatelja i njihovo kvantificiranje omogućava da se za svaki region sagleda rang razvijenosti odnosno odstupanje naviše ili naniže, od određene crte tačne ili prosečne vrednosti stepena razvijenosti zemlje kao celine.

Značajan doprinos, u sagledavanju nivoa razvijenosti regiona, dao je Frederik koji je razradio postupak „preslikavanja strategijskog cilja u pokazatelje“.⁷⁰

Po tom postupku svaki regionalni razvoj, kao strategijski cilj, sastoji se od pet dimenzija, a svaka dimenzija iz grupe indikatora.

Tabela 8. Preslikavanje strategijskog cilja u merne instrumente

STRATEGIJSKI CILJ	DIMENZIJE	INDIKATORI	SKALA MERNIH INSTRUMENATA
RAVNOMERNI REGIONALNI RAZVOJ	Ekonomija (D1)	U1 U2 U3 U4 U5 U6	C1
	Obrazovanje (D2)	U7 U8	C2
	Demografija (D3)	U9 U10	C3
	Infrastruktura (D4)	U11 U12	C4
	Ekologija (D5)	U13	C5

⁶⁹ Bazler - Madžar, M., Bogdanović, I., (1987), *Klasifikacija republika i pokrajina prema stepenu i strukturi razvijenosti*, Institut za ekonomiku industrije, Beograd, str. 286.

⁷⁰ Friedrichs, J., (1975), *Methoden empirischen Forschung*, IFO Institute, Munchen, str. 84

Operacionalizacijom strategijskog cilja u merne instrumente može se doći do sledećih regionalnih dimenzija: a) nivo razvijenosti (U1, U2, U5, U6), b) stepen ugroženosti (U3, U4, U7, U8) i c) razvojne mogućnosti (U9, U10, U11, U12, U13).

Primenom ove metodologije dobija se zaokružena slika nivoa razvijenosti i mogućnosti budućeg razvoja za svaki region. Vrednosti svakog od 13 indikatora kreću se od 0 do 1, pri čemu vrednosti bliže 1 pokazuju veću razvijenost i razvojni potencijal od vrednosti koje su bliže 0. Te će se razlike uočiti kada budemo posmatrali konkretne podatke o stanju razvijenosti regiona Srbije (sagledavajući okruge i opštine).

40. OSNOVNA OBELEŽJA NEZAPOSLENOSTI

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

Zaposlenost je jedno od onih makrostrukturalnih obeležja koja imaju direktan i presudan uticaj na život većine stanovnika neke zemlje. No, biti zaposlen, ne znači samo imati osiguranu egzistenciju, nego i socijalni status usled konteksta zaposlenosti te pristup društvenim mrežama i informacijama na radnom mestu. Zato će i svaka promena u strukturi zaposlenosti izazvati i značajne posledice na individualnom nivou.

Nezaposlenost je stanje u kojemu se deo radno sposobnih članova društva ne može zaposliti primereno svojim sposobnostima i kvalifikacijama, uz uobičajenu platu. U nezaposlene se ubrajaju i svi članovi društva koji su delimično zaposleni, ali njihova radna snaga nije u punoj meri iskorišćena, ne rade puno radno vreme i nemaju primanja dovoljna za normalno izdržavanje.

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

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

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

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

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

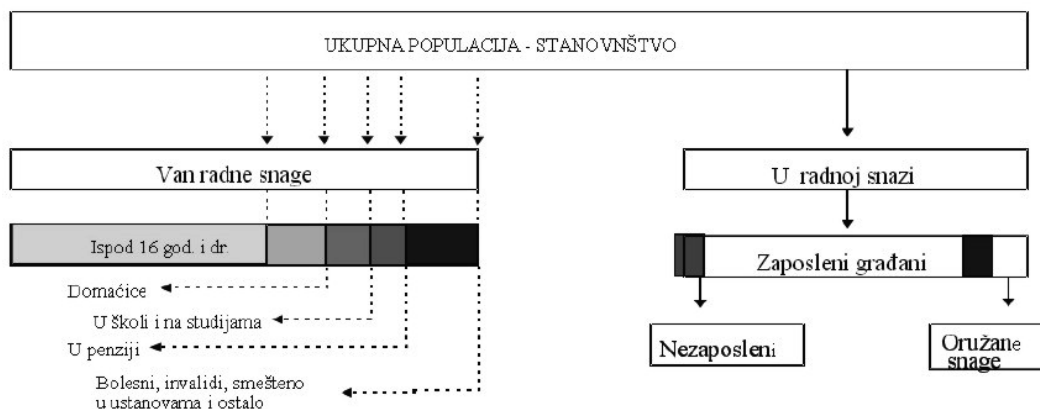
$$\text{Stopa nezaposlenosti} = \frac{\text{broj nezaposlenih}}{\text{radna snaga}} \times 100$$

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

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

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

Slika 9. Potencijalna radna snaga



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

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

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

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

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

- gubitak dohotka koji ide s nezaposlenošću,
- strah da će gubitak posla imati negativnih posledica na nalaženje novog posla, na uspon u karijeri, kontakte ili na obučavanje i usavršavanje na poslu,
- nezaposlenost nosi sa sobom znatne psihološke i emotivne posledice po radnike i članove njihovih porodica, koje se dalje ispoljavaju u povećanju učestalosti kriminala, mentalnih oboljenja, samoubistava i razvoda.

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

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

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

FRIKCIONA NEZAPOSLENOST

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

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

- ***frikciona nezaposlenost pogađa relativno veliki broj ljudi svih demografskih grupa, i svih područja jedne zemlje;***

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

Ono što još treba napomenuti kao dobru stranu frikcionne nezaposlenosti, jeste činjenica da period potrage za poslom pruža mogućnost otkrivanja koji se sve poslovi nude, koje se sposobnosti zahtevaju i na koji način su plaćene. Prema tome, osobe koje provedu dobar deo vremena u potrazi za poslom učestvuju u berzi rada i mogu imati obostranu korist, kao pojedinačni učesnici i za povećanje ekonomskog rasta privrede.

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

SEZONSKA NEZAPOSLENOST

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

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

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

STRUKTURNA NEZAPOSLENOST

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

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

- **strukturalna nezaposlenost se obično javlja među pojedinim grupama aktivnog stanovništva koje nedovoljno pogađaju tehnološke promene** (pad glavnih industrija ili otvaranje radnih mesta u drugim netradicionalnim delovima zemlje),
- **strukturalna nezaposlenost teži da bude trajnijeg karaktera.** Za radnike koji su izgubili posao zbog uvođenja nove tehnologije ili usled zatvaranja zastarelih postrojenja, male su mogućnosti za zapošljavanje u istoj struci na lokalnom području, tako da njihova nezaposlenost može trajati mesecima ili, pak, godinama. Jedno od rešenja je vladina intervencija ili pomoć radi organizovanja i realizacije programa za prekvalifikaciju. Drugo rešenje je podsticaj geografske mobilnosti nezaposlenih radnika van lokalnog područja. Treća mogućnost vlade je da ponudi bivšim poslodavcima, koji su otpustili radnike, da otvaraju nova radna mesta iz neke uslužne delatnosti za radnike koji su izgubili zaposlenje.

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

CIKLIČNA NEZAPOSLENOST

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

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

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

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

41. OSNOVNA OBELEŽJA INFLACIJE

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

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

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

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

a) inflacija se odnosi na rast opšteg nivoa cena;

b) inflacija postoji kada je rast cena nepovratan.

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

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

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

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

Veoma bogata literatura iz oblasti inflacije klasifikuje sve pojavne oblike inflacije u četiri osnovna tipa po njihovim uzrocima:

a) inflacija je posledica viška tražnje u kome je suviše mnogo novca i suviše malo roba,

- b) inflacija je pad vrednosti novca meren rastom deviznog kursa,
- c) inflacija je prekomerni rast količine novca u opticaju i
- d) inflacija je neanticipirani rast cena kao posledica šokova (na strani ponude i tražnje).

Metodološki se inflacija meri preko sledećih vrsta agregatnih indeksa:

a) indeksa cena roba i usluga na malo;

b) indeksa proizvođačkih cena i usluga;

c) indeksa troškova života;

d) implicitnog deflatora društvenog proizvoda

Indeks cena je ponderisani prosek cena određenog broja roba i usluga. Pri izradi indeksa cena, ekonomisti ponderišu pojedinačne cene ekonomskom važnošću svake robe. Najvažniji indeksi cena su indeks potrošačkih i proizvođačkih cena, kao i deflator GDP-a.

Indeksi potrošačkih cena. Najčešća mera inflacije je indeks potrošačkih cena (consumer price index - CPI). On meri troškove tržišne korpe potrošačkih roba i usluga, uključujući cene hrane, odeće, stanovanja, goriva, saobraćaja, zdravstvene zaštite i ostalih roba i usluga koje se koriste u svakodnevnom životu. Indeks cena izrađuje se ponderisanjem svake cene u skladu sa važnošću svake pojedinačne robe. Kod potrošačkih cena, svakoj se stavki daje neki fiksni ponder proporcionalan njenoj relativnoj važnosti u budžetima izdataka potrošača.⁷¹

Indeks proizvođačkih cena. Ovaj indeks egzistira od 1890. godine i najstarija je stalna statistička serija koja se objavljuje, obično od strane vlada pojedinačnih zemalja. On meri nivo cena u veleprodaji i proizvođačkoj fazi. Bazira se na cenama približno 3400 roba uključujući cene grane, proizvoda prerađivačke industrije, rudarstva i sl. Fiksni ponderi su neto prodaje pojedine robe. Ovi indeksi se najviše upotrebljavaju na nivou preduzeća.

Deflator bruto domaćeg proizvoda predstavlja odnos nominalnog GDP-a prema realnom GDP-u, pa se može tumačiti kao cena svih komponenti GDP-a (potrošnje, investicija, državne potrošnje i neto izvoza), a ne samo jednog sektora. Ovaj indeks je sa promenljivim ponderom, koji ponderiše cene količinama za tekući kvartal.

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

Stopa inflacije je stopa promene opšteg nivoa cena i iskazuje se na sledeći način:

⁷¹ Jednak, J., (2004), *Osnovi ekonomije*,. Beogradska poslovna škola, Beograd, str. 268.

$$\text{inflaciona stopa} = \frac{\text{nivo cena (godina t)} - \text{nivo cena (godina t-1)}}{\text{nivo cena (godina t-1)}} \times 100$$

Nivo cena merimo kao ponderisani prosek za robe i usluge u jednoj nacionalnoj ekonomiji. U praksi, ukupni nivo cena merimo izradom indeksa cena koji predstavljaju proseke potrošačkih i proizvođačkih cena (CPI - Consumer Price Index).

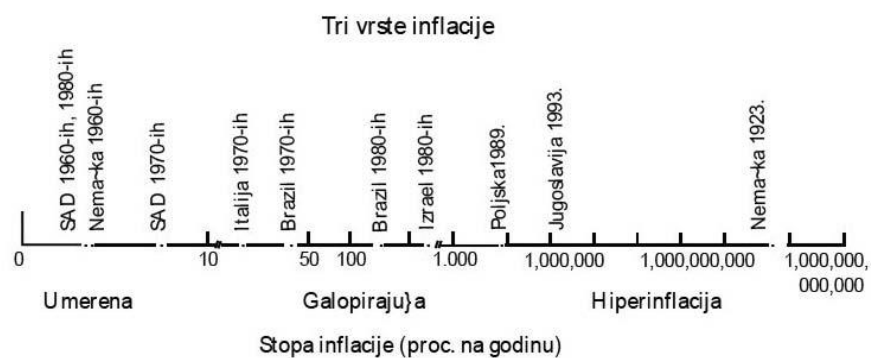
Deflacija predstavlja suprotnu pojavu od inflacije. Deflacija se odražava kao opšti pad nivoa cena. One su retke pojave povezane sa krizama.

Dezinflacija je smanjivanje stope inflacije. Razdoblje dezinflacije u Srbiji, na primer, bilo je početkom 1993. godine, kada je visoka stopa inflacije, koja je beležila bilionski nivo, smanjena uz pomoć restriktivne monetarne politike i ostalih instrumenata ekonomske politike.

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

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

Slika 10. Umerena, galopirajuća i hiperinflacija



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

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

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

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

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

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

Prvo, realna potraživanja za novcem drastično opadaju. Ljudi novac odbacuju poput vrućeg krompira, pre nego što ih opeče gubitak vrednosti novca.

Drugo, relativno stabilne cene postaju izrazito nestabilne. U normalnim uslovima zarade pojedinaca menjaju se nekoliko procenata, a u toku 1923. godine nemačke realne zarade menjale su se u proseku za jednu trećinu za mesec dana. Ovakav rast cena i zarada prouzrokuje najveće troškove inflacije.

Inflacija iskrivljuje relativne cene i smanjuje ekonomsku efikasnost. Težina inflacije meri se i time da li je ona bila očekivana ili nije. U tom smislu razlikujemo: uravnoteženu, neuravnoteženu i nepredviđenu inflaciju.⁷²

Uravnotežena (anticipirana) inflacija podrazumeva godišnji rast cena od 10%. Promena cena nikog ne iznenađuje. Sve se povećava za 10% (hrana, odeća, obuća, zarade, kamate - korigovanje za inflaciju). U ovoj situaciji gotovo niko ne bi bio zabrinut. Efikasnost upotrebe resursa i veličine GDP-a ostale bi nepromenjene veličine. Jednostavno rečeno, troškovi rastu za

⁷² Samuelson, P., Nordhaus, W., (1995), *Economics*, McGraw Hill, str. 594-598.

10%, ali i dohodak za 10%. Nema ni zarade ni gubitka. Ljudi se prilagođavaju cenama, pa otuda naziv uravnotežena ili anticipirana inflacija.

Neuravnotežena inflacija, pogađa relativne cene, troškove i poreska opterećenja. Na primer, imamo neefikasnost kao posledicu neuravnotežene inflacije kada se cene neprilagođavaju inflacionim trendovima, kao što je slučaj sa novcem i porezom. Novac je gotovina koja donosi nominalnu nultu kamatu. Ako stopa inflacije poraste 10%, na godinu dana, tada realna kamata na novac pada od 0 na -10%.

Negativna kamata na gotovinu ili druge vrste novca uslovljava neefikasnost. Ljudi jednostavno izbegavaju ulaganje novca u banke ili u hartije od vrednosti, a preduzeća uspostavljaju razrađene šeme u korišćenju resursa.

Kod poreza je drugačije, jer ljudi plaćaju više poreze kako im dohodak raste. Inflacija automatski povećava poreske stope i pomaže državi da ubere više poreza bez donošenja posebnog zakona. Da bi se ovo sprečilo neke države su uvele indeksiranje poreza.

Nepredviđena (neočekivana) inflacija podrazumeva velika iznenađenja. Ona ima značajno delovanje na raspodelu dohotka i bogatstva. Neočekivani skok cena neke će osiromašiti, a druge obogatiti, a malo uticati na efikasnost poslovanja. Efekti nepredviđene inflacije izazivaju socijalne probleme.

Jedan od najznačajnijih pravaca u ekonomiji - Monetarizam, na čelu sa Miltonom Fridmanom, ističe da je inflacija uvek i svuda monetarni fenomen. Naime, porast ponude novca povećava agregatnu tražnju, a preko nje i opšti nivo cena. Do porasta cena može doći i iz drugih razloga, ali ako država na takav porast cena odgovori štampanjem novca, doći će do ubrzanja inflacije.

Do inflacije troškova dolazi usled porasta cena inputa u proizvodnji roba i usluga. Očigledan primer ovakvog tipa inflacije u svetskim relacijama predstavljaju Prvi i Drugi naftni šok, koji su 1973. i 1979. godine uslovlili rast cena u tržišnim ekonomijama.

Često se u razvijenim tržišnim ekonomijama odgovornost za rast cena prebacuje na sindikate koji svojim neumerenim zahtevima uslovljavaju brži rast plata od produktivnosti rada. Sindikati uspevaju da izdejtvuju porast plata i u uslovima visoke nezaposlenosti, što mnoge radnike ostavlja bez posla. Na taj način dolazi do porasta troškova i cena u uslovima visoke nezaposlenosti i nedovoljnog korišćenja resursa.

Inflacija troškova je posledica rasta troškova u periodu visoke nezaposlenosti i nedovoljne iskorišćenosti resursa.

U stvarnom životu veoma je teško odvojiti jedan tip inflacije od drugog. Po pravilu, oni su međusobno povezani i isprepletani.

42. EFEKTI I POSLEDICE DELOVANJA INFLACIJE NA NACIONALNU EKONOMIJU

U savremenoj ekonomskoj teoriji, osim obimne literature u kojoj su objašnjeni uzroci nastanka inflacije, egzistiraju i pokušaji da se objasne efekti i posledice monetarnog fenomena inflacije. Jedan od efekata inflacije jeste da generalno inflatorno okruženje obeshrabruje spuštanje cena roba i usluga, i posebno nadoknade za radnu snagu, tako da postaje lakše prilagođavanje relativnih nivoa cena.

Cene mnogih proizvoda imaju po svojoj prirodi tendenciju da rastu vremenom, tako da naponi da se monetarnom ili drugom 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 taj način, iz ove perspektive, inflacija predstavlja neizvesnost u pogledu vrednosti novca u budućnosti. Posledice delovanja inflacije teoretičari monetarizma posmatraju kroz njihovo direktno i indirektno delovanje u pozitivnom i negativnom smislu.

S tim u vezi, sve posledice delovanja inflacije mogu se podeliti u dve osnovne grupe:

- a) **direktne posledice i**
- b) **indirektne posledice.**

Direktne i indirektne posledice mogu se dalje podeliti na pozitivne i negativne posledice delovanja inflacije na funkcionisanje nacionalne ekonomije.

Postoje određeni direktni pozitivni oblici delovanja inflacije na nacionalnu ekonomiju:

Podsticaj stopi rasta i proizvodnje. Ovakav stav očito vodi u politiku deficitnog finansiranja razvoja. Porast novčane mase iznad optimalne može povoljno delovati na aktiviranje nezaposlenih kapaciteta i radne snage, što je već poznat stav o delovanju bruto inflacije.⁷³ Međutim, savremeni razvoj nacionalne ekonomije je pokazao da se pozitivni efekti inflacije kroz rast mase novca u opticaju precenjuju, jer je verovatnije da će dodatna emisija novca, i blaga

⁷³ Kragulj, D., (2009), *Ekonomija: Uvod u makroekonomsku i mikroekonomsku analizu*, CIP, Beograd, str. 112.

inflacija nastala iz tog osnova, pre prouzrokovati rast cena nego što će dovesti do aktiviranja nezaposlenih kapaciteta i radne snage.

Stvaranje novca prostim štampanjem i ubacivanjem u promet predstavlja jednu operaciju koja može trenutno da postigne neko podsticajno delovanje, ali je nemoguće da posluži kao trajan metod ubrzanja privrednog razvoja.

Stimulisanje investicija je druga pozitivna posledica, u uslovima kada su investicije niske i kada preti opasnost od pojave recesije i krize. U uslovima inflacije, svaka investicija izgleda rentabilna, posebno se to odnosi na investicije koje se pokrivaju kreditima banke, jer kamata retko kada pokriva stopu inflacije i najčešće je negativna. Svaki ulazak u dug se isplati, jer se realno daleko manje vraća, posebno kad se radi o dugim rokovima vraćanja zajmova.

Stimulisanje potrošnje je jedan od vrlo uočljivih delovanja inflacije, jer se u uslovima viših stopa inflacije ne isplati štedeti. Potrošnja postaje primamljiva kategorija. Čak i neracionalni oblici potrošnje postaju veoma zastupljeni, što govori o begu novca u realna dobra. Time se u inflaciji gubi ona poznata veza i stimulatивно delovanje potrošnje na proizvodnju, posebno kada se potrošnja orijentiše na luksuznu robu, uvoznju robu, nekretnine, izgradnju objekata, kupovinu zemljišta, kupovinu deviza i sl.

Postoje i brojni negativni oblici delovanja inflacije.

Inflacija dovodi do opadanja kupovne snage novca u zemlji (unutrašnja vrednost novca).

Pad kupovne snage domaćeg novca dovodi do obaranja deviznog kursa i intervalutarne vrednosti novca.

Smanjenje izvoza i porast uvoza su rezultat naglog bujanja domaće novčane tražnje i rasta cena u odnosu na svetsko tržište, što dovodi do padanja konkurentske sposobnosti na inostranim tržištima.

Inflacijom naduvena novčana tražnja dovodi do rasta cena, ali se on različito odražava na pojedine vrste proizvoda, grana ili oblasti, u zavisnosti od karaktera primarnog faktora inflacije.

Finansijske kalkulacije, planiranje i poslovanje privrednih subjekata su otežani i gube svoju realnu osnovu, pretvarajući se u oblik prostog nagađanja.

Izražena je poslovna nesigurnost, u kojoj su dugoročni ciljevi razvoja potisnuti u drugi plan. Kratkoročni razvojni ciljevi i interesi izbijaju svom snagom u prvi plan.

Porast cena pogoduje neekonomičnom poslovanju. Uz pomoć kredita „rešavaju” se svi problemi koji bi se morali stvarno rešavati boljom i racionalnijom proizvodnjom, većom produktivnošću rada i sl.

Inflacija nepovoljno deluje na primenu principa raspodele prema radu i rezultatima rada, jer rastu tendencije povećavanja dohotka kroz „nabijanje” cena preko tržišta, na teret potrošača i poslovnih partnera, umesto da se porast dohotka traži u oblasti porasta produktivnosti rada.

Porast brzine opticanja jednim je delom posledica sve većeg **nepoverenja u domaći no-vac,** očekivanja budućeg rasta cena, porasta sklonosti potrošnji i sl.

Tražnja za potrošačkim kreditima raste većom brzinom nego što bi bilo da nije inflacije, dok se realizuju robe koje bi u normalnim uslovima (bez inflacije), završile na zalihama.

Osim potpunog gubljenja poverenja u nacionalnu valutu, inflacija dovodi i do pokretanja psiholoških faktora inflacije, koji poprimaju sve veću ulogu, produbljujući inflacioni poremećaj.

Konačni gubici celokupne nacionalne ekonomije u inflaciji daleko su veći od koristi koju ona može da pruži u pogledu stimulacije stopa rasta, povećane zaposlenosti i stvaranja povoljne poslovne klime.

Indirektne posledice delovanja inflacije javljaju se kroz brojne efekte u raspodeli i preraspodeli bruto domaćeg proizvoda, u kojoj jedni bez krivice gube, a drugi bez svoje zasluge dobijaju. U inflaciji gube svi nosioci stalnih dohodaka - službenici, penzioneri, uživaoci renti, ulagači na štednju, stipendisti i dr., čija nominalna primanja zaostaju za porastom cena, tako da realni dohoci tih kategorija opadaju.

U preraspodeli dohodaka obično dobijaju industrijalci i trgovački kapitalisti, jer su u mogućnosti da brzo povećavaju svoje cene, s obzirom da je tražnja visoka i da je moguće po visokim cenama izvršiti realizaciju svih roba i usluga. Cene roba rastu brže od porasta troškova proizvodnje, tako da se ostvaruje izvestan oligopol, nezavisno od troškova proizvodnje, što se javlja i kao jedan od značajnih faktora savremene inflacije.

Socijalne posledice inflacije su ipak, najteže, jer pogađaju one koje treba da štiti, a štite one kojima zaštita nije potrebna.

Na kraju je potrebno konstatovati da je moguće da jedna blaga i kratkotrajna inflacija stimulatивно deluje na privredni razvoj u celini, posebno u uslovima kada postoje neuposleni ili nedovoljno uposleni kapaciteti i nezaposlena radna snaga. Međutim, danas je veoma teško

održavati inflaciju u granicama tolerantne i blage inflacije i sprečavati njen kumulativni tok, odnosno pretvaranje inflacione presije u otvorenu inflaciju (nastanak inflacione spirale). U slučaju razvoja inflacije, kada ona uzme maha, nepovoljne posledice su redovno teže i bolnije od eventualne koristi koju ona može da pruži na planu razvoja nacionalne ekonomije.

43. POJAM I KLASIFIKACIJA JAVNOG DUGA

Javni dug ili državni dug predstavlja ukupnu zaduženost države koju ona beleži prema svojim domaćim ili inostanim poveriocima u određenom vremenskom periodu. Za razliku od javnog duga budžetski deficit, pak, predstavlja višak državnih rashoda nad državnim prihodima u određenom periodu. Prema tome, budžetski deficit je tok varijabla, a javni dug je fond, odnosno stanje zaduženosti države u jednom trenutku. Javni dug, zapravo predstavlja kumulirani budžetski deficit, jer država povećava javni dug kada njen budžet beleži deficit. Budžetski suficit, s druge strane, smanjuje javni dug.⁷⁴

Javni dug je oblik zaduženja koji ostvaruje država, ili drugi javno-pravni organ, zbog postizanja određenih ciljeva, odnosno zbog pokrića rashoda, bilo kod emisije ustanove, bilo kod nosilaca dohotka (ili u inostranstvu). Javni dug predstavlja skup različitih oblika zajmova koje obično pravi država u svrhu ostvarivanja određenih budžetskih ciljeva. U poslednje vreme javni dug se redovno javlja kao izvor u javnim finansijama, ali ne više radi uravnoteženja javnih finansija, kao u Klasičnoj teoriji, već kao vrlo pogodan i efikasan instrument ekonomske politike.

U finansijskoj teoriji pravi se razlika između javnog duga i javnog zajma.

Javni zajam predstavlja zaduženje države po osnovu ugovora o javnom zajmu. Javni dug je širi pojam i obuhvata svako zaduženje države po osnovu ugovora o zajmu kod pravnih fizičkih lica, kao i sve obaveze države po drugim osnovama.⁷⁵

Javni zajam najčešće nastaje u posebnim uslovima kada su državi odmah, ili u kratkom roku potrebna sredstva za određene najčešće vanredne rashode, koje ne može da osigura redovnim prihodima. Javni zajam je metod kojim se to postiže. Raspisujući javni zajam, u odnosu na nosioce dohotka u zemlji ili uzimanjem zajmova u inostranstvu, država dolazi do potrebnih sredstava. Javni zajam država vraća postepeno, u dužem periodu vremena, obično kroz anuitete

⁷⁴ Đurović-Todorović, J., Jovanović, M., Krstić, B., (2007), *Monetarni i fiskalni menadžment*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu, Niš, str.479.

⁷⁵ Op., cit., str. 456.

(otplate i kamate), koristeći pri tome svoje redovne prihode. Javni dug je javni prihod u momentu kada se obezbedi, a javni rashod kada se plaća. Pošto se plaća (vraća se glavnicu sa kamatom) iz poreza on je u stvari prikriveni porez, odnosno dažbinski prihod.

Javni dug obuhvata ukupna dugovanja države po svim pravnim osnovama tj. svako zaduženje države kako po osnovu ugovora o zajmu kod pravnih ili fizičkih lica, tako i sve obaveze države po drugim osnovama: zakonskim, ugovornim, sudskim (na primer dugovanje naknade za državne nabavke, za plate državnih činovnika, za eksproprijaciju imovine, naknade ratne i druge štete, naknade po osnovu sudskih presuda i dr.).

Situacije u kojima se država može naći u vezi sa javnim finansiranjem i njeni motivi da se zadužuje mogu biti različiti. Država se zadužuje kada mora da poveća javne potrebe, a ne može da poveća fiskalnu presiju ili kada želi ili mora da smanji fiskalnu presiju a ne može da smanji javne rashode. Država može da se zaduži i iz transakcionih motiva, kratkoročno, da premosti nastali manjak, kada dolazi do vremenskog nepodudaranja između priticanja prihoda i dospeća obaveza države da podmiri svoje rashode. To je situacija kada dođe do zastoja u prilivu prihoda, na primer zbog sezonskih oscilacija, što utiče na usporavanje javnih prihoda i nelikvidnost budžeta koja se prevazilazi (ako za te svrhe nema dovoljno sredstava u budžetskoj rezervi) kratkoročnim sredstvima koji se obezbeđuju na tržištu novca i kratkoročnih hartija od vrednosti. Osim navedenih razlika u širini pojma javnog duga i javnog zajma, treba imati u vidu i činjenicu da se pod javnim dugom obično podrazumeva skup zajmova koje je emitovala država radi postizanja budžetskih ciljeva. Pri tome, javni zajam predstavlja samo metod kojim se to postiže. Sledstveno tome proizlazi da se javni zajmovi i ne mogu smatrati pravim javnim prihodom kao što su porezi, takse i prihodi od državnih preduzeća.

Javni dug nastaje kada javni prihodi ne mogu da pokriju sve planirane javne rashode ili kada nije uskladen dinamička prikupljanja javnih prihoda sa dinamikom realizacije javnih rashoda. Kada postoji navedeni nesklad, država ima nekoliko mogućnosti:

- a) **da poveća fiskalno opterećenje,**
- b) **da poveća stepen naplativosti javnih prihoda,**
- c) **da smanji rashode do nivoa prihoda i**
- d) **da obezbedi sredstva iz drugih izvora.⁷⁶**

⁷⁶ Beslač, M., (2011), *Fiskalna ekonomija*, Visoka škola za poslovnu ekonomiju i preduzetništvo, Beograd, str. 153.

Povećanje fiskalnog opterećenja po bilo kojoj formi je uvek neprijatno za vlade jer se izbori najčešće dobijaju na temelju obećanja da će se smanjiti fiskalna davanja. Zbog toga nosioci ekonomske politike pribegavaju oprobanom triku tako da pod formom fiskalne reforme povećavaju fiskalno opterećenje.

Nosiocima ekonomske politike uvek ostaju mogućnosti da preduzimaju mere u cilju povećanja stepena naplate javnih prihoda jer je poznato da je 100% naplata javnih prihoda gotovo nikad nije moguća.

Što se tiče obezbeđivanja sredstava iz drugih izvora, sa stanovišta nosilaca ekonomske politike i očuvanja njenih predizbornih obećanja najjednostavnije je zadužiti se. Dakle finansiranje javne potrošnje, na bilo kom nivou javne vlasti, putem zaduživanja, predstavlja deficitarno finansiranje.

Osnovne karakteristike javnog duga su:

- a) **javni dug predstavlja finansijski instrument koji u sebi uključuje i elemente prihoda i elemente rashoda,**
- b) **javni dug karakteriše njegova povratnost,** za razliku od javnih prihoda koji se obezbeđuje u (nepovratnim) dažbinama,
- c) kako se najveći broj javnih zajmova upisuje uz obavezu zajmoprimca da zajmodavcu, uz vraćanje glavnice plati i kamata, **jedna od karakteristika javnog duga je i kamata,**
- d) **javni dugovi se, uglavnom, obezbeđuju na dobrovoljnoj osnovi, tj. na podlozi slobodnog opredeljenja** zajmodavca da upiše javni zajam, a ne prinudno, na osnovu fiskalnog suvereniteta i
- e) **javni dugovi se ne mogu smatrati pravim prihodima kao što su to dažbine i domenski prihodi, jer zajmovi predstavljaju anticipirane prihode.** Naime, kada su državi potrebni veliki iznosi sredstava i u kratkom vremenskom periodu, pa ih ne može odmah obezbediti putem „pravih“ prihoda (dažbina), onda ona pribegava zajmu koga će vraćati iz pravih prihoda (dažbina). Zato se zajmovi ne mogu smatrati definitivnim prihodima.

U situaciji kada država raspolaže čitavim nizom različitih instrumenata za prikupljanje javnih prihoda, postavlja se pitanje u kojim će slučajevima ona pribеći javnom dugu. S tim u vezi, **finansijska teorija izdvaja nekoliko osnovnih razloga za stvaranje javnog duga koji se ogledaju u sledećem:**

- a) **vanredni i veliki javni rashodi države tj. prevelika javna potrošnja,**
- b) **ekonomski intervencionizam države u privredi,**
- c) **vremensko nepoklapanje formiranja javnih rashoda i javnih prihoda,**
- d) **stalni budžetski deficit koji se ne može pokriti javnim приходima i**
- e) **otklanjanje posledica eksternih nepogoda ili uzoraka „više sile“.**

Prvi navedeni razlog je najvažniji jer danas u savremenoj državi nije moguće stalno rastuće javne rashode pokriti samo porezima. Država se može suočiti sa prevelikom javnom potrošnjom, što je posledica njenih loših organizacionih ili administrativnih kapaciteta ili političke nagodbe. Održavanje same vlasti je kod ovakvih država u prednosti u odnosu na fiskalno opterećenje obveznika, s jedne strane, ili prevaljivanjem dugova na buduće generacije, s druge strane.

Država sve više interveniše u privrednom životu za šta su joj potrebni administrativni kapaciteti u svim oblicima, kao i sredstva. Ta sredstva ona nalazi kod poreskih obveznika, bilo putem višeg poreskog opterećenja, bilo putem zaduživanja.

Vremenska nepodudarnosti javnih rashoda sa javnim приходima jeste jedan objektivni problem koji za posledicu ima javne zajmove. Ovakve nepodudarnosti se rešavaju kratkoročnim javnim zajmovima, koji se često nazivaju i „leteći javni zajmovi“.

Planirani ili nastali deficit budžeta jeste jedan od glavnih uzroka javnih dugova. Naime, budući da se putem budžeta pokrivaju javni rashodi kojima se zadovoljavaju javne potrebe, onda nedovoljno prikupljena sredstva na ime javnih prihoda predstavljaju uzrok za posezanje za povećanim fiskalnim opterećenjem ili javnim dugom.

Elementarne nepogode se ne mogu u potpunosti predvideti. Vanredni rashodi mogu nastajati i u situacijama pripreme ili vođenja rata, a to su sve potrebe koje se u načelu finansiraju javnim zajmovima i uvećavaju javni dug.

Klasifikacija javnog duga

U literaturi se može naići na više klasifikacija javnog duga. Njihovo grupisanje u pojedine grupe omogućava detaljnu analizu i upoznavanje sa prednostima i nedostacima pojedinih vrsta javnog duga. Inače, javni dugovi su veoma nehomogena kategorija, budući da se radi o različitim vrstama i različitim specifičnostima ovog oblika prihoda države.

Analogno navedenom, **najčešće se razlikuju sledeće vrste javnog duga:**

- a) **unutrašnji i spoljni javni dug (interni i eksterni),**

- b) **javni dug denominiran u domaćoj valuti i javni dug denominiran u stranoj valuti,**
- c) **dobrovoljni i prinudni javni dug,**
- d) **kratkoročni, srednjoročni i dugoročni javni dug,**
- e) **rentni i amortizacioni javni dug,**
- f) **produktivni i neproduktivni javni dug i**
- g) **javni dug sa fiksnom kamatnom stopom i javni dug sa promenljivom kamatnom stopom.**

Unutrašnji i spoljni javni dug. Kao kriterijum za ovu podelu služi teritorija kojoj pripadaju upisnici javnog zajma, a to mogu biti domaći ili strani subjekti. **Unutrašnji javni dug zaključuje se na domaćem tržištu i u domaćoj valuti, dok se spoljni javni dug zaključuje na inostranom tržištu i u stranoj valuti.** Zajmove u inostranstvu država zaključuje najčešće preko banaka ili bilateralno, kod vlade druge države.

Javni dug denominiran u domaćoj valuti i javni dug denominiran u stranoj valuti. Kao kriterijum za ovu podelu služi struktura valuta. Izdavanje duga u domaćoj valuti podržava izgradnju referentne kamatne stope, ali utiče i na stabilnost monetarnog sistema. Dug denominiran u inostranoj valuti obično se obavlja u nekoj od inostranih valuta. Ono što je bitno je da dug izdan u evrima na domaćem tržištu kapitala je domaći dug.

Dobrovoljni i prinudni javni dug. Kao kriterijum za podelu služi dobrovoljnost, koja se zasniva na osnovnim interesima upisanika zajma. Dobrovoljni zajmovi se zasnivaju na principu dobrovoljnosti i predstavljaju sporazum države i pravnih ili fizičkih lica, gde postoji zajednički interes najčešće u vidu više kamatne stope, poreskih olakšica i drugih pogodnosti. Dobrovoljni zajmovi se takođe zasnivaju na dobrovoljnosti ali se upisnici zajma ne vode ličnim interesima (kamata, poreske olakšice) već zajam upisuju iz patriotskih osećaja. Kod ovih kredita kamata je niska ili je nema. Prinudni javni zajmovi su oni kada država jednostrano određuje ko i koliko mora da upiše zajam. Elementi prinude čine ovaj zajam bliskim porezima, ali se od njih razlikuju jer se vraćaju uz plaćanje kamata.

Kratkoročni, srednjoročni i dugoročni javni dug. Kao kriterijum za podelu služi vreme vraćanja zajma, odnosno broj godina za koje zajam treba da se isplati. Kratkoročni zajmovi najčešće se emituju sa rokom vraćanja do 5 godina. Srednjoročni zajmovi se emituju sa rokom otplate od 5 do 15 godina, dok se dugoročni zajmovi zaključuju sa rokom vraćanja dužim od 15 godina.

Rentni i amortizacioni javni dug. Kao kriterijum za podelu služi način otplate javnog duga. Kod rentnog javnog duga, država kao dužnik preuzima obavezu plaćanja ugovorene kamate, dok u pogledu glavnice rezerviše sebi pravo da to učini onda kada joj to bude omogućavala finansijska situacija u budžetu. Kod amortizacionog javnog duga postoji obaveza države već kod formiranja duga u smislu da ga ona prema utvrđenom planu amortizacije, otplati uz plaćanje određene kamate. S tim u vezi, amortizacioni javni dug ima prednosti jer se unapred znaju godišnje obaveze države. **U pogledu roka otplate amortizacioni zajmovi se dele na:**

- **zajmove sa promenljivim rokom otplate i**
- **zajmove sa fiksnim rokom otplate.**

Produktivni i neproduktivni javni dug. Kao kriterijum za podelu služi osnovna svrha zaključivanja javnog zajma. Kod produktivnih javnih dugova sredstva se koriste u produktivne svrhe što ih sa ekonomskog aspekta čini potpuno opravdanim. Naime, ova sredstva se upotrebljavaju u reproduktivne svrhe čime se povećava i materijalna baza nacionalne ekonomije. Kod neproduktivnih javnih dugova, upotreba sredstava ne dovodi do povećanja materijalne baze nacionalne ekonomije, što znači da se ne stvara osnova iz koje bi ova sredstva bila vraćena.

Javni dug sa fiksnom kamatnom stopom i javni dug sa promenljivom kamatnom stopom. Kao kriterijum za ovu podelu služi vrsta (struktura kamatnih stopa). Javni dug sa fiksnom kamatnom stopom pripisuje fiksnu godišnju naknadu kao postotak glavnice koju dužnik plaća poveriocu kao naknadu što koristi sredstva poverioca. Kod javnog duga sa varijabilnom kamatnom stopom osnovna kamatna stopa vezana je za neku od referentnih kamatnih stopa na međunarodnom finansijskom tržištu (na primer LIBOR, EURIBOR) ili za stopu inflacije.

44. TEORIJE O JAVNOM DUGU I STEPEN ZADUŽENOSTI NACIONALNE EKONOMIJE

U pogledu prirode i uzorka javnog duga, mogu se izdvojiti dva osnovna teorijska pravca:

- 1. Klasična teorija javnog duga i**
- 2. Savremena teorija javnog duga.**

Klasična teorija javnog duga, u duhu svojih osnovnih stavova u vezi ekonomskog razvoja i uloge finansija (neutralnog novca i kredita, neutralne države i pokrića javnih rashoda, uglavnom porezima), u potpunosti odbacuje javni dug. Ukoliko ga i prihvata, dugovi se

tretiraju kao element uspostavljanja ravnoteže u budžetu, jer nastali vanredni rashodi treba da se pokrivaju vanrednim prihodima (dugovima), a ne porezima. Ova teorija polazi od stava da javni dug odvlači u državnu blagajnu kapital koji bi u privatnom sektoru bio upotrebljen najracionalnije. Zagovornici ove teorije osporavaju javni dug sledećim argumentima:

- odsustvo racionalnog gazdovanja državnom imovinom,
- rasipništvo u upotrebi tako prikupljenih javnih sredstava,
- ograničavanje slobodnog privrednog razvoja i
- lako zaduživanje sa mogućnošću bankrotstva državne blagajne.

Stvaranje javnog duga prema ovoj teoriji smanjuje akumulacije privatnog sektora, jer se polazi od mikro aspekta, a ne od makro aspekta, odnosno čisto neproizvodnog karaktera javnog duga.

Savremena teorija javnog duga realnije gleda na javni dug, u odnosu na klasičnu, jer ga poznaje u svoj njegovoj kompleksnosti. Ona je, u stvari, nastala na kritici Klasične teorije i ona posmatra javni dug kao značajan instrument finansijske i razvojne politike. Novi pristup ogledao se u tome kada će se kredit javiti i kako će se trošiti. Bržim razvojem kapitalizma javni dug gubi privatno - pravni karakter jer postojeći kredit države dobija javno - pravni karakter. Zagovornici ove teorije potrebu postojanja javnog duga opravdavaju sledećim argumentima:

- moderna država bez sredstava javnog duga ne bi mogla uspešno vršiti svoje funkcije jer je javni dug sastavni element razvojne politike,
- sredstva javnog duga upotrebljena za proizvodne svrhe sama stvaraju sredstva za otplatu javnog duga, čime se jača ukupan privredni potencijal zemlje,
- sredstva javnog duga upotrebljena u proizvodne svrhe jačaju materijalnu osnovu države;
- javnim dugom se mogu u vrlo kratkom roku „bezbolno“ prikupiti mnogo veća sredstva nego porezima, posebno u uslovima kada je zemlja dostigla gornju granicu oporezivanja,
- javni dug zaključen u inostranstvu povećava domaću (nacionalnu) akumulaciju i
- najveći deo javnog duga pokriva generacija koja ga stvara, uglavnom iz svog bruto domaćeg proizvoda, dok manjim delom to predstavlja teret budućih generacija jer se radi o kratkoročnom javnom dugu.

Jedan od osnovnih problema javnog duga je pitanje koja generacija treba snositi teret javnog duga, sadašnja ili buduća, te koje je optimalno rešenje raspodele tereta? Uz ovo pitanje često se veže i pitanje da li je pravednije zaduživati se i time prevaljivati plaćanje sadašnjih rashoda na buduću generaciju ili povećati poreze i tako opteretiti sadašnje generacije?

Odgovor na to pitanje uveliko zavisi od toga za koje su potrebe utrošeni javni rashodi. Kada se posmatra problem raspodele tereta javnog duga među generacijama, po mišljenju većine ekonomista najpre je potrebno voditi računa o tome za šta se sredstva pribavljena javnim dugom koriste. Naime, ako su rashodi nastali zbog ulaganja u razvojne programe od kojih će i buduće generacije imati koristi, kao na primer u izgradnju autoputeva, bolnica i škola, onda je pravednije da se država zaduži i obavezom vraćanja duga ravnomerno optereti sadašnje i buduće generacije, nego da poveća poreze i time optereti samo jednu generaciju. Međutim, ako se država zadužuje kako bi finansirala projekte čiji će korisnici biti pretežno sadašnje generacije, lako je povući paralelu da bi troškove istih trebale platiti sadašnje generacije. Naravno da u stvarnosti nije tako lako naći odgovor ko treba platiti trošak javnog duga.

Kod zaduživanja je takođe bitno voditi računa hoće li domaće stanovništvo moći u dugom roku podneti teret otplate javnog duga? Besmisleno je opteretiti buduće generacije ako je već sada vidljivo da one neće moći podneti toliki teret i da je zaduživanje preveliko. Upravo činjenica da se lako mogu opteretiti buduće generacije otežava odluku o nosiocima javnog duga. Problem javnog duga je principijelno isti za pojedinca kao i za zemlju u celini. Neko ko troši više nego što zarađuje i zadužuje se da bi pokrio razliku, moraće da pozajmljuje sve više i više zbog toga što kamate na prošla zaduženja nastavljaju da se uvećavaju. Ako nema privrednog rasta, politika zaduživanja ne može biti održiva, jer će na kraju dug biti neobuzdano veliki u odnosu na realni bruto domaći proizvod. Zato je od prvorazredne važnosti kretanje koeficijenta zaduženosti (d) kao odnosa duga (D) i realnog bruto domaćeg proizvoda (Y):

$$d = \frac{D}{Y}$$

gde je d koeficijent zaduženosti, D ukupan dug, Y realni bruto domaći proizvod.

Koeficijent zaduženosti se smanjuje kada realni bruto domaći proizvod raste brže od duga.

Da bi sagledali ovo, korisno je posebno obratiti pažnju i na brojilac i na imenilac razlomka D/Y . Brojilac raste zbog deficita, a imenilac raste kao rezultat rasta bruto domaćeg proizvoda.

Postavlja se pitanje zašto je za kreatore ekonomske politike daleko relevantniji pokazatelj koji govori o kretanju koeficijenta zaduženosti u odnosu na apsolutnu vrednost duga? Razlog je činjenica da bruto domaći proizvod označava meru ekonomske moći, dok je koeficijent zaduženosti mera veličine duga u odnosu na ekonomski potencijal analizirane nacionalne ekonomije.

Tokom vremena, koeficijent zaduženosti privrede d menja se za Δd . U cilju određivanja vrednosti ovog pokazatelja polazimo od njegove stope rasta, tj. vrednosti $\Delta d/d$. Poznato je da je stopa rasta količnika jednaka razlici stope rasta brojioca i stope rasta imenioca:

$$\frac{\Delta d}{d} = \frac{\Delta D}{D} - \frac{\Delta Y}{Y}$$

To znači da prirast koeficijenta zaduženosti možemo da prikazemo pomoću izraza

$$\Delta d = d \left(\frac{\Delta D}{D} - \frac{\Delta Y}{Y} \right)$$

Prema tome, **promena koeficijenta zaduženosti zavisi od stope javnog duga i stope privrednog rasta**. Nacionalna ekonomija može trajno povećati javni dug, a u isto vreme izbeći opasnost prevelikog zaduživanja samo pod uslovom da se javni dug povećava po stopi, koja je manja od stope realnog rasta. Drugim rečima, realni privredni rast definiše prostor u okviru koga se, čak trajno, može povećati javni dug bez opasnosti od katastrofičnog ishoda. U protivnom javni dug bi se povećao u odnosu na bruto domaći proizvod i na raspoloživi kapital.

Tako bi se dugoročno i asimptotski povećalo učešće javnog duga u ukupnom (javni dug plus realni kapital) kapitalu, da bi se po isteku dovoljno dugog vremenskog perioda, ceo kapital praktično sastojao od javnog duga. Sa tačke gledišta subjekta koji su u posedu realne imovine, odnosno potraživanja prema državi, ova dva oblika kapitala principijelno su ekvivalentni, i jedan i drugi vlasniku donose tekuće prihode. Međutim, sa aspekta oblikovanja kvaliteta makroekonomskih performansi, između njih postoji suštinska razlika.

Realni kapital je produktivan. On u načelu ima pozitivan granični proizvod i kada se taj proizvod definiše sa opštedruštvenog stanovišta. Veća masa tog kapitala znači veću proizvodnu sposobnost društva i u nominalnoj situaciji veći efektivni (realni) bruto domaći proizvod. Sa javnim dugom to nije slučaj, pošto je njegovo delovanje čisto redistributivo: kroz interes na javni dug već stvoreni dohodak se redistribuiru i to tako što se posredstvom poreza uzima od jednih da bi se kroz kamatu na obveznice i druge državne hartije od vrednosti dalo drugima.

Stoga bi sistematsko povećanje javnog duga u odnosu na realni kapital i u odnosu na njegovo dominiranje u portfelju domaćinstava i drugih držalaca bogatstava dovelo do situacije u kojoj bi društvo ostalo bez potencijala, koji generiše realni dohodak. To bi značilo ekonomsku involuciju i sistematsko osiromašenje društva. Nacionalna ekonomija, u kojoj bi javni dug postao prevladajući oblik imovine bila bi, očigledno osuđena na propast. Drugim rečima, trajni i

neograničeni rast javnog duga je moguć isključivo ako stopa rasta javnog duga ne premašuje stopu rasta realnog kapitala.⁷⁷

Značajan aspekt makroekonomske nestabilnosti jedne nacionalne ekonomije dolazi, od već pomenutog, spoljnog duga. Kada je spoljni dug u pitanju, stepen zaduženosti meri se na osnovu raznih pokazatelja. Jedan od često upotrebljivanih pokazatelja dobija se tako što se uporede ukupan spoljni dug, anuiteti i kamate, s jedne strane, i godišnji bruto domaći proizvod, monetarne rezerve, ukupan izvoz i tekući devizni priliv, s druge strane. Relevantan pokazatelj stepena zaduženosti nacionalne ekonomije dobija se i kada se stave u odnos anuiteti spoljnog duga prema tekućem deviznom prilivu. Pokazatelj zaduženosti može biti i odnos strukture inostranih sredstava i bruto domaćeg proizvoda, kao i učešće stranih sredstava u ukupnim investicijama.

Prema klasifikaciji međunarodnih finansijskih organizacija nacionalne ekonomije se, prema visini spoljne zaduženosti, dele na veoma zadužene, umereno zadužene i nisko zadužene. Prema kriterijumima Svetske banke, jedna nacionalna ekonomija je:

- a) **visoko zadužena - ukoliko odnos spoljnog duga prema bruto domaćem proizvodu, u posmatranoj godini, prelazi 80%;**
- b) **srednje zadužena - ukoliko se odnos spoljnog duga prema bruto domaćem proizvodu, u posmatranoj godini, kreće u rasponu od 48 do 80% i**
- c) **nisko zadužena - ukoliko je odnos spoljnog duga prema bruto domaćem proizvodu, u posmatranoj godini, ispod 48%.**

Po drugom, često korišćenom kriterijumu Svetske banke, nacionalna ekonomija je visoko zadužena ako je njen dug, na kraju posmatrane godine, bar 2,2 puta veći od vrednosti izvoza roba i usluga u toj godini. Često se ovaj pokazatelj množi sa 100 i tako izražava u procentima pa, shodno tome, takođe postoji podela nacionalnih ekonomija na:

- a) **visoko zadužene – ukoliko je spoljni dug preko 220% vrednosti izvoza;**
- b) **srednje zadužene – ukoliko se spoljni dug kreće u rasponu od 132 do 220% vrednosti izvoza i**
- c) **nisko zadužene – ukoliko je spoljni dug ispod 132% vrednosti izvoza.**

⁷⁷ Veselinović, P., Despotović, D., Cvetanović, D., (2012), *Javni dug kao limitirajući faktor podsticanja privrednog rasta u 2012. godini*, Zbornik radova: Privreda Srbije u drugom talasu krize, Beograd, str. 182.

Za uspešno servisiranje spoljnog, a samim tim i javnog duga, veoma je bitna solventnost i likvidnost nacionalne ekonomije. Solventnost u otplati dugova, u dugoročnom smislu, postiže se ukoliko je stopa prinosa na pozajmljeni kapital jednaka ili veća u odnosu na troškove otplate kredita.

Sa druge strane, eksterna likvidnost se postiže kada je nacionalna ekonomija sposobna da, prispele obaveze i kamate, plaća o roku dospeća i to tako, da su prilivi deviznih sredstava veći od prispelih obaveza za plaćanje u tekućoj godini

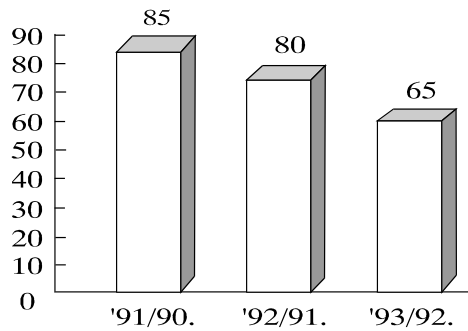
45. PRIVREDNA KRETANJA NACIONALNE EKONOMIJE U PERIODU 1991-2001. GODINE

Kriza jugoslovenske ekonomije početkom devedesetih godina XX veka bila je deo krize celokupnog jugoslovenskog društva . Pod uticajem izrazito nepovoljnih činilaca, ekonomskih, i naročito vanekonomskih, privredna kretanja u SR Jugoslaviji poprimila su, u ovom period, obeležje dubokog ekonomskog kolapsa sa tendencijom daljeg uvećavanja. Na ovakvu ocenu upućuju, pre svega, podaci o opadanju ukupnog obima privredne aktivnosti u svim privrednim oblastima.

Višegodišnja stagnacija i opadanje proizvodnje dostigli su u periodu od 1991. do 1993. godine kritičnu tačku. Fizički obim proizvodnje u ovom periodu, iz godine u godinu, beležio je drastičan pad. Tako je u 1991. godini ostvareno 85% od fizikog obima proizvodnje iz 1990. godine (pad od 15%), u 1992. godini ostvareno je 80% fizičkog obima proizvodnje u odnosu na 1991. godinu (pad od 20%), dok je u 1993. godini došlo do još drastičnijeg pada fizičkog obima proizvodnje. Na već veliko smanjenje fizičkog obima proizvodnje u prethodne dve godine, što je po mnogima već predstavljalo neki egzistencijalni minimum održanja proizvodnje, u 1993. godini došlo je do još drastičnijeg pada od čitavih 35%. Naime, fizički obim proizvodnje u ovoj godini ostvaren je svega 65% u odnosu na fizički obim proizvodnje ostvaren u 1992. godini.⁷⁸

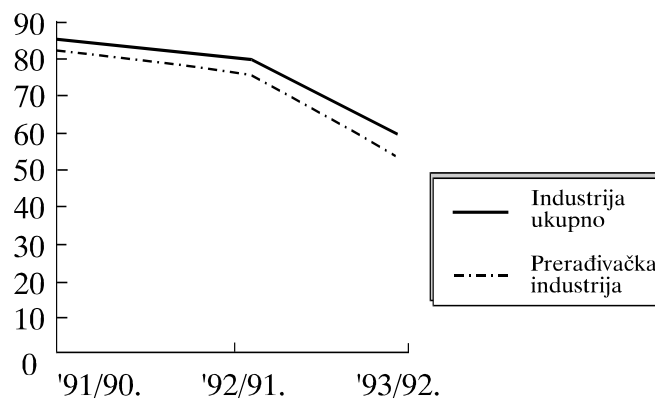
⁷⁸ Rosić, I., Đorđević, M., (1996), *Ekonomika Jugoslavije*, Komino Trade, Kraljevo, str. 83.

Grafik 4. Lančani indeksi fizičkog obima proizvodnje



Pečat smanjenju fizičkog obima proizvodnje dala su privredna kretanja u oblasti industrije. U odnosu na ukupan fizički obim proizvodnje za industriju podaci su još nepovoljniji. Tako je u 1991. godini industrijska proizvodnja bila manja u odnosu na 1990. godinu za 16%, 1992. u odnosu na 1991. godinu za 21%, a 1993. godine u odnosu na 1992. za celih 37%. Ako imamo u vidu da je industrija u strukturi bruto domaćeg proizvoda učestvovala sa nešto iznad 40%, onda je jasno koliki je to bio gubitak za ukupnu nacionalnu ekonomiju, a u krajnjoj liniji i za životni standard stanovništva. Naročito velike slabosti srećemo u granama prerađivačke industrije koja je, u 1993. godini, ostvarila jedva nešto više od 1/3 proizvodnje iz 1990. godine. U ovoj industrijskoj grani došlo je do nedovoljnog korišćenja kapaciteta, otpuštanja radnika sa posla, do finansijske nelikvidnosti i sl.

Grafiko 5. Fizički obim proizvodnje u industriji



Još veći pad od industrije imale su neke delatnosti koje su inače zauzimaju značajno mesto u privredi SR Jugoslavije. Tako na primer saobraćaj je imao pad fizičkog obima prometa u 1992. u odnosu na 1991. godinu za skoro 34%, a u 1993. u odnosu na 1992. godinu taj pad je bio 38,3%. To znači da saobraćaj nije ostvarivao ni 1/4 prometa koji je ostvarivan 1990. godine.

Poljoprivreda beleži nešto blaži pad od drugih privrednih delatnosti (13% po indeksu 1993/1990), ali je za nju, u ovom period, bila karakteristična ekstenzivna proizvodnja. Zbog

takvih kretanja bili su izmenjeni i relativni udeli industrije i poljoprivrede u formiranju bruto domaćeg proizvoda. Naravno, pomenuta izmena u strukturnim relacijama između industrije i poljoprivrede bila je samo drugi izraz ekonomskog nazadovanja. Zahvaljujući poljoprivredi ostao je na nogama značajan deo industrijske proizvodnje. Naime, unutar prerađivačke industrije najsporije opadanje imale su industrijske delatnosti koje su bile najmanje uvezno zavisne. Reč je o granama čiji je sirovinski oslonac činila poljoprivredna proizvodnja.

Ako se ima u vidu da se glavnina bruto domaćeg proizvoda u poljoprivredi (oko 3/4) proizvodila u privatnom sektoru, onda se dolazi do saznanja da su poljoprivreda i privatni sektor imali „spasonosan” značaj za nacionalnu ekonomiju i društvo u vreme najveće ekonomske krize i zastoja u privrednoj aktivnosti zemlje.

Kumulativno dejstvo svih udara i padova koje je privreda SR Jugoslavije preživljavala u period od 1991 do 1993. godine, najdrastičnije se osetilo na kretanje bruto domaćeg proizvoda i to kako ukupne, tako i njegove *per capita* veličine. **U posmatranom periodu bruto domaći proizvod pao je sa blizu 25 milijardi američkih dolara na 9,5 milijardi.** Gledano procentualno po godinama, bruto domaći proizvod u 1991. godini smanjen je u odnosu na 1990. godinu za 8,2%. U 1992. godini došlo je do daljeg smanjivanja bruto domaćeg proizvoda za 26%. Ipak, najteže stanje u privredi SR Jugoslavije bilo je u 1993. godini, jer je, pored ostalih negativnih trendova, bruto domaći proizvod opao za daljih 27%. **Bruto domaći proizvod po stanovniku SR Jugoslavije iznosio je 1991. godine 2950 američkih dolara, 1992. godine 2250 američkih dolara, da bi, krajem 1993. godine, iznosio jedva nešto preko 700 američkih dolara.**⁷⁹

U poređenju sa drugim zemljama, SR Jugoslavija je veoma zaostajala, kako za grupacijom razvijenih zemalja, tako i za grupacijom zemalja u razvoju kojima je duži vremenski period pripadala. Navedeno opadanje bruto domaćeg proizvoda bilo je praćeno brojnim posledicama višegodišnje krize, a pre svega, opadanjem životnog standarda stanovništva, porastom nezaposlenosti, hiperinflacijom, teškoćama u platnobilansnom poslovanju i sl.

Opadanje proizvodnje i bruto domaćeg proizvoda u SR Jugoslaviji, početkom devedesetih godina XX veka, bilo je praćeno haotičnim tokovima u monetarnoj sferi. Oni su se ispoljavali kao problem sve bržeg rasta cena i troškova života da bi, naročito u 1993. godini, rezultirali hiperinflacijom nezabeleženih razmera.

⁷⁹ Podaci preuzeti iz knjige dr Petra Đukića, (1995), *Iskušenja ekonomske politike*, Grmeč-AD Privredni pregled, Beograd, str. 24.

Inflatorne tendencije bile su karakteristika svih ekonomija tzv. realnog socijalizma, naročito pri pokušajima njihovih tržišnih reformi. Tako je bilo i sa Jugoslavijom u kojoj je, već sredinom osamdesetih godina, inflacija prešla stopu od 100% na godišnjem nivou, da bi svoj „vrh“ doživela 1989. godine sa 2 665%.

Tabela 3. Kretanje godišnjih stopa inflacije (u%)

Godina	1988.	1989.	1990.	1991.	1992.	1993.
Stopa rasta maloprodajnih cena	251	2.665	121	235	19.810	353.088.324.829.858

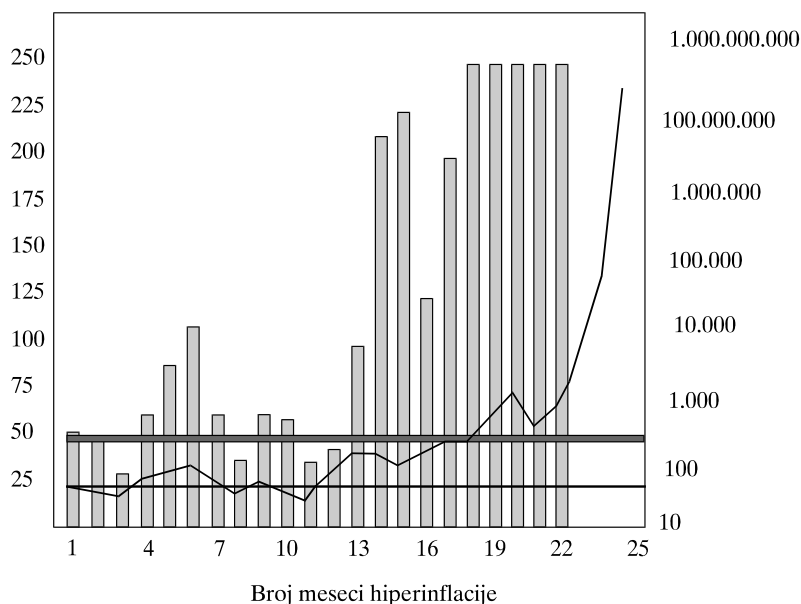
Izvor: Đukić, P., (1995), *Iskušnja ekonomske politike, Grmeč-AD Privredni pregled, Beograd str. 15.*

Tokom 1990. i 1991. godine inflacija je u velikoj meri obuzdana ali je već u narednim godinama ona dostizala ekstremno visoke iznose. Početak hiperinflacije u SR Jugoslaviji zabeležen je u februaru 1992. godine, dakle pre uvođenja sankcija Saveta bezbednosti Ujedinjenih nacija, kada su cene na malo povećane 31% u odnosu na prethodni mesec. Nakon rasta u martu (42%), u aprilu je povećanje iznosilo 78% u odnosu na prethodni mesec. Tempo rasta cena na malo, do kraja 1992. godine, održan je na izuzetno visokom nivou i pored preduzimanja mera nosilaca ekonomske politike. Tako je u 1992. godini dostignut prosečan mesečni rast cena na malo od 55,4% što je bio pouzdan znak da je nacionalnu ekonomiju zahvatila hiperinflacija.

U 1993. godini inflacija dostiže nezamislive razmere. Samo za dvanaest meseci, u toku 1993. godine maloprodajne cene u SR Jugoslaviji povećane su za 352 biliona procenata, troškovi života za 628 biliona procenata, a „crni kurs” deviza (meren dinarskim paritetom nemačke marke na slobodnom tržištu) porastao je za to vreme čak oko 300 triliona procenata.⁸⁰

⁸⁰ „Crni kurs” vrednosti nemake marke 1. januara 1993. iznosio je 1750 dinara, a 1. januara 1994. godine 5.600 tadašnjih dinara, što je tačno pet kvadrilona ($\times 10^{18}$) onih dinara od početka 1993. godine. Dakle, porast „crnog” deviznog kursa za godinu dana iznosio je oko 300 trilona ($\times 10^{15}$) procenata. Sve te inflatorne promene u tekućem novcu bilo je teško registrovati, pogotovo zato što su za godinu dana izvršene dve denominacije, kojima je sa novčanica eliminisano čak 11 nula.

Grafik 5. Velika jugoslovenska hiperinflacija 1992-1994 godina
(mesečne stope rasta cena)



Izvor: Statistički godišnjak Jugoslavije i Indeksi Saveznog zavoda za statistiku, (1995) Beograd.

Napomena: Na grafikonu je prikazano kretanje mesečnih stopa inflacije. S leve strane prati se kretanje inflacije na mesečnom nivou. Stubići koji prelaze punu liniju predstavljaju mesece u kojima je zabeležena hiperinflacija preko 50%. Nivo inflacije na godišnjem nivou, iskazan linijom, prati se na desnoj skali.

U decembru 1993. godine rast cena se merio dnevno, odnosno poslednjih dana pred njeno radikalno presecanje, registrovana je čak i tzv. satna inflacija (2,03% na sat, tj. 50% dnevno). Bukvalno se stekla ona situacija kojom se polušaljivo inflacija opisivala kao stanje kada se u korpi mora nositi novac pri odlasku u kupovinu a u džepu se nosi ono što se za tu masu bezvrednih papira kupi. U ovom periodu nacionalnu ekonomiju karakterisala je legalna cirkulacija u opticaju novčanice od 11 nula koja je bila jedna od novčanica sa najvećim nominalnim iznosom u istoriji svetskih ekonomija.⁸¹

⁸¹ O kakvoj se stopi inflacije radilo najbolje govori činjenica da se za ovu novčanicu, dan posle njenog emitovanja, praktično nije ništa moglo kupiti jer nije imala realnu vrednost.

Slika 1. Novčanica od 500 milijardi dinara (decembar 1993)



U privrednom životu SR Jugoslavije hiperinflacija je ostavila razorne i dalekosežne posledice. Dinarski novac je, tokom 1993. godine, faktički izgubio značaj i sve funkcije novca, kao i njegovo mesto u prometu, plaćanjima, štednji i sl., spontano su zauzeli ostaci raspoložive strane valute. U velikoj meri privredni subjekti vratili su se trampima, kao primitivnom obliku robe razmene sa svima negativnim posledicama. Novčani i tržišni haos, podstaknut enormnom emisijom primarnog novca, „eksplozijom” cena i valutnog kursa, gotovo da je obustavio svaku realnu ekonomsku aktivnost.

Špekulacije su postale obavezan deo ponašanja privrednih subjekata, građana, banaka i države. Takvo stanje postalo je skoro neodrživo, naročito u sektoru stanovništva koje je živelo od fiksnih dohodaka i nekih drugih izvora prihoda. To se posebno odrazilo na položaj onih javnih službi koje su se finansirale iz budžeta (obrazovanje, zdravstvo).

Imajući u vidu stanje u privrednom razvoju i privrednom sistemu Jugoslavije početkom devedesetih godina XX veka, možemo istaći da hiperinflacija nije bila samo monetarni fenomen, već i rezultat višestrukih društvenih, ekonomskih i istorijskih poremećaja. Samo, po sebi, razume se da hiperinflacije ne može biti bez štampanja novca bez realnog robnog pokrića ali, kontrola koja se ima nad štampanjem novca, te kontrola njegove distribucije, kao i valjan uvid u brzinu opticaja novca i stalno praćenje kamatnih stopa na sve pozajmice, jesu momenti kroz koje se sagledava valjanost celokupnog privrednog sistema.

Privredna kretanja u periodu od 1994. do 2001. godine

Suočena sa hiperinflacijom, uz istiskivanje nacionalne valute (dinara), sa potpuno obezvređenim poreskim prihodima i njihovim monetizovanjem kod centralne banke, Vlada SR Jugoslavije je

prihvatila Program monetarne rekonstrukcije i ekonomskog oporavka, simbolično nazvan po njegovom tvorcu „Avramovićev program“.⁸² Odmah po donošenju ovog Programa došlo je do određene polarizacije mišljenja u stručnim i naučnim krugovima.

Jedna grupa ekonomista, polazeći od karaktera suštine i razmera postojeće ekonomske krize, uz činjenicu da se Jugoslavija našla u ekonomskoj blokadi, nije prihvatila mogućnost da će ovaj Program značiti oporavak nacionalne ekonomije. Istini za volju, manje ili više, ukazivano je na mogućnost psihološkog delovanja u obuzdavanju inflacije. Druga grupa ekonomista ukazivala je na ekonomsku logičnost ponuđenih mera u Programu, od denominacije dinara, preko novog kursa jedan dinar za jednu nemačku marku, do slobodne prodaje i kupovine deviza u bankama i tržišne orijentacijenacionalne ekonomije.

U sprovođenju Avramovićevog programa prednost je data rekonstrukciji monetarnog sistema da bi se, na rezultatima postignutim u ovoj oblasti, zasnivala strategija ekonomskog oporavka zemlje. Bilo je predviđeno da se Program ostvaruje u fazama. U prvoj fazi trebalo je ostvariti ciljeve rekonstrukcije monetarnog sistema i ukinuti nepokriveno deficitno finansiranje javne potrošnje, u drugoj preduzeti mere za oživljavanje proizvodnje, a u trećoj pokrenuti nove investicije i mere za sistemsku transformaciju (prestrukturiranje i sanacija privrede i banaka, svojinska transformacija i dr.).

Prva faza Programa ostvarena je u osnovi, uspešno, i to veoma brzo. Preduzimanjem mera iz oblasti monetarne politike (zasnivanje monetarne emisije na deviznom pokriću, uvođenje novog dinara kao sredstva plaćanja, uz zadržavanje u opticaju i starog dinara, ali bez neposredne konvertibilnosti starog u novi dinar, kao i proglašavanje tzv. interne konvertibilnosti novog dinara) gotovo su trenutno zaustavljena hiperinflaciona kretanja uz postizanje i održavanje stabilnosti domaće valute i gotovo potpuno otklanjanje tzv. „crnog“ deviznog tržišta.

Za devet nedelja sprovođenja Programa, kurs dinara je bio potpuno stabilan, a devizne rezerve zemlje povećane za oko 300 miliona nemačkih maraka, iako je bilo predviđeno da neće biti veće od 150 miliona. U delu pokrivanja fiskalnih deficita, ostvarenje je bilo bolje od Programom predviđenog, jer je deficit, umesto predviđenih 450 miliona nemačkih maraka, iznosio oko 330 miliona.

⁸² Konačnu verziju Programa monetarne rekonstrukcije i ekonomskog oporavka Jugoslavije sačinio je, na osnovu separata koji su pripremljeni u Ekonomskom institutu iz Beograda, Ekonomskom fakultetu iz Beograda i Institutu ekonomskih nauka iz Beograda, tim eksperata kojim je rukovodio dr Dragoslav Avramović.

U početnom periodu sprovođenja Programa, cene su smanjene za oko 8%, pri čemu su najviše smanjene cene industrijskih proizvoda. Porast novčane mase postepeno se prilagođavao nivou predviđenog bruto domaćeg proizvoda za 1994. godinu, dok su istovremeno rasla i lična primanja kao i budžetski prihodi.

Izmene poreskih propisa, kojima je smanjeno poresko opterećenje i proširena poreska osnovica, doprinele su znatnom povećavanju javnih prihoda. Osim toga, došlo je i do izmene u strukturi javnih prihoda pri čemu su najveći udeo imali prihodi od poreza na promet (48,4%) i akciza (12,1%), zatim prihodi od carina (29,3%) i prihodi od taksi (8,4%).

Stabilan kurs nacionalne valute (dinara) i opadajuće kamatne stope predstavljali su osnovu za povećavanje proizvodnje. U 1994. godini zaustavljena je višegodišnja tendencija ubrzanog opadanja privrednih performansi uz tendenciju njihovog pokretanja ka rastu.

Brz rast industrijske proizvodnje tokom 1994. godine ukazivao je na njeno znatno povećanje u odnosu na stanje početkom primene Avramovićevog programa, odnosno na činjenicu da je zaustavljena tendencija njenog ubrzanog opadanja koja je postojala još od 1990. godine, što je bio dobar znak uspostavljanja stabilnijih uslova privređivanja.

Treća faza ostvarivanja Avramovićevog programa, koja je podrazumevala dugoročne sistemske i strukturne promene, praktično nije ni započeta, iako su u više navrata preduzimate određene mere koje su imale za cilj njeno osmišljavanje i iniciranje. Međutim, imajući u vidu navedeno, možemo izvući jedan opšti zaključak, da je Avramovićevim programom zaustavljen sunovrat nacionalne ekonomije ali, da dugoročna stabilizacija privrednih aktivnosti, s obzirom na suštinu i dubinu razvojnih i sistemskih uzročnika koji su doveli nacionalnu ekonomiju u desetogodišnju stagnaciju i trogodišnji ekonomski kolaps i agoniju, podrazumeva uspostavljanje novih institucionalnih rešenja u njenom funkcionisanju.

Ekonomska politika u 1995. godini bila je nošena istim ambicijama kojima se rukovala u 1994. godini. U pitanju je bilo održavanje stabilnosti cena i deviznog kursa, a uz taj apsolutni prioritet, trebalo je da se ostvari oživljavanje proizvodnje. Međutim, ispoljeni poremećaji u ekonomskim tokovima u drugom delu 1994. godine, čiji su osnovni uzroci bili u domenu monetarno-kreditne, devizne i fiskalne politike, delovali su kao ograničenje za vođenje ekonomske politike u 1995. godini. Osim toga, ostvarivanje ciljeva ekonomske politike bilo je vezano za neizvesnost u pogledu trajanja ekonomskog i finansijskog embarga međunarodne zajednice, visoko učešće javne i lične potrošnje u bruto domaćem proizvodu, ispoljene

poremećaje u visini i strukturi monetarnih agregata koji su ugrožavali stabilnost cena i kursa dinara.

U toku 1995. godine delimično je usporen pozitivan trend privrednih kretanja iz 1994. godine, utemeljen na rezultatima u sprovođenju najbitnijih ciljeva Programa rekonstrukcije monetarnog sistema i strategije ekonomskog oporavka. Ipak, **bruto domaći proizvod u 1995. godini bio je realno veći od analognog agregata u 1994. za 6%**. Pri tome, industrija je ostvarila rast od 4% poljoprivreda od 3%. Ostvareni privredni rast bio je dosta visok ali je on prevashodno samo „statički“ jer nije obeležavao privrednu ekspanziju već uvećavanje na vrlo niskoj startnoj osnovi. Osim toga, bio je veoma obezvređen gubicima sa kojima je privreda poslovala u 1995. godini.⁸³ Stabilnost cena i valutna stabilnost, ma koliko predstavljali apsolutni prioritet kreatora ekonomske politike, u 1995. godini ipak su bili njena najslabija tačka. **U periodu januar-decembar cene su povećane ukupno za 120,2%**, a prosečni mesečni rast cena, u tom periodu, iznosio je 6,8%.⁸⁴ Sa takvim rastom cena devizni kurs od 1 dinar = 1 nemačka marka, nije mogao da se održi.

U 1995. godini po prvi put je, posle višedecenijskog socijalističkog iskustva i posle skoro petogodišnje postsocijalističke prakse, ostvareno uravnoteženo finansiranje javne potrošnje iz realnih izvora. Učešće javne potrošnje u bruto domaćem proizvodu međutim, ostalo je na nivou od oko 50% uz ozbiljne probleme u okviru poreskih prihoda i poreskih osnovica.

Krajem 1995. godine ekonomske teškoće su postajale sve složenije sa naglim širenjem nesrazmera - deficita. U cilju njihovog otklanjanja preduzeto je niz mera koje su bile oličene u tzv. Programu II. Pre svega, uspostavljen je novi (fiksni) kurs dinara prema nemačkoj marki u srazmeri 1 prema 3,3. Međutim, Program II kao uostalom i Program I ostali su na kratkoročnim potezima koji suštinski nisu ništa menjali u privrednom sistemu.

U 1996. godini nacionalna ekonomija ulazi sa određenim rasterećenjima koja su se, pre svega, odnosila na suspenziju sankcija od strane međunarodne zajednice. Naime, ciljevi i zadaci ekonomske politike u 1996. godini, ostvarivani su u uslovima suspenzije, a zatim i ukidanja sankcija međunarodne zajednice, ali bez slobodnog i ravnopravnog pristupanacionalne ekonomije svetskom tržištu kapitala i robe. Ostvarivanje ekonomske politike pratila su i druga ograničenja kao što su: a) nedostatak obrtnih sredstava, b) nedostatak deviznih sredstava, c)

⁸³ U privredi Srbije gubici su u 1995. godini iznosili 11 (tačnije 10,98) milijardi dinara i kao takvi činili su 9,2% njenog ukupnog prihoda.

⁸⁴ Podaci su preuzeti iz *Ekonomске politike za 1996. godinu*, (1995), Vlada SR Jugoslavije, Beograd, str. 1.

visoka javna potrošnja, d) kašnjenje u donošenju privredno-sistemskih zakona, e) nasleđene strukturne disproporcije i sl.

U takvim, dosta nepovoljnim uslovima, **u periodu januar-decembar 1996. godine, u odnosu na isti period 1995. godine, bruto domaći proizvod realno je povećan za 5,9%, pri čemu je to povećavanje u industriji iznosilo 7%, u saobraćaju 14,6%, dok je obim poljoprivrede smanjen za 2,5%.**

U 1996. godini valutna i cenovna stabilnost u globalu su održavane. Naime, od decembra 1995. do decembra 1996. godine cene na malo povećane su za 58,7% što je, imajući u vidu godišnji nivo posmatranja, bio prihvatljiv procenat. Ovakav rast cena bio je posledica brojnih problema, prvenstveno visokih troškova proizvodnje po jedinici proizvoda, monopolske i oligopolske structure tržišta i brojnih posrednika u prometu.

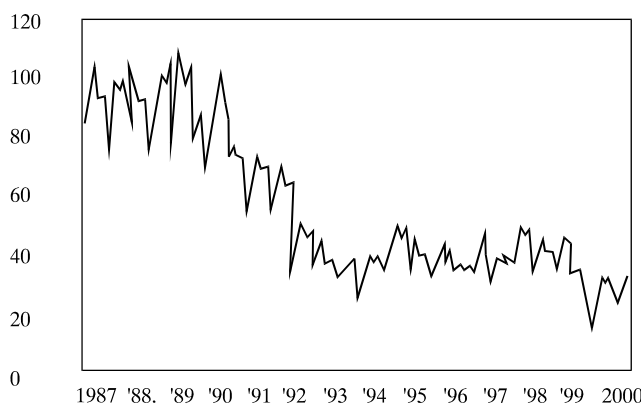
Tokom 1996. godine došlo je do značajnijeg povećanja uvoza zbog visoke uvozne zavisnosti domaće proizvodnje. Time je, po cenu visokog spoljnotrgovinskog deficita, povećana iskorišćenost kapaciteta i poboljšana ukupna ponuda i izvoz.

Pomalo zabrinjavajuća je bila činjenica da je u 1996. godini prosečan broj zaposlenih bio niži za 1,8% (broj zaposlenih u privredi smanjen je za 2,6% a u vanprivredi povećan za 1,3%) u odnosu na 1995. godinu.

Ekonomska politika za 1997. godinu sledila je program ekonomske stabilizacije čiji su osnovni ciljevi bili: a) stabilnost cena i kursa dinara, b) povećanje proizvodnje i izvoza, c) strukturne promene i vlasnička transformacija i d) poboljšanje životnog standarda stanovništva.

Pozitivne rezultate ekonomske politike u 1997. godini pre svega, možemo vezati za rast bruto domaćeg proizvoda od 7,4% i povećanje proizvodnje od 9,5% na godišnjem nivou.

Grafik 6. Kretanje industrijske proizvodnje (prosek 1989=100)



Izvor: Statistički godišnjak Srbije, RZS, Beograd, razne godine.

Priliv deviznih sredstava od prodaje dela „Telekoma“ Srbije omogućio je finansiranje proizvodnje za izvoz i povećanje deviznih rezervi. Iznos od 750 miliona nemačkih maraca od prodaje „Telekoma“, plasiran je u obliku kredita za finansiranje 310 proizvodnih i izvoznih programa.

Kao dobar pokazatelj makroekonomskih performansi u 1997. godini može se izdvojiti relativno nizak rast cena od procesno 0,7% mesečno, što je na godišnjem nivou iznosilo 9,3%. Po prvi put posle dužeg vremenskog perioda inflacija je na godišnjem nivou bila ispod 10%. Međutim, zabeležen je visok deficit trgovinskog bilansa i debalans u javnoj potrošnji. Deficit trgovinskog bilansa iznosio je 2,4 milijarde američkih dolara i bio je veći od ukupno ostvarenog izvoza. Analiza spoljnotrgovinske razmene, dalje pokazuje da je struktura izvoza nepovoljna i da je ograničavala njegov rast.

Udeo javne potrošnje u bruto domaćem proizvodu povećan je do kraja budžetske godine na oko 55,8%. Sektor javne potrošnje dodatno je opterećivala sve rasprostranjenija finansijska nedisciplina, odnosno to što je obaveze po osnovu poreza, doprinosa i carina redovno izmirivala samo jedna trećina preduzeća, jedna trećina odloženo je plaćala obaveze, a jedna trećina uopšte nije izmirivala svoje obaveze.

Tokom 1997. godine zarade i ostala lična primanja povećavana su brže od porasta proizvodnje i produktivnosti rada. Rast zarada nije bio u skladu s raspoloživim materijalnim mogućnostima, tako da je to ugrožavalo makroekonomsku ravnotežu u raspodeli bruto domaćeg proizvoda i ubrzavalo inflatorne tendencije.

Uslovi u kojima se započelo sa realizacijom ekonomske politike za 1998. godinu bili su dosta nepovoljni. Naime, nije došlo do reintegracije SR Jugoslavije u međunarodnu zajednicu, niti do normalizacije odnosa sa svetskim finansijskih organizacijama, a ukinuti su autonomni trgovinski preferencijali Evropske unije što se, kako se kasnije ispostavilo, negativno odrazilo na izvoz.

Poremećaji u deviznom sektoru i sektoru cena, pri visokim deficitima u privredi i bankama i izuzetno visokom nivou javne potrošnje u odnosu na bruto domaći proizvod, uticali su na bitno narušavanje makroekonomske ravnoteže što je predstavljalo ozbiljnu prepreku u realizaciji utvrđene ekonomske politike.

Višemesečna kriza domaće valute bila je izraz erozije kupovne snage dinara koja se ogledala u svakodnevnom povećanju cena, skupoj i nedovoljnoj domaćoj proizvodnji međunarodno

konkurentnih roba i usluga. Radi prevazilaženja nepovoljnih ekonomskih trendova usvojen je Program operativnih mera za uspostavljanje makroekonomske ravnoteže i stabilnosti sa čijom realizacijom se otpočelo 01. aprila 1998. godine. U osnovi Programa bilo je uspostavljanje novog kursa dinara u paritetu 1 nemačka marka = 6 dinara, što je, pre svega, trebalo da doprinese povećanju izvoza i smanjenju robnog deficita u razmeni sa inostranstvom. Takođe pojačana je kontrola zakonitosti poslovanja banaka i drugih finansijskih institucija u cilju jačanja finansijske discipline u sferi dužničko-poverilačkih odnosa.

Nažalost, pozitivni početni rezultati i ovog Programa ubrzo su pogoršani. Poskupljenja su postala deo svakodnevnog života, i to kako poskupljenja industrijskih i poljoprivrednih proizvoda, tako i životnih namirnica i usluga, što je sa socijalnog stanovišta bilo još važnije. **Godišnji nivo inflacije bio je u stalnom porastu od oktobra 1997. godine, tako da je na kraju 1998. godine ona kumulativno iznosila oko 50%..**

Nepovoljni odnosi razmene sa inostranstvom odrazili su se na povećanje deficita spoljnotrgovinskog bilansa na preko 2,5 milijardi američkih dolara i smanjenje deviznih rezervi na oko 200 miliona američkih dolara. Izuzetno visok nivo javne potrošnje, koji je protivno svim zvaničnim proklamacijama obuhvatao više od 55% bruto domaćeg proizvoda, dodatno je zaoštravao probleme u javnim finansijama.

Pomenuta destabilizacija opštih uslova privređivanja otvarala je izrazito antireformske pretpostavke za vlasničke i strukturne promene, koje je trebalo obaviti u 1999. godini, a bila je i velika barijera ostvarivanju ciljeva ekonomske politike.

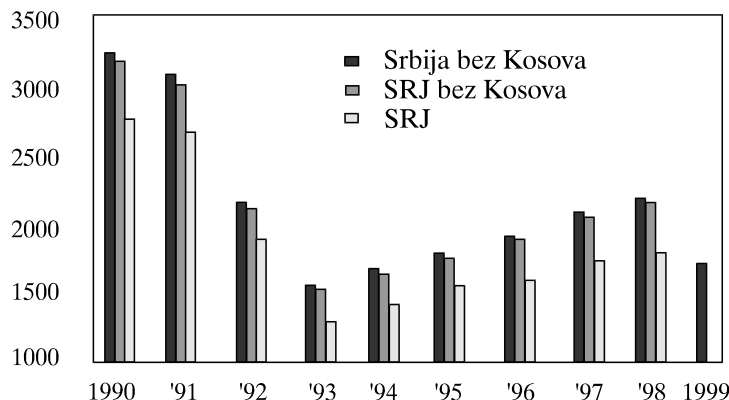
Ekonomska politika u 1999. godini ostvarivana je u izrazito teškim uslovima. Od početka godine na snazi su ponovo bile ekonomske sankcije međunarodne zajednice, onemogućene su inostrane investicije, nisu obnovljeni ukupni preferencijali Evropske unije, pristup svetskim finansijskim organizacijama bio je onemogućen, a otežan je bio i platni promet sa inostranstvom. Dodatne teškoće privrednim kretanjima uslovlila je i agresija Nato pakta, od 24. marta do 10. juna 1999. godine. Pomenuta agresija na SR Jugoslaviju nanela je ogromnu štetu privredi, infrastrukturi i stanovništvu zemlje. Razaranja nastala usled NATO agresije potpuno su uništila brojne industrijske sektore.

Navedeni limitirajući faktori, u velikoj meri, uslovljavali su kretanja makroekonomskih indikatora u ovoj godini. Izrazito restriktivna kreditno-monetarna politika sa početka 1999. godine, tokom godine je ustupala mesto sve manje restriktivnoj, tako da je na kraju godine

novčana masa iznosila 14,5 milijardi dinara što nije bilo primereno ostvarenom realnom bruto domaćem proizvodu. Naime, **ostvareni bruto domaći proizvod u 1999. godini realno je bio manji za 23% nego u 1998. godini**, dok je novčana masa uvećana za više od jedne trećine.

Neusklađena dinamika novčane mase sa kretanjem bruto domaćeg proizvoda, značajno je doprinosila jačanju nestabilnosti deviznog kursa domaće valute i cena. Inflacija je tokom 1999. godine imala veoma neujednačene i opasne tokove. Razume se da je u prvoj polovini godine porast cena bio pod snažnim pritiskom ratnog stanja i prinudnog snabdevanja, odnosno kompletnog „zamrzavanja“ maloprodajnih cena. Ipak valutni kurs nije se mogao zaustaviti na administrativno poželjnoj granici. Cene su u drugoj polovini 1999. godine konstantno držale nivo od preko 100% porasta u odnosu na isti period 1998. godine.

Grafiko 7. Bruto domaći proizvod po stanovniku (USD)



Što se tiče spoljnotrgovinske razmene ona je i u 1999. godini bila nepovoljna. Godina je završena sa padom izvoza od oko 45%, a u 2000. godinu prenetu je i tendencija velikog smanjenja uvoza, posebno uvoza sirovina, repromaterijala i energenata, što je još više otežalo industrijsku proizvodnju, naročito uvozno zavisnih grana. Posmatrano u celini, ukupan uvoz u 1999. bio je manji u odnosu na 1998. godinu za 38%.

Osnovna ograničenja razvoja nacionalne ekonomije iz prethodnih godina, ostala su i u većem delu 2000. godine. To je uslovalo činjenicu da je bruto domaći proizvod u ovoj godini povećan za 8%, umesto planiranih 14%, što je uglavnom posledica drastičnog pada poljoprivredne proizvodnje od 19,7%. Industrijska proizvodnja, umesto planiranih 15%, porasla je za 10,9%, dok su izvoz i uvoz povećani za samo 15%, odnosno 12,6% zbog zadržavanja „spoljnog zida“ sankcija i nedostatka deviza. Zaposlenost je takođe smanjena, a realni rast zarada (6,1%) bio je niži od planiranog zbog stagnacije i opadanja privrednih aktivnosti u drugoj polovini godine.

U 2000. godini obim javne potrošnje bio je visok, oko 55% bruto domaćeg proizvoda, a deficit javnog sektora iznosio je oko 8% bruto domaćeg proizvoda. Izraziti dispariteti cena proizvoda i usluga bili su posledica višegodišnje kontrole cena značajnih za standard stanovništva. **Sve je to vršilo pritisak na rast ukupnih cena, koje su u 2000. godini povećane za 111,9%.**

Tabela 4. Važniji pokazatelji ekonomskih kretanja u SR Jugoslaviji*

	Indeksi-prethodna godina = 100	
	1999.	2000.
Bruto domaći proizvod	82,3	108,0
Fizički obim proizvodnje		
Industrija	76,9	110,9
Poljoprivreda	99,1	80,3
Građevinarstvo	79,0	115,2
Saobraćaj	56,0	126,0
Spoljna trgovina		
Izvoz	53,1	115,0
Uvoz	69,6	112,6
Zaposleni u društvenom sektoru	96,9	95,9
Privredne delatnosti	95,9	94,4
Vanprivredne delatnosti	100,1	100,7

* Bez podataka za Kosovo i Metohiju

Izvor: Statistički godišnjak Jugoslavije, (2000), Savezni zavod za statistiku, Beograd, str. 87.

U toku 2001. godine nije došlo do oživljavanja privredne aktivnosti i pored stabilnosti na deviznom i monetarnom sektoru i ukidanja ekonomskih sankcija od strane međunarodne zajednice.

Ukupni bruto domaći proizvod u 2001. godini iznosio je oko 10 milijardi američkih dolara, sa tendencijom daljeg rasta. U zemlju je dospelo oko milijardu i dvesta pedeset miliona nemačkih maraka, mahom u obliku donacija i bespovratne inostrane pomoći, što je, u najvećoj meri, upotrebljeno za sanaciju postrojenja u elektroprivredi i za socijalne programe Vlade.

Nivo inflacije u 2001. godini zadržao se ispod 50%, pri čemu je ta inflacija, pre svega, bila uslovljena otklanjanjem dugogodišnjih dispariteta cena, a nije bila rezultat štampanja novca bez realnog robnog pokrića.

Na području ostalih makroekonomskih indikatora nije došlo do značajnijih pozitivnih trendova, iako su doneti ključni sistemski zakoni (Poreski zakon, Zakon o privatizaciji, Zakon o stranim ulaganjima, Zakon o radu i sl.).

46. OSNOVNA OBELEŽJA PROCESA TRANZICIJE PRIVREDE SRBIJE

Jedno od veoma značajnih pitanja ekonomske teorije i društvene prakse u savremenom svetu jeste pitanje tranzicije, tj. prelaza iz, kako se pokazalo u praksi, ekonomski neracionalnog i totalitarnog društva u ekonomski racionalno i demokratsko društvo. Veoma se često o ovom procesu govori kao o prelazu iz netržišnih u tržišne oblike privređivanja. To više nije uopšte sporno, jer se ova potreba prihvata gotovo u svim bivšim zemljama tzv. realsocijalizma. Velika je šteta što se do takvog saznanja došlo sa velikim zakašnjenjem krajem XX veka, tačnije rečeno, tek u pretposlednjoj i poslednjoj deceniji XX veka.⁸⁵ Dakle, neophodnost tranzicije nije sporna, tranzicija je skoro u svim zemljama prihvaćena, negde sa oduševljenjem, a negde sa strahom, ali je, u svakom slučaju, sporno kako sprovodi tranzicija, sporni su metodi, putevi, sredstva, brzina i ciljevi njenog ostvarenja.

Tranzicija, kao pojam ili izraz, danas je u masovnoj upotrebi u svetu, s ciljem da se tim pojmom označi prelaz iz jednog društva u neko drugo, drugačije društvo.. **Posle drugog svetskog rata pod tranzicijom se obuhvatao period prelaza, odnosno prelazni period od kapitalizma ka socijalizmu. Sada se, međutim, pojam tranzicija koristi da označi obrnuti proces, tj. prelaz od „socijalizma“ ka kapitalizmu.**

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

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

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

⁸⁵ Tranzicija kao pojam se koristi preko četiri decenije. Više o tome videti: a) Popper, K., *The open Society and its enemies*, (1971), New Jersey,; b) Toffler, A., (1980), *The Third Wave*, Bantam Books, New York; c) Drucker, P., (1993) *Post-Capitalist Society*, HarperCollins Publishers, New York; d) Galbraith, J.K., (1990), *The Great Transition Social Reality as Guide*, Briseljuli.

- b) **Makroekonomska stabilizacija**, koja podrazumeva kontrolisanu stopu inflacije (ne veću od 10% na godišnjem nivou), kao i prihvatljivu stopu nezaposlenosti (ne veću od 6% na godišnjem nivou);
- c) **Restrukturiranje i privatizacija**, koji podrazumevaju reformisanje preduzeća za efikasniju proizvodnju kroz promenu njihovog vlasništva i uspostavljanja jasnog titulara svojine i
- d) **Promene u političkom i privrednom sistemu**, koje podrazumevaju uspostavljanje višestranačke parlamentarne demokratije i dugoročnih institucionalnih rešenja.

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

Tranzicija socijalističkih u zemlje otvorenog tržišta, predstavlja duboke i revolucionarne društveno-ekonomske promene koje iziskuju napuštanje centralno-planskog dirigovanja ekonomijom u vlasništvu države i uvođenje tržišne ekonomije zasnovane na kapital-odnosu. Polazeći od pretpostavke da tranzicija ima za cilj stvaranje efikasnijeg sistema privređivanja nego što je bio socijalistički, a radi dostizanja kvaliteta života razvijenih ekonomija, proces prevođenja na tržišni način privređivanja treba da obezbedi stabilniji privredni razvoj, viši nivo zaposlenosti i veću stabilnost cena u odnosu na nivo koji je bio moguć da tranzicija nije započeta. U ekonomskom pogledu najvažnija razlika između tranzicije i svih dosadašnjih reformi koje su preduzimane sa ciljem povećanja efikasnosti privređivanja je u opredeljenju da se efikasniji sistem privređivanja ostvaruje preko socijalne transformacije i razvoja tržišnih institucija.

Cilj koji bi tranzicijom trebalo postići je jasan - to je tržišna ekonomija oslonjena na privatnu svojinu, vladavinu prava i institucionalno stabilnu i demokratsku državu. U tom procesu, koji je svakako „bolan“, dolazi do gašenja i nestajanja jednih identiteta, a do formiranja novih, do uspostavljanja novih institucija na mesto prevaziđenih, do rušenja starih struktura i

formiranja novih, tržištu odgovarajućih, do izgradnje novih pravila ponašanja na tržišnim osnovama i do institucionalnog i funkcionalnog dizajniranja celokupnog društva.

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

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

Projekat tranzicije predstavlja jedan relativno zaokružen sistem. On kao takav podrazumeva uspostavljanje adekvatne institucionalne infrastrukture za njegovu realizaciju.

Ekonomске institucije u širem smislu označavaju sve oblike u kojima se privredna aktivnost ustanovljava, konkretizuje, reguliše i trajnije stabilizuje, dok u užem smislu znače ustanove pomoću kojih se organizuje i održava ekonomska aktivnost.

Institucije se javljaju kao zakonski, administrativni i običajni sporazumi za ustaljeno, uzajamno međuljudsko delovanje, odnosno kao relativno stabilni tipovi veza i odnosa koji povezuju aktere privrednih procesa i njihove aktivnosti.⁸⁶

Tranzicija kao sveobuhvatni proces podrazumeva izmenu stare institucionalne infrastrukture, jer prelaz na tržišnu ekonomiju nije moguć bez odgovarajućeg zakonodavstva i primerenih institucija. To je naročito značajno zbog činjenice da su centralno-planski sistemi (u većini zemalja Centralne i Istočne Evrope) bili visoko redistributivni, egalitaristički i paternalistički i da su bili zasnovani na institucijama koje podržavaju ove njegove karakteristike.

Institucionalna infrastruktura tranzicije mora da bude fleksibilna, pošto je sam tranzicioni proces veoma protivurečan i nepredvidiv. Ona treba da bude okrenuta procesima organizovane deregulacije privrednog i društvenog života. Privrede u tranziciji zahtevaju takvo pravno ustrojstvo koje stimuliše promene, omogućava slobodu ulaska i izlaska privrednih subjekata, ograničava državni intervencionizam na utvrđene okvire, obezbeđuje prevazilaženje konfliktnih situacija i minimiziranje tranzicionih troškova i rizika, podstiče preduzetništvo i poslovno

⁸⁶ Marsenić, D., (1997), *Ekonomika Jugoslavije*, Čigoja štampa, Beograd, str. 471.

liderstvo, garantuje sigurnost privatnog vlasništva i poštovanje ugovora, kao i odovornost za počinjenu štetu. Na takvim institucionalnim premisama se zasniva tranziciona regulativna infrastruktura (zakoni koji regulišu vlasništvo, ugovore, stečaj preduzeća, poreze, socijalnu sigurnost, uslove kreditiranja, monopole, finansijsko tržište, industrijsku svojinu, radne odnose, zaštitu okruženja i dr.).⁸⁷ Među ovim zakonskim propisima postoji visok stepen međuzavisnosti te se oni dopunjuju (kao na primer norme koje se odnose na privatizaciju, monopolsko poslovanje i finansijska tržišta).

Institucionalna infrastruktura u uslovima tranzicije ima zadatak da obezbedi reaffirmaciju tržišne ekonomije i privatne svojine. Jedan od najvažnijih zahteva odnosi se i na promenu u načinu mišljenja svih pojedinaca - članova i „pripadnika“ odgovarajućih institucija bez obzira da li su one proizvođači ili potrošači, državni organi ili preduzeća, naučno-istraživačke ili obrazovne ustanove, finansijske ili nefinansijske organizacije. Posebno je značajno uspostavljenje „tržišnog pogleda na svet“ upravljačkih i poslovnih struktura u javnom sektoru i državnim preduzećima. Tranzicija kao dugoročan društveno-ekonomski proces izvodi se pod dejstvom transformacija na svim nivoima u društvu. Ona je samo globalni izraz svih promena unutar pojedinih institucija, u njihovim odnosima, u poziciji pojedinaca i grupa, u matrici relacija koje se formiraju između ekonomskih entiteta i unutar ukupnog socijalnog tela društva.

Proces tranzicije podrazumeva transformacije na makroekonomskom i mikroekonomskom nivou. Između promena na makroekonomskom i mikroekonomskom nivou postoji uzajamna povratna sprega, koja se, pre svega, ogleda u tome da realizacija jednih diktira realizaciju onih drugih. Međutim, u početnoj fazi primarna je realizacija uslova na makroekonomskom nivou, s obzirom da oni daju neophodni impuls za pokretanje promena na mikroekonomskom nivou. Jednom pokrenuti zamajac promena vremenom dovodi do njihove uzajamne uslovljenosti, u tom smislu da one koje potiču sa makroekonomskog nivoa budu praćene odgovarajućim promenama na mikroekonomskom nivou. Krajnji efekat uzajamne uslovljenosti promena ogledaju se u tržišnoj orijentaciji svih segmenata ekonomije, od makro do mikro nivoa, zatim privrednog sistema i njemu prilagođene ekonomske politike.

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

⁸⁷ Više o tome videti kod Đuričin, D. i Zec M., (1994), *Ekonomska politika u tranziciji*, Zbornik SEJ-a: Jugoslovenski ekonomisti o aktuelnoj ekonomskoj politici, Beograd, str. 2-8.

tranzicije odnosi se na reformu postojećih institucija i formiranje novih, koje treba da stvore konzistentan tržišni ambijent neophodan za realizaciju novog koncepta ekonomske politike.

Nova uloga države i novi položaj preduzeća mogu se ostvariti jedino u interakciji sa tržišno postavljenim institucijama sistema. Promene institucionalnog sistema treba da teku paralelno sa promenama ekonomske politike, jer je to način za utemeljenje sistemskih i ekonomsko-političkih osnova koje utiru put tranziciji.

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

Otvaranje prema svetu, odnosno internacionalizacija, čini sledeći neophodan korak koji podrazumeva činjenicu da se zatvorenosti ekonomije suprotstavlja otvaranje i sameravanje sa svetom. Time se uvode novi kriterijumi u ocenjivanju ekonomske uspešnosti, ali se otvaraju i vrata za pozitivne razvojne uticaje međunarodnog okruženja.

Prethodno navedene promene na makroekonomskom nivou sagledavaju se preko uticaja na promene na mikroekonomskom nivou. Promene na mikroekonomskom nivou, pored promena vlasničke strukture preduzeća, ogledaju se i u promeni organizacionog ponašanja, tehnološke i kadrovske strukture.

O neophodnosti promena u bivšim zemljama tzv. realsocijalizma, postoji generalna saglasnost, dok s druge strane, nema apsolutne saglasnosti o načinu ostvarenja cilja, izboru puteva i vremenskog trajanja (brzini) procesa tranzicije. Međutim, svi različiti teorijski stavovi o modelima sprovođenja tranzicije, mogu se svrstati u dva osnovna:

- **šok terapija i**
 - **gradualistički model.**
- a) **Reforma, po modelu tzv. šok terapije, primenjuje se kao „bing-bang“ concept u cilju kreiranja tržišne ekonomije pomoću liberalizacije, deregulacije i privatizacije.** Ovaj model nazvan je „šok-tranzicija“ ili „šok-terapija“, na osnovu insistiranja na brzini tranzicije i radikalnim prekidom kontinuiteta sa postojećim sistemom, kao i po primeni restriktivne stabilizacione politike.⁸⁸ Ovaj model zasnovan je na Neoklasičnoj teoriji i

⁸⁸ Stanković, K., (2004), *Savremene ekonomske teorije, principi i politike*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac, str. 232.

liberalističkoj politici, prihvaćen od većine kreatora tranzicionih programa. Negativne posledice primene ovog modela, kao što su ogroman pad proizvodnje, porast nezaposlenosti, visoka inflacija, pad životnog standarda, objašnjavaju se nedoslednošću u realizaciji programa tranzicije pod pritiskom socijalnih i političkih tenzija ili nespremnošću nosilaca ekonomske politike da preduzmu odlučujući korak.

- b) **Kod gradualističkog modela ekonomisti se zalažu za kompleksniji pristup, dajući prednost kontinuitetu i reformama, tj. jednom istorijskom pristupu sa uvažavanjem prošlih iskustva, kao i konkretnih specifičnih prilika svake zemlje u tranziciji.** Ovaj model se naziva „korak po korak“ („step by step“), jer insistira na shvatanju da tranzicija nije program u koji treba „ugurati“ postojeću stvarnost, već proces u kome je jedna reforma mora biti zamenjena novom reformom, prilagođavajući se stalno novim potrebama i prevazilazeći nove protivurečnosti.⁸⁹

Praksa je pokazala da nema čistih modela, i da se, u praksi, kombinuju obadva prethodno navedena, sa većim ili manjim učešćem jednog od njih.

Značajne smernice za sprovođenje i sam tok procesa tranzicije, sadržane su u tzv. Vašingtonskom konsenzusu. **Vašingtonski konsenzus je termin koju je uveo ekonomista Džon Vilijamson,** objedinjujući osnovne principe na kojima je trebalo da počiva ekonomska politika latinoameričkih država. Ta ista preporuka je kasnije je primenjena i na ostatak sveta, **a lista preporuka je sledeća:**⁹⁰

1. **fiskalna disciplina,**
2. **preusmeravanje javne potrošnje ka prioritetima, kao što su zdravstvo, obrazovanje i infrastruktura,**
3. **poreska reforma (širenje poreske baze, uz snižavanje poreskih stopa),**
4. **liberalizacija kamatnih stopa,**
5. **devizni kurs koji omogućava konkurentnost nacionalne ekonomije,**
6. **liberalizacija trgovine,**
7. **podsticanje priliva stranih direktnih investicija,**
8. **privatizacija,**
9. **deregulacija i**
10. **sigurnost svojinskih prava.**

Vašingtonski konsenzus je imao ogroman uticaj na proces tranzicije u svim zemljama, s tim što je njegova primena značajno varirala od zemlje do zemlje. Promene u međunarodnom

⁸⁹ Op., cit., str. 232-233.

⁹⁰ Williamson, J., (2004), *A Short History of the Washington Consensus*, Institut for International Economics, Washington, str. 3-4.

ekonomskom i političkom okruženju, kao i novi uslovi u tranzicionim ekonomijama, dovodili su do problema, koje zagovornici Vašingtonskog konsenzusa nisu predvideli. Novi ciljevi dodavani su listi zahteva koji moraju biti ispunjeni, kako bi se ekonomske reforme uspešno ostvarile. Kreatori ekonomske politike su nekada primenjivali i nekompletnu verziju ovog modela, a samim tim dolazilo se do rezultata koji je bio različit od onog koji je očekivan.

Pod uticajem globalnog programa kao što je „Vašingtonski konsenzus“, nametnut je zahtev zemljama u tranziciji da prihvate tržišnu logiku i liberalnu ekonomsku doktrinu uz minimalno mešanje države, čime se zapostavlja činjenica da je u zemljama sa razvijenim tržišnim ekonomijama sfera delatnosti države široko rasprostranjena.

Glavna manjkavost Vašingtonskog konsenzusa se manifestovala kroz zanemarenost izgradnje institucija, kako u smislu stvaranja novih, tako i u pogledu podizanja kvaliteta funkcionisanja institucija u celini.⁹¹

Set mera Vašingtonskog konsenzusa, primenjen u zemljama u tranziciji, dao je loše, a u nekim zemljama i pogubne rezultate. Ekonomska tranzicija, sprovedena prema preporukama Vašingtonskog konsenzusa, trebalo je da dovede do radikalne promene privrednog sistema, do institucionalnih promena, reindustrijalizacije i ekonomskog rasta. Tranzicioni šok koji su doživele zemlje na početku tranzicije, (pad proizvodnje, zaposlenosti, rast inflacije, rast budžetskog deficita, pad izvoza), bio je mnogo dublji i dugotrajniji od onog koji koji su predviđali eksperti Međunarodnog monetarnog fonda. Neuspeh reformi eksperti su pripisivali nedoslednošću u sprovođenju reformi i njihovom nedovoljnom obimu, a ne prirodi samih reformi.⁹²

Činjenica je da tranzicija nije bila uspešna u velikom broju zemalja, da nije dovela do održivog razvoja i do održivih reformi u institucionalnoj i ekonomskoj sferi. Brojne ekonomske analize eksperata pokazale su da odgovornost za loše rezultate tranzicije leži u predloženom paketu mera, loše koncipiranim programima reformi u tranzicionim ekonomijama, ali i političkoj korupciji koja je pratila tranziciju. Razvojne paradigme na bazi preporuka Međunarodnog monetarnog fonda i Svetske banke, kod najvećeg broja zemalja, izazvale su velike diskrepance između proizvodnje i potrošnje, štednje i investicija, uvoza i izvoza, zaposlenih i nezaposlenih, socijalne nesigurnosti i siromaštva.

⁹¹ Leković, V., (2010), *Institucionalna ekonomija*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac, str. 236.

⁹² Maksimović, L.J., (2013), *Kontroverze Vašingtonskog i Postvašingtonskog konsenzusa*, Zbornik radova: Efekti tranzicije i perspektive privrede Srbije, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac., str. 15.

Neodrživost projekta tranzicije kreiranog na principima Vašingtonskog konsenzusa pokazala se već u prvim godinama njegovog sprovođenja, pa je, dosta brzo, ponuđen nov koncept u vidu tzv. Postvašingtonskog konsenzusa. U ovom konceptu se pošlo od potrebe regulatorne uloge države u ekonomiji i insistiranja na efikasnoj državi, sa profesionalnom javnom upravom, koja se zasniva na kompetentnosti. Poseban akcenat dat je neophodnosti izgradnje institucija moderne tržišne privrede, povećanja konkurentnosti privatnog sektora, reformi zdravstva, obrazovanja i ostalih javnih usluga i izgradnji ekonomskih institucija kapitalizma.⁹³ Pokazuje se da, samo neokonvencionalni pristup reformama, koji odgovara specifičnom kontekstu zemlje, može da dovede do održivog rasta, ali u uslovima jačanja pravne regulative i parlamentarne demokratije.

KRETANJE BRUTO DOMAĆEG PROIZVODA U PROCESU TRANZICIJE EKONOMIJE SRBIJE

Poslednjih decenija došlo je do velikih promena u svetskoj privredi. Nakon višegodišnje realizacije procesa tranzicije, u gotovo svim zemljama koje su u proteklom periodu razvijale socijalistički privredni sistem, pokazalo se da tranzicija ni u najuspešnijim zemljama nije bila bez uspona i padova, ali i da u najlošijim nacionalnim ekonomijama postoje znaci poboljšanja ekonomskih performansi. Koncipirana kao proces izgradnje tržišnih ekonomija, tranzicija je u svim zemljama podrazumevala implementaciju reformi vezanih za: makroekonomsku stabilnost, liberalizaciju, transformaciju vlasničkih prava kroz privatizaciju i nove institucionalne aranžmane kojima se podržava privatno vlasništvo. U svim zemljama proces tranzicije bio je praćen značajnim troškovima koje je moralo da „plati” celokupno društvo, od kojih su najkarakterističniji troškovi vezani za drastičan pad bruto domaćeg proizvoda i zaposlenosti.

Poznata je činjenica da je u Srbiji tranzicija zakasnila, posebno u poređenju sa dostignutim stepenom razvoja tranzicije u ostalim bivšim socijalističkim zemljama. Kašnjenje reformskih procesa od skoro jedne decenije, svakako je uticalo i na profil, tok i rezultate tranzicije. Makroekonomska kretanja u Srbiji, početkom XXI veka, karakteriše neujednačen rast privredne aktivnosti, značajno smanjenje inflacije, visoka stopa nezaposlenosti, brži rast zarada od rasta produktivnosti rada, rast uvoza i izvoza uz visok deficit trgovinskog bilansa, ali i ubrzanje privatizacije, sprovođenje tržišnih reformi i iniciranje pridruživanja Evropskoj uniji, koje

⁹³ Leković, V., (2010), op., cit., str. 236.

uključuje prilagođavanje mnoštva zakonskih i drugih propisa u svim oblastima privrednog i društvenog života.

Pored toga, Srbija još nije nadoknadila ekonomski zaostatak iz devedesetih godina XX veka. Prioritetni ciljevi ekonomske politike u periodu od 2001. do 2012. godine odnosili su se na: uspostavljanje i održavanje makroekonomske stabilnosti kao osnove za dinamiziranje privredne i investicione aktivnosti, stabilizaciju domaće valute i ograničenu inflaciju uz ubrzano sprovođenje reformi privrede i društva. Ključnu ulogu u ostvarivanju ovih ciljeva imale su makroekonomske politike, pre svega koordinirano delovanje monetarne i fiskalne politike. U razvojnom smislu, Srbija je izgubila dvadeset godina, jednu deceniju propadanja i drugu tranzicionu deceniju stizanja one tačke gde je bila krajem osamdesetih godina XX veka.

Srpska ekonomija se danas nalazi na važnoj prekretnici. Prva faza sprovođenja tranzicionih procesa je završena, reformski procesi dobijaju novi zamah, a budućnost u evro-atlantskim integracijama postaje sve izvesnija. Dosadašnje reforme u Srbiji bile su primer da inicijalno dobri rezultati nisu održivi bez korenitih izmena u makroekonomskoj politici. U Srbiji još uvek nije kreirana fleksibilna i snažna makroekonomska osnova koja bi slala jasne „signale” mikroekonomskom nivou, a to je osnovni preduslov za održivi rast zaposlenosti, izvoza, investicija i domaće štednje.

Kada je u pitanju koncept ekonomskih reformi, treba imati u vidu okolnosti da se on nije odvijao uz postojanje jasne i celovite vizije. Osim toga, u čitavom reformskom periodu, rastao je broj siromašnih lica, koji je bio konstantno praćen padom njihovog životnog standarda. Recesioni talasi potvrdili su ekonomske zakonomernosti o tržišnim ciklusima i o sistemskim makroekonomskim neravnotežama. Naime, ciklično kretanje proizvodnje, zaposlenosti i cena, kao prateći fenomen ekonomskih fluktuacija ukazuju, pored ostalog, da privredni rast nije linearni proces, već da se isključivo događa u intervalima ispoljavajući, pri tom, najrazličitije promene u strukturi privrede.⁹⁴

Proces tranzicije se pokazao komplikovanim i dugoročnijim od prvobitnih očekivanja. Pokazalo se da je ideja o brznoj tranziciji zanemarivala veliki broj okolnosti koje se odnose na sposobnost nacionalnih ekonomija da reforme okončaju u predviđenom roku, a između ostalog

⁹⁴ Đorđević, M., Obradović, S., (2012), *Osnovi makroekonomije*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac, str. 113.

zapoštljeno je i pitanje kako će privrede u tranziciji reagovati na pojavu cikličnih kretanja, pre svega na pojavu recesije i krize.

Srbija znatno zaostaje u reformskim procesima, posebno u ključnim segmentima: privatizaciji i restrukturiranju velikih preduzeća, politici konkurentnosti i institucionalnim reformama. Ubrzavanje reformi, koje je usledilo posle 2000. godine, bilo je kratkotrajno, a privreda Srbije se ubrzo suočila sa globalnom ekonomskom krizom, nedovoljno pripremljena i osposobljena za izazove te vrste, što je uslovllo negativne tendencije u većini makroekonomskih indikatora.

Relativno visoka stopa privrednog rasta, ostvarena posle 2000. godine, postignuta je uz visoku stopu inflacije, visok spoljnotrgovinski i deficit platnog bilansa, visok nivo javne potrošnje, visok fiskalni deficit, visok nivo javnog duga, kao i uz visoku stopu nezaposlenosti radno sposobnog stanovništva. Sve to ukazuje da kvalitet privrednog rasta nije zadovoljavajući, tim pre što se zasnivao na rastu domaće potrošnje i uvoza, i da institucionalne reforme i ekonomska politika nisu bile dovoljno efikasne u prvoj deceniji XXI veka.

Visoka stopa privrednog rasta, posle 2000. godine, postignuta je uz visoku stopu inflacije, visok spoljnotrgovinski i tekući deficit platnog bilansa, visok nivo javne potrošnje, visok fiskalni deficit, visok nivo javnog duga, kao i uz visoku stopu nezaposlenosti radno sposobnog stanovništva. Sve to ukazuje da kvalitet privrednog rasta nije zadovoljavajući, tim pre što se zasnivao na rastu domaće potrošnje i uvoza i da institucionalne reforme i ekonomska politika nisu bile dovoljno efikasne u prvoj deceniji ovog veka.

Srbija je u prvih osam godina sprovođenja reformi ostvarila relativno visoku prosečnu godišnju stopu realnog rasta BDP i kumulativni rast BDP, što je značajan rezultat ekonomske politike ostvaren u uslovima tranzicije i cikličnih kretanja svetske privrede. Privredni rast je pretežno vođen domaćom tražnjom i izvozom. Na rast su pozitivno delovale i realizovane investicije i strukturne reforme, pre svega privatizacija društvenih preduzeća.

Međutim, treba istaći da se relativno visoke stope privrednog rasta duguju i niskoj startnoj osnovi, koju je naša privreda imala u godinama pre početka sprovođenja reformi. Srbija je u tranzicionom periodu do 2008. godine ostvarila značajan kumulativni realni rast BDP od 43,4% uz relativnu stabilnost cena. Naime, inflacija je smanjena, ali njeni godišnji nivoi ukazivali su na postojanje unutrašnje makroekonomske neravnoteže.

Privredni rast je pratila i spoljna makroekonomska neravnoteža, na koju ukazuju visoki deficiti na spoljnotrgovinskom i tekućem računu platnog bilansa, nastali kao posledica snažnog rasta uvoza zasnovanog na rastu domaće tražnje zbog značajnog povećanja zarada i javne potrošnje i snažne kreditne aktivnosti banaka. Povrh toga, privredni rast nije obezbedio neto rast zaposlenosti, već je registrovana visoka stopa nezaposlenosti. Tako je ostvaren brži realni rast prosečne neto zarade (13,9% prosečno godišnje) od realnog rasta BDP (5,4% prosečno godišnje) i rasta produktivnosti (6,1% prosečno godišnje).

Makroekonomski indikatori su, nakon ispoljavanja efekata krize u našoj zemlji, drastično pogoršani nakon 2008. godine kao posledica smanjene domaće i inostrane tražnje, smanjenog priliva stranog kapitala i povećane nelikvidnosti privrede. Tako je u 2009. godini ostvaren pad realnog BDP od 3,1%. Situacija je delimično poboljšana u 2010. i 2011. godini kada je rast BDP iznosio 0,6%, odnosno 1,4%.

Međutim, i 2012. godine ponovo ostvarena je negativna stopa rasta BDP od 1%, dok je 2013. godine ostvarena stopa od 2,6%. Nakon toga, 2014. godine srpska privreda ostvaruje negativnu stopu rasta od 1,8%, 2015. godine rast od 0,75%, dok 2016. godine privredni rast od 2,8%.

Tabela 1. Kretanje BDP u apsolutnim i relativnim veličinama u periodu 2002-2008. godine

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
BDP, tekuće cene, mlrd. dinara	972,6	1.125,8	1.380,7	1.683,5	1.962,1	2.276,9	2.744,9
BDP, mil. EUR	16.028	17.305	19.026	20.305	23.304	28.467	32.668
BDP, per capita, u EUR	2.137	2.313,4	2.549,4	2.729,0	3.144,4	3.856,6	4.444,5
BDP, realni rast, u %	4,3	2,5	9,3	5,5	4,9	5,9	5,4

Izvor: <http://www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/tabele/2017%20maj/Tabela%201-Osnovni%20makroekonomski%20indikatori.xlsx>

Standard stanovništva, meren *per capita* BDP, u proteklom tranzicionom periodu značajno je poboljšan. BDP po stanovniku je povećan sa oko 1.700 evra u 2001. godini na 4.450 evra u 2008. godini zahvaljujući visokom realnom rastu BDP, ali i efektu apresijacije dinara prema evru. Međutim, u 2009. i 2010. godini ponovo dolazi do pada ovog pokazatelja (ispod 4.000 evra) što je bila direktna posledica globalne ekonomske krize i negativnih tendencija u makroekonomskom ambijentu nacionalne ekonomije.

Tabela 2. Kretanje BDP u apsolutnim i relativnim veličinama u periodu 2009-2016. godine

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
BDP, tekuće cene, mlrd. dinara	2.880,1	3.067,2	3.407,6	3.584,2	3.876,4	3.908,5	4.043,5	4.200,2
BDP, mil. EUR	28.956	28.006	31.143	28.692	31.980	33.319	32.908	33.491
BDP, per capita, u EUR	3.955	3.841	4.288	3.967	4.453	4.672	4.626	4.821
BDP, realni rast, u %	-3,1	0,6	1,4	-1,0	2,6	-1,8	0,8	2,8

Izvor: <http://www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/tabele/2017%20maj/Tabela%201->

Osnovni%20makroekonomski%20indikatori.xlsx

Nakon tog perioda, dolazi do blagog oporavka. Kako možemo videti na osnovu podataka iz Tabele 1, 2013. godine BDP *per capita* iznosio je 4.453 dok je u 2014. godini iznosio 4.672 evra. Već 2015. godine bio je ispod ovog nivoa i iznosio je 4.626 evra, da bi se 2016. godine povećao na 4.821 evra.

47. SEKTORSKA STRUKTURA SRPSKE EKONOMIJE

Tranzicija i ekonomske reforme srpske ekonomije ušle su u drugu deceniju. Kao i na početku trećeg milenijuma, tako se i danas srpska ekonomija nalazi na važnom raskršću. Početni makroekonomski uspesi, zasnovani na uspostavljanju stabilizacije dali su rezultate. Međutim, održivost ostvarenih rezultata dovedena je u pitanje postojanjem inflacije, spoljnotrgovinskog deficita, preobimnih javnih rashoda i niskog nivoa konkurentnosti ekonomije. Razvoj srpske ekonomije u ovakvim uslovima, zajedno sa dugogodišnjim sankcijama, ratnim događajima i političkim previranjima, uzrokovali su ozbiljne strukturne probleme.

Privredna struktura Srbije nakon 2001. godine, izmenjena je u korist uslužnog sektora koji ima najveće sektorsko učešće u stvaranju bruto domaćeg proizvoda. Dinamičan rast bruto domaćeg proizvoda u periodu od 2001. do 2008. godine, ostvaren je zahvaljujući povećanju učešća sektora usluga (saobraćaj i telekomunikacije, trgovina na veliko i malo i finansijske usluge), uz blago smanjenje učešća industrije. Ovi sektori u posmatranom periodu svoju propulzivnost su zasnivali na visokim investicijama (posebno u telekomunikacijama), liberalizaciji uvoza, rastu lične potrošnje, privatizaciji i restrukturiranju bankarskog sektora. Nivo industrijske proizvodnje u 2012. godini je na 40,2% industrijske proizvodnje iz 1989. godine, dok je 2000. godine bio na nivou od 37,6%.

Struktura bruto domaćeg proizvoda Srbije u periodu od 2001. do 2016. godine, prikazana je u sledećoj tabeli

Tabela 6. Struktura bruto domaćeg proizvoda Srbije u periodu 2001-2008. godine

Sektori	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Poljoprivreda	15,5	14,3	12,9	14,2	11,3	10,7	9,6	10,1
Industrija	24,8	23,1	21,7	21,4	17,7	17,6	17,8	17,3
Građevinarstvo	3,7	3,3	3,5	3,43	2,9	2,9	3,1	3,2
Trgovina	7,0	7,7	8,4	9,0	9,3	9,7	11,2	11,7
Saobraćaj i komunikacije	7,9	7,7	8,3	8,8	9,1	11,1	12,8	14,1
Finansijsko posredovanje	5,5	5,9	6,2	6,3	5,7	6,3	6,7	4,9
Ostale delatnosti	22,5	21,9	21,8	19,7	27,8	26,4	22,6	22,4
BDV	86,9	83,9	82,8	82,8	83,8	84,7	83,8	83,7
Porezi – subvencije	13,1	16,1	17,2	17,2	16,2	15,3	16,2	16,3
BDP	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

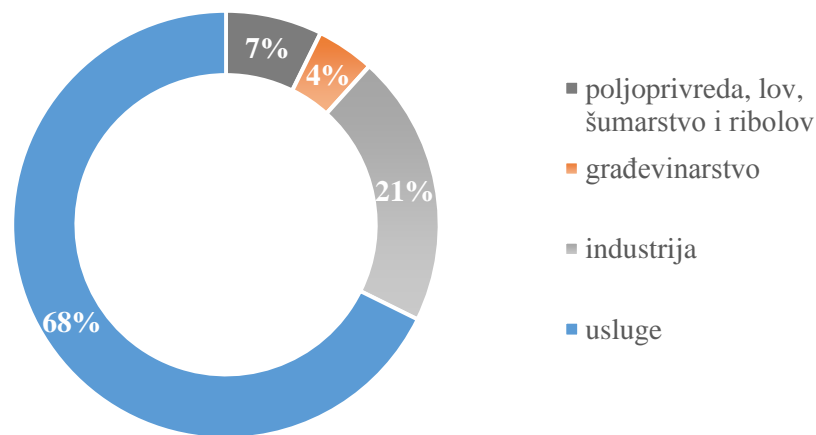
Tako recimo, nivo industrijske proizvodnje u 2012. godini je na 40,2% industrijske proizvodnje iz 1989. godine, dok je 2000. godine bio na nivou od 37,6%.

Tabela 7. Struktura bruto domaćeg proizvoda Srbije u periodu 2009-2016. godine

Sektori	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Poljoprivreda	10,6	8,0	9,1	7,5	7,9	7,7	6,8	6,5
Industrija	15,6	19,6	14,2	15,1	16,1	15,7	15,6	15,9
Građevinarstvo	2,9	3,7	4,2	4,5	4,3	4,3	4,5	4,4
Trgovina	12,3	9,7	9,2	9,7	9,7	9,9	10,2	10,1
Saobraćaj i komunikacije	17,7	10,1	4,5	3,8	4,2	3,9	4,4	4,6
Finansijsko posredovanje	5,0	3,4	3,0	3,0	2,6	3,1	3,0	3,1
Ostale delatnosti	21,3	29,3	39,9	40,2	39,4	38,7	38,3	38,1
BDV	85,4	83,8	84,1	83,8	84,2	83,3	82,8	82,4
Porezi – subvencije	15,6	16,2	15,9	16,2	15,8	16,7	16,2	17,6
BDP	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Kako bi slika strukture bruto domaćeg proizvoda Srbije bila jasnija, na sledećem grafičkom prikazu prikazaćemo sektorski udeo bruto domaćeg proizvoda Srbije.

Grafik 9. Struktura bruto domaćeg proizvoda Srbije u 2016. godini



Zarad lakšeg sagledavanja strukture bruto domaćeg proizvoda u Srbiji, prethodnim grafikonom je predstavljen udeo privrednih sektora u njegovom formiranju. Učešće industrije u formiranju bruto domaćeg proizvoda je 21%, a poljoprivrede 7,3%. Kao što je već istaknuto, tzv. uslužni sektor stvara 67,7% bruto domaćeg proizvoda Srbije, što je ubedljivo najveći relativan udeo.

Iz navedenih podataka se može zaključiti da je došlo do smanjenja udela sektora industrije u formiranju bruto domaćeg proizvoda, što nije posledica procesa deindustrijalizacije koja je karakteristična za razvijene zemlje, već je posledica dugogodišnje duboke krize u industrijskom sektoru, a iznad svega je posledica promene modela privrednog razvoja. Novi koncept razvoja, koji je favorizovao sektor usluga, nije u skladu sa trenutnim nivoom ekonomskog razvoja, i kao takav ne može biti održiv na dugi rok.

48. STRUKTURNI PROBLEMI U EKONOMSKOM RAZVOJU SRBIJE

Tokom tranzicionog razvojnog perioda, u privrednoj strukturi Srbije, kumulirani su brojni debalansi i stvorene duboke deformacije, tako da se otvaraju dileme o glavnim inicijalnim faktorima ovih negativnih tokova. Najuočljivija činjenica je, svakako, spoljna neravnoteža, izražena u rastućem spoljno-trgovinskom deficitu i njime uslovljenom deficitu platnog bilansa. Međutim, dublja analiza upućuje na zaključak da joj se ne može pripisati uloga samostalnog činioca razvojnih defekata. U našem slučaju, ona je, u najvećoj meri, odraz unutrašnjih strukturnih problema, kao i „elegantan” način da se problemi razvoja kratkoročno rešavaju.

Ključni inicijalni faktor strukturnih debalansa, u ekonomiji Srbije, vezan je za dinamičniji rast agregatne tražnje, kao i finalne potrošnje u njenom sklopu, u odnosu na rast bruto domaćeg proizvoda.⁹⁵ Dok je u periodu posle 2000. godine, tražnja rasla po prosečnoj stopi od 7,5%, a finalna potrošnja po stopi od 7,3%, bruto domaći proizvod je rastao prosečno po 5,4% godišnje. Narastajući „jaz“ između proizvodnje i potrošnje pokrivan je iz realnih izvora i to: iz privatizacionih prihoda, donacija i kreditnog zaduživanja u inostranstvu, čime su sprečeni ozbiljni inflatorni pritisci od strane previsoke tražnje. Jasno je da je više trošeno nego što je proizvedeno i da je to glavni dugoročni izvor problema, posebno imajući u vidu strukturu te potrošnje.

Uvidom u upotrebu bruto domaćeg proizvoda, evidentno je da su izdaci za ličnu potrošnju domaćinstva u posmatranom periodu bili iznad 70% bruto domaćeg proizvoda, a u 2012. godini, čak na nivou od 74%. Pri tom, izdaci za ukupnu finalnu potrošnju domaćinstva i države su premašivali 95% bruto domaćeg proizvoda, što je posledica veoma niske akumulativne sposobnosti srpske ekonomije.

Gotovo ceo bruto domaći proizvod je odlazio na potrošnju, dok su domaći izvori investiranja bili minimalni, ili ih uopšte nije bilo u pojedinim godinama. Kad se uzmu u obzir bruto investicije u osnovne fondove, vidi se da njihov zbir, sa finalnom potrošnjom, premašuje raspoloživi bruto domaći proizvod, za prosečno oko 15%, tako da je jasno da se privredni rast posle 2000. godine, najvećim delom, zasnivao na inostranoj akumulaciji.

Tabela 9. Upotreba bruto domaćeg proizvoda u periodu 2002-2012. godina (u % i tekućim cenama)

Godina	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.	2007.	2008.	2009.	2010.	2011.	2012.
Izdaci za finalnu potrošnju	100	99	97	95	94	98	94,4	95,9	99,8	96,3	95,2
Izdaci za ličnu potrošnju	88	87	88	88	88	91	88	89,4	93,2	89,7	87,3
Sektor domaćinstava	77	76	77	77	76	79	75,3	76,5	79,2	76	74
Sektor države	11	11	11	12	12	13	12,7	12,9	13,1	12,8	12,8
Izdaci za kolektivnu potrošnju	12	12	9	6	6	6	6,9	6,5	6,6	6,5	6,5
Bruto investicije	18	19	19	19	21	21	23,2	16,7	17,8	18,5	19
Promene u zalihama	2	3	10	5	3	3	5,4	2,64	-0,5	1,7	2

Izvor: Zec, M., Radonjić, O., (2010), Sistemska defecit i tranzicija u Srbiji, Ekonomsko-socijalna struktura Srbije-Učinak prve decenije tranzicije, Zbornik radova, Naučno društvo ekonomista, Ekonomski fakultet, Beograd, str. 160.

⁹⁵ Stamenković, S., Kovačević, M., Vučković, V., Nikolić, I., Bušatlija, M., (2009),: *Ka novom modelu ravnoteže*, Zbornik radova, Ekonomska politika u 2010. godini, Naučno društvo ekonomista, Beograd, str. 23.

Prezentirani podaci upućuju na zaključak da je ključni strukturni debalansi, u ekonomiji Srbije, vezani za neodgovarajući odnos između proizvodnje i potrošnje. To je ujedno i osnovni izvor spoljne neravnoteže, koji je dodatno potenciran nepovoljnom strukturom bruto domaćeg proizvoda. Sporim rastom domaćeg realnog sektora i dominacijom sektora usluga u stvaranju bruto domaćeg proizvoda, odlučujuće su usmereni robni tokovi viška domaće potrošnje u odnosu na proizvodnju. Povećanje potražnje za uvoznom robom, u uslovima nagle liberalizacije spoljnotrgovinskih tokova i smanjenja ponude domaće robe za izvoz, bili su dugoročni izvor trgovinskog deficita i glavni izvor dinamičnog rasta trgovine, saobraćaja i veza i finansijskog posredovanja.

Pomenute tri fudamentalne neravnoteže:

1. **odnos proizvodnje i potrošnje,**
2. **struktura stvaranja bruto domaćeg proizvoda i**
3. **kontinuelni spoljnotrgovinski deficit, praćene su brojnim razvojnim defektima, koji jasnije odslikavaju nezadovoljavajuće rezultate ekonomske politike u periodu tranzicije.**

Na prvom mestu, treba istaći kretanje javne potrošnje i njenu strukturu u ovom periodu. Ukupni javni izdaci su rasli neznatno sporije od ukupne potrošnje, ali sa prosečnih 6,9% rasta, znatno brže od bruto domaćeg proizvoda. U 2008. godini, javna potrošnja je dostigla nivo od 46,1% BDP-a, što je bilo znatno više od sličnih zemalja u okruženju, kao na primer Hrvatske, sa 39,6%, Bugarske, sa 39,5% i Rumunije, sa 38,8%.⁹⁶

Sam nivo javne potrošnje ne bi bio toliko negativan pokazatelj u slučaju visoke investicione aktivnosti koja bi povoljno delovala na ukupne privredne tokove u zemlji. Nasuprot tome, u strukturi javnih rashoda, tekući rashodi učestvuju sa 87,8% u 2007. godini i 89,7% u 2008. godini. Kapitalni rashodi su se kretali ispod 10%, što je pokazatelj krajnje nepovoljne strukture javne potrošnje. Pored toga, Srbija prednjači u visini rashoda za penzije i zarade zaposlenih u javnom sektoru, koji su u posmatranom periodu beležili znatno brži realni rast od bruto domaćeg proizvoda.

Iako je stopa rasta bruto investicija bila veća od rasta bruto domaćeg proizvoda, zbog relativno niske startne pozicije 2001. godine, ona je bila na nezadovoljavajućem nivou. Sa godišnjim prosekom ispod 20% bruto domaćeg proizvoda, relativno učešće investicija je bilo

⁹⁶ Op. cit., str. 26.

znatno niže nego u drugim postsocijalističkim zemljama. Međutim, relativni nivo investicija nije bio jedini problem. Struktura investicija je pratila strukturu bruto domaćeg proizvoda, pa su investicije u proizvodnju razmenljivih dobara učestvovala sa nešto preko 26%, kao što je bio i udeo ovog sektora u ukupnom privrednom rastu. Investicije su bile koncentrisane u sektoru usluga, posebno u finansijskom posredovanju i poslovima sa nekretninama, što se i odrazilo na deformaciju strukture rasta.

Na osnovu iznetog, može se konstatovati da je osnovna karakteristika razvoja srpske ekonomije izrazita neuravnoteženost, sa formiranim fundamentalnim debalansima, koji onemogućavaju samoodrživ rast. Jedinstvena ocena, u domaćoj literaturi, je da su ovakvi razvojni tokovi posledica primenjenog modela rasta posle 2000. godine, čiji je osnovni faktor potrošnja na bazi pozajmljene inostrane akumulacije. Autonomni izvor rasta, u ovom periodu, nisu stvoreni, već je nacionalna ekonomija ponovo dovedena u stanje funkcionisanja, sa približno nultom stopom akumulacije i bez snažne materijalne osnove za vraćanje naraslog spoljnog duga. Prva krizna situacija je istopila potencijale rasta i nacionalna ekonomija je ušla u recesivne tokove, koji su doveli do prinudnog ublažavanja pojedinih oblika strukturnih debalansa (smanjenje spoljnotrgovinskog i platnog deficita i javnih rashoda).

Aranžmanima sa Međunarodnim monetarnim fondom i reprogramiranjem otplate dela komercijalnih dugova, stvoren je neophodan predah, koji mora biti iskorišćen za neophodne reforme i usmeravanje nacionalne ekonomije ka novom razvojnom modelu. Jedan od njegovih prioriteta, svakako mora biti otklanjanje stvorenih strukturnih debalansa.

49. ZAPOSLENOST U PERIODU TRANZICIJE EKONOMIJE SRBIJE

Kako bi ukazali na kretanje zaposlenosti u periodu tranzicije ekonomije Srbije, potrebno je definisati stopu zaposlenosti i tzv. stopu neformalne zaposlenosti.

Naime, stopa zaposlenosti predstavlja relativni udeo (procenat) zaposlenih u ukupnom stanovništvu starom 15 i više godina, a stopa neformalne zaposlenosti predstavlja procenat lica koja rade „na crno“ u ukupnom broju zaposlenih.⁹⁷

Ekonomiju Srbije, na početku tranzicije, karakterisala je tzv. skrivena nezaposlenost i veliki viškovi zaposlenih u društvenom i državnom sektoru koji su u procesu restrukturiranja i

⁹⁷ Rad „na crno“ obuhvata zaposlene u neregistrovanoj firmi, zaposleni u registrovanoj firmi ali bez formalnog ugovora o radu i bez socijalnog i penzionog osiguranja.

privatizacije delom produktivno angažovani, a delom otpušteni, tako da je prosečan broj zaposlenih smanjen.

Istovremeno, povećan je broj zaposlenih u privatnom sektoru koji je povećao tražnju za radnom snagom na primarnom tržištu rada i stvarao nova radna mesta, ali to nije bilo dovoljno da bi rezultiralo u neto rastu zaposlenosti.

Tržište rada u Srbiji, u proteklom tranzicionom periodu, karakterisalo je smanjenje ukupnog broja zaposlenih i rast nezaposlenosti, kao i brži rast plata od rasta produktivnosti rada koji je smanjivao tražnju za radnom snagom i na taj način dodatno uticao na povećanje nezaposlenosti

Tabela 10. Apsolutno i relativno kretanje zaposlenosti u Srbiji u periodu 2002-2008. godine

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Broj zaposlenih (u 000)	2.067	2.041	2.051	2.069	2.026	2.002	1.999
Stopa zaposlenosti (u %)	54,7	52,2	53,4	51,0	49,9	51,5	53,7

Indikator stope zaposlenosti je pokazatelj sposobnosti ekonomije da obezbedi zapošljavanje u ekonomiji, a za mnoge zemlje (zemlje u razvoju i nerazvijene zemlje) daje jasniju sliku nego stopa nezaposlenosti. Zapravo, ova stopa pokazuje nesposobnost kreatora ekonomske politike u Srbiji da uposli jedan faktor proizvodnje – rad. Rad je postao važan faktor proizvodnje kada je izašao iz okvira fizičkog kapitala i prertastao u ljudski kapital. Napredne ekonomije pokazuju veliki stepen učešća rada u tehnološki intenzivnoj proizvodnji.

Tabela 11. Apsolutno i relativno kretanje zaposlenosti u Srbiji u periodu 2008-2016. godine

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Broj zaposlenih (u 000)	1.889	1.901	1.866	1.866	1.865	1.845	1.883	1.921
Stopa zaposlenosti (u %)	50,4	47,2	37,4	36,7	37,7	57,7	52,0	55,2

Zaposlenost u Srbiji, u periodu od 2002. do 2016. godine, imala je sledeće karakteristike:

- ukupna zaposlenost je opadala po prosečnoj godišnjoj stopi od 0,6% godišnje sve do 2012. godine;
- ukupna zaposlenost je značajno porasla u periodu nakon 2012. godine što dovodi u pitanje uporedivosti podataka sa prethodnim periodom zbog promene načina obračuna

zaposlenosti. U tom kontekstu s razlogom se dovodi u pitanje realnosti obračuna zaposlenosti u poslednjim godinama u smislu da postoji sumnja da li prezentirani podaci na realan način odslikavaju kretanje zaposlenosti u Srbiji;

- zaposlenost u preduzećima, ustanovama i organizacijama opadala je po prosečnoj stopi od 2,7% godišnje;
- u privatnom preduzetništvu zaposlenost je rasla po prosečnoj stopi od 7,9% godišnje;
- najveće smanjenje zaposlenih zabeleženo je u prerađivačkoj industriji (76,8%);
- nepovoljna kvalifikaciona struktura zaposlenih, zbog visokog učešća nižih kvalifikacija u ukupnoj zaposlenosti i
- izražene regionalne razlike u stopi zaposlenosti.

Tabela 4. Kretanje prosečnih zarada, penzija i kursa evra

	neto zarade	prosečna penzija	kurs evra	zarada u evrima	penzija u evrima	plate/penzije
2001	6.078	4.505	59,71	90,025	75,45	1,35
2002	9.208	6.134	61,52	149,69	99,71	1,50
2003	11.500	7.393	68,31	168,34	108,23	1,56
2004	14.108	8.725	78,89	178,84	110,60	1,62
2005	17.443	10.568	85,50	204,01	123,60	1,65
2006	21.707	12.151	79,00	274,77	153,81	1,79
2007	27.759	13.612	79,24	350,33	171,78	2,04
2008	32.746	17.660	88,60	369,59	199,32	1,85
2009	31.733	19.788	95,89	330,94	206,36	1,60
2010	34.142	19.890	105,50	323,63	188,53	1,72
2011	37.976	21.285	104,64	362,92	203,41	1,78
2012	40.472	22.198	113,72	355,89	195,20	1,82
2013	43.932	23.378	114,64	383,22	203,93	1,88
2014	44.530	23.553	120,96	368,14	194,71	1,89
2015	44.432	22.747	121,63	365,30	187,01	1,95
2016	46.097	23.006	123,12	374,41	186,86	2,00

Izvor: [http://www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/tabele/2017%20maj/Tabela%201-](http://www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/tabele/2017%20maj/Tabela%201-Osnovni%20makroekonomski%20indikatori.xlsx)

[Osnovni%20makroekonomski%20indikatori.xlsx](http://www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/tabele/2017%20maj/Tabela%201-Osnovni%20makroekonomski%20indikatori.xlsx)

Kroz statističke podatke u navedenoj tabeli podsećamo se na iznos prosečne plate, penzije i prosečnu vrednost kursa domaće valute u odnosu prema evru. Sve do početka globalne finansijske krize, zarade su beležile povećanje. Nakon krize, u narednoj godini dolazi do pada prosečnih neto zarada, a nakon toga statistika beleži oporavak.

Ovaj podatak treba uzeti sa rezervom, jer je posledica koliko-toliko stabilnog kursa domaće valute prema evru. Prema ekonomskim indikatorima, spoljnotrgovinskom bilansu i privrednim aktivnostima nije bilo moguće održati odnos dinara prema evru na nivou iz 2011. godine, tako da već 2012. godine je došlo do pada zarada. Potrebno je značajnije stimulisati izvozno orijentisana preduzeća, kako bi se održala makroekonomska stabilnost na duži period.

Kada je reč o penzijama, u posmatranom periodu, beleže porast. Rast penzija je zasnovan na političkoj odluci da se uvećavaju svake godine bez obzira da li je ostvaren privredni rast ili ne. Međutim, krajem 2014. godine doneta je odluka o smanjenju penzija i zarada u javnom sektoru kako bi se izvršila konsolidacija makroekonomskih performansi. Krajem 2015. godine došlo je blagog porasta penzija i zarada u javnom sektoru ali ne u istom procentu koliko su smanjene. Postoje najave da će krajem 2017. godine doći do ponovnog uvećanja plata i zarada u javnom sektoru ali realizacija zavisi od kretanja ključnih makroekonomskih indikatora.

50. SPOLJNOTRGOVINSKA RAZMENA SRPSKE EKONOMIJE U TRANZICIONOM PERIODU

Jedno od ključnih makroekonomskih ograničenja u sprovođenju ekonomske politike u Srbiji jesu rastući deficiti u platnom bilansu, koji su sistematski povećavali udele u BDP.

Tabela 12. Spoljnotrgovinska razmena (u milionima evra i %) u periodu 2002-2008. godine

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Izvoz robe	2.202	2.441	2.832	3.608	5.102	6.432	7.429
Izvoz robe, stopa rasta u % u odnosu na prethodnu godinu	14,5	10,9	16,0	27,4	41,4	26,1	15,5
Izvoz robe u EU	961	1.202	1.457	2.118	2.943	3.603	4.029
Uvoz robe	5.957	6.586	8.623	8.439	10.462	13.951	16.478
Uvoz robe, stopa rasta u % u odnosu na prethodnu godinu	25,2	10,6	30,9	-2,1	24,0	33,3	18,1
Deficit robne razmene	3.755	4.144	5.792	4.831	5.360	7.519	9.049

Srbija je, u proteklom tranzicionom periodu, u robnoj razmeni sa inostranstvom ostvarila značajno povećanje izvoza robe sa 2,7 milijarde evra u 2001. godini na 10,2 milijarde evra u 2008. godini, kao i uvoza robe sa 5 milijardi evra u 2001. na 17,9 milijardi evra u 2008. godini, uz porast spoljnotrgovinskog deficita sa 2,3 milijardi evra u 2001. na 7,7 milijardi evra u 2008.

godini. Prosečna stopa rasta izvoza robe i usluga u ovom periodu iznosila je 20,9%, dok je prosečna stopa rasta uvoza robe i usluga iznosila 21,9%.

Tabela 12. Spoljnotrgovinska razmena (u milionima evra i %) u periodu 2009-2016. godine

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Izvoz robe	5.961	7.393	8.441	7.244	10.997	11.159	12.028	13.430
Izvoz robe, stopa rasta u % u odnosu na prethodnu godinu	-19,8	24,0	14,2	-14,1	25,8	1,5	7,8	10,8
Izvoz robe u EU	11.504	12.622	14.250	12.115	15.469	15.497	16.393	17.390
Uvoz robe	-30,2	9,7	12,9	-15	27,7	0,2	5,8	5,3
Uvoz robe, stopa rasta u % u odnosu na prethodnu godinu	-5.543	-5.229	-5.809	-4.871	-4.472	-4.338	-4.364	-3.960

Izvor: <http://www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/tabele/2017%20maj/Tabela%201-Osnovni%20makroekonomski%20indikatori.xlsx>

Nakon toga, pod uticajem globalne krize dolazi do smanjivanja uvoza i izvoza, kao i deficita za 2,6 milijardi evra. Blagi oporavak je vidljiv u 2010. godini usled bržeg rasta izvoza (24,0%) od uvoza (9,7%). Takođe, u 2011. godini ostvareno je povećanje izvoza za 14,2% ali i uvoza za 12,9%.

Tokom 2012. godine smanjen je izvoz za 14,1% ali i uvoza za 15%, a tokom 2013. godine izvoz je povećan za 25,8% a izvoz za 27,7%. Promene u uvozu i izvozu uticale su na smanjenje deficita koji je 2013. godine iznosio oko 4,47 milijardi evra. Nakon toga, usled povećanja izvoza dolazi do smanjenja deficita na 4,34 u 2014. godini, 4,36 milijardi evra u 2015. godini, odnosno 3,96 milijardi evra u 2016. godini.

Ključni generator rasta deficita spoljnotrgovinskog i tekućeg računa platnog bilansa Srbije je neusklađenost domaće potrošnje i domaće ponude. Naime, domaća tražnja je iznad domaće ponude, što je centralni uzrok visokog uvoza i posledično visokog spoljnotrgovinskog deficita. Spoljnotrgovinski deficit uzrokovan je i nedovoljnom štednjom privrede u odnosu na investicije, kao i većom potrošnjom stanovništva u odnosu na dohotke.