

FAKULTET ZA MENADŽMENT ZAJEČAR

NACIONALNA EKONOMIJA
autorizovana predavanja

prof. dr Dalibor Miletić, vanredni profesor

Zaječar, 2017.

1. NACIONALNA EKONOMIJA KAO PRIMENJENA MAKROEKONOMSKA DISCIPLINA

Ekonomija spada u grupu naučnih disciplina zasnovanih na dinamičkom pristupu i kao takva, s jedne strane pruža naučna objašnjenja mehanizma funkcionisanja privreda a, s druge strane pruža preporuke kreatorima ekonomske politike o načinu upravljanja privredom, kako bi se postigao optimalan privredni razvoj. Kao sastavni deo ekonomske nauke, Nacionalna ekonomija se bavi konkretnim proučavanjem određene ekonomije (privrede) kao velikog ekonomskog sistema.

Po svojoj strukturi i sadržaju **Nacionalna ekonomija se bavi izučavanjem tri značajna područja. To su: privredni rast i razvoj, struktura privrede i sistem funkcionisanja privrede (privredni sistem).**¹

Iz navedenog određenja proizlazi da je Nacionalna ekonomija primenjena makroekonomska disciplina pošto se prevashodno bavi izučavanjem celine privrede, istražuje stanja i promene u makroekonomskim agregatima, uslovima koji ih određuju, te međusobnim odnosima sektora i/ili regiona, odnosno pojedinačno ili različito grupisanim prema celini. Kako jedna privreda, ma koliko velika i razvijena bila, nije samodovoljna, to Nacionalna ekonomija ima u vidu i brojne oblike međunarodne razmene, odnosno celinu raznovrsnih ekonomskih odnosa sa inostranstvom.

Ukazivanje da je Nacionalna ekonomija makroekonomska disciplina ima za cilj da istakne razliku u prilazu, odnosno naglasi da se posmatra privreda kao celina u zbirno iskazanim agregiranim pokazateljima koji je određuju. Naravno, u ekonomskoj stvarnosti svake zemlje pojavljuje se veliki broj pojedinačnih, (mikroprivrednih) jedinica, koje imaju svoju sopstvenu logiku ekonomskog ponašanja i promena koje slede. Pojedinačni rezultati njihove aktivnosti određeni su ponašanjem svake od njih u korišćenju raspoloživih, a ograničenih resursa i dobara koji se mogu primeniti i kombinovati na različite načine. Uobičajeno je da se pojedinačni privredni subjekti po raznim osnovama grupišu, najčešće na osnovu sličnosti primenjenih procesa rada ili po teritorijalnoj pripadnosti, da bi se konačno izvršio njihov potpun obuhvat makroekonomskim agregatima. Pre svega, to su agregati privredne aktivnosti (proizvodnje, raspodele, razmene i potrošnje) zatim proizvodni fondovi u ulozi kapitala, ekonomska i društvena infrastruktura, ukupna zaposlenost, odnosno nezaposlenost, broj i struktura stanovništva, prirodni izvori itd.

¹ Rosić, I., Veselinović, P., (2006), *Nacionalna ekonomija*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac, str. 9.

Određenje da je Nacionalna ekonomija primenjena naučna disciplina znači da je njen predmet posmatranja stvarnost određene zemlje, odnosno njena privreda kao celina, na kojoj se proveravaju važeća teorijska saznanja i zakonitosti razvoja. Osim toga, analiziraju se i uopštavaju tokovi ekonomske stvarnosti i ocenjuje saglasnost/odstupanje razvoja. Takođe se utvrđuje strategija, pravci razvoja i mere ekonomske politike za ostvarenje makroekonomskih ciljeva.

Po celovitosti pristupa, obuhvatu i primenjenim metodama analize, Nacionalna ekonomija se razlikuje od ostalih naučnih disciplina, posebno od onih koje za predmet proučavanja imaju uže celine (pojedinačne ekonomske subjekte). Drugačije rečeno, u nastavnom predmetu Nacionalna ekonomija izučava se privreda zemlje kao veliki ekonomski sistem određen jedinstvom rasta, strukture i funkcionisanja, a sve to u okviru celine društvenog sistema. S obzirom na to da se izučava u konkretnoj državi to se, po sebi, razume da je u središtu pažnje Nacionalne ekonomije privredna stvarnost te države, njeni odnosi sa okruženjem i osnovni sastavni činiooci.

Takođe, neophodno je da se ukratko ukaže na značenje obeležja *makroekonomska disciplina* u određenju predmeta izučavanja Nacionalne ekonomije. Smisao ekonomskog u ponašanju znači da se uspostavlja racionalna veza između ciljeva i raspoloživih sredstava za njihovo ostvarenje. Time se ističe nužnost izbora između većeg broja raznorodnih ciljeva koji se mogu dostići, na jednoj strani, i uslova za to, određenih ograničenim izvorima (resursima), postojećom proizvodnjom, odnosno novostvorenom vrednošću, na drugoj strani. Kada bi prirodnih izvora bilo u izobilju, a proizvedeno bogatstvo i raspoloživa sredstva neograničeni, ekonomsko (racionalno) ponašanje u korišćenju i izboru bili bi nepotrebni. Pošto to nije moguće, u ekonomskoj stvarnosti srećemo se sa retkošću raspoloživih činilaca i ograničenim dobrima za zadovoljenje ljudskih potreba. Zato je mnogo bliže stvarnosti reći da na drugoj strani postoji i više ciljeva koji treba da se zadovolje alternativnom upotrebom ekonomskog potencijala, te da su oni međusobno konkurentni i da se mogu rangirati po stepenu prioriteta, tj. po svojoj važnosti.² Nacionalna ekonomija, kao naučna disciplina, to svakako mora da uzme u obzir.

² Devetaković, S., Jovanović-Gavrilović, B., Rikalović, G., (2008), *Nacionalna ekonomija*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, Beograd, str. 5.

2. SISTEMSKI PRISTUP IZUČAVANJU NACIONALNE EKONOMIJE

Posmatranje nacionalne ekonomije kao velikog ekonomskog sistema proizašao je iz pojave sistemskog pristupa u nauci u celini, posebno razvojem Opšte teorije sistema.³ Nacionalna ekonomija je, pre pojave sistemskog pristupa, označavana kao jedan od najsloženijih i samim tim, za upravljanje najkomplikovanijim delom društva. Međutim, tek sa pojavom Opšte teorije sistema uočava se veliki broj međusobnih veza i odnosa u samoj nacionalnoj ekonomiji, kao i faktora koji na nju utiču u samoj zemlji ili iz okruženja. Pojava sistemskog pristupa posebno naglašava odnose delova i celine, posmatrajući nacionalnu ekonomiju kao vertikalnu i kao horizontalnu strukturu.

Sve društvene nauke, bilo da se bave kretanjem i razvojem društva u celini, bilo samo pojedinih njegovih delova, doživljavaju veoma krupne promene u oblasti naučnog metoda. Pojava Opšte teorije sistema značila je takvu krupnu novinu u naučnoj metodologiji društvenih nauka (slobodnije možemo reći svih nauka) da je stvorila potrebu u naučnoj misli da se preispitaju mnogi dosadašnji pogledi na ekonomski razvoj. Nastajući istovremeno sa razvojem Kibernetike kao nauke, Opšta teorija sistema predstavlja i danas, na početku novog milenijuma i stvaranja novih tehnologija i novih načina razmišljanja, nezaobilazni naučni metod u kretanju i razvoju društva u celini.

Imajući u vidu saznanja Opšte teorije sistema, **moгу se izdvojiti četiri osnovne karakteristike nacionalne ekonomije kao velikog ekonomskog sistema. To su :**

- 1) dinamičnost,**
- 2) složenost,**
- 3) stohastičnost (neizvesnost) i**
- 4) hijerarhijsko ustrojstvo.**

- 1) Dinamičnost kao jedna od osnovnih karakteristika nacionalne ekonomije podrazumeva stalno kretanje i razvoj određenih delova nacionalne ekonomije (podsistema i aktivnih elemenata), odnosno aktivno ponašanje usmereno prema određenom cilju.**

³ Najveći doprinos sistemskom pristupu privrednog razvoja dali su sovjetski (ruski) ekonomisti, a na našim prostorima prof. dr Radmila Stojanović. (Veliki ekonomski sistemi, Beograd, 1969), akademik dr Nikola Čobeljić (Privreda Jugoslavije I i II, Beograd, 1972.).

Kretanje nacionalne ekonomije, naravno, može biti u pozitivnom i u negativnom smeru i kao takvo zavisi od brojnih eksternih i internih faktora.

Dinamičnost velikog ekonomskog sistema (nacionalne ekonomije), proizilazi iz činjenice da se svi elementi u sistemu menjaju brže ili sporije u određenom vremenu:

- a) menjaju se kvalitet i obim faktora od kojih zavisi stvaranje bruto domaćeg proizvoda u svakoj nacionalnoj ekonomiji (obim i kvalitet radne snage, obim i kvalitet proizvodnih fondova, obim i kvalitet zemlje, sirovina, repromaterijala);
- b) menjaju se uslovi privređivanja unutar zemlje (političke, privrednosistemske i druge prilike) menja se motiv prema radu i menjaju se socijalni odnosi, socijalne grupe, pogled na okolinu i
- c) menjaju se međunarodne okolnosti (krize u okruženju, integracioni procesi u svetu) ekonomska strategija i politika razvijenih zemalja koje diktiraju ekonomske odnose u svetu i sl.

Shvatanje da je veliki ekonomski sistem u stalnom kretanju (unapred, a u određenim situacijama i unazad), značajno je sa stanovišta šta dolazi posle i šta preduzimati da bi se privredni tokovi okrenuli ka željenom pravcu. „Protivurečenosti u sistemu uvode promene koje dovode do prilagođavanja koja čine da protivurečenosti iščezavaju. Ali baš ove promene otvaraju put novim protivurečenostima koje, u povratku, uvode nove promene. Kao rezultat, celine nikada ne mogu ostati u nepromenljivom stanju, one se moraju stalno menjati. Promene, ipak, pokazuju određeni pravac, drugim rečima, one predstavljaju proces razvoja“.⁴

2) Veliki društveni sistem i nacionalna ekonomija kao njegov podsistem su veoma složeni sistemi.

Možemo reći da je nacionalna ekonomija najsloženiji podsistem društvenog sistema. To znači da nacionalna ekonomija ima najveći broj sastavnih delova, najveći broj aktivnih elemenata i najveći broj međusobno ostvarenih veza između pojedinih delova. To drugim rečima znači da, ako je nacionalna ekonomija najsloženiji podsistem velikog društvenog sistema, ona ima i najveći stepen neizvesnosti. Polazeći od te činjenice, potrebno je definisati proces upravljanja, rukovođenja, sistem informacija i sistem odlučivanja u nacionalnoj ekonomiji.

⁴ Lange, O., (1965), *Wholes and Parts – A General Theory of System Behaviour*, New York., str. 3. (Citirano prema: dr R. Stojanović, (1979), *Veliki ekonomski sistemi*, IEN i Savremena administracija, Beograd, str. 17.).

Naime, neće se na isti način izvršiti proces odlučivanja u jednostavnim, (prostim) sistemima u odnosu na sistem odlučivanja u složenim sistemima.

Nacionalna ekonomija obiluje velikim brojem subjekata različite veličine, nivoa razvijenosti, različitih ciljeva i interesa . U kontinuitetu se dešavaju promene u sistemu, jedan broj subjekata nestaje a drugi nastaje, u istim ili drugim oblastima delovanja (proizvodnje, usluga i sl.).⁵

- 3) Stohastičnost ili neizvesnost možemo vezati za činjenicu da dinamički sistemi ostvaruju stalne promene.** Na primeru velikog ekonomskog sistema možemo ukazati na stohastičnost kao jednu od bitnih karakteristika. Naime, ma koliko bili dobro informisani i ma koliko poznavali problem teško je sa potpunom sigurnošću predvideti određene ekonomske promene i pojave.

Stohastičnost nacionalne ekonomije se povećava i uticajem iz okruženja. To okruženje može biti dvojako:

- a) interno i**
- b) eksterno**

- a) Interno okruženje nacionalne ekonomije čine oni podsistemi koji egzistiraju u isto vreme u državi. To su, na primer politički, obrazovni, naučni i drugi podsistemi. Bez nacionalne ekonomije ovi podsistemi društva ne bi mogli da funkcionišu, imajući u vidu da nacionalna ekonomija jedina stvara bruto domaći proizvod direktno i finansira ostale delove društva. S druge strane, ovi podsistemi društva „vraćaju“ nacionalnoj ekonomiji na taj način što omogućavaju njeno bolje funkcionisanje.

Nacionalna ekonomija ne bi mogla da funkcioniše bez efikasnog obrazovanja, nauke, političkog sistema, socijalne zaštite. Odnos između nacionalne ekonomije i ostalih pod sistema je obostran i što su te veze kvalitetnije to je u interesu i nacionalne ekonomije i internog okruženja.

Za interno okruženje je karakteristično što njega može da menja sama država i da ga dovodi u nivo koji će odgovarati nivou razvijenosti nacionalne ekonomije i postavljenoj strategiji razvoja.

- b) Kada je u pitanju eksterno okruženje tu je situacija mnogo složenija. Eksterno okruženje predstavlja u stvari, ekonomske odnose jedne zemlje sa svim drugim zemljama, ali i druge odnose koji indirektno pozitivno ili negativno utiču na nacionalnu ekonomiju. Praktično, svaka nacionalna ekonomija je dvostruko otvoren sistem: iz zemlje se izvoze u druge zemlje robe, usluge, kapital, radna snaga, vrši se

⁵ Arandelović, Z., (2004), *Nacionalna ekonomija*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu, Niš, str. 18.

transfer tehnologije, informacija, naučnih, zdravstvenih i drugih usluga. S druge strane, sve to svaka nacionalna ekonomija „prima sa strane“. Bez te obostrane otvorenosti bilo bi skoro nemoguće funkcionisanje nacionalne ekonomije ili bi ona, u najmanju ruku, bila usporena u razvoju.

Eksterno okruženje je karakteristično i po tome što se na njega teško utiče. Na primer cena nafte, kapitala, tehnologije i slično ne zavisi od zemlje koja to uvozi, već od mnogih faktora koje diktira svetsko tržište ili najrazvijenije zemlje u svetu.

Činjenica da su i društveni i veliki ekonomski sistem stohastički sistemi stvara odgovarajuću obavezu pred ekonomistima da izučavanju nacionalne ekonomije priđu kompleksno, da se problem sagleda iz različitih ugova, da se definiše više varijanata, kako bi se stepen stohastičnosti sveo na minimum. Uvažavajući činjenicu da je nacionalna ekonomija stohastički sistem, upućuje i na potrebu korišćenja naučnih saznanja iz drugih, a pre svega komplementarnih naučnih disciplina.

4) Hijerarhijsko ustrojstvo kao karakteristika nacionalne ekonomije kao velikog ekonomskog sistema podrazumeva stalan izbor prioriteta tokom funkcionisanja.

Izbor prioriteta kod velikih ekonomskih sistema obuhvata vrlo različita područja kao što su: prioritetni faktori razvoja, prioritetne grane proizvodnje, izbor prioriteta tipova tehnike, prioriteti u stručnom obrazovanju i naučno-istraživačkom radu, uključivanje prioriteta elemenata u sistemu upravljanja itd.

Hijerarhijsko ustrojstvo, takođe podrazumeva postojanje više nivoa i više ciljeva u nacionalnoj ekonomiji kao velikom ekonomskom sistemu.

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

Pri ovome treba istaći da ni svi sistemi ni ostali nivoi nemaju isti prioritet. Primera radi istaknimo da sva preduzeća nemaju isti značaj za svoju granu ili za celu nacionalnu ekonomiju. Možemo reći da se ne može ustanoviti takva skala prioriteta koja bi bila ista za sve nivoe i za neki duži period.

Hijerarhijski odnosi zahtevaju i poštovanje prioriteta u donošenju odluka. To znači da primat uvek ima sistem višeg ranga i da, samim tim, svaka promena na višem nivou znači i veće

posledice po niže nivoe. Na primer donošenje odluke o nekim promenama na nivou cele nacionalne ekonomije (promena sistema cena, uvođenje PDV-a), ima reperkusije na sve podsisteme. S druge strane, donošenje neke odluke o promeni na nivou preduzeća ima manji intezitet posledica na sve više nivoe. Poznavanje hijerarhije i prioriteta je važno da bi se konfliktnost između pojedinih nivooa (sistema i podsistema) svela na najmanju meru.

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

Značaj prioriteta kod velikih ekonomskih sistema najjasnije može da se vidi kada se posmatra u svojim krajnostima u uslovima vrlo velike i vrlo male zemlje. Kod velikih zemalja greške se najčešće nalaze u redosledu pa se samim tim brže i lakše ispravljaju. Kod malih zemalja problem je veoma složen i sa dalekosežnim posledicama.

3. KLJUČNI MAKROEKONOMSKI INDIKATORI NACIONALNE EKONOMIJE: BRUTO DOMAĆI PROIZVOD, BRUTO I NETO NACIONALNI DOHODAK I RASPOLOŽIVI DOHODAK

Bruto domaći proizvod (Gross domestic product-GDP) je najpoznatiji i najčešće korišćen makroekonomski agregat Sistema nacionalnih računa. On predstavlja zbir proizvedenih dobara i usluga u određenom vremenskom periodu (obično u toku jedne kalendarske godine) u jednoj nacionalnoj ekonomiji, bez obzira na vlasništvo. To podrazumeva da bruto domaći proizvod uključuje vrednost proizvodnje stranih lica (kompanija) u zemlji, a isključuje aktivnost kompanija u vlasništvu domaćih rezidenata u inostranstvu.

Bruto domaći proizvod se može posmatrati sa naturalnog i vrednosnog aspekta. Naturalno izražen predstavlja skup kvalitativno različitih proizvoda i usluga. Međutim, tada se javlja problem kod izračunavanja, jer različiti proizvodi se izražavaju različitim jedinicama mere (kilogrami, litri i sl.). Zato se izračunavanje vrši preko cena proizvoda i usluga, jer to čini zajedničku karakteristiku svih proizvoda i usluga, a to je da imaju određenu vrednost. Pravi se razlika između stvarnog i potencijalnog bruto domaćeg proizvoda.

Stvarni bruto domaći proizvod predstavlja bruto domaći proizvod koji je zaista ostvaren u nacionalnoj ekonomiji određene zemlje u određenom vremenskom periodu (obično za godinu dana).

Potencijalni bruto domaći proizvod predstavlja bruto domaći proizvod koji bi nacionalna ekonomija mogla da ostvari kada bi bili angažovani svi raspoloživi kapaciteti date nacionalne ekonomije u konkretnom vremenskom periodu.

U svrhe ocene životnog standarda stanovništva koristi se **bruto domaći proizvod per capita (bruto domaći proizvod po glavi stanovnika)**, koji pokazuje vrednost proizvodnje određene zemlje stavljenu u odnos sa brojem stanovnika te zemlje.

Postoje tri metoda obračuna bruto domaćeg proizvoda:

a) proizvodni metod,

b) dohodovni metod i

c) rashodni (troškovni) metod.

a) Proizvodni metod meri vrednost bruto domaćeg proizvoda (GDP) sabirajući vrednosti svih proizvoda i usluga proizvedenih u jednoj državi u dvanaestomesečnom periodu.

Danas, u modernoj nacionalnoj ekonomiji svaki predmet prolazi kroz nekoliko stepena proizvodnje (pre nego što dostigne potpunu dovršenost) i distribucije (prometa). Da bismo dobili finalnu vrednost proizvoda moramo sabrati sve vrednosti koje su dodate na svakom stepenu proizvodnje. Zbir svih dodatih vrednosti, na različitim stepenima različitih privrednih oblasti, naziva se bruto dodata vrednost na osnovne cene.

Takođe, u kalkulisanju veličine bruto domaćeg proizvoda u tekućoj godini, mora se biti oprezan sa prenetim zalihama iz prethodne godine, kao i onim zalihama koje će se preneti u narednu godinu. Naravno, u bruto domaći proizvod ulaze samo vrednosti zaista stvorene u tekućoj godini. Što se tiče zdravstvenih i obrazovnih usluga, one treba da budu vrednovane u izrazima koliko su koštale da bi se obezbedile. Isti je slučaj i sa zakupninama za stanove i kuće uzete u zakup. Dakle, isplaćene kirije se uključuju u bruto domaći proizvod. Plaćeni porezi na dobra i usluge kao, na primer, porez na dodatu vrednost (PDV), razne subvencije, isključeni su iz bruto dodate vrednosti pošto nisu deo vrednosti dodate u proizvodnji.

Ipak, način merenja bruto domaćeg proizvoda u Evropskoj uniji je preko tržišnih cena tj. stvarno plaćene cene na svakom stepenu proizvodnje. Prema tome, bruto domaći proizvod po tržišnim

cenama ili jednostavno bruto domaći proizvod jednak je bruto dodatoj vrednosti na osnovne cene uvećanoj za poreze na proizvode i umanjena za subvencije na proizvode.

U sabiranju vrednosti proizvoda različitih proizvodnih i uslužnih delatnosti moramo biti vrlo obazrivi da bismo izbegli dvostruko računanje. Na primer, ako proizvođač automobila proda automobil trgovcu za 10.000 evra, a ovaj krajnjem kupcu za 11.000 evra, koju vrednost treba uključiti u bruto domaći proizvod? Svakako ne 21.000 evra već 11.000 evra tj. doprinos svakog stepena privredne aktivnosti bruto domaćem proizvodu. U ovom primeru to bi bilo 10.000 evra + 1.000 evra i tzv. dodata vrednost bila bi ovde 1.000 evra.

b) Dohodovni metod, kao način izračunavanja bruto domaćeg proizvoda, polazi od dohodaka koje generiše proizvodnja dobara i usluga. Taj iznos dohodaka mora biti jednak zbiru svih dodatih vrednosti. Dodata vrednost je jednaka razlici između prihoda od prodaje proizvoda i usluga preduzeća i troškova njegovih kupovina od drugih preduzeća. Ovu razliku čine zarade, profiti, kamate, rente, dakle, dohoci zarađeni od onih koji su uključeni u proizvodnju, koji su povećali nacionalni output. Prema tome, bruto domaći proizvod predstavlja iznos dodatih vrednosti i jednak je zbiru svih stvorenih dohodaka (zarada, profita, kamata, renti). Drugačije rečeno, bruto domaći proizvod jednak je bruto domaćem dohotku.

Kao kod primene metoda proizvoda, tako i kod metoda dohotka, svaki rast profita zbog povećanja vrednosti zaliha ne sme biti uključen u bruto domaći proizvod. Taj rast nije posledica stvarnog povećanja outputa. Taj princip, da bruto domaći proizvod obuhvata samo one dohotke koji nastaju iz proizvodnje dobara i usluga, podrazumeva da u bruto domaći proizvod ne smemo da uključimo transferna plaćanja, kao što su naknade socijalnog osiguranja, penzije, invalidnine i sl.

Treba voditi računa da se u bruto domaći proizvod uključuju bruto dohoci, s obzirom da nastaju u proizvodnji roba i usluga, dakle zajedno sa porezima (direktnim) na te dohotke.

c) Rashodni (troškovni) metod. Ovaj metod u izračunavanju bruto domaćeg proizvoda sabira sve izdatke na finalne outpute koje imaju potrošači, država, nosioci investicione delatnosti i inostranstvo. To su sledeći izdaci ili troškovi:

$$\text{GDP}=\text{C}+\text{G}+\text{I}+\text{X}-\text{M}$$

- **Izdaci potrošača (C)** uključuju sve troškove na dobra i usluge, koje imaju domaćinstva i neprofitne organizacije i koji služe domaćinstvima.

- **Izdaci države (G)** uključuju sve troškove na dobra i usluge koje ima država (na globalnom i lokalnom nivou). Ovi izdaci obuhvataju i sve netržišne usluge, kao zdravstvene i obrazovne, a ne obuhvataju transferna plaćanja, kao što su isplate penzija, invalidnina i sl.
- **Izdaci na investicije (I)** ili investicioni troškovi, obuhvataju ulaganja u kapital, kao što su fabričke zgrade i kapitalna oprema (mašine). Takođe, ovi izdaci obuhvataju vrednost povećanja ili smanjenja zaliha sirovina, poluproizvoda ili finalnih proizvoda.
- **Izvoz dobara i usluga (X)** uključuje tržišnu vrednost svih dobara i usluga prodatih inostranim rezidentima.

Uvoz dobara i usluga (M) obuhvata tržišnu vrednost uvezenih dobara i usluga. Ta vrednost mora biti oduzeta od ukupnih troškova, kako bi se dobio nivo izdataka za kupovinu zaista domaćeg proizvoda. Drugačije rečeno, oduzimamo deo izdataka potrošača, države i preduzeća koji idu na uvozne proizvode. Naravno, takođe uzimamo uvezene komponente (na primer, sirovine) od izvezenih proizvoda.

Bruto domaći proizvod, kao što smo videli, uključuje dohotke generirane u granicama zemlje, nezavisno ko je vlasnik tih dohodaka. S jedne strane, izvesni dohoci zarađeni u zemlji odlaze u inostranstvo. Naime, plate, profiti, rente i kamate zarađene u zemlji od strane stranih rezidenata imaju transfer u inostranstvo. S druge strane, dohoci zarađeni u inostranstvu od strane domaćih rezidenata pritiču iz inostranstva u zemlju. **Neto efekat priliva dohodaka iz inostranstva i odliva dohodaka u inostranstvo daće „neto dohodak iz inostranstva”.** Kada se on doda bruto domaćem proizvodu dobijamo novu meru tj. **bruto nacionalni dohodak (Gross national income-GNI)**. Zbog toga bruto nacionalni dohodak po tržišnim cenama obuhvata bruto domaći proizvod po tržišnim cenama i neto dohodak iz inostranstva:

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

Bruto domaći proizvod usredsređuje pažnju na domaću proizvodnju na „domaćem terenu”, a bruto nacionalni dohodak na vrednost dohodaka zarađenih od strane domaćih rezidenata (na domaćem i stranom terenu). Na primer, GDP = 1.000 evra. U njemu dohoci stranih rezidenata učestvuju sa 200 evra. Pretpostavimo da su dohoci domaćih rezidenata zarađeni u inostranstvu

400 evra. Neto dohodak iz inostranstva iznosiće: $400 - 200 = 200$ evra. Prema tome, GNI će biti:
 $GNI = GDP + \text{Neto dohodak iz inostranstva}$ tj. $GNI = 1.000 + 200 = 1.200$ evra.

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

NNI = GNI - Amortizacija

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

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

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

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

4. KVARTALNO ISKAZIVANJE REZULTATA EKONOMSKE AKTIVNOSTI

Kvartalni računi su integralni deo Sistema nacionalnih računa. Oni predstavljaju povezan sistem transakcija, računa i bilansnih stavki zabeleženih u kvartalnoj dinamici. Zasnivaju se na istim principima, definicijama i strukturama kao i godišnji računi. Osnovna uloga kvartalnih računa jeste da pruže informacije za praćenje i analizu kratkoročnog kretanja nacionalne ekonomije neophodne za donošenje bitnih odluka u okviru tekuće ekonomske politike. **Njihov veliki značaj proizilazi iz činjenice da predstavljaju harmonizovan skup indikatora koji obezbeđuje opštu sliku ekonomskih aktivnosti u kraćem vremenskom periodu od perioda koji obuhvataju godišnji računi,** koja je istovremeno mnogo detaljnija od one koji pružaju kratkoročni indikatori. Iz tog razloga kvartalni nacionalni računi treba da budu aktuelni, precizni i dovoljno detaljni.

Kvartalni računi pružaju informacije koje obuhvataju različite vrste ekonomskih aktivnosti i sektora nacionalne ekonomije. Samim tim omogućavaju praćenje značajnih ekonomskih kategorija kao što su: proizvodnja, investicije u osnovne fondove, potrošnja domaćinstava, državna potrošnja, uvoz, izvoz i druge indikatore.

Definisani su u formi koja pruža kratkoročnu sistematičnu sliku ekonomske aktivnosti jedne zemlje uz istovremenu praktičnu primenu ekonomske teorije. Ovako definisani, kvartalni računi predstavljaju značajan instrument za izradu raznovrsnih ekonomskih analiza za vođenje ekonomske politike i donošenje odluka na svim nivoima države i unutar javnih i privatnih preduzeća pružajući osnovne podatke za analizu i praćenje faza ekonomskog ciklusa, ekonometrijsko modeliranje i prognoze budućih kretanja.

Kvartalni računi su veoma korisni za analizu dinamičkih odnosa između ključnih ekonomskih kategorija kroz dobro definisan konceptualni okvir raznovrsnih, ali istovremeno povezanih i usaglašenih informacija, što ih razlikuje od tradicionalnih statističkih kratkoročnih indikatora.

Specifičnosti kvartalnih nacionalnih računa proizilaze iz njihove namene. Da bi ispunili sve gore navedene ciljeve, kvartalni nacionalni računi se zasnivaju na kvartalnim⁶ i mesečnim izvorima podataka, a obračuni su raspoloživi najkasnije 90 dana po isteku kvartala. Istovremeno revizije su neizbežne kod kratkoročnih obračuna, jer se jedino na taj način može

⁶ Kvartalni račun obuhvata tromesečno iskazivanje.

usaglasiti potreba za tačnim i pouzdanim podacima sa jedne i ograničenim rokovima, sa druge strane. Važno je naglasiti da su kvartalni računi u potpunosti konzistentni sa godišnjim računima kroz usaglašavanje godišnjih i kvartalnih obračuna primenom raznovrsnih statističkih i matematičkih tehnika. Na kraju, treba dodati i da je desezoniranje integralni deo kvartalnih obračuna jer su kvartalne serije podataka u velikoj meri izložene uticaju kratkoročnih kretanja definisanih kao sezonske fluktuacije. Posmatrajući namenu, sadržaj, nivo agregacije, izvore podataka i vremenski okvir, kvartalni računi mogu se pozicionirati, između godišnjih računa, s jedne strane, i specifičnih kratkoročnih ekonomskih indikatora, s druge strane. Kvartalni računi predstavljaju dobro kompromisno rešenje za izgradnju povezanog i usklađenog sistema informacija. Podaci se beleže u većoj dinamici i mogu se bazirati na kratkoročnim statistikama, a da pri tom ostaju potpuno usaglašeni sa godišnjim računima.

Godišnji računi pružaju dragocene informacije o ekonomskim strukturama i dugoročnim trendovima. Međutim, sa aspekta kratkoročnih analiza oni su pokazali određene nedostatke zato što: ne pružaju kratkoročne informacije od značaja za vođenje tekuće ekonomske politike, prikrivaju kratkoročne fluktuacije poslovnog ciklusa i uglavnom su raspoloživi tek nakon šest ili više meseci od isteka referentne godine.

U svim svetskim statistikama postoje razvijeni specifični indikatori koji se često koriste za kratkoročne ekonomske analize i koji su, u mesečnoj dinamici, raspoloživi vrlo brzo nakon isteka referentnog perioda (indeksi industrijske proizvodnje, indeksi cena, podaci o zaposlenosti, zaradama, prometu u trgovini na malo i veliko, u spoljnoj trgovini i sl.). Ovi indikatori obezbeđuju informacije o specifičnim vrstama ekonomskih aktivnosti i u različitim sektorima nacionalne ekonomije.

Međutim, treba imati u vidu da ovi indikatori ne predstavljaju povezan sistem informacija jer pokrivaju samo pojedine aspekte ili sektore ekonomske aktivnosti. Osim toga, primenjene klasifikacije nisu jedinstvene i razlikuju se u zavisnosti od oblasti koju pokrivaju, dok se način i sadržaj prezentovanja podataka razlikuje od oblasti do oblasti. S obzirom na to da ne predstavljaju jedinstveno definisan konceptualni okvir raznovrsnih ali istovremeno povezanih i usaglašanih informacija, ne mogu se koristiti za detaljniju analizu nacionalne ekonomije.

Godišnji računi čine opšti okvir za izbor i razvoj izvora podataka kvartalnih obračuna. Teorijski, godišnji i kvartalni računi trebalo bi da koriste ista načela i metode u izboru i primeni izvora podataka za obračune. Kvartalni izvori podataka često su uži u obuhvatu i detaljnosti usled

problema koji nastaju zbog troškova prikupljanja i striktnih rokova. Iz tih razloga, kvartalni obračuni baziraju se, pre svega, na izboru raspoloživih indikatora iz postojećih izvora.

Statističke metode koje se koriste za sastavljanje kvartalnih računa mogu se svrstati u dve osnovne kategorije: direktne i indirektne. Direktne metode baziraju se na izvorima koji su potpuno isti kao i za godišnji obračun i primenjuju se u slučaju kada se godišnji i kvartalni podaci poklapaju u smislu količina, cena, troškova. Podaci se prikupljaju u kvartalnoj periodici, putem istraživanja sa potpunim obuhvatom posebno namenjenih za izvođenje agregata računa. Godišnje vrednosti dobijaju se kao suma kvartalnih iznosa, uz manje korekcije. Takođe, kao vrsta direktnog izvora mogu poslužiti i statistička istraživanja na bazi uzorka, čiji se rezultati regresionim modelima proširuju na ceo skup.

Indirektne metode su znatno više zastupljene. Najčešće, baziraju se na dezagregaciji podataka godišnjih računa uz pomoć statističkih ili matematičkih metoda koje koriste referentne kratkoročne indikatore, kao što su indeks industrijske proizvodnje, vrednost prometa u statistici trgovine, broj zaposlenih i sl. Izbor između raznovrsnih indirektnih postupaka mora uzeti u obzir minimiziranje greške procene kvartala tekuće godine kako bi preliminarne godišnje procene dobijene zbirom kvartalnih iznosa bile što bliže konačnim godišnjim podacima.

Ekstrapolacija predstavlja povezivanje kvartalnih indikatora sa poslednjim raspoloživim godišnjim obračunima primenom statističkih i matematičkih modela. Koristeći informaciju o kretanju odabranih indikatora, ekstrapolacija projektuje vrednosti odgovarajućih agregata nacionalnih računa za referentni kvartal tekuće godine. Pouzdanost obračuna, pre svega, zavisi od toga u kojoj meri indikatori reflektuju kretanje odgovarajućih kategorija u računima. Ova metoda se najčešće primenjuje i može se smatrati standardnom u kvartalnim obračunima.

Kvartalni nacionalni računi dobri su u onoj meri u kojoj to dozvoljavaju podaci koji se koriste za njihovo sastavljanje. Izvori podataka su raznovrsni i pokrivaju čitav niz ekonomskih i finansijskih pokazatelja direktno ili indirektno povezanih sa agregatima računa.

Osnovni uslovi koje indikator treba da ispuni su sledeći:

- da što bolje odražava promene posmatrane pojave,
- da bude raspoloživ za tekući kvartal i
- da obezbedi da godišnja vrednost dobijena kao suma četiri kvartala bude što približnija vrednosti godišnjih obračuna.

Ostale metode, kao što je ekstrapolacija trenda, koja se zasniva na predviđanju budućih na bazi kretanja prethodnih vrednosti ili jednostavno deljenje godišnjih podataka na četiri kvartala u jednakim iznosima, primenjuju se ređe. Njihova primena ograničava se na one kategorije čije veličine ne utiču značajno na formiranje ukupne vrednosti agregata. Pored toga, u nekim slučajevima rezultati procena ne reflektuju stvarnu situaciju, iako su primenjeni odgovarajući indikatori. Dešava se da dobijeni rezultati imaju drugačiju dinamiku od kretanja posmatrane ekonomske pojave. U takvim slučajevima je neophodno izvršiti korekcije i bazirati procene na više informacija i analizirati kretanje posmatrane pojave u ranijim periodima da bi se dobila što realnija slika.

Kvartalne procene zasnivaju se najčešće na indirektnoj metodi, primenom skupa kratkoročnih indikatora koji najbolje reflektuju nivo odgovarajuće ekonomske aktivnosti ili agregata nacionalnih računa. Indirektni indikatori izvode se iz posebnih istraživanja u statističkom sistemu, namenjenih za praćenje specifičnih oblasti nacionalne ekonomije ili obeležja (proizvodnja, cene, plate, zaposleni i sl.). Pored statističkog sistema, kao indirektni izvori mogu se koristiti i administrativni podaci koji nude veliki broj statističkih informacija.

Indikatori su najčešće raspoloživi:

- a) **Kao vrednosni podaci** na osnovu kojih se direktno mogu izvoditi vrednosti pojedinih agregata nacionalnih računa u kratkoročnoj dinamici (rezultati iz statističkih istraživanja posebno kreiranih za potrebe kvartalnih računa, podaci iz platnog bilansa Narodne banke Srbije, podaci o prihodima i rashodima budžeta Ministarstva finansija i sl.).
- b) **Kao indeksni brojevi** - indeks cena, indeks industrijske proizvodnje i sl. koji se ne mogu primenjivati direktno u obračunima agregata, već se koriste kao polazna osnova za složene obračune primenom statističkih i matematičkih modela. Koristeći informaciju o njihovom kretanju, projektuju se vrednosti odgovarajućih agregata za referentni kvartal tekuće godine.

Usled primene različitih izvora i metoda kod kvartalnih godišnjih obračuna, javlja se nekonzistentnost godišnjim vrednostima, dobijenim kao zbir vrednosti četiri kvartala i vrednostima dobijenim na račun godišnjih obračuna što značajno može da izazove nerazumevanje i zabunu kod korisnika. Po pravilu, godišnji podaci obezbeđuju pouzdanije informacije o ukupnom nivou i dugoročnim trendovima, dok kvartalni obračuni obezbeđuju eksplicitne informacije o kratkoročnim kretanjima u seriji. Da bi se rešio problem kombinovanja

serija visoko frekventnih podataka (kvartalni obračuni) i serija sa manje frekventnim podacima (godišnji obračuni), vrši se njihovo usaglašavanje takozvanom „benchmarking” procedurom i kao rezultat dobija potpuna konzistentnost kvartalnih i godišnjih obračuna.

Kombinovanjem serija visoko frekventnih podataka (kvartalni obračuni) i serija sa manje frekventnim podacima (godišnji obračuni), dobija se odnos između godišnjih vrednosti dobijenih kao suma četiri kvartala i vrednosti izvedenih na osnovu godišnjih obračuna u formi koeficijenta „BI ratio”. Ovo je veoma bitna informacija koja se projektuje na kvartalne vrednosti tekuće godine i obezbeđuje da godišnja vrednost izvedena kao suma četiri kvartala bude što približnija budućim rezultatima finalnog godišnjeg obračuna.

Postoje dva osnovna modela usaglašavanja kvartalnih i godišnjih obračuna: matematički i statistički. Izbor između ove dve metode zasniva se, pored ostalog, na minimiziranju projektovane greške odstupanja preliminarnih od finalnih godišnjih obračuna, kao i na raspoloživosti kvartalnih podataka. Statistički model koji su razvili Chou i Lin.⁷ koristi se za dezagregaciju godišnjih vrednosti i ekstrapolaciju vrednosti kvartala tekuće godine. Zasniva se na proceni ekonometrijskih odnosa koji obezbeđuju potpunu usaglašenost odabranih kratkoročnih indikatora sa godišnjim obračunima i optimalnu ekstrapolaciju kvartalnih vrednosti za tekuću godinu.

Desezoniranje je integralni deo kvartalnih obračuna. Specifičnosti kvartalnih obračuna proističu iz periodike u kojoj se prikupljaju (kraći periodi od kalendarske godine), pri čemu su kvartalne serije podataka u velikoj meri izložene uticaju kratkoročnih kretanja definisanih kao sezonske fluktuacije. Jedna od osnovnih karakteristika kvartalnih obračuna jeste velika podložnost ekonomskih kategorija kratkoročnim uticajima, kao što su vremenske prilike, navike, zakonodavstvo. Usled specifičnosti koje nose različiti periodi jedne godine (meseći, kvartali), u statističkom smislu besmisleno je porediti ih ukoliko su prisutne sezonske varijacije. Iz tih razloga poželjno je obezbediti desezonirane serije osnovnih agregata kvartalnih računa i prikazati ih na način kojim se najbolje reflektuju trend ekonomske aktivnosti i prelomne tačke poslovnog ciklusa.

⁷ Chow, G. C., Lin, A., (1971), *Best Linear Unbiased Interpolation, Distribution and Extrapolation of Time Series by Related Series*, Review of Economics and Statistics, vol 53, 372-375.

Analitički smisao nedesezoniranih podataka ogleda se u pružanju informacija o tome šta se stvarno desilo, a što je bitno za praćenje tekuće ekonomske aktivnosti, dok se desezoniranjem originalnih podataka dobijaju informacije o osnovnim kretanjima i trendu u seriji.

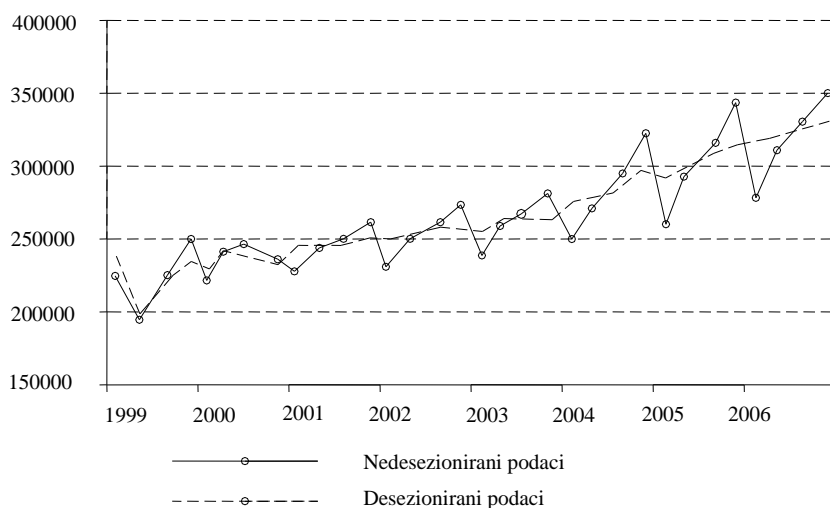
Postoje najmanje četiri uzroka sezonskih fluktuacija:

- a) **kalendarski efekti** - kalendarski raspored državnih praznika tokom godine, koji utiče na varijacije broja radnih dana po mesecima, što ima značajan uticaj na kretanje posmatranih vrednosti, kao što su proizvodnja, prodaja ili uvoz,
- b) **vremenski efekti** - školski raspust, godišnji odmori, kraj univerzitetske godine, koji se uglavnom javljaju u istom periodu svake godine. Ovi efekti su predvidivi i najčešće utiču na promene u kretanju broja zaposlenih,
- c) **klimatski efekti** - temperaturne promene, padavine i ostale klimatske pojave, koji imaju direktne efekte na različite ekonomske aktivnosti, naročito na poljoprivrednu proizvodnju, proizvodnju električne energije, građevinsku delatnost, saobraćaj, a samim tim i indirektno na ostale kategorije u seriji i
- d) **efekti predviđanja sezonskih varijacija** - predviđanje sezonskog karaktera može da izazove stvarne sezonske efekte. Predviđanjem se planiraju buduće poslovne aktivnosti koje mogu da izazovu sezonska kretanja (na primer, pretpostavka da će se prodaja igračaka povećati naročito za Novu godinu). Sezonske varijacije mogu da nastanu i bez njihovog planiranja, ali su u tom slučaju druge prirode ili drugog oblika.

Navedeni uzroci sezonskih varijacija najčešće su međusobno povezani i često ih je teško razdvojiti. U većini vremenskih serija stvarni sezonski uticaj je proizvod mešavine mnogih faktora koji deluju istovremeno, direktno ili indirektno, na kretanje određene pojave.

Preduslov za dobijanje kvalitetnih desezoniranih podataka predstavlja obezbeđivanje što duže vremenske serije. Zemlje koje se nalaze u fazi uvođenja kvartalnih računa moraju da raspoložu serijom podataka za najmanje pet godina, koje su relativno stabilnog sezonskog karaktera.

Grafikon br. 2. Kvartalni bruto domaći proizvod u stalnim cenama⁸



Na prethodnom grafikonu dat je primer efekata desezoniranja. Ciklično kretanje na primer ekonomije Srbije može se sagledati jasnije iz desezoniranih, nego iz originalnih (nedesezoniranih) podataka.

5. NOMINALNI I REALNI BRUTO DOMAĆI PROIZVOD

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

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

Otuda se s pravom postavlja pitanje koje je to vrsta cene putem kojih se može, manje ili više, realno ili približno verodostojno iskazati veličina bruto domaćeg proizvoda. Vrednost bruto

⁸ Republički zavoda za statistiku Srbije, (2007), *Kako se meri ekonomija?*, Beograd, str. 30.

domaćeg proizvoda se može izražavati i obračunavati pomoću dve vrste cena: tekućih i stalnih cena.

Tekuće cene predstavljaju tržišne cene u jednoj nacionalnoj ekonomiji u toku jedne kalendarske godine, odnosno cene po kojima se robe i kupuju i prodaju u toku te godine. **Bruto domaći proizvod čija je veličina vrednosti obračunata po tekućim cenama nazivamo nominalnim bruto domaćim proizvodom .**

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

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

Kod obračunavanja veličine bruto domaćeg proizvoda putem stalnih cena kao osnova uzimaju se cene iz one godine u kojoj su privredna kretanja bila najstabilnija i u kojoj je dolazilo do najmanjih promena u opštem nivou cena. **Bruto domaći proizvod obračunat po stalnim (baznim, fiksnim) cenama nazivamo realnim bruto domaćim proizvodom.** Njegova veličina u određenoj godini dobija se tako što se količina proizvedene robe i izvršenih usluga u toj godini pomnoži sa stalnim cenama. Stalne cene su cene koje se uzimaju za tzv. „baznu godinu”, odnosno godinu u kojoj je inflacija (opšti porast cena) bila najmanja. Ovaj način obračunavanja bruto domaćeg proizvoda omogućava mnogo verodostojnije sagledavanje razvoja nacionalne ekonomije u dužem vremenskom periodu.

Razlikovanje nominalnog i realnog bruto domaćeg proizvoda ima naročit značaj kod analize i praćenja stvarnih privrednih kretanja u nacionalnoj ekonomiji, a takođe je značajno i sa aspekta

planiranja budućih stopa privrednog rasta. Naime, nije redak slučaj da se na nivou cele privrede, a posebno na nivou njenih delova, privredna kretanja prate kroz posmatranje kategorije nominalnog bruto domaćeg proizvoda, što u uslovima inflatornih kretanja dovodi do iskrivljene slike o rezultatima privređivanja i do pogrešnih zaključaka. Proizvodnja može da stagnira ili da raste samo neznatnim tempom, a da najveći deo povećanja veličine bruto domaćeg proizvoda bude rezultat povećanja opšteg nivoa cena. Iz tih razloga se, u ekonomskim analizama i planiranju privrednih kretanja najčešće, upotrebljava kategorija realnog bruto domaćeg proizvoda. Razlikovanje nominalnog i realnog bruto domaćeg proizvoda je značajno i zbog toga što se preko kategorije deflatora bruto domaćeg proizvoda, koji predstavlja količnik između nominalnog i realnog bruto domaćeg proizvoda, prati kretanje u promenama opšteg nivoa cena u nekoj privredi.⁹ Savremene tržišne privrede uveliko koriste kategoriju deflatora bruto domaćeg proizvoda za preduzimanje različitih mera antiinflacione politike.

6. POKAZATELJI STEPENA RAZVIJENOSTI NACIONALNE EKONOMIJE

Dostignuti nivo razvoja nacionalne ekonomije je teško precizno izraziti. On predstavlja ukupan rezultat razvojnih napora koji su ostvareni u ranijim i tekućem periodu. Na osnovu stepena privredne razvijenosti može se suditi o tome dokle je jedna zemlja stigla u procesu razvoja, ali i kakvi su njeni izgledi za dalje ekonomsko napredovanje.

Kada želimo da predstavimo nivo razvijenosti jedne nacionalne ekonomije služimo se različitim, u prvom redu, ekonomskim pokazateljima (indikatorima). Među njima primat pripada bruto domaćem proizvodu (GDP) i bruto nacionalnom dohotku (GNI) po stanovniku. To je najopštiji ekonomski indikator stepena razvijenosti jedne zemlje, koji je pogodan i za međunarodna poređenja.

Svetska banka svake godine objavljuje podatke o veličini bruto domaćeg proizvoda (GDP) i bruto nacionalnog dohotka (GNI) po stanovniku za gotovo sve zemlje sveta, koje se svrstavaju u tri grupe: zemlje sa niskim dohotkom, zemlje sa srednjim dohotkom (u okviru kojih se pravi

⁹ Odnos između nominalnog i realnog bruto domaćeg proizvoda naziva se deflator bruto domaćeg proizvoda i on se izračunava prema sledećem obrascu: $GDP\ deflator = \frac{Nominalni\ GDP}{Realni\ GDP} \times 100$. Primer: ako je nominalni GDP 10 milijardi evra, a realni GDP 9,9 milijardi evra, koliki je GDP deflator? $GDP\ deflator = \frac{10\ 000\ 000\ 000}{9\ 900\ 000\ 000} \times 100 = 101$. Prema tome GDP deflator u navedenom primeru je 101. Na osnovu toga možemo izračunati realni GDP po sledećem obrascu: $RGDP = \frac{NGDP}{DGDP} \times 100$, pri čemu su RGDP-realni bruto domaći proizvod, NGDP-nominalni bruto domaći proizvod i DGDP-deflator bruto domaćeg proizvoda.

razlika između onih koje imaju niži srednji nivo dohotka i viši srednji nivo dohotka) i zemlje sa visokim dohotkom. Prema podacima Svetske banke iz 2008. godine (koji se odnose na 2007. godinu) granica koja odvaja nizak i srednji nivo dohotka iznosi 935 američkih dolara, a srednji i visok nivo 11.455 američkih dolara. Što se tiče zemalja sa srednjim dohotkom, linija podele između nižeg i višeg srednjeg dohotka, povučena je na nivou od 3.706 američkih dolara.¹⁰ Najviši nivo GNI po stanovniku u 2007. godini imala je Norveška (76.450 \$), a zatim slede: Luksemburg (75.880 \$), Švajcarska (59.880 \$) i Danska (59.910 \$). Na dnu liste su našli mesto: Burandi (110 \$), DR Kongo (140 \$) i Liberija (150 \$). Prosek za zemlje sa visokim dohotkom (razvijene) iznosio je gotovo 38.000 \$, a za zemlje sa niskim i srednjim nivoom dohotka (zemlje u razvoju) blizu 2.400 \$.

Da bi se dobila detaljnija slika o dostignutom nivou razvijenosti jedne nacionalne ekonomije treba uzeti u obzir i **druge ekonomske pokazatelje, kao što su: struktura bruto domaćeg proizvoda (učestće pojedinih sektora u njegovom formiranju), ekonomski sastav stanovništva (odnos poljoprivrednog i nepoljoprivrednog stanovništva), obim i struktura robne razmene s inostranstvom, veličina osnovnih proizvodnih fondova po stanovniku, stepen zaposlenosti (procenat zaposlenih u odnosu na ukupno stanovništvo) itd.**

Privredni razvoj ima za cilj što potpunije zadovoljavanje potreba ljudi, odnosno povećanje njihovog životnog standarda. Zato se i dostignuti nivo razvijenosti jedne nacionalne ekonomije, u krajnjoj liniji, potvrđuje kroz rezultate koji se postižu na tom planu. Bruto domaći proizvod per capita (uz druge ekonomske pokazatelje koji ga prate) signalizira kakve su materijalne mogućnosti za podmirivanje potreba stanovnika jedne zemlje. Stvarna slika stanja se, međutim, dobija tek na osnovu socijalnih pokazatelja. **Među socijalne indikatore stepena razvijenosti nacionalne ekonomije svrstavaju se: očekivano trajanje života, stopa pismenosti (procenat pismenog stanovništva starijeg od 15 godina), broj lekara na 1.000 stanovnika, stopa smrtnosti odojčadi (broj umrle dece u prvoj godini života na 1.000 živorođene), potrošnja kalorija po stanovniku itd.**¹¹

Poslednjih godina sve veći značaj dobijaju **ekološki pokazatelji** privrednog razvoja, koji, takođe, svedoče o tome u kojoj meri se zadovoljavaju potrebe ljudi, odnosno kakvi su uslovi njihovog života i rada. **U ovu grupu spadaju indikatori, kao što je: udeo ekološki čistih**

¹⁰ Videti: *World Development Indicators database*, World Bank, revised 10 September 2008.

¹¹ Devetaković, S., Jovanović Gavrilović, B., Rikalović, G., (2008), *Nacionalna ekonomija*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, Beograd, str. 28.

grana u ukupnoj industrijskoj proizvodnji, nivo degradacije zemljišta, emisija ugljen-dioksida po stanovniku, udeo zdrave hrane u ukupnoj količini utrošenih namirnica itd.

Bilo je pokušaja da se pokazatelji iz različitih grupa (ekonomski, socijalni, ekološki) povežu u jednu širu meru dostignutog nivoa razvijenosti jedne nacionalne ekonomije. Tako su stručnjaci Programa Ujedinjenih nacija za razvoj (United Nations Development Program - UNDP) konstruisali Indeks ljudskog razvoja (Human Development Index - HDI), čije se vrednosti za različite zemlje obračunavaju svake godine, počev od 1990. i publikuju u odgovarajućem Izveštaju UNDP („Human Development Report“).

Indeks ljudskog razvoja je agregatni pokazatelj koji izražava prosečna dostignuća zemlje u tri osnovne dimenzije ljudskog razvoja: a) dug i zdrav život, b) znanje i c) pristojan životni standard.

- a) Životni vek se meri očekivanom dužinom života živorođene dece.
- b) Znanje se meri pokazateljima rezultata u sferi obrazovanja (stopa pismenosti odraslih, ponderisana sa 2/3, i kombinovana stopa upisanih u škole i na fakultete, ponderisana sa 1/3).
- c) Životni standard se meri bruto domaćim proizvodom (GDP) po stanovniku, izraženim u međunarodnim dolarima.

Da bi se izračunao Indeks ljudskog razvoja (HDI) utvrđene su fiksne minimalne i maksimalne vrednosti za svaki od navedenih parcijalnih indikatora.

Tabela br. 1. Indeks ljudskog razvoja

Indikator	Maksimalna vrednost	Minimalna vrednost
Očekivana dužina života	85	25
Stopa pismenosti odraslih (%)	100	0
Stopa upisanih u škole i na fakultete	100	0
GDP per capita (PPP US\$)	40.000	100

Izvor: Devetaković, S., Jovanović Gavrilović, B., Rikalović, G., (2008), *Nacionalna ekonomija*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, Beograd, str. 29.

Za očekivanu dužinu života donja granica je 25 godina, a gornja 85 godina. Vrednosti oba pokazatelja obrazovanja smeštene su unutar zatvorenog intervala od 0% do 100%, dok je za bruto domaći proizvod per capita određen minimum od 100 dolara i maksimum od 40.000 dolara jednake kupovne snage (PPP US\$). Time su stvoreni uslovi da se različiti individualni pokazatelji svedu na zajedničku meru. Ako ma koji od tih pokazatelja označimo sa X_i , onda se odgovarajući individualni indeks za j -tu zemlju računa po formuli:

$$I_{ij} = (X_{ij} - \min X_{ij}) / (\max X_{ij} - \min X_{ij}).$$

Konstrukcija indeksa bruto domaćeg proizvoda (GDP) po stanovniku, je nešto složenija i zahteva dodatna objašnjenja. Tretman bruto domaćeg proizvoda pri formulisanju Indeksa ljudskog razvoja (HDI) proističe iz činjenice da postizanje zadovoljavajućeg nivoa životnog standarda ne iziskuje neograničen iznos novčanih sredstava. Stoga se veličina bruto domaćeg proizvoda u okviru HDI indeksa obavezno diskontuje. Navedeni efekat se postiže korišćenjem logaritma per capita bruto domaćeg proizvoda. Ako u prethodnoj formuli umesto originalnih vrednosti bruto domaćeg proizvoda po stanovniku, figurišu njihovi logaritmi, dobija se Indeks prilagođenog bruto domaćeg proizvoda (GDP) po stanovniku. Uz prethodna dva indeksa (indeks očekivane dužine života i indeks obrazovanja) ovaj pokazatelj ulazi u obračun HDI, koji se definiše kao njihov prost prosek.

Vrednost HDI se prostire u intervalu od 0 do 1 i u svakom konkretnom slučaju pokazuje koje je rastojanje neka zemlja već prešla na svom putu ka maksimalno mogućoj vrednosti ovog indeksa, tj. jedinici.

Prema visini HDI zemlje se svrstavaju u tri grupe:

- a) visok nivo ljudskog razvoja - HDI >0,800**
- b) srednji nivo ljudskog razvoja - 0,500 <HDI < 0,800**
- c) nizak nivo ljudskog razvoja – HDI < 0,500.**

Rang lista zemalja, koja je sastavljena prema visini Indeksa ljudskog razvoja, razlikuje se osetno od rang liste koja počiva na vrednosti bruto domaćeg proizvoda po stanovniku. Mada stepen ekonomske razvijenosti utiče na nivo ljudskog razvoja, odnosno blagostanja stanovništva (industrializovane zemlje imaju prosečnu vrednost HDI od 0,936, a zemlje u razvoju od 0,691, s tim što odgovarajući podatak za najmanje razvijene zemlje, koje se svrstavaju u tu grupu, iznosi

svoga 0,488), veza između njih nije ni automatska ni očigledna.¹² Dve zemlje sa sličnim nivoom GDP per capita mogu da imaju vrlo različite HDI vrednosti i obrnuto.

Ako jedna zemlja zauzima bolje mesto po visini HDI, nego prema vrednosti GDP per capita, to navodi na zaključak da je bila delotvorna pri prevođenju dohotka u društveno blagostanje. Negativna razlika između GDP per capita ranga i HDI ranga implicira, međutim, da je ova zemlja bila manje uspešna u korišćenju ekonomskih dostignuća za poboljšanje života ljudi i da, shodno tome, u njoj postoji potreba i mogućnost da se preusmere resursi u pravcu povećanja blagostanja stanovništva.¹³

Indeks ljudskog razvoja je nastao objedinjavanjem bruto domaćeg proizvoda (GDP) po stanovniku, kao najopštijeg ekonomskog indikatora, i izabranih socijalnih pokazatelja. Mada je HDI obuhvatnija mera od GDP-a, ne može se pobeći od činjenice da je i taj pokazatelj „grub” i manjkav i da ni izdaleka ne pokriva sve aspekte društvenog blagostanja. Bilo je pokušaja da se u HDI uključi i ekološka komponenta, kako bi se unapredio njegov kvalitet. Kao najozbiljniji kandidati za „zeleni“ HDI pominjani su pokazatelji emisije ugljen dioksida (reč je o gasu koji učestvuje u stvaranju efekta „staklene bašte“, odnosno globalnom zagrevanju), indikatori biološke raznovrsnosti i pokazatelji veličine zaštićenih prostora. Nažalost, i ove indikatore prate ozbiljni problemi i dileme, koji otežavaju i odlažu njihovo uključivanje u HDI.

7. OSNOVNO O PRIVREDNOM RASTU I RAZVOJU

U ekonomskoj literaturi se veoma često upotrebljavaju izrazi privredni rast (economic growth) i privredni razvoj (economic development) kako u smislu da se ova dva pojma vrlo često identifikuju, tako i u smislu njihovog značajnog kategorijalnog razlikovanja.

Imajući u vidu da se u svakom slučaju radi o različitim sadržajima, nužnim se nameće njihovo precizno pojmovno određenje. Ako bismo želeli da budemo precizniji u istraživanju pojmova privrednog rasta i privrednog razvoja, došli bismo do saznanja da postoje veoma brojna tumačenja.

Prilikom davanja ocene o uspešnosti privrednih sistema, odnosno, ekonomskih i razvojnih politika, mnogi će poći od ostvarene dinamike, tj. visine stope privrednog rasta. Sposobnost

¹² Human Development report (2007/2008), str. 232.

¹³ Devetaković, S., Jovanović Gavrilović, B., Rikalović, G., (2008), *Nacionalna ekonomija*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, Beograd, str. 32.

dinamičkog rasta proizvodnje pretpostavka je toliko drugih važnih procesa, od promena privredne strukture do porasta životnog standarda, da se stagnacija, odnosno opadanje privrednog rasta smatra jednim od najtežih stanja u koje privreda jedne zemlje može da zapadne.¹⁴

Ako bi smo želeli da damo definiciju privrednog rasta onda bismo mogli reći da **privredni rast podrazumeva povećanje proizvodnje na nivou nacionalne ekonomije izraženo kroz ukupan bruto domaći proizvod (skup dobara i usluga ostvarenih u toku jedne godine) u odnosu na broj stanovnika.**

Privredni rast znači povećanje obima proizvodnje i usluga u određenom vremenu kao rezultat novih ulaganja u proizvodne kapacitete i njihovog efikasnijeg korišćenja, kao i novog zapošljavanja i porasta produktivnosti rada. **Osnovni faktori privrednog rasta su: (a) kapital (investicije), (b) stanovništvo (radna snaga), (c) tehnički progres („znanje“ i sposobnost njegove aktivne primene).**¹⁵

Privredni rast je agregatni proces koji govori o prosečnom kretanju mnogobrojnih sektorskih promena. Stabilan privredni rast važna je pretpostavka lakšeg rešavanja centralnog ekonomskog pitanja u svakoj zajednici, koje se može definisati kao nastojanje da se u što je moguće većem stepenu, zadovolje rastuće potrebe ljudi sa ograničenim resursima. Govoreći jezikom makroekonomske analize proizilazi da privredni rast predstavlja povećanje agregatne ponude.¹⁶

Iz definicije privrednog rasta proizilazi da on u osnovi predstavlja povećanje agregatne ponude. On dakle nije apstraktna kategorija, već veličina koja shvaćena u smislu realnog rasta nacionalnog dohotka po glavi stanovnika znači uvećanje realnih plata, rast životnog standarda, porast akumulacije, i preko nje mogućnost jačanja materijalne osnove proizvodnje u budućem periodu. Ako proces proizvodnje izrazimo kao funkciju $Y = F(X)$, proizilazi da se **privredni rast može ostvariti na dva načina.** Naime, do uvećanog agregatnog outputa može se doći: **1) povećanom upotrebom inputa, ali i 2) istom količinom inputa sa rastućom efikasnošću njihove upotrebe.**

Privredni rast predstavlja uvećanje realnog bruto domaćeg proizvoda određene ekonomije u odnosu na njegovu veličinu u prethodnom vremenskom intervalu. Pretpostavka za zadovoljenje stalno rastućih potreba ljudi je postojanje privrednog rasta u nacionalnoj ekonomiji. Privredni

¹⁴ Bajec, J., Joksimović, Lj., (2001), *Savremeni privredni sistemi*, Čigoja štampa, Beograd, str. 439.

¹⁵ Objašnjenja su data prema Todaro, M., (1997), *Economic Development*, Longman London, gl. 4, str. 172.

¹⁶ Cvetanović, S., (1997), *Teorija privrednog razvoja*, Zavod za izdavanje udžbenika i nastavna sredstva, Beograd, str. 3.

rast se kvantitativno izražava na različite načine, najčešće pomoću pokazatelja stope rasta bruto domaćeg proizvoda, bruto nacionalnog dohotka, bruto domaćeg proizvoda po glavi stanovnika, bruto nacionalnog dohotka po glavi stanovnika, fizičkog obima proizvodnje itd.

Stopa privrednog rasta izračunava se stavljanjem u odnos razlike ostvarenog bruto domaćeg proizvoda u tekućoj i prethodnoj godini sa ostvarenim bruto domaćim proizvodom u prethodnoj godini. Tako iskazana stopa privrednog rasta rezultat je lančanog indeksa nominalnog bruto domaćeg proizvoda, bez uzimanja u analizu stope inflacije (opšteg porasta cena).

$$r_y = \frac{GDP_2 - GDP_1}{GDP_1} \times 100$$

r_y - stopa privrednog (ekonomskog) rasta,

GDP_1 - nominalni iznos bruto domaćeg proizvoda u prethodnoj godini (godini pre godine za koju se izračunava stopa privrednog rasta),

GDP_2 - nominalni iznos bruto domaćeg proizvoda u tekućoj godini.

Privredni rast predstavlja ekspanziju potencijalnog bruto domaćeg proizvoda neke zemlje. Drugim rečima, ekonomski rast predstavlja širenje granice proizvodnih mogućnosti nacije (PPF - production - possibility frontier). Čim nacija ima ekonomski rast, granica proizvodnih mogućnosti nacije pomera se prema van. Valja znati da ekonomski rast nije samo apstraktna kategorija, već je to veoma bitna kategorija i sa aspekta građana, zato što u smislu rasta outputa per capita, znači rast realnih plata i mogućnost povećanja životnog standarda nacije. Prema tome, ekonomski rast pretpostavlja realan rast materijalne proizvodnje, odnosno rast realnog nacionalnog dohotka.¹⁷

Brojne ekonometrijske analize i međunarodne komparacije izvora privrednog rasta, koje je započeo E. Denison,¹⁸ ukazuju na rastući značaj tzv. rezidualnog faktora kome se, po pravilu, može pripisati više od polovine uticaja na stopu privrednog rasta. Očigledno da ovaj rezidualni faktor obuhvata ne samo tehnički progres u užem smislu, već i efekte kvalitativnih promena u proizvodnom procesu, a to znači sva organizaciona poboljšanja, zatim unapređenje metode upravljanja i donošenja odluka, efikasno funkcionisanje informacionog sistema, pronalaženje

¹⁷ Samuelson, P., Nordhaus, W., (1995), *Economics*, McGraw-Hill, New York, str. 546-550.

¹⁸ Denison, E., (1986), *Why Growth Rates Differ*, The Brookings Institution Washington. Denison je, kasnije, objavio još nekoliko studija u kojima je, na osnovu dekompozicije rezidualnog faktora, istraživao promene u izvorima privrednog rasta, posebno za SAD. O tome šire kod Bazler-Madžar, M., *Novije tendencije relativnih promena u izvorima rasta u svetu*, SANU, Beograd.

novih načina i metoda rada, aktiviranje motivacionog faktora, bržu primenu široko zasnovanog naučno-istraživačkog rada i sve bolju obrazovnu i kvalifikacionu strukturu stanovništva. S druge strane, ovakve promene su izraz sposobnosti privrednog sistema i ekonomske politike da obezbedi činioce, maksimalno ih aktivira i iskoristi.

Pojam privrednog rasta je uži od pojma privrednog razvoja jer je rast u osnovi komponenta razvoja. S obzirom na napred datu definiciju da je privredni rast proces povećanja realnog bruto domaćeg proizvoda, proizilazi da se on bazira na krajnje simplificiranom proučavanju ekonomske dinamike i da podrazumeva vrlo rigorozna ograničenja. Iz same definicije privrednog rasta se vidi da njegovo sagledavanje ne vodi računa o osnovama funkcionisanja nacionalne ekonomije (o privredno sistemskim atributima) niti o promenama unutar same strukture nacionalne ekonomije. Otuda privredni rast posmatramo kao komponentu privrednog razvoja a zbog svoje preciznosti pokazatelji privrednog rasta predstavljaju vrlo aplikativne i gotovo nezamenljive analitičke kategorije u većini makroekonomskih istraživanja. Pridajući veliki značaj razlikama između pojmova privrednog rasta i privrednog razvoja **Kindleberger upoređuje rast i razvoj sa rastom i razvojem čoveka.** Tako on privredni rast komparira sa fizičkim rastom čoveka tj. upoređuje ga sa povećanjem njegove težine i visine dok privredni razvoj poistovećuje sa fizičkim napredovanjem koje je istovremeno praćeno kvalitativnim razvojem mnogih njegovih psihofizičkih performansi, intelektualnih potencijala, a pre svega, sposobnosti njegovog adaptiranja promenljivim uslovima života i rada.¹⁹

Grafikon br. 3. Komponente privrednog razvoja



Privredni razvoj, kao širi pojam obuhvata ne samo rast obima nacionalne proizvodnje već i sve neophodne privredno-sistemske i strukturalne promene. Drugim rečima, pojam privrednog razvoja obuhvata povećanje proizvodnje na nivou nacionalne ekonomije i objašnjava složene

¹⁹ Kindleberger, B.H., (1983), *Economic Development*, 4 ed., McGraw-Hill, New York, str. 21.

transformacije u kompoziciji i strukturi privrede, kao i promene značaja pojedinih inputa i njihovih udela u rastu ukupnog outputa.

Objašnjavajući osnovna obeležja privrednog razvoja **Jurij Bajec**²⁰ smatra da akcenat treba staviti na sledeće:

a) razvoj je normativan proces - usmeren na realizaciju određenih ciljeva,

b) razvoj podrazumeva porast društvenog blagostanja kroz otvaranje novih radnih mesta, povećanje nivoa obrazovanja i kulturnog uzdizanja kao i stalnog razvoja svih humanih vrednosti i

c) razvoj podrazumeva stalan proces demokratizacije kroz oslobađanje pojedinaca i nacija od zavisnosti ne samo od drugih ljudi i države, već i od snaga neznanja i nepoštovanja sopstvene ličnosti.

Promena ukupne društvene strukture je jedna od osnovnih komponenti privrednog razvoja i zajedno sa privrednim rastom obezbeđuje rast bruto domaćeg proizvoda i bruto nacionalnog dohotka. Isto tako, kao normativan i koherentan proces, privredni razvoj je nužno usmeren ka realizaciji određenih ciljeva koje je prethodno potrebno međusobno uskladiti, a koji se mogu svesti na dva najvažnija: razvoj proizvodnih potencijala zemlje i podizanje životnog standarda stanovništva. Napomenimo, ovom prilikom, da je problematika razvojnih ciljeva izuzetno kompleksna. Brojnost i raznolikost ciljeva i njihova dinamičnost otežavaju adekvatan izbor razvojnih prioriteta. Ciljevi privrednog razvoja zavise, pre svega, od dostignutog stepena ekonomske razvijenosti zemlje kao i njene veličine. Pri tom, iako su mnogi razvojni ciljevi međusobno komplementarni, u savremenim privredama se često nameće potreba savlađivanja problema konfliktnosti ciljeva (na primer dinamiziranje privrednog rasta i poštovanje ekoloških standarda).²¹ Pravilan izbor razvojnih prioriteta za određeni vremenski period kao i obezbeđenje materijalnih uslova za njihovo ostvarenje od izuzetne su važnosti za svaku zemlju.

Privredni razvoj možemo definisati kao dinamični proces povećanja stepena zadovoljenja ljudskih potreba. To je proces stalne promene i ljudskih potreba i mogućnosti njihova zadovoljenja. Zato se privredni razvoj može shvatiti kao stalna trka između ljudskih potreba i mogućnosti njihovog zadovoljenja, u kojoj mogućnosti nastoje dostići potrebe. Veći stepen razvoja proizvodnih mogućnosti, što znači povećanje količine i kvaliteta proizvodnih faktora,

²⁰ Bajec, J., (1977), *Društveni razvoj i mogućnosti njegovog merenja*, Savremena administracija, Beograd, str. 6.

²¹ Rosić, I., (2000), *Rast strukturalne promene i funkcionisanje privrede*, Komino trade, Kraljevo, str. 46.

kao i stepen efikasnosti njihove upotrebe, omogućuje i veći stepen zadovoljenja materijalnih potreba društva i kvaliteta življenja.

Definicija privrednog razvoja koju smo dali dovoljno je prihvatljiva svim ekonomistima. Međutim, moderni ekonomisti žele sve meriti. Zato se odmah postavlja pitanje kako meriti stepen privrednog razvoja. U tome se ekonomisti ne slažu.

Privredni razvoj je daleko kompleksniji pojam u odnosu na privredni rast, jer pored kvantitativnog povećanja ključnih makroekonomskih indikatora podrazumeva i kvalitativne promene u strukturi privrede, kao i najznačajnije institucionalne promene u sistemu funkcionisanja privrede.

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

- a) porast materijalne proizvodnje i bruto domaćeg proizvoda uz istovremene strukturne promene i promene u funkcionisanju date nacionalne ekonomije na opštoj uzlaznoj razvojnoj liniji;**
- b) jedinstvo kretanja i razvoja odnosno, najopštiji oblik kretanja i razvoja nacionalne ekonomije;**
- c) brojne promene koje su u istoj meri i kvantitativne i kvalitativne i**
- d) činjenicu da se najveći deo promena u nacionalnoj ekonomiji vrši pod dejstvom naučno-tehničkog progressa.**

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

8. FAKTORI PRIVREDNOG RASTA I RAZVOJA

Postoje vrlo različite klasifikacije faktora privrednog rasta i privrednog razvoja u makroekonomskoj literaturi. Poput mnogih drugih podela u ekonomskoj teoriji, bez obzira na stepen detaljnosti, svako razvrstavanje najvažnijih faktor je podložno kritičkom sagledavanju. Ono što se, međutim, sa sigurnošću može konstatovati je činjenica da savremena istraživanja ovog pitanja nesumnjivo akcentiraju važnost inovacija i ljudskog faktora (znanja) u generisanju privrednog rasta i razvoja. Takođe, nezavisno od liste faktora za koje se pojedini istraživači

opredeljuju, činjenica je da u makroekonomskoj teoriji, dominira stav po kome intenzitet privrednog rasta i razvoja daleko više zavisi od efikasnosti njihove upotrebe nego od kvantitativnog uvećanja faktora.

U literaturi posvećenoj teoriji i politici razvoja nacionalne ekonomije moguće je sresti veliki broj ključnih faktora razvoja. **Svi ti faktori razvoja se mogu klasifikovati na nekoliko kategorija:**

- a) **ekonomske i neekonomske,**
- b) **merljive i nemerljive,**
- c) **zavisno promenljive i nezavisno promenljive,**
- d) **relevantne i irelevantne,**
- e) **endogene i egzogene i**
- f) **tradicionalne i savremene.**

U ekonomskoj literaturi se sreću najrazličitije klasifikacije faktora privrednog razvoja, počev od najelementarnijih pa do vrlo detaljnih. Razumljivo da su one, kao uostalom i najveći broj drugih podela koje se sreću u ekonomskoj teoriji, relativnog značaja. Kao takve, sve podele faktora privrednog rasta i privrednog razvoja su podložne kritičkom preispitivanju i najrazličitijim ocenama ispravnosti značaja koji pojedini činioци razvoja imaju za različite teoretičare u zavisnosti od vremena i prostora sagledavanja fenomena privrednog razvoja.

Međutim, većina savremenih shvatanja po pitanju određivanja važnosti pojedinih faktora teži zaključku da promene u nauci i tehnici kao i ljudsko znanje koje omogućava korišćenje novih znanja u produktivne svrhe predstavljaju faktore sa najsnažnijim delovanjem, kako na ukupnu dinamiku i kvalitet privrednog razvoja, tako i na promenu strukture i značaja ostalih faktora razvoja.²²

U svom delu, Teorija privrednog razvoja, **Šumpeter formuliše tezu da privredni razvoj počiva na tri elementa**, tj. na tri osnove koje uzete zajedno formiraju temelje ekonomskog razvitka. Ta tri elementa su: **1) „nove kombinacije“, 2) preduzetnici koji sprovode nove kombinacije i 3) krediti koje preduzetnici dobijaju za sprovođenje „novih kombinacija.“**²³

Osnovni faktor privrednog rasta razvoja su nove kombinacije. Njih primenjuju preduzetnici u cilju dolaženja do profita. Proizvoditi, znači kombinovati stvari i snage u okviru naših mogućnosti. Proizvoditi druge proizvode ili iste proizvode na drugačiji način, znači kombinovati

²² Cvetanović, S., (1997), *Teorija privrednog razvoja*, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, str. 92.

²³ Schumpeter, J., (1961) *The Theory of Economic Development*, A Galaxy Book, New York, str. 65.

ove stvari i snage na drugačiji način.²⁴ Sve dok nove kombinacije izrastaju iz starih kontinuiranim prilagođavanjima, radi se o promenama, moguće i o rastu, ali ovde nema razvoja. Ako se nove kombinacije javljaju na diskontinuelan način, onda se radi o razvoju.

Šumpeter pod novim kombinacijama podrazumeva sledećih pet slučajeva:

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

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

Još dve stvari su suštinske za sprovođenje novih kombinacija. Prvo, nije esencijalno da nove kombinacije sprovode isti ljudi koji kontrolišu postojeće metode proizvodnje koje će biti zamenjene novim metodama. Naprotiv, nove kombinacije se, po pravilu, otelovljuju u novim firmama koje ne nastaju iz starih, već počinju da proizvode pored njih. Drugo, sprovođenje novih kombinacija ne podrazumeva upošljavanje novih faktora proizvodnje (radnika, kapaciteta, zemljišta), već upošljavanje postojećih faktora proizvodnje na drugačiji način.

Poznati ekonomski teoretičari Samjuelson i Nordaus napominju da bez obzira da li je neka zemlja bogata ili je ona siromašna „lokomotiva“ ekonomskog progressa u njoj se kreće na sledeća četiri točka: 1) ljudski proizvodni faktori (ponuda radne snage, obrazovanje, disciplina, motivacija); 2) prirodni proizvodni faktori (zemljište, rudna i Prihvatljivom podelom faktora može se označiti i sledeća klasifikacija faktora privrednog razvoja: 1) osnovni ili primarni faktori razvoja (stanovništvo i njegova struktura, instalirana **energetska bogatstva,**

²⁴ Op. cit., str. 66.

klima), 3) akumulacija kapitala (mašine, fabrike, putevi) i 4) tehnologija (nauka, inženjering, preduzetništvo).²⁵

Prihvatljivom podelom faktora može se označiti i sledeća klasifikacija faktora privrednog razvoja: 1) osnovna sredstva i njihov tehnološki nivo, raspoloživost prirodnim resursima, veličina zemlje i dostignuti nivo razvijenosti); 2) privredno-sistemske faktori (dominantni oblik svojine, sistem i mehanizam donošenja odluka, koordinacioni i upravljački mehanizam, motivacioni mehanizam); 3) dejstvo ekonomske i razvojne politike.²⁶

Valja u svakom slučaju imati u vidu da u današnjim uslovima privređivanja mnogi novi faktori postaju značajni u oblikovanju rezultata proizvodnje. **U tom kontekstu smatramo da sledeća lista razvojnih faktora može u zadovoljavajućem stepenu objasniti logiku i suštinu razvojnih tokova u današnjim uslovima privređivanja: 1) stanovništvo, 2) prirodni i energetski resursi, 3) tehnološke promene, 4) instalirana osnovna sredstva i infrastruktura, 5) organizacija i preduzetništvo i 6) informacija (kao strateški resurs).**

Zapaža se da je u ovako sačinjenoj listi razvojnih faktora, akcenat stavljen jedino na tzv. primarne činioce, dok su privredno-sistemske i ostali faktori u potpunosti apstrahovani. Opređenije za napred sačinjeni set primarnih faktora, među kojima jedan broj zaista ima pretenzije probijanja konvencionalnih pretpostavki makroekonomskih analiza, nedvosmisleno upućuje na neophodnost multidisciplinarnog pristupa istraživanju fenomena privrednog razvoja i posebno nužnost multidisciplinarnog pristupa proučavanju njegovih najvažnijih činilaca. U tom smislu u daljem tekstu dajemo elementarnu analizu značaja napred pobrojanih šest ključnih faktora privrednog razvoja.

2.1. Stanovništvo (radna snaga)

Konvencionalna ekonomska teorija, značaj stanovništva kao faktora privrednog razvoja, po pravilu, sagledava pomoću analize ukupnog broja, udela zaposlenih u ukupnom broju populacije, dostignutom nivou urbanizacije, nivou formalnog obrazovanja itd. Moderan koncept razvoja, međutim, podrazumeva daleko širi pristup ovom kompleksu, što je sasvim razumljivo kada se ima u vidu da bez obzira na stepen naučnog i tehnološkog progressa, čovek predstavlja

²⁵ Samuelson, P., Nordhaus, W., (1994), *Ekonomija*, Mate, Zagreb, str. 697.

²⁶ Bajec, J., (1987), *Značaj uporednog metoda u istraživanju doprinosa privredno-sistemske faktora privrednom razvoju*, u knjizi: Stojanović, R., (redaktor), *Novi pristup faktorima privrednog razvoja*, Beograd, str. 120-121.

najznačajniji činilac ekonomskog i svakog drugog prosperiteta. **Stanovništvo kao faktor privrednog razvoja moguće je analizirati na najrazličitije načine: 1) sa aspekta ljudskih potencijala, 2) sa aspekta etničkog sastava i 3) sa aspekta istorijskog nasleđa.**

1) Ljudski potencijal moguće je dekonponovati na sledeće tri komponente: a) ukupan broj stanovnika, broj sposobnih za rad i broj stvarno zaposlenih, b) zdravstveno stanje stanovništva i c) obrazovni nivo stanovništva.²⁷

- a) Ukupan broj stanovnika je svakako jedna od najelementarnijih komponenti ljudskog potencijala. Ukupan broj stanovnika nije, međutim, pokazatelj koji pre svega govori o mogućem značaju ovog faktora u privrednom razvoju pojedinih zemalja. U ekonomskom smislu daleko je veći značaj podatka koji se odnosi na ukupan broj sposobnih za rad, ili još preciznije pokazatelj koji se odnosi na broj stvarno zaposlenih. Takođe, u kontekstu analize značaja stanovništva kao faktora privrednog razvoja mogu biti od važnosti podaci koji govore o gustini naseljenosti, kao i podaci koji se odnose na nastale promene broja stanovništva, bilo kao rezultat prirodnog, bilo kao posledice mehaničkog kretanje.
- b) Sve do polovine XX veka zdravlje ljudi nije bilo predmet nekih ozbiljnijih ekonomskih istraživanja, a da se i ne govori o tretiranju ovog kompleksa u smislu prvorazrednog razvojnog činioca. Jedan od osnovnih uzroka nerazumevanja korelacije između zdravlja ljudi i dinamike privrednog razvoja, pored ostalog, objašnjava se i nepostojanjem metodologije kojom bi se mogli sagledati krajnje složeni, teško merljivi i udaljeni ekonomski efekti podizanja nivoa zdravstvenog stanja stanovništva na kretanje pojedinih pokazatelja privrednog razvoja. Danas nije sporno tvrđenje da zdravlje ljudi predstavlja faktor sa najdugoročnijim dejstvom na privredni rast. Bez obzira na dostignuti nivo društvenog i ekonomskog prosperiteta, društveno-ekonomskog i političkog uređenja, stepena naučnog i tehnološkog razvoja, zdravlje je uvek bilo i uvek će biti faktor koji se odlikuje izuzetnim i ambivalentnim uticajem na privredni razvoj. Teško je naći neki drugi razvojni činilac koji se odlikuje takvim dugoročnim karakterom delovanja. Čak i prirodni resursi nemaju takve karakteristike dugoročnog delovanja, budući da njihov značaj u priličnoj meri determiniše dinamika tehnoloških promena, što nije slučaj sa kategorijom ljudskog zdravlja.

²⁷ Lim, D., (1996), *Explaining Economic Growth: New Analytical Framework*, Edvard Elgar, str. 49.

c) U savremenim uslovima privređivanja efikasnost proizvodnje u nekoj zemlji je u najdirektnijoj vezi sa dostignutim nivoom obrazovanja, istraživanja i razvoja. Potpunom afirmacijom kategorije znanja u smislu primarnog razvojnog činioca, koji istovremeno deluje na sve ostale faktore razvoja, bačeno je sasvim novo svetlo na kompleks obrazovanja. U uslovima kada se privredni razvoj sve više temelji na akumuliranom znanju, osnovni uslov sticanja prednosti u složenim odnosima međunarodne razmene dobara postaje pokazatelj brzine kojom neka zemlja uspeva da razvije svoj obrazovni sistem. Visok kvalitet obrazovanja u današnjim uslovima ima jednu od ključnih premisa u rastućem korišćenju informacione opreme. Informacione tehnologije, drugim rečima, postaju veoma značajne kako u postupku dolaženja do novih znanja, tako i procesu njegovog širenja.

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

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

2.2. Prirodni resursi

Prirodni resursi predstavljaju posebne vidove prirodnih uslova koji su na datom stadijumu ekonomskog razvoja uključeni u proces privređivanja i neposredno se eksploatišu i prerađuju u proizvodnim procesima, u cilju zadovoljavanja materijalnih i kulturnih potreba ljudi.²⁸ Dakle, ljudi mogu koristiti prirodne resurse kao potencijale za ekonomski razvoj. Prirodni resursi koriste za stanovanje, ishranu, proizvodnju energije i eksploataciju radi proizvodnje novih vrednosti.

²⁸ Milenković, S., Bošković, N., (2011), *Resursi u ekonomskoj sadašnjosti i budućnosti*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac, str. 10.

Osnovni prirodni resursi su:

- **zemljište (poljoprivredno, građevinsko i šumsko);**
- **stene, minerali, fosilna goriva;**
- **voda;**
- **klima (sunce, vetar, plima i oseka);**
- **flora i fauna (biljni i životinjski svet).**

Prirodni resursi se mogu podeliti na više načina, i to na:

- **ograničene i neograničene,**
- **obnovljive i neobnovljive i**
- **biotičke i abiotičke**

Prirodni resursi su ekonomska interpretacija prirodnog potencijala u smislu iskorišćavanja prirode od strane čoveka. Prisustvo prirodnim resursima predstavlja mogućnost za njihovu eksploataciju. Prirodni resursi su definisani ljudskom percepcijom, navikama i potrebama. Međutim, ono što predstavlja resurs u jednoj nacionalnoj ekonomiji, ne mora biti percipiran kao resurs za stvaranje bogatstva u drugoj nacionalnoj ekonomiji.

Svaka naučno korektna analiza prirodnih resursa kao faktora privrednog razvoja ima za polaznu pretpostavku objašnjenje osnovnih razlika između onog što priroda daje (resursa) i odnosa što tehnologija omogućava da se dovoljno ekonomično koristi (zalihe, tj. rezerve). Zalihe, drugim rečima, predstavljaju uži pojam od resursa. Najkraće rečeno, zalihe su deo prirodnih resursa koji se ekonomski može isplativo upotrebljavati. Kategorija zaliha je daleko dinamičnija u poređenju sa kategorijom resursa. Na njeno oblikovanje presudan uticaj ima dostignuti nivo razvoja nauke i tehnologije i nivo cena na svetskom tržištu. Pod neprekidnom presijom ova dva, ali i mnogih drugih faktora, odvija se proces kontinuirane transformacije kategorije resursa u zalihe, to jest dolazi do pomeranja tzv. „praga rentabilnosti“.

U oblikovanju kategorije zaliha dva faktora imaju najznačajniju ulogu: tehnološki uslovi eksploatacije i ekonomski kvalitet prirodnih resursa. Pri tom, hronično smanjivanje kvaliteta prirodnih resursa je pojava univerzalnog karaktera. Zahvaljujući razvoju nauke i tehnike u modernoj proizvodnji kontinuirano se pristupa iskorišćavanju sve manje kvalitetnih zaliha. Ova pojava je u ekonomskoj nauci poznata kao fenomen kompenzacije. Svetski privredni razvoj se u današnjim uslovima karakteriše naglašenim značajem kompenzacionih efekata. Ovo iz osnovnog razloga što je, zahvaljujući tehnološkim promenama, ekonomski sve opravdanije uključivanje u

proces proizvodnje one resurse čija su kvalitativna svojstva sve manje izražena. Suprotno kompenzacionom, postoji i tzv. supstiticioni efekat koji govori o situacijama kada se sa upotrebe manje kvalitetnih prirodnih resursa prelazi na korišćenje kvalitetnijih.

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

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

2.3. Proizvodna sredstva i infrastruktura

Proizvodna sredstva su sredstva za rad, odnosno oruđa, mašine i alati koji se koriste u procesu proizvodnje u jednoj nacionalnoj ekonomiji.

Istorijski gledano, **proces kontinuiranog usavršavanja proizvodnih sredstava bio je usmeren u pravcu zamene i postepenog istiskivanja fizičkih i intelektualnih funkcija čoveka iz procesa proizvodnje, što se u krajnjoj liniji pozitivno odražavalo na proces neprekidnog dinamiziranja privrednog rasta.** Dinamika tehnoloških usavršavanja sredstava za rad umnogome predstavlja i samu istoriju privrednog i tehnološkog razvoja. U najopštijim crtama ona se može podeliti na period upotrebe alata, etapu afirmacije mašine radilice i period dominacije opreme sa elektronskom regulacijom i kontrolom. Tempo stvaranja kvalitetno novih

sredstava značajno se poklapa sa intenzitetom privrednog razvoja u celini. **Najkvalitetniji skok u razvoju proizvodnih sredstava dogodio se u drugoj polovini XX veka i povezan je sa realizacijom mašina sa elektronskom regulacijom, čime je utemeljen početak zamene ljudskog intelektualnog resursa u proces proizvodnje i šire.**

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

Izraz infrastruktura potiče od latinske reči „infra” što znači ispod i reči „structure” što znači sklapati. **Infrastrukturu možemo generalno definisati kao fizičku i prostornu strukturu ili objekte koji omogućavaju kretanje ljudi, dobara, proizvoda, vode, energije, otpada, informacija i sl.** Infrastruktura ima ulogu da potpomaže i unapređuje ljudske aktivnosti. Pojam infrastrukture se odnosi i na informatičku tehnologiju, neformalne i formalne kanale komunikacije, političke i socijalne mreže ili sistem verovanja članova pojedine grupe. **U ekonomiji, infrastruktura je skup različitih sistema koji omogućavaju efikasno i neprekidno odvijanje neke delatnosti (saobraćaj, telekomunikacije, energetika, obrazovni sistem).**

Pod infrastrukturom treba razumeti kompleks privrednih grana koje imaju izuzetan značaj za privredni razvoj, a čija osnovna obeležja predstavljaju veliki eksterni efekti. Dve osnovne karakteristike infrastrukture su: a) nemogućnost ili vrlo mala mogućnost uvoza i b) izuzetno dug period gradnje pojedinih infrastrukturnih sistema.

Generalno, infrastrukturu možemo podeliti na:

- komunalnu infrastrukturu (vodovodna, kišna i fekalna kanalizacija),
- saobraćajnu infrastrukturu (putevi, železnica, mostovi i telekomunikacije),
- energetska infrastrukturu (dalekovodi, gasovodi i toplovodi),
- ekonomsku infrastrukturu (tehnološki parkovi, industrijske zone, biznis inkubatori i turističke zone) i
- ostalu infrastrukturu (zdravstvena, obrazovna, socijalna, kulturna i sportska infrastruktura).

Daleko najvažnije grane infrastrukturnog karaktera su: informatika, telekomunikacije, energetika i saobraćaj. U vremenu karakterističnom po izuzetnom naučnom i tehnološkom razvoju, kao i izraženoj internacionalizaciji proizvodnje i poslovanja, prirodno je da na značaju dobijaju grane infrastrukture koje se odnose na informaciono-komunikacione tehnologije.

2.4. Tehnološke promene

Pod tehnološkim promenama treba razumeti proces usavršavanja postojećih i pronalaženja kvalitetno novih proizvodnih sredstava, proces kontinuiranog poboljšanja postojećih i pronalaženje kvalitetno novih predmeta rada, pronalaženje novih izvora energije i usavršavanje postojećih metoda korišćenja energije, kao i kontinuirani proces poboljšanja formi i metoda organizacije i upravljanja proizvodnjom. Nešto redukovaniya, ali u osnovi prihvatljiva definicija je ona koja ovu kategoriju svodi na proces uvođenja novih oruđa za rad, pronalaženje novih metoda proizvodnje i organizacije kao i prenošenje postojećih metoda iz naprednih u manje napredne proizvodne jedinice.

Tehnološke promene su krajnje složena ekonomska i društvena kategorija. **Svaka tehnološka promena sastoji se iz više etapa ispoljavnja. Najrasprostranjenija podela računa sa sledeće tri faze tehnološke promene: 1) pronalazak (invencija), 2) praktična primena pronalaska (inovacija) i 3) široka primena pronalaska (difuzija).** Invencija je faza tehnološke promene koja predstavlja rađanje neke nove ideje. Sama po sebi, invencija ne znači neminovnost automatskog ispoljavanja sledeće faze tehnološke promene, tj. nastanak inovacije. Inovacija je faza tehnološke promene koja podrazumeva proces realizacije neke nove ideje, odnosno inovacija predstavlja novo rešenje. U literaturi se pojam inovacija često identifikuje terminima pronalazak, naučno istraživanje kao i naučno otkriće. Dinamika inovacija najvećim delom determiniše tempo tehnoloških promena, a time i intenzitet privrednog rasta u celini. Difuzija je faza tehnološke promene koju karakteriše proces najšire primene inovacija. U zavisnosti od sposobnosti ekonomskih aktera da se ova faza tehnološke promene skрати, sve se jasnije ispoljavaju i osnovne razlike između uspešnih i manje uspešnih privreda u celini i ekonomskih subjekata u pojedinim oblastima privređivanja.

Vremenski razmak između pojedinih faza tehnološke promene se sve više skraćuje. Vreme koje je potrebno da se transformiše invencija u inovaciju je najkritičnija faza u valorizaciji svake tehnološke promene. Ova faza se u literaturi naziva inkubacioni period. U XX veku, posebno u

njegovoj poslednjoj trećini, došlo je do gotovo spektakularnog skraćenja kako inkubacionog tako i ukupnog razvojnog perioda. Najkarakterističniji primer takve tendencije je dužina inkubacijskog perioda u obalstima novih informacionih tehnologija kod kojih je on skraćen na svega nekoliko meseci.

Tehnološke promene su nesumnjivo najznačajniji faktor privrednog rasta. Štaviše, o kvalitetnom privrednom rastu moguće je govoriti samo ukoliko je kompleks tehnoloških promena njegov najvažniji generator. Zbog toga je od posebnog značaja u ekonomskoj teoriji pitanje ključnog mehanizma pokretanja tehnoloških promena. U zavisnosti od suštine odgovora na njega umnogome zavisi vrsta konkretnih aktivnosti koje je na nivou nacionalne ekonomije ili pojedinačnih preduzeća najsvrsishodnije preduzeti u cilju generisanja tehnološkog razvoja. **Kao dva ključna objašnjenja porekla tehnoloških promena navode se: a) tehnološke promene uslovljene ponudom, odnosno tehnološke promene omogućene autonomnim razvojem nauke i istraživačko razvojne delatnosti i b) tehnološke promene uslovljene tražnjom.** Prvo objašnjenje se sreće i pod nazivom *science and technology push* teorija tehnoloških promena, a drugi pravac pod imenom *demand pull* teorija tehnoloških promena, tj. tehnološke promene koje pokreću potrebe tj. tražnju. Po prvoj teoriji, dinamika usavršavanja tehnologije je u daleko najvećem stepenu funkcija razvoja nauke i efikasnosti naučnoistraživačkog rada. Drugim rečima, ona akcenat stavlja na ponudu tehnoloških rešenja. Ova teorija se u neku ruku direktno naslanja na tvrdnju Jozefa Šumpetera da grupisanje inovacija predstavlja osnovnu polugu ekonomskog rasta.²⁹ Suština druge teorije je tumačenje po kome osnovni pokretač promena u tehnici i tehnologiji predstavljaju tržišni zahtevi. Tržišne potrebe deluju na oblikovanje strukture investicija i u potpunosti određuju dinamiku inovacija u privredi.

U ekonomskoj literaturi je dugo postojala težnja da se napred pomenute dve teorije generisanja tehnoloških promena međusobno suprotstave. Međutim, prihvatljivo objašnjenje osnovnih generatora tehnoloških promena mora obuhvatiti i faktore na strani ponude i faktore na strani tražnje. U tom smislu, jedan broj istraživača sa pravom primećuje da ni jedno od pomenuta dva tumačenja autonomno uzeto ne objašnjava u zadovoljavajućem stepenu logiku generisanja tehnološkog razvoja, ali uzeti skupa važe kao solidna baza u određivanju osnovnih generatora savremenih tehnoloških promena.

²⁹ Schumpeter, J., (1976), *Capitalism, Socialism and Democracy*, Alen and Unwin, London, str. 618.

2.5. Organizacija i preduzetništvo

Organizaciju kao faktor privrednog razvoja u ekonomsku teoriju je prvi uveo Alfred Maršal. Pod organizacijom Maršal je podrazumevao krajnje širok spektar aktivnosti, počev od podele rada u procesu proizvodnje, pa sve do načina na koji funkcionišu različiti tehnički sistemi. Karakter organizacije kao razvojnog faktora se suštinski razlikuje, kako po načinu delovanja, tako i po osnovnim kvalitativnim atributima u poređenju sa uticajem i obeležjima tri ostala konvencionalna faktora razvoja (rad, zemlja, kapital) sa kojima je uglavnom operisala ekonomska teorija do pojave Maršala. Organizaciju kao faktor privrednog razvoja treba naglašeno vezati za sposobnost kreiranja i inoviranja. **Najvažnije poluge organizacije kao faktora razvoja su preduzetništvo i menadžment.**

U naučnoj literaturi preduzetništvo se proučava na najrazličitije načine. Prihvatljivom se može smatrati analiza ovog fenomena a) kao ekonomske kategorije, b) kao metoda i načina privređivanja i c) kao oblika ekonomskog mišljenja.

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

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

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

Najkraće rečeno, menadžment je proces kojim se usmerava, planira, motiviše, organizuje, koordinira i kontroliše privredna ili druga aktivnost. Ukratko menadžment je proces koji je

nastao iz potrebe da se poslovanje preduzeća, kao organizacije ljudi, sredstava i tehnologije, uredi kao efektivno i efikasno privređivanje u datom privrednom ambijentu jedne nacionalne ekonomije.

2.6. Informacija (strateški resurs)

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

Nasuprot svim ostalim resursima koji se korišćenjem troše, informacija je faktor čijom se upotrebom ne uništava njen sadržaj. Stav po kome svi resursi mogu da se pojave u činu proizvodnje ili u činu potrošnje samo jedanput, ne važi za inforamciju. Naime, **resurs informacije se može beskonačno puta koristiti i to istovremeno od strane neograničenog broja korisnika.** Za razliku od prirodnih resursa kod kojih važi pravilo da pojačani intezitet korišćenja uslovljava skraćenje veka njihovog trajanja sadržaj informacije ostaje nepromenjen nezavisno od inteziteta korišćenja.

Bilo da je informacija kao resurs ostala potpuno neupotrebljiva ili da je korišćena jednom ili bezgranično puta, da se koristi povremeno ili stalno, sadržaj informacije ostaje u svim slučajevima isti. Najzad, za razliku od većine faktora koja karakteriše vremenski ograničen period upotrebe, resurs informacije u svojoj eksplotaciji ne podleže vremenskim ograničenjima. Pomenute osobine upućuju na zaključak da se specifični karakter ovog resursa ogleda u činjenici da njegovo korišćenje nije limitirano ni vremenom ni intezitetom. Zbog toga značaj resursa informacija u profilisanju karaktera krajnje složenih tokova modernog privrednog razvoja je višestruko veći u poređenju sa svim ostalim resursima, čije korišćenje podleže kriterijumu limitiranosti. Uostalom, informacija je, po svom značaju, postal strateški resurs u vim oblastima.

9. CIKLIČNO KRETANJE NACIONALNIH EKONOMIJA

Privredni ciklusi označavaju makroekonomski fenomen koji je najdirektnije povezan sa ekonomskim rastom i razvojem. Naime, ciklično kretanje proizvodnje, zaposlenosti i cena kao prateći parametri ekonomskih fluktuacija ukazuju, pored ostalog, da privredni rast nije linearni proces već da se isključivo događa u talasima, uslovljavajući pri tom najrazličitije promene u strukturi nacionalne ekonomije.

Privredni ciklusi su predmet analize savremenih makroekonomskih teorija zato što stvarna ekonomska kretanja ukazuju na ciklične fluktuacije nacionalne ekonomije sa određenim ekonomskim posledicama. Takođe, pojave cikličnih fluktuacija nacionalne ekonomije smatraju se ključnim smetnjama za postizanje ciljeva makroekonomske politike da obezbedi makroekonomsku stabilnost, odnosno stabilnost opšteg nivoa cena, punu zaposlenost, ravnotežu u platnom bilansu, ravnotežu u budžetu države i kao pozitivnu posledicu prethodno ostvarenih ciljeva, rast standarda građana. Sve tržišne ekonomije izložene su privrednim ciklusima koji se međusobno smenjuju sa većom ili manjom pravilnošću.

Privredni ciklusi predstavljaju obrazac ispoljavanja razvojne dinamike u svakoj nacionalnoj ekonomiji. Po mnogim teoretičarima privredni ciklusi i brojne kontroverze koje prate ovaj fenomen, predstavljaju oblast makroekonomske teorije i politike u kojoj je razmimoilaženje pojedinih naučnika i najizraženije.

Činjenica je da u makroekonomskoj literature nema potrebnog jedinstva stavova vodećih teoretičara po većini pitanja o cikličnom kretanju nacionalnih ekonomija. Ovo naročito važi za odgovor na pitanja: koji su ključni pokretački impulsi privrednih ciklusa, kao i na koji način, kreatori ekonomske politike treba da reaguju na ciklične fluktoacije?

Poznati makroekonomski teoretičari Semjuelson i Nordaus pod privrednim ciklusom podrazumevaju fluktuacije u ukupnoj proizvodnji, dohotku i zaposlenosti, dužine trajanja dve do deset godina, čija je osnovna karakteristika široka ekspanzija ili kriza u većini ekonomskih sektora. Pored okolnosti da je moguće uočiti određene zajedničke karakteristike pojedinih privrednih ciklusa, potpuno je izvesno da u dosadašnjoj privrednoj istoriji nije bilo dva potpuno identična ciklusa, čak ni po bilo kom karakterističnom kriterijumu njihovog ispoljavanja.³⁰

³⁰ Samuelson, P., Nordhaus, W., (2000), *Ekonomija*, Mate, Zagreb, str. 468.

Osnovni uzroci ispoljavanja cikličnog kretanja privrede su brojni:

- **periodično smanjenje autonomnih investicija,**
- **slabljenje efekata multiplikatora,**
- **kolebanje količine novčane mase,**
- **obnavljanje osnovnih proizvodnih fondova,**
- **tehnološki šokovi,**
- **nekontrolisani razvoj finansijskog sektora i**
- **međunarodni faktori.**

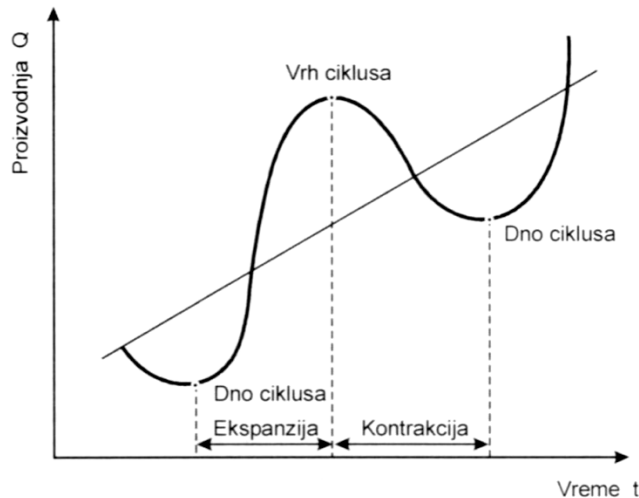
U klasičnom kapitalizmu ciklusi su imali nacionalne posebnosti i po pravilu su najizraženiji bili u najrazvijenijim zemljama. Uspostavljanjem svetskog tržišta i prevladavanjem zlatnog standarda od polovine XIX veka, privredni ciklusi dobijaju internacionalne atribute, tj. periodične fluktuacije se prenose iz jedne u drugu zemlju. Razumljivo je, da je fenomen globalizacije uslovio ispoljavanje i globalnog karaktera najnovije ekonomske krize koja je inicijalno počela da se ispoljava u finansijskom sektoru Sjedinjenih Američkih Država kao vodeće zemlje savremenog sveta.

U makroekonomskoj nauci ne postoji opšte prihvaćena teorija privrednih ciklusa. Ekonomisti pojedinih makroekonomskih pravaca koncentrišu svoju pažnju na pojedine od mnoštvo potencijalno mogućih uzroka privrednih ciklusa i povezano s tim, zalažu se za određene modele makroekonomske politike. Pojedini istraživači smatraju da veličina ukupnih rashoda neposredno determiniše nivo zaposlenosti i proizvodnje, dok drugi koji pripadaju širokoj grupi protagonista tzv. realnih privrednih ciklusa smatraju da šokovi na strani ponude dovode do ispoljavanja ciklusa. Pri tom se faktori sezonskih fluktuacija poslovne aktivnosti u nekim granama (poljoprivreda, građevinarstvo) isključuju.³¹

Savremene ekonomije su iskusile najrazličitije fluktuacije u agregatnoj proizvodnji i zaposlenosti. Pri tom, u jednom periodu vremena, proizvodnja i zaposlenost su opadale, dok je nezaposlenost rasla. U drugom, naprotiv, proizvodnja i zaposlenost su rasle, dok se stopa nezaposlenosti smanjivala.

³¹ Đorđević, M., (2009), *Privredni razvoj*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac, str. 215.

Grafikon br. 7. Hipotetički model privrednog ciklusa



Izvor: Rosić I., Veselinović P., (2006), *Nacionalna ekonomija*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac, str. 21.

Grafički se privredni ciklus može prikazati sinusoidnom krivom. Svaki privredni ciklus ima dva izražena obeležja: vrh ciklusa (najvišu tačku) i dno ciklusa (najnižu tačku). Vrh ciklusa označava najviši nivo privredne aktivnosti, dok dno ciklusa označava najnižu tačku u cikličnom kretanju proizvodnje tokom jednog proizvodnog talasa. Ukratko, svi ciklusi prate konzistentan model prosperiteta, a potom i opadanja, s tim što se dužina trajanja ovih faza razlikuje.

Kriva privrednog ciklusa uvek prati liniju trenda kao dugoročne aproksimacije kretanja nacionalne ekonomije.

Američki ekonomisti Berns i Mičel su dosta detaljno istraživali privredne cikluse u Sjedinjenim Američkim Državama u periodu od sredine XIX do sredine XX veka. Po njima, svaki ciklus je počinjao od najniže tačke privredne aktivnosti (dna) posle čega je nastajao period uspona. Postepeno bi nacionalna ekonomija dostizala vrhunac ili najvišu tačku. Posle izvesnog vremena nacionalna ekonomija se ponovo vraćala prema najnižoj tački od koje bi počinjalo njeno naredno oživljavanje. Na taj način privredni ciklus uključuje sve stadijume prolazeći kroz period ekonomskog buma između susednih minimalnih tačaka.³²

Analiza faza privrednog ciklusa predstavlja jedan od najsloženijih zadataka makroekonomske analize.

³² Rosić, I., Veselinović, P., (2006), *Nacionalna ekonomija*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac, str. 22.

Privrednu aktivnost prati pojava značajnih oscilacija ili kolebanja. U jednom periodu ona počinje da stagnira i opada, da bi u drugom imala rast. U fazi rasta ostvaruje se i premašuje nivo koji je imala na početku pada. **Privredni ciklus čine dve uzastopne faze u kretanju privredne aktivnosti:**

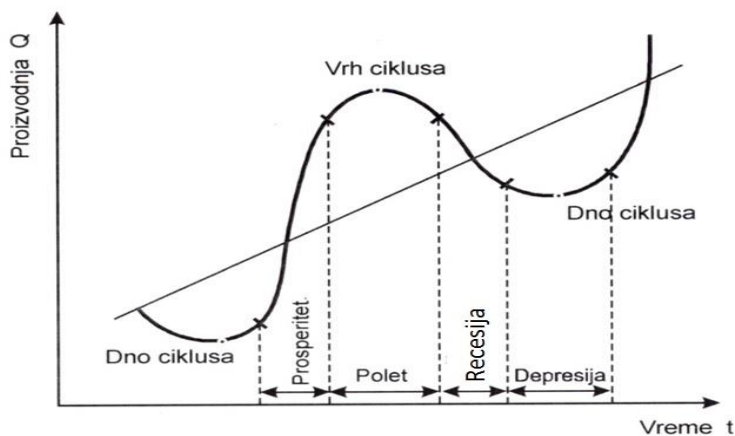
1) ekspanzija (faza rasta) sa kojom privredni ciklus počinje i

2) kontrakcija (faza opadanja) koja traje do nove faze rasta.

Pored podele na dve glavne faze (ekspanziju i kontrakciju), česta je podela privrednog ciklusa na četiri tzv. podfaze: prosperitet (vrh ciklusa), polet, recesija i depresija (dno ciklusa).

U fazi prosperiteta (oživljavanja) dolazi do uvećanja investicija, zaposlenosti i proizvodnje. Fazu oživljavanja tokom vremena smenjuje etapa poleta na čijoj najvišoj tački (vrh ciklusa) veličine proizvodnje i zaposlenosti dostižu maksimalne vrednosti. **Fazu poleta karakterišu veliki broj novoformiranih preduzeća. Nakon dostizanja svojih maksimalnih vrednosti dolazi do ispoljavanja tendencije smanjenja proizvodnje i pada ukupne privredne aktivnosti, a tu fazu nazivamo recesijom.** Dakle, recesija je period u trajanju privrednog ciklusa od najviše do najniže faze privredne aktivnosti. U narednoj fazi privrednog ciklusa, odnosno **u fazi depresije proizvodnja je na najnižem nivou dok stopa nezaposlenosti dostiže svoj maksimum.** Najniža tačka u ovoj fazi, a logično i u čitavom ciklusu, u literaturi se označava kao dno ciklusa. Dno označava i završetak recesione faze i početak nove faze ciklusa, faze oživljavanja (prosperiteta).

Grafikon br. 8. Četiri podfaze privrednog ciklusa



Izvor: Rosić I., Veselinović P., (2006), *Nacionalna ekonomija*,
Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac, str. 23.

Period koji protekne od sredine jedne faze do sredine sledeće faze naziva se segment privrednog ciklusa. Razlika između vrha i dna privrednog ciklusa predstavlja amplitudu privrednog ciklusa. Što je amplituda izraženija privredni ciklus je intenzivniji. Međusobna komparacija privrednih ciklusa podrazumeva merenje amplitude po kvartalima, tj. deljenjem amplitude brojem kvartala ekspanzije, odnosno kontrakcije.

Konkretna faza privrednog ciklusa sagledava se danas na osnovu kretanja privredne aktivnosti u najmanje dva uzastopna godišnja kvartala. Tako, ukoliko bruto domaći proizvod opada duže od šest meseci (u odnosu na isti period u protekloj godini), govori se o privrednoj recesiji.

Recesija, odnosno kriza, kao oblik opadanja privredne aktivnosti ima više karakteristika. Pre svega, ovde ističemo sledeće:

- uvećanje zaliha roba,
- poteškoće u naplati potraživanja,
- teže dolaženje do novca na tržištu zajmovnog kapitala,
- povećanje cena,
- pad profita i cena akcija,
- smanjivanje proizvodnje i zaposlenosti,
- smanjivanje zarada zaposlenih,
- povećanje bankrotstava,
- umanjene investicione aktivnosti privrednih subjekata.

S druge strane, karakteristike rasta privredne aktivnosti čine:

- povećanje proizvodnje,
- normalizacija i stabilizacija zaliha i cena roba,
- povećanje zaposlenosti i zarada radnika,
- povećanje profita i cena akcija,
- lakše dolaženje do novca na tržištu zajmovnog kapitala,
- povećanje investicione aktivnosti privrednih subjekata.

Privredni ciklus najčešće se identifikuje i naziva prema vremenu početka ili trajanja njegove prve faze. Oblici privrednih ciklusa, utvrđuju se prema:

- a) **uzrocima (kriza tražnje, špekulativna kriza, panična kriza),**
- b) **intenzitetu (kriza i recesija),**
- c) **obuhvatnosti (parcijalna i opšta privredna, pojedinačna i globalna).**

Vremensko trajanje jednog privrednog ciklusa zavisi od dužine pojedinih faza. Postavlja se pitanje zašto pojedine faze, a pre svega ekspanzija i kontrakcija, mogu da traju kratko ili dugo, nekoliko meseci ili nekoliko godina? **Uzrok tome su dve grupe faktora: primarni efekti i odložena dejstva.**

Primarni efekti. Kada privreda već jednom uđe u ekspanziju, očekivanja postaju sve optimističnija. Preduzeća i ljudi podešavaju svoje ponašanje takvim očekivanjima. Oni više investiraju i troše. Naprotiv, u fazi kontrakcije preovlađuje pesimizam.

Odloženi efekti. Da bi se promene u prilivima i odlivima dohotka reflektovale na promene u bruto domaćem proizvodu potrebno je da prođe izvesno vreme. Šta više, potrošači, preduzeća i država ne moraju odmah reagovati na novonastalu situaciju.

Postavlja se pitanje zašto se ekspanzija i kontrakcija, kada već jedanput nastanu, okončavaju? Šta je to što dovodi do preokreta?

Jedan od faktora je „prirodna određenost gornje i donje granice nacionalnog outputa“. Stvarni output u kratkom roku može da raste brže nego potencijalni output samo ako ima neiskorišćenih kapaciteta. Kada se postigne puna zaposlenost proizvodnih faktora biće dostignuta gornja granica ili maksimalan output. Postoji i donja „prirodna“ granica nacionalnog outputa. Za vreme kontrakcije (recesije) ljudi moraju sebi priuštiti jedan minimalan nivo potrošnje. Oni moraju nastaviti da kupuju hranu i druge egzistencijalne proizvode. To je donja granica potrošnje. Proizvođači ova dobra preduzeća će imati potrebu da investiraju u zamenu dotrajale kapitalne opreme. Takođe, biće prisutan i jedan minimalan nivo novih investicija. Jedno i drugo obrazuje donju granicu investiranja, a time i donju granicu nacionalnog outputa.

Drugi faktor je akcelerator. Da bi investicije nastavile da rastu, potrošačka tražnja mora da raste po sve većoj stopi. Ako to nije slučaj, investicije će se vratiti na raniji nivo i ekspanzija će biti prekinuta.

Treći faktor su tzv. eho efekti. Trajna potrošna dobra i kapitalna oprema mogu da traju više godina, ali će se javiti potreba njihove zamene. Zamena ovih dobara i opreme, koji su kupljeni u vreme ekspanzije, može pomoći da se kontrakcija (recesija) okonča.

Četvrti faktor, koji može prekinuti ekspanziju ili okončati kontrakcija (recesiju), jesu promene u ekonomskoj politici države. U fazi ekspanzije, državu može brinuti visoka inflacija i deficit u platnom bilansu. Ona zbog toga može sprovoditi mere deflacione politike. U fazi kontrakcije (recesije) ona može biti preokupirana nezaposlenošću i niskom stopom rasta outputa.

Zbog toga će preduzimati mere reflacione politike. Jedno i drugo može dovesti do preokreta u odvijanju privrednog ciklusa.

Naravno, jedan **od faktora tog preokreta mogu biti iznenadni šokovi u nacionalnim i međunarodnim granicama.** Neočekivana politička i druga zbivanja, čak i prirodne katastrofe mogu uticati na raspoloženje i stavove potrošača, preduzeća i države. Pod uticajem tih kretanja može doći do promena u agregatnoj tražnji i cikličnog kretanja nacionalne ekonomije.

10. SEKTORSKA STRUKTURA NACIONALNE EKONOMIJE

Razvoj nacionalne ekonomije je vrlo složen proces i zavisi od mnogih faktora, koji se mogu posmatrati u različitim dimenzijama. Svaki faktor ne deluje isto na različitim nivoima privrednog razvoja, već različito ako se posmatra i vremenska dimenzija, (u relacijama kratkog i dugog roka).

Mada su, u nacionalnoj ekonomiji, ravnotežna stanja moguća samo u jednom momentu, na dugi rok posmatrano, promene se odvijaju kao stalno izlaženje i vraćanje u ravnotežu ali na različitim (uglavnom višim) nivoima privrednog razvoja.

Upravo strukturna komponenta privrednog razvoja ima bitnog uticaja na tokove tog razvoja u okvirima dugog roka. Ovoj komponenti razvoja nije uvek pridavana odgovarajuća pažnja jer je osnovna preokupacija bila dinamika razvoja. Na višim nivoima razvoja neusklađenosti svih vrsta, pa i strukturne, više dolaze do izražaja pa im se mora posvećivati odgovarajuća pažnja.

Da bi jedna država ostvarivala pozitivne rezultate, iskazane kroz različite pokazatelje privrednog rasta i razvoja, neophodno je da ima zdravu nacionalnu ekonomiju koju karakteriše učešće onih sektora privrede koji ostvaruju najbolje rezultate. Pošto nacionalna ekonomija podrazumeva bavljenje različitim oblicima proizvodnje i usluga, koje će zadovoljiti ljudske potrebe, za jednu državu je neophodno da tu proizvodnju i usluge rasporedi na takav način da se ostvari najviši stepen zadovoljenja potreba.

Struktura nacionalne ekonomije predstavlja pokazatelj dejstva koji se od nje može očekivati. Ona određuje način njenog funkcionisanja. Izmena strukture obavezno izaziva promene u načinu i efikasnosti funkcionisanja nacionalne ekonomije. Jedan od osnovnih razloga različite efikasnosti nacionalne ekonomije nalazi se u različitosti struktura.

Jedna nacionalna ekonomija je efikasnija od druge ukoliko ima povoljniju strukturu koja se odlikuje većim učešćem podsistema sa visokom stopom rasta proizvodnje, a posebno

produktivnosti faktora proizvodnje i visokim koeficijentom tehnološke intenzivnosti i inovativnosti. Dinamičnije i efikasnije nacionalne ekonomije svoju strukturu brže menjaju, prilagođavaju je potrebama razvoja, približavajući je optimalnosti.

U savremenim ekonomskim diskusijama, vrlo često se, ističe trosektorska teorija sa svojim modelom. Ona je značajna kada se raspravljaju modeli privrednih sektora, privredne strukture, a pogotovo problemi strukturne transformacije, gde je svakako nezaobilazna tema tercijarni sektor koji, u višim fazama transformacije, postaje dominantan u stvaranju bruto domaćeg proizvoda.

Trosektorska teorija se zasniva na ideji da tripartitnost nacionalne ekonomije može da ukaže na osnovni smer privrednog rasta i posledice koje on ima na proizvodne faktore (rad i kapital). Teorija sadrži dve ključne pretpostavke:

a) Ukupna proizvodnja jedne nacionalne ekonomije se može podeliti na tri sektora (primarni, sekundarni i tercijarni). Sa privrednim rastom se broj zaposlenih u primarnom sektoru relativno smanjuje u korist sekundarnog, a u vezi sa tim je i relativno opadanje broja zaposlenih u sekundarnom u korist tercijarnog sektora.

b) Privredni razvoj jedne nacionalne ekonomije teče kroz tri stadijuma. Najpre je to primarni stadijum sa, uglavnom, jednostavnom agrarnom privredom, koji u višoj fazi razvoja prerasta u sekundarni stadijum, sa preovlađujućim proizvodnim delatnostima, dok u najvišem, tercijarnom stadijumu, preovlađuju potreba za kulturom, obrazovanjem, uobličavanjem slobodnog vremena.³³

Ono što je važno istaći ovom prilikom, jeste to da svaki pomenuti stadijum razvoja karakteriše i određeni preovlađujući tip i struktura tražnje. Tako u primarnom stadijumu, gde je *per capita* dohodak blizu egzistencijalnog minimuma, upravo preovlađuje tražnja neophodnih, esencijalnih dobara.

U sekundarnom stadijumu dohodak *per capita* je veći i to utiče na diferenciranje i širenje agregatne tražnje. Tražnja za primarnim dobrima apsolutno raste, ali relativno opada, a rastući nivo dohotka utiče na to da se traži sve više dobara sekundarnog sektora.

Tercijarni razvojni stadijum karakteriše još veći nivo dohotka i još diferenciranija tražnja. U ovom stadijumu tražnja za sekundarnim proizvodima relativno opada, a tražnja za tercijarnim proizvodima se širi.

³³ Pohl, H.J., (1970), *Kritik der Drei-Sektoren Theorie*, MittAB, Institut für Arbeitsmarkt und Berufsforschung Nürnberg, str 314.

Ono što je sigurno, jedno od najkompleksnijih pitanja kada se govori o trosektorskom modelu, jeste problem svrstavanja pojedinih grana u odgovarajući sektor i ono se razlikuje kod pojedinih autora koji imaju različita viđenja ovog problema.

Ako bismo pokušali da damo definiciju privrednih sektora, to možemo uraditi na različite načine iz čega bi proistekao i veliki broj definicija. Ono što je svima njima zajedničko, jeste to **da su privredni sektori, delovi nacionalne ekonomije koji su međusobno povezani ali imaju i svoju sopstvenu koncepciju funkcionisanja i svoje specifične zakone koje možemo pratiti.**

Privredni sektor se može definisati i kao deo trgovinske, industrijske i finansijske aktivnosti zemlje ili regiona, ograničen javnim, korporativnim ili privatnim organizacijama potrošnje, s jedne strane, i poljoprivrednim, proizvodnim (industrijskim) ili uslužnim načinom proizvodnje, s druge strane.

Ovako definisani sektori se mogu podeliti prema više različitih kriterijuma:

- a) prema stadijumu (fazi) u proizvodnom lancu,
- b) prema vlasništvu i
- c) prema tipu proizvodnje.

Ako za kriterijum na osnovu koga vršimo distinkciju sektora, uzmemo fazu u proizvodnom lancu, onda sve sektore možemo podeliti u tri velike grupe: primarni, sekundarni i tercijarni.

Primarni sektor obuhvata proizvodnju primarnih dobara. To je proizvodnja u kojoj čovek ostvaruje direktan kontakt sa prirodom bilo da ekstrahuje mineralna dobra (**rudarstvo**), ili se koristi njenim biološkim svojstvima i sadejstvom za proizvodnju dobara koja su mu neophodna za život (**poljoprivreda i šumarstvo**). Tu ulaze i delatnosti kojima se ubiraju plodovi prirode (**lov i ribolov**).

Primarni sektor je deo privrede jedne zemlje ili regiona koji u proizvodnji direktno koristi prirodne resurse. Koristeći prirodne resurse kao svoj input, on za krajnji rezultat (output) ima primarne proizvode koji se mogu koristiti u finalnoj potrošnji ili kao sirovine za druge sektore. Svaka delatnost koja spaja, pakuje, prečišćava ili obrađuje sirovine u okviru primarne proizvodnje, deo je ovog sektora, pogotovo ako su sirovine bile nepodesne za dalju prodaju ili transport na daljinu.

Primarni sektor je najveći u nerazvijenim i zemljama u razvoju, što ne znači da je tamo i najrazvijeniji. Naime, u razvijenim zemljama, primarni sektor postaje mnogo razvijeniji i mnogo efikasniji zahvaljujući visokoj tehnologiji koje ovakve zemlje mogu sebi da obezbede. Ovakve

tehnologije se ne odnosi samo na uvođenje novih i savremenijih sredstava za rad, već i novih metoda proizvodnje koji su posledica velikog ulaganja u ovaj sektor. Investicije i tehničko-tehnološke prednosti koje razvijene zemlje imaju u primarnoj proizvodnji, dovode do toga da je u novije vreme sve manje radne snage potrebno za primarnu proizvodnju. I ne samo to, ovo smanjenje procentualnog učešća radne snage u primarnom sektoru praćeno je i povećanim procentualnim učešćem radne snage u sekundarnom i tercijarnom sektoru.

Koliki značaj primarni sektor ima u savremenim uslovima, o tome govori u prilog i činjenica da, pored nerazvijenih zemalja, čija egzistencija bukvalno zavisi od ovog sektora, i razvijene zemlje veoma vode računa o ovom strateškom sektoru, koji vremenom postaje sve savršeniji i zbog toga sve konkurentniji primarnom sektoru nerazvijenih ekonomija, koje u međunarodnoj razmeni prolaze sve gore zbog ovakve situacije.

Sekundarni sektor obuhvata ekonomske aktivnosti kojima se proizvodi primarnih delatnosti dalje proizvodno upotrebljavaju u svrhu dobijanja finalnih proizvoda. U takve ekonomske aktivnosti spadaju one koje se odvijaju u okviru industrije, energetike i građevinarstva.

Sekundarni sektor je deo privrede zemlje ili regiona koji proizvodi robe bez direktnog korišćenja primarnih resursa. On uključuje takve delatnosti koje stvaraju gotov i upotrebljiv proizvod, odnosno delatnosti koje proizvode ili grade. Ovaj sektor uglavnom uzima output primarnog sektora i daljom obradom ili preradom stvara gotove proizvode koji su pogodni za korišćenje od strane nekih drugih delatnosti, za izvoz, prodaju ili domaću potrošnju. Ovaj sektor se često deli na laku i tešku industriju.

Veliki deo sekundarnog sektora koristi ogromne količine energije i opreme da bi pretvorio sirovine u dobra i proizvode. Na taj način se kao nus proizvod stvara i velika količina otpadnog materijala, koji je skopčan sa mnogobrojnim problemima ekološkog tipa.

Pojedini ekonomisti smatraju da su proizvodni sektori (manufacturing) oni koji stvaraju bogatstvo, često ih upoređujući sa uslužnim sektorom – onim koji troši bogatstvo. Iz tih razloga smatraju i da ekonomija počinje da slabi u slučaju kada se smanjuje „sektor koji proizvodi bogatstvo“. U savremenim uslovima ovakva tvrdnja baš i ne stoji, iako je fakat da je sekundarni sektor jedan od najznačajnijih pokretača privrednog rasta i razvoja. Ovaj sektor je pogotovo značajan, jer obezbeđuje relativno dobro plaćene poslove za „srednju klasu“, a na taj način i određenu socijalnu stabilnost u društvu.

Tercijarni sektor je poznat i pod nazivom uslužni sektor i sastoji se iz niza uslužnih delatnosti kao što su: saobraćaj, trgovina, turizam i ugostiteljstvo, stambeno – komunalna delatnost, osiguranje i bankarstvo.

Tercijarni sektor je deo privrede zemlje ili regiona koji proizvodi usluge, odnosno vrednosti koje nemaju opipljivu formu, niti se mogu skladištiti. Drugačije se naziva i uslužni sektor ili uslužna industrija. Tercijarni sektor se definiše tako što se isključe ostala dva sektora, pa je to ostatak nacionalne ekonomije koji proizvodi „neopipljiva dobra“.

Ovaj sektor obezbeđuje najrazličitije vrste usluga, kako krajnjim potrošačima, tako i nacionalnoj ekonomiji kao celini. Te usluge uključuju transport, distribuciju i prodaju (maloprodaju ili veleprodaju) dobara proizvođača konačnom potrošaču, ali i čitav niz drugih usluga koje se nude konačnom potrošaču, kao što su: turističke usluge, zdravstvene usluge, usluge posredovanja, komunalne i mnoge druge usluge.

U procesu obezbeđivanja usluga mogu se čak transformisati i proizvodi, kao na primer, kod popravke uređaja ili pak u hotelijerskoj industriji i restoranima. Ipak, uslužna industrija akcenat stavlja na interakciju sa ljudima i zadovoljenju krajnjeg potrošača, pre nego na transformaciju fizičkih dobara.

Povećanje udela usluga u ukupnom outputu skoro svih zemalja na svetu i „pomeranje ka uslužnoj ekonomiji“, glavna je karakteristika savremenog ekonomskog razvoja. Tercijarni sektor se tokom vremena toliko proširio i izdiferencirao, da je danas prosto nemoguće pratiti sve aktivnosti u okviru njega kao homogenu celinu. Zato je intencija savremenog strukturalističkog poimanja sektora da se tercijarni sektor mora dalje diferencirati na kvaternarni, pa čak i kvinarni sektor.

Polazimo od dve osnovne tvrdnje kada je u pitanju proučavanje sektorskih problema u savremenim uslovima: prvo, primarne, sekundarne, tercijarne i kvaternarne aktivnosti su u jednoj nacionalnoj ekonomiji dovoljno različite da dopuštaju međusobno odvajanje i komparativnu analizu, i drugo, na ukupnu stopu rasta i efikasnost nacionalne ekonomije utiču promene relativnog značaja, doprinosa i međusobnih odnosa ovih sektora.

Tripartitna podela nacionalne ekonomije koju pratimo od Clarka, pa do Kuznjeca, pokazuje da se tri mega sektora mogu razlikovati po korišćenju prirodnih resursa, po obimu operacija proizvodnih jedinica, po proizvodnom procesu, po finalnom proizvodu i po kretanju njihovih udela u ukupnom outputu i korišćenim resursima. „Ubacivanje“ četvrtog sektora nije svojstveno

ranijoj literaturi, ali je važno podeliti veliki tercijarni sektor koji sadrži delatnosti koje se razlikuju po stopama rasta, kapitalnom intenzitetu ili po produktivnosti rada. Mnoga empirijska istraživanja ukazuju na rastući udeo kvaternarnog sektora u nacionalnoj ekonomiji, bilo kada je u pitanju udeo u bruto domaćem proizvodu ili u zaposlenosti.

Negiranje trosektorske hipoteze u savremenim uslovima, odnosno njeno proširivanje novim sektorima, logično upućuje na obavezu definisanja novog, tzv. kvaternarnog sektora u nacionalnoj ekonomiji.

Kvaternarni sektor se sastoji od tzv. intelektualnih aktivnosti i aktivnosti vezanih za informacionu osnovu. Ovaj sektor obuhvata: informacije, nauku i obrazovanje, zdravstvo, socijalnu zaštitu i kulturu. Kvaternarni sektor se odnosi zapravo na intelektualne usluge kao što su: generisanje, raspodela i širenje informacija, konsultacije, edukacija i istraživanje i razvoj (R&D). Ponekad su one inkorporirane u tercijarni sektor, ali se danas smatra da se intelektualne usluge dovoljno razlikuju od ostalih da bi se mogle posmatrati kao poseban sektor. Ovaj sektor je posebno značajan u razvijenim zemljama i zahteva visoko obrazovanu radnu snagu.

Kvaternarni sektor se sastoji od takvih delatnosti koje obezbeđuju informacione usluge uključujući i ICT (*Information and Communication Technologies*), konsultantske usluge i R&D (*Research and Development*). Međutim, kvaternarni sektor se može posmatrati i kao sektor u koga ulažu proizvodne kompanije kako bi osigurale dalju ekspanziju (smanjivanjem troškova, širenjem tržišta, inovacijama, novim proizvodnim metodama).

Tabela br. 2. Sektorska struktura nacionalne ekonomije

PRIMARNI SEKTOR	SEKUNDARNI SEKTOR	TERCIJARNI SEKTOR	KVARTARNI SEKTOR
poljoprivreda	industrija	saobraćaj	informacije
rudarstvo	građevinarstvo	trgovina	nauka i obrazovanje
šumarstvo	energetika	turizam i ugostiteljstvo	zdravstvo i socijalna zaštita
lov i ribolov		osiguranje i bankarstvo	kultura
		komunalna delatnost	

U tabeli br. 3. predstavljena je međunarodna klasifikacija svih ekonomskih aktivnosti usvojena od strane Ujedinjenih nacija (IV dopuna), koju najvećim delom prati i standardna klasifikacija

Evropske unije (NACE). Može se primetiti da su, prema ovoj klasifikaciji, sve aktivnosti svrstane u 21 sektor.

Tabela br. 3. Klasifikacija ekonomske aktivnosti po metodologiji Ujedinjenih nacija

A	Poljoprivreda, šumarstvo i ribolov
B	Vađenje ruda i kamena
C	Proizvodnja
D	Snabdevanje električnom energijom, gasom i parom
E	Vodosnabdevanje, kanalizacija i upravljenje otpadom
F	Građevinarstvo
G	Trgovina na veliko i malo, popravka motornih vozila i motocikala
H	Transport i skladištenje
I	Smeštaj i usluge pripremanja hrane
J	Informacije i komunikacije
K	Finansijske aktivnosti i osiguranje
L	Aktivnosti sa nekretninama
M	Profesionalne, naučne i tehničke aktivnosti
N	Administrativne i usluge podrške
O	Javna administracija i odbrana, društvena bezbednost
P	Obrazovanje
Q	Zdravstveni i socijalni rad
R	Umetnost, razonoda i rekreacija
S	Ostale usluge
T	Aktivnosti domaćinstva, proizvodnja nediferenciranih dobara i usluga domaćinstva za sopstvene potrebe
U	Aktivnosti ekstrateritorijalnih organizacija i tela

Izvor: *UN Statistic Division - Classifications Registry, ISICRev. 4; A. Kauffmann, Structural Change and Economic Dynamics in Transition Economies, Structural Change and Exchange Rate Dynamics, Springer, Berlin, 2005, str. 106.*

U savremenim uslovima dosta se govori o pozitivnim i negativnim stranama tercijarizacije, tj. širenja uslužnog sektora i povećanja „belih kragi“ u strukturi zaposlenih. Iako ima mnogo negativnih tumačenja ovog procesa u smislu da povećanje uslužnog sektora doprinosi

smanjivanju efikasnosti nacionalne ekonomije i, na taj način, smanjivanju stope privrednog rasta, a sve zbog povećane birokratizacije, činjenice ipak nisu na strani ovakvih komentara. Naime, istraživanja pokazuju da uslužni sektor (pogotovo kvaternarni) stvara najviše dodate vrednosti i utiče na kreiranje visoko stručne radne snage u zemlji što je, mora se priznati, progresivan proces i pozitivno utiče na ukupan razvoj. Ono što se, međutim, može istaći kao prepreka izučavanju ovih savremenih trendova strukturne transformacije, jeste postojanje nesavršenog statističkog aparata koji bi pratio doprinos uslužnog sektora privrednom razvoju. Relativna produktivnost u uslužnom sektoru koja je manja nego u primarnom i sekundarnom sektoru, kontraverzno je pitanje i ne može da objasni opadanje ukupnih ekonomskih performansi razvijenih tržišnih ekonomija.

Postojanje strukturnih problema ne može upućivati na postojanje „previše usluga“ u nacionalnoj ekonomiji ili da bude signal da je output uslužnog sektora, u nekom smislu, preveliki. Na sadašnjem stepenu nauke, uticaj fizičkog napora koji igra najdirektniju ulogu u primarnom i sekundarnom sektoru, se lakše može meriti nego uticaj mentalnog (intelektualnog) napora koji je najveći u kvaternarnom sektoru. To ne znači da je rezultat intelektualnog napora manje vredan od fizičkog, već da su kvantitativni mehanizmi još uvek nesposobni da do kraja izmere ovakav doprinos. Ovakva matematičko-statistička ograničenja su i najveća ograničenja u merenju doprinosa uslužnih delatnosti čija je ekspanzija velika poslednjih godina i bitno menja privredne strukture svih zemalja, a pogotovo onih najrazvijenijih.

Iz svega navedenog možemo zaključiti:

Prvo, trosektorska struktura, koja je osnov izučavanja privredne strukture i strukturne transformacije u savremenim uslovima, postaje neadekvatna jer se tercijarni sektor veoma proširio i izdiferencirao.

Drugo, širenje tercijarnog sektora, najpre u najrazvijenijim ekonomijama, a zatim i u svim ostalim, dovelo je do toga da se on više ne može pratiti kao homogena celina i da se mora podeliti na dva ili čak tri sektora. Reč je o kvaternarnom sektoru koji je dovoljno različit i specifičan da se može izdvojiti kao posebna celina.

Treće, izdvajanje kvaternarnog sektora iz tercijarnog značajno je i zbog toga što njihovo nezavisno proučavanje (dakle ne kao sastavnih delova tercijarnog sektora), može bitno olakšati istraživanje ponašanja pojedinih uslužnih delatnosti i logiku funkcionisanja ovih sektora.

Četvrto, kvaternarni sektor kao sofisticirani uslužni sektor, dominantan je u skoro svim najrazvijenijim privredama sveta, što dovoljno dokazuje da je on zapravo i glavna poluga ovog razvoja.

Peto, ekspanzija kvaternarnog sektora uslovljava i promenu strukture radne snage ka kvalifikovanim zanimanjima što je pozitivno, jer samo visoko stručna radna snaga stvara i najveću dodatnu vrednost.

Šesto, kvantitativne metode, još uvek, ne mogu do kraja da izmere uticaj kvaternarnih aktivnosti, tj. intelektualni doprinos privrednom rastu, što je veliko ograničenje proučavanju ovog sektora.

11. INDUSTRIJALIZACIJA KAO TIP STRUKTURNIH PROMENA U NACIONALNOJ EKONOMIJI

Najopštije gledano, **pod industrijalizacijom se podrazumeva kompleks strukturnih promena, nastalih pod dejstvom tehničko-tehnološkog progressa, kojima se uvećava relativni udeo industrije u stvaranju bruto domaćeg proizvoda, uz istovremeno smanjenje relativnog udela poljoprivrede i kontinuelan rast udela sektora usluga.** U literaturi je industrijalizacija ujedno i osnovni metod privrednog razvoja nerazvijenih zemalja, koje su po definiciji nerazvijene zbog svoje agrarne strukture i oskudne podele rada, koju u značajnim razmerama može da unapredi samo industrija i druge komplementarne delatnosti.³⁴

U istorijskom smislu, počeci industrijalizacije se vezuju za epohalan napredak tehničko-tehnološkog progressa u proizvodnji, s kraja XVIII i početkom XIX veka, koji se označava kao industrijska revolucija. To je u suštini skup tehnoloških pronalazaka, koji, zamenom čovečijeg ručnog rada mašinama i primenom mehaničke pokretačke snage, dovode do prelaza sa zanatstva na industriju, stvarajući time osnov moderne ekonomije. Sa nastankom i razvojem industrijske proizvodnje dolazi i do brzog razvoja trgovine, saobraćaja, finansijskih usluga i drugih delatnosti, što sveukupno izaziva krupne strukturne promene u zemljama začetnicama industrijalizacije.

Industrijalizacija je proces koji se postupno širio u različitim zemljama. U periodu od 1790. do 1820. godine, javlja se najpre u Engleskoj, Sjedinjenim Američkim Državama i Švajcarskoj, da bi u razdoblju od 1820. do 1860. godine, bio proširen na Belgiju, Francusku, Nemačku,

³⁴ Čobeljčić, N., (1972), *Privreda Jugoslavije*, I i II, IIEI, Beograd, I deo, str. 67.

Austro-Ugarsku, Rusiju i Švedsku. Između 1860. i 1890. godine, počeci industrijalizacije su zabeleženi u Italiji, Holandiji i Japanu, a od 1890. do 1930. godine u Indiji, Brazilu, Čileu, Argentini, Novom Zelandu, Australiji, Južnoafričkoj Uniji, Kini i Jugoslaviji.³⁵

Na svojim počecima, ovaj proces se odvijao kroz razvoj lake industrije (tekstilne, drvno-prerađivačke, duvanske), uz obilno korišćenje radne snage. Sa ukрупnjivanjem akumulacije i širenjem tržišta opreme i reprodukcioni materijala, sve se više razvijala teška industrija (crna metalurgija, industrija metalnih proizvoda, mašinska i hemijska industrija), sve do njenog preovladavanja u industrijskoj strukturi, odnosno, preovladavanja industrije u ukupnoj privrednoj strukturi.

Neposredno posle završetka drugog svetskog rata, sa pojavom brojnih zemalja sa dominantno planskom privredom, otvara se teorijska rasprava o izboru metoda industrijalizacije u nerazvijenim zemljama. Ona se, uprošćeno gledano, svodi na razlike u mišljenjima da li lakoj ili teškoj industriji dati prioritet u početnim fazama razvoja. U ekonomskoj teoriji sa tržišnim nasleđem, preovladava mišljenje o prednostima industrijalizacije, kojoj je polazna tačka razvoj lake prerađivačke industrije. Ključna argumentacija, vezana je za specifičnu strukturu faktora proizvodnje u nerazvijenim zemljama, tj. obilje radne snage i oskudicu kapitala. Pored toga, razvoj lake industrije teče sa znatno nižim deficitom platnog bilansa i bez pratećih strukturnih problema.³⁶

Suprotno mišljenje je vezano za ekonomske teoretičare iz zemalja sa planskom privredom i jedan broj građanskih ekonomista.³⁷ Ono se bazira na većim razvojnim efektima teške industrije, koja generiše brži rast i širu proizvodnu bazu zemlje, sa dugoročnim pozitivnim efektima po zapošljavanje, rast produktivnosti i akumulativnosti privrede.

Temeljne razlike između ova dva modela industrijalizacije proizilaze iz različitih metoda prikupljanja i koncentracije akumulacije u tržišnim i planskim privredama. Posleratni razvoj nerazvijenih zemalja je, u pogledu brzine ostvarenog rasta, dao prednost modelu početnog razvoja teške industrije. Centralizacija akumulacije je dovela do znatno bržih strukturnih promena u planskim privredama, tokom prvih dekada razvoja. Međutim, ovakav model razvoja je, polovinom šezdesetih godina XX veka, doveo do ozbiljnih strukturnih disproporcija, koje nije bilo moguće otkloniti brojnim pokušajima privrednih reformi u kasnijem periodu.

³⁵ Savremena administracija, (1975), *Ekonomski leksikon*, Beograd, str. 442.

³⁶ Detaljnije o tome: Čobeljić, N., (1972), *Privreda Jugoslavije*, I i II, IEI, Beograd, I deo, str. 72-74.

³⁷ Treba izdvojiti teorijske doprinose M. Dobb, E. Domar i J. Marczewskog.

Sa navedenim razlikama, ne iscrpljuju se izvori varijacija u procesu posleratne industrijalizacije i raznolikosti u pogledu redosleda strukturnih promena. Značajno mesto u literaturi ima tipologija, koja obuhvata strukturne razlike povezane sa veličinom zemlje i vrstom raspoloživih prirodnih resursa, kao i, sa njom vezana, različitost u pogledu prioriteta trgovinskih politika.³⁸

Glavni kriterijumi, koji se koriste u prvoj podeli strukturnih transformacija odnose se na tačku u kojoj uticaj prerađivačke industrije na rast prevazilazi uticaj sirovinske industrije (mereno per capita proizvodom), zatim na minimalnu proizvodnju industrijskih proizvoda po glavi stanovnika i minimalno učešće industrijskih proizvoda u izvozu i ukupnoj proizvodnji.³⁹ Po ovim kriterijumima grupišu se velike zemlje, sa nižim nivoom spoljne trgovine i jakim unutrašnjim tržištem, zemlje izvoznici primarnih proizvoda, ili sirovinski orijentisane zemlje, sa velikim nivoom spoljne trgovine, čiji izvoz sirovina guši razvoj prerađivačke industrije, kao i ostale male ekonomije.

Po kriterijumu primenjene trgovinske politike razlikuju se: spoljašnje sirovinski orijentisane ekonomije (sa komparativnim prednostima u proizvodnji sirovina) unutrašnje orijentisane ekonomije (sa konceptom industrijalizacije radi supstitucije uvoza) i spoljašnje industrijski orijentisane ekonomije (bez sirovinskih komparativnih prednosti i orijentacijom ka izvozu industrijskih proizvoda).

Imajući u vidu iskustva visokorazvijenih zemalja, industrijalizacija je proces strukturnih promena, sa tehničko-tehnološkim progresom kao najvažnijim dinamičkim faktorom, koji se fazno razvijao. **U literaturi se govori o pet faza ovog procesa i to: prva faza - početna industrijalizacija, druga faza - kvantitativna ekspanzija, treća faza - balansiranje razvoja, četvrta faza - specijalizacija i peta faza - međusektorska diversifikacija.** U svim fazama razvoja, industrija je dominantno uticala na privrednu strukturu tih zemalja ili direktno, svojim relativnim udelom, ili indirektno, uticajem na konfiguraciju promena u drugim sektorima. Stoga se i drugi tipovi strukturnih promena moraju posmatrati u kontekstu interakcije tehničko-tehnološkog progressa i industrijskog razvoja.

³⁸ Detaljnije videti: Chenery, H., Robinson, S., Szrquin, M., (1986), *Industrialization and Growth* (A Comparative Study) Oxford University Press.

³⁹ Op., cit., str. 86.

12. DEINDUSTRIJALIZACIJA KAO TIP STRUKTURNIH PROMENA U NACIONALNOJ EKONOMIJI

Deindustrijalizacija, ili tercijarizacija,⁴⁰ je proces strukturnih promena u nekoj nacionalnoj ekonomiji, čije je osnovno obeležje smanjenje relativnog učešća industrije i rast učešća sektora usluga u stvaranju bruto domaćeg proizvoda i zaposlenosti. U literaturi, ovo se smatra prirodnim razvojnim procesom i kao „moćan istorijski put strukturne transformacije,”⁴¹ koji vodi svaku zemlju da krene od bavljenja poljoprivredom do industrije, a zatim ka uslugama. U navedenom smislu, deindustrijalizacija je značajna karakteristika privrednog razvoja visokorazvijenih zemalja poslednjih četrdeset godina, sa značajnim uticajem na globalne strukturne promene u svetu. Otuda, izvlačenje zaključaka da manje razvijene zemlje trebaju što je moguće brže da izvrše strukturne promene u privredi u pravcu deindustrijalizacije, može dovesti do ozbiljnih promašaja u uključivanju ovih zemalja u globalne svetske privredne i trgovinske tokove.⁴²

Relativni udeo industrije u stvaranju bruto domaćeg proizvoda i zaposlenosti, nakon završetka procesa industrijalizacije u razvijenim zemljama, se stabilizovao, da bi, posle relativno kratkog perioda stagnacije, pokazao trend opadanja. Tendencija ovakvih strukturnih promena uočena je praćenjem razvoja Sjedinjenih Američkih Država, razvijenih zemalja Evrope, Japana i novoundustrijalizovanih zemalja Dalekog Istoka.

Proces deindustrijalizacije, u izvesnoj meri, može se objasniti smanjenjem relativnih cena roba široke potrošnje i simultanim rastom tražnje za uslugama na višim nivoima bruto domaćeg proizvoda, što su bitne odlike potrošnje u visokorazvijenim zemljama. Spoznaja, da je tehničko-tehnološki progres ključni faktor rasta, dovela je do napuštanja klasičnog obrasca industrijske strukture i do pojave novih industrijskih grana, novih proizvoda, novih tehnoloških postupaka i procesa, novih sirovina i izvora energije. Informatička industrija, mikroelektronika, biotehnologija i proizvodnja novih materijala, su postale vodeće industrijske grane i označile

⁴⁰ Termin "tercijarizacija, sa identičnim značenjem termina „deindustrijalizacija“, je u upotrebi u publikacijama UNIDO – Organizacije za industrijski razvoj UN, (2010), *Structural Shange in the World Economy:Main Features and Trends*, Vienna, str.2.

⁴¹ Timmer, P., Akkus, S., (2008), *The Structural Transformation as the Pathway out of Property: Analytics, Empirics and Politics*, Working Paper Number 150, Centre of Global Development, Washington.

⁴² Acin, Đ., Acin Singulinski, S., (2004), *Upravljanje ekonomijom u procesu deindustrijalizacije*, Ekonomske teme, br.1-2, Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu, Niš, str. 127.

početak procesa strukturnih promena u industriji, koji se u literaturi označava kao reindustrijalizacija.

Proces strukturnih promena u industriji je praćen jakom interakcijom između proizvodnje i usluga. U funkciji podržavanja proizvodnje u novim industrijskim granama, došlo je do specijalizacije mnogih, posebno proizvodnih usluga, sa materijalnim inputima iz proizvodnog sektora. To izdvajanje specijalizovanih usluga iz proizvodnog procesa, imalo je za posledicu intezivan rast relativnog udela sektora usluga u zaposlenosti i stvaranju bruto domaćeg proizvoda.

Svi ovi procesi su praćeni rastom produktivnosti i smanjenjem udela zaposlenosti u industriji. Od ključnog značaja za rast produktivnosti u industriji su mnoge usluge, kao što su finansijsko posredovanje, promet, transport i logistika, koje su širenjem informatike i komunikacionih tehnologija smanjile potreban broj zaposlenih. Time se i anulira i potencijalni pad opšte produktivnosti, zbog radno intezivnog karaktera većine uslužnih delatnosti.

Faktori nastanka procesa deindustrijalizacije delom su vezani i za kretanja u međunarodnoj trgovini, koje ona izazivaju u industrijskoj strukturi razvijenih zemalja. Neravnomerni prostorni i vremenski tokovi industrijalizacije su imali za posledicu rast konkurentnosti nerazvijenih zemalja u radno intezivnim granama industrije, usled znatno nižih troškova radne snage. Odgovor razvijenih zemalja na tu činjenicu je bio seljenje i organizacija proizvodnje radno intezivnih grana u zemljama sa niskim troškovima radne snage, uz gašenje domaćih kapaciteta. Uvoz ovih industrijskih proizvoda iz zemalja u razvoju je doveo do strukturnog prilagođavanja razvijenih zemalja, preorijentacijom na tehnološki intezivne proizvode. Ovim strukturnim promenama dolazi do povećanja zaposlenosti u granama industrije sa izraženim tehničko-tehnološkim progresom. Međutim, „procenjuje se da je u takvim slučajevima veći gubitak broja radnih mesta u sektorima koji odbacuju nisku dodatnu vrednost, nego što se otvara broj radnih mesta u povećanju proizvodnje sofisticiranih proizvoda.”⁴³

Analiza faktora nastanka procesa deindustrijalizacije upućuje na nekoliko zaključaka, koji su od izuzetnog značaja, ne samo za razumevanje suštine ovog procesa, već u velikoj meri mogu biti osnova kritičkog osvrta na aktuelne tokove razvoja. **Kao prvo, deindustrijalizacija je proces promena u privrednim strukturama visokorazvijenih zemalja, nastao kao posledica uticaja**

⁴³ Acin, Đ., Acin Singulinski, S., (2004), *Upravljanje ekonomijom u procesu deindustrijalizacije*, Ekonomske teme, br.1-2, Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu, Niš, str. 129.

tehničko-tehnološkog progressa na njihov industrijski razvoj i spoznaje da se privredni rast, posle određenog dostignutog nivoa, ne može nastaviti uz pomoć klasičnih faktora razvoja. Razvoj nauke, tehnike i tehnologije i njihova primena u svim sektorima nacionalne ekonomije, je osnovica daljeg privrednog razvoja. **Drugo, proces deindustrijalizacije zakonito otpočinje na visokom nivou privrednog razvoja i vezan je za određeni nivo per capita bruto nacionalnog dohotka i za strukturu potrošnje, koja je karakteristična za taj nivo. Treće, proces deindustrijalizacije uporedo teče sa procesom reindustrijalizacije, neposredna je posledica strukturnih promena u industriji i u velikoj meri ih omogućava.**

13. REINDUSTRIJALIZACIJA KAO TIP STRUKTURNIH PROMENA U NACIONALNOJ EKONOMIJI

Reindustrijalizacija je proces promena u strukturi industrije visokorazvijenih zemalja, čija je osnovna karakteristika povećanje relativnog učešća u stvaranju bruto domaćeg proizvoda i zapošljavanju onih industrijskih grana, u kojima je tehničko-tehnološki progres osnovni razvojni faktor. Ubrzano korišćenje nove tehnologije, bazirane na mikroelektronici, biotehnologiji sa genetskim inženjeringom, novim materijalima i robotici, tokom osamdesetih godina XX veka, u najrazvijenijim industrijskim zemljama Zapadne Evrope, Severne Amerike i Japana, označilo je početak procesa reindustrijalizacije. Naime, u tom periodu je uočen prodor potpuno novih proizvodnih grana, potpuno novih tehnologija i novih proizvoda proizvedenih na nov način.⁴⁴

Pojava procesa reindustrijalizacije označava i završetak industrijalizacije u razvijenim zemljama, u formi klasičnog obrasca razvoja, zasnovanog na komparativnim prednostima u posedovanju i korišćenju osnovnih proizvodnih faktora. Buran privredni rast u pedesetim i šezdesetim godinama prošlog veka, sa kapitalno intezivnim industrijskim strukturama, prešao je početkom sedamdesetih u fazu ozbiljnog usporavanja, što je bio jasan signal istrošenosti dotadašnjeg modela rasta. Zaoštravanje konkurencije, pojavom novoindustrijalizovanih zemalja na svetskom tržištu, dovelo je do usporavanja rasta i izvoza jednog broja industrijskih grana, što je ukazivalo na potrebu strukturnih promena u industriji razvijenih zemalja. **Realokacija resursa iz sporo rastućih u brzo rastuće grane, nosioce tehničko-tehnološkog progressa, bio je**

⁴⁴ Ilić, M., (1991), *Ekonomika industrije*, Institut za ekonomska istraživanja, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac, str. 131.

osnovni strateški pravac strukturnih promena i stvaranja novih komparativnih prednosti u međunarodnoj trgovini. Ogroman naučni i tehnološki potencijal razvijenih zemalja je postao osnovni faktor njihovog daljeg razvoja.

Uticaj tehničko-tehnološkog progresa na promene u industrijskim strukturama razvijenih zemalja odvijao se direktno, kroz pojavu i razvoj novih industrijskih grana, i indirektno, kroz modernizaciju već postojećih grana, kao i seljenje zrelih grana, ili njihovih delova, u manje razvijene zemlje. Pojava novih industrijskih grana je bila vezana za ogromne troškove bazičnih naučnih istraživanja i njihovu praktičnu primenu. Zbog toga je to bio monopol zemalja sa najvećim naučnim i finansijskim potencijalom, kao što su Sjedinjene Američka Države i Japan. Druge razvijene zemlje su strukturne promene ostvarivale unošenjem krupnih tehnoloških novina u već postojeće industrijske grane, nosioce konkurentskih prednosti u izvozu, za šta je karakterističan primer Nemačke.

Seljenje industrijskih grana iz razvijenih u manje razvijene zemlje je vezano za one grane, u kojima se konkurentnost bazira, najvećim delom, na niskim troškovima proizvodnje. To su prvenstveno radno intenzivne grane (tekstil, obuća), ali i one, koje pružaju mogućnost odvajanja pojedinih delova proizvodnog procesa, koji su radno intenzivnog karaktera. Tu spadaju elektronika, automobilska industrija, proizvodnja električnih aparata, telekomunikaciona oprema i drugo.⁴⁵

Početak procesa strukturnog prilagođavanja industrije razvijenih zemalja bio je praćen snažnim angažmanom države u njegovom pospešivanju. Različite forme državne intervencije i nejednake tehnološke i organizacione sposobnosti tih zemalja da izvrše brze strukturne promene, rezultirali su i različitim putevima strukturnog prilagođavanja. Japan je, sa do tada vodećih grana, kao što su: brodogradnja, proizvodnja čelika, industrije transportnih sredstava, počeo preorijentaciju u pravcu tehnološki intenzivnih grana, kao što su: biotehnologija, novi materijali, mikroelektronika. Uz obilne državne subvencije za razvoj tih grana, državna ulaganja su intenzivirana u bazičnim istraživanjima.

U Sjedinjenim Američkim Državama strukturne promene idu u pravcu jačanja proizvodnje električnih i neelektričnih mašina, u avioindustriji, proizvodnji profesionalnih i naučnih instrumenata, informatičkoj industriji, proizvodnji lekova, uz velika ulaganja u naučno-

⁴⁵ Helleiner, G. K., (1973), *Manufactured Exports from Less-Developed Countries and Multinational Firms*, Economic Journal, str. 21-47.

istraživački sektor, posebno istraživanja vezana za odbranu. U Nemačkoj je primena novih tehnologija usmerena na modernizaciju i zadržavanje komparativnih prednosti u vodećim izvoznim granama: mašinskoj i hemijskoj industriji, uz državna ulaganja u obrazovni sistem, sistem standarda i primenjena istraživanja. U Velikoj Britaniji i Francuskoj su karakteristična velika ulaganja države, usmerena na uzak krug nacionalnih projekata u aerokosmonautici, avio industriji, atomskim istraživanjima, elektronici i telekomunikacijama, uz subvencije tim industrijama.⁴⁶ U svim navedenim zemljama je opalo relativno učešće proizvodnje hrane, metala, tekstila i prerade nafte u ukupnoj proizvodnji.

Procesi reindustrijalizacije i deindustrijalizacije, istorijski gledano, teku uporedo i u direktnoj su uzročno-posledičnoj vezi. Strukturne promene u industriji razvijenih zemalja, pojavom novih industrijskih grana, generišu izdvajanje proizvodnih usluga iz proizvodnog procesa i njihovo organizovanje kao posebnih delatnosti. Krajnji efekat je rast produktivnosti i pad zaposlenosti u industriji, uz porast zaposlenosti u sektoru usluga. S druge strane, strukturno prilagođavanje industrije razvijenih zemalja na rastuću konkurenciju zemalja u razvoju, u delu radno intenzivnih grana, ide u pravcu gašenja ili seljenja tih kapaciteta u zemlje sa nižim troškovima rada i tehnološki intenzivnim proizvodnjama. U ovom slučaju, rezultat je smanjenje zaposlenosti u industriji razvijenih zemalja, jer rast zaposlenosti u granama sa visokim tehnološkim nivoom, ne nadoknađuje gubitak u radno intenzivnim granama.

14. SISTEM JAVNIH FINANSIJA NACIONALNE EKONOMIJE

Sistem javnih finansija sadrži tri ključne komponente: a) javne prihode, b) javne rashode i c) budžet („državna kasa”).

Javni prihodi su novčana sredstva koja država i druga javno-pravna tela prikupljaju radi pokrivanja javnih rashoda. Prema tome, javni prihodi predstavljaju sredstva koja imaju osnovnu namenu-pokrivanje ili finansiranje javnih funkcija. To su sredstva koja služe za zadovoljavanje potreba organa državne uprave, vojske, policije, školstva, socijalne zaštite i drugih javnih potreba.

Izvršavanje brojnih i obimnih funkcija i zadataka koje u savremenim uslovima ima država nužno nalaže postojanje odgovarajućih sredstava. Naime, da bi mogla uopšte da pristupi izvršavanju

⁴⁶ Detaljnije o ovome: Jovanović, P., (1998), *Značaj svetskih iskustava u strukturnom prilagođavanju za Jugoslaviju*, Magistarski rad, Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, Beograd, str. 27-41.

javnih rashoda, savremena država mora da raspolaže odgovarajućim javnim prihodima. U toku svog istorijskog razvoja, javni prihodi su se pojavljivali u brojnim oblicima i bili su predmet brojnih transformacija. Mnogi ranije postojeći oblici i vrste javnih prihoda su vremenom nestali, ali su se pojavljivali novi, u skladu sa vladajućim ekonomskim, socijalnim i političkim prilikama. Javni prihodi se formiraju uglavnom kroz sistem raspodele i preraspodele bruto domaćeg proizvoda. Analogno tome, velikim delom njihovo formiranje je opredeljeno odnosima u proizvodnji. Otuda, država raspolaže raznovrsnim prihodima čija visina i struktura zavise od političkih, ekonomskih, socijalnih i drugih faktora unutar svake nacionalne ekonomije. **Javni prihodi imaju brojne karakteristike, među kojima izdvojamo sledeće:**

- **obaveznost (koju utvrđuje država),**
- **prikupljanje u novčanom obliku,**
- **redovnost u prikupljanju sredstava,**
- **usmerenost ka podmirivanju javnih potreba i**
- **nezavisnost trošenja sredstava od veličine imovine.**

Javni prihodi mogu imati različite oblike. Kao glavni oblici javnih prihoda javljaju se prihodi iz javne imovine, porezi, doprinosi, takse, parafiskalni prihodi, javni dug, sredstva iz trezora i sredstva koja se dobijaju novom monetarnom emisijom, kao i pokloni. Koju će važnost imati svaki od ovde pomenutih javnih prihoda u finansijama jedne zemlje zavisi od niza konkretnih okolnosti a, pre svega, od stepena razvijenosti ekonomije.

Struktura javnih prihoda, imajući u vidu učešće i značaj pojedinih kategorija prihoda u ukupnim javnim prihodima i znatno se razlikuje od zemlje do zemlje, u zavisnosti od mnogih faktora ekonomsko-socijalne i političke prirode. Međutim, ipak se kao opšta karakteristika sistema javnih prihoda savremenih država već na prvi pogled, ističe činjenica da se u najvećem broju zemalja porezi pojavljuju kao osnovni i najvažniji vid prihoda. **Porezima se u razvijenim nacionalnim ekonomijama danas formira preko 85% javnih sredstava, od čega 60-75% otpada na direktne poreze, a ostalo na indirektno.** Takođe, odnos poreskih prihoda prema javnom dugu pokazuje sve veći značaj javnog duga kao vanrednog izvora javnih sredstava.

U savremenoj ekonomskoj i finansijskoj politici javni prihodi se koriste za ostvarenje brojnih ciljeva i zadataka. Ako bi se ovi ciljevi i zadaci grupisali u odgovarajuće komplekse

onda bi se moglo diferencirati najmanje četiri osnovna kompleksa ciljeva i zadataka, odnosno funkcija javnih prihoda. To su⁴⁷:

- a) preraspodela dohotka i agregatne akumulacije,
- b) alokacija privrednih resursa,
- c) ekonomska i socijalna stabilizacija i
- d) podsticanje privrednog razvoja.

Preraspodela dohotka i agregatne akumulacije predstavlja najvažniju funkciju ukupnog sistema javnih prihoda. Analogno tome, stvaranje javnih prihoda preko odgovarajućih fiskaliteta ekonomski označava čin preraspodele dohotka i akumulacije, s obzirom da su se oni realizovali na tržištu. Preraspodelom dohotka i akumulacije putem javnih prihoda mogu se stvoriti pretpostavke za stvaranje niza javnih funkcija koje će pomoći dalji privredni i socijalni razvoj zemlje. Međutim, priroda ove preraspodele nosi sa sobom i potencijalne opasnosti, pre svega, ekonomske i socijalne prirode. Sličan je slučaj i sa javnim prihodima nefiskalnog karaktera. Oni takođe predstavljaju značajan čin u preraspodeli dohodaka i akumulacije, pa otuda mogu pomoći ostvarenje značajnih ekonomskih, političkih i socijalnih ciljeva i zadataka.

Alokacija privrednih resursa predstavlja značajnu funkciju javnih prihoda, s obzirom da oni mogu višestruko delovati na alokaciju privrednih faktora u nacionalnoj ekonomiji. Naime, preko javnih prihoda stvaraju se finansijska sredstva, koja će se alocirati preko javnih rashoda u pravcu koje utvrdi ekonomska politika. Međutim, javni prihodi nose u sebi mogućnost da utiču na alokaciju privrednih resursa kod subjekata i van fiskalnog sistema. Zbog toga, podsticanje alokacije privrednih resursa preko javnih prihoda u željene pravce čini aktivan sadržaj najvećeg broja savremenih finansijskih politika. U tom kontekstu, savremena finansijska teorija posvećuje veliku pažnju i značaj ovoj funkciji javnih prihoda, tražeći nove načine i nova rešenja koja bi vodila ka najboljim rezultatima.

Veliki značaj i uloga javnih prihoda u stabilizacionoj politici potiče iz njihove moći da utiču na direktan i indirektan način na dinamiku osnovnih agregata nacionalne ekonomije. Naime, preko javnih prihoda moguće je uticati na rast ili smanjenje mnogih pojedinačnih oblika tražnje. To se postiže većim ili manjim zahvatanjem osnovnih izvora takvih oblika tražnje. Analogno tome, parcijalne akcije strukture javnih prihoda na segmentima tražnje ili ponude

⁴⁷ Ivaniš, M., (2006), *Osnovi finansija*, Univerzitet Singidunum, Beograd, str. 215.

nacionalne ekonomije, odraziće se na ukupnu nacionalnu tražnju ili ponudu i time delovati stabilizovano.

Podsticanje privrednog razvoja preko javnih prihoda moguće je na više načina. Prvo, javni prihodi se mogu javiti direktno u funkciji alimentatora određenog javnog fonda koji ima funkciju da finansira uže ili šire programe razvoja nacionalne ekonomije. Drugo, javni prihodi mogu i indirektno uticati na privredni razvoj preko podsticaja onih ekonomskih kategorija koje su od najvećeg značaja za privredni razvoj.

Javni prihodi se, uglavnom formiraju kroz sistem raspodele i preraspodele bruto domaćeg proizvoda. Time je velikim delom njihovo formiranje opredeljeno odnosima u proizvodnji, odnosno formiranim proizvodnim odnosima.

Veliki broj vrsta i instrumenata javnih prihoda zahteva da se izvrši i njihova klasifikacija, pre svega, zbog lakšeg izučavanja njihovih osnovnih karakteristika, a zatim mogućnosti njihove praktične primene i efekata u fiskalnoj i uopšte ekonomskoj politici. Finansijska teorija istražuje njihove oblike, prirodu, karakter, a finansijska politika mogućnosti njihove primene i efekte koji se žele postići.

Danas mnogi finansijski teoretičari savremenu državu nazivaju poreskom državom, jer žele naglasiti kakav značaj za nju imaju porezi. Za sada, međutim još ne postoji jedinstveno gledište i stav u vezi s pitanjem šta su porezi, možda i zbog toga, jer su porezi istorijska kategorija koja se vrlo često menjala kroz sve društveno-ekonomske formacije, u gotovo svim vremenskim periodima. Sadržaj poreza se menjao paralelno sa promenama političkih, društveno-ekonomskih i drugih odnosa. Oni su direktan refleks tih odnosa, odnosno sistema.

Razvojem države, njenih institucija i intervencionizma, menja se i mesto i karakter poreza i njegova uloga u ukupnim javnim prihodima. Mnogobrojne definicije poreza, koje se inače međusobno razlikuju, u zavisnosti su od perioda i sistema u kojem su nastale. Upravo je to razlog da ni danas ne postoji jedna opšte prihvaćena definicija poreza.

Svojim osobinama porezi snažno deluju na preraspodelu bruto domaćeg proizvoda. Ove osobine posebno je istakla savremena finansijska teorija, čime se porezima daje značajna funkcija u vođenju određene ekonomske i socijalne politike. To je i novi kvalitet i obeležje poreza.

Porezi su snažno sredstvo kojim se deluje na proces proizvodnje, raspodele, potrošnje, investiranja, demografske faktore, izvozno-uvozne tokove i niz drugih privrednih agregata. Porez, kao instrument fiskalne politike, postaje jedan od osnovnih sredstava stabilizacije

politike, posebno usmerene u pravcu borbe protiv inflacije, pošto deluje na sužavanje novčane tražnje na tržištu i na uspostavljanje robno-novčane ravnoteže. Posebno značajno obeležje poreza je teritorijalni princip plaćanja poreza. Obaveza plaćanja poreza vezuje se za državljanstvo, jer se plaća na osnovu teritorijalne pripadnosti i finansijskog suvereniteta države. Sve fizičke i pravne osobe, koje ostvaruju prihod koji podleže oporezivanju, plaćaju porez bez obzira da li su državljani zemlje u kojoj obavljaju svoju delatnost. Pripadnost određenoj teritoriji uzrokuje obavezu plaćanja poreza.

Taksa kao javni prihod je naknada za određenu administrativnu uslugu. Takse su doprinosi koji su neposredno vezani za delatnost države, a delom su doprinosi troškovima neke delatnosti. Doprinosi su obavezne uplate na osnovu kojih se stiču nekakva prava. Ovakvo pravo može biti starosna penzija, naknada za bolovanje, naknada za nezaposlenost, zdravstvena usluga.

Postoje sledeće vrste taksi:

- administrativne takse,
- sudske takse,
- komunalne takse i
- registracione takse.

Pored poreza i taksi, naknade predstavljaju značajan javni prihod za jednu nacionalnu ekonomiju. Postoje sledeće naknade:

- naknade za korišćenje dobara od opšteg interesa,
- naknada za korišćenje gradskog građevinskog zemljišta i
- naknada za zaštitu i unapređene životne sredine.

Naknade za korišćenje dobara od opšteg interesa se plaćaju u vidu relativno brojnih specificiranih pojedinačnih naknada za svako navedeno opšte dobro. Bilansni efekti navedenih naknada su relativno značajni (teško ih je tačno utvrditi) i pripadaju kako ukupnom budžetu tako i opštinskim budžetima, odnosno prihod su odgovarajućih javnih preduzeća.

Naknada za korišćenje gradskog građevinskog zemljišta i naknada za zaštitu i unapređenje životne sredine su lokalni javni prihod relativno skromnog bilansnog značaja, osim za gradske opštine.

Značajan javni prihod odnosi se na doprinose. Doprinosi se najčešće plaćaju za sledeće vidove obaveznog socijalnog osiguranja:

- za penzijsko i invalidsko osiguranje,
- za zdravstveno osiguranje i
- za osiguranje za slučaj nezaposlenosti.

Obveznici doprinosa za sve ili pojedine vidove socijalnog osiguranja su po pravilu poslodavci i zaposleni, kao i preduzetnici i zemljoradnici.

Stope doprinosa su proporcionalne i različite za svaki vid socijalnog osiguranja kao i za pojedine slučajeve osiguranja.

Akciza je naknada koja se plaća kako na određene vrste uvezene robe, tako i na određene vrste robe proizvedene u zemlji. Akcize su ustanovljene Zakonom o akcizama. Inače, akcizama se oporezuju sledeći proizvodi:

- derivati nafte,
- duvanske prerađevine,
- alkoholna pića,
- osvežavajuća bezalkoholna pića,
- kafa i
- luksuzni proizvodi.

Obveznik akcize je proizvođač odnosno uvoznik, a osnovicu čini jedinica mere, osim za luksuzne proizvode gde je to cena. Na duvanske prerađevine i na alkoholna pića je obavezno stavljanje akciznih markica.

Javni rashodi služe finansiranju društvenih funkcija, odnosno finansiranju opštedruštvenih i zajedničkih potreba. U procesu finansiranja društvenih potreba, javni rashodi simultano obavljaju alokativnu, redistributivnu, stabilizacionu i razvojnu funkciju, odnosno brojne ciljeve i zadatke.

Javni rashodi se uobičajeno klasifikuju i dele na: a) redovne i vanredne, b) rentabilne i nerentabilne, c) produktivne i neproduktivne, d) funkcionalne, investicione i transferne.

Redovni i vanredni rashodi se međusobno distanciraju sa stanovišta vremena i mogućnosti ili nemogućnosti predvidljivosti.

Rentabilni rashodi se uglavnom svode na tzv. investicione rashode proizvodnog tipa koji se alimentiraju iz budžeta, dok se nerentabilni rashodi uobičajeno svode na tzv. administrativne rashode.

Produktivni rashodi u osnovi obuhvataju privredne investicije iz budžeta i transferne rashode sa ekonomskom namenom, dok neproduktivni rashodi obuhvataju sve ostale rashode društvene režije (na primer. lični i materijalni rashodi).

Funkcionalni, investicioni i transferni rashodi odnose se na tekuće, administrativne, lične i materijalne rashode fondova, na investicije u privredi i neprivredne investicije.

Doktrina liberalnog kapitalizma sa izrazito negativnim stavom o državnoj intervenciji, odnosno o mešanju države u ekonomske tokove, težila je svođenju javnih rashoda na najmanju moguću meru.

Međunarodni monetarni fond klasifikuje javne rashode po funkcionalnom i ekonomskom kriterijumu. Strukturu rashoda po funkcionalnoj klasifikaciji javnih rashoda čine: rashodi javnih službi, rashodi narodne odbrane, rashodi školstva i zdravstva, rashodi socijalnog osiguranja, rashodi stanovanja, rashodi komunalnih usluga, rashodi ekonomskih funkcija države i rashodi ostalih funkcija. Struktura rashoda po kriterijumu ekonomskih funkcija (namena) pak čine: rashodi za javne nabavke dobara i usluga (uključuju i plate zaposlenih u javnom sektoru i državnim službama), transferni rashodi (ekonomski i socijalni transferi, interbudžetski transferi), rashodi na ime kamate na javni dug, kapitalni javni rashodi i transferni rashodi u korist inostranstva.

Savremena finansijska teorija odbacila je globalno limitiranje javnih rashoda koji, po pravilu, nisu identični poreskim teretima. Nivo javnih rashoda uglavnom je zavisio od nivoa ekonomskih i socijalnih funkcija savremene države. Usled toga, za savremene finansijske teoretičare problem efikasne raspodele i racionalne alokacije javnih rashoda bio je važniji od problema postavljanja granica u rastu javnih rashoda. Dakako, u strukturnoj projekciji savremena finansijska teorija je posvećivala svoju pažnju pojedinim modelima javnih rashoda (kao što su tekući, investicioni i transferni rashodi). Savremeni finansijski teoretičari više pažnje su posvećivali ekonomsko-socijalnim efektima javnih rashoda, u zavisnosti od konjuktornih kretanja nacionalnih ekonomija.

Jačanjem državnog intervencionizma uvećavani su javni rashodi u funkciji privrednog razvoja u gotovo svim zemljama savremenog sveta, a naročito u zemljama u razvoju. U zemljama u razvoju, javni sektor preko javnih rashoda poprimio je brojne funkcije: angažovanje dohotka i akumulacije za privredni razvoj, finansiranje ekonomske i socijalne infrastrukture, poboljšanje uslova privređivanja i zapošljavanja, diversifikacija privredne strukture, podsticanje razvoja izvozne industrije i sl.

Industrijalizacija i ubrzanje privrednog rasta ne mogu se danas zamisliti bez jačanja uloge javnog sektora preko koga se i država osposobljava za neposredno delovanje na privredne

tokove i preobražaj agrarno-sirovinske privredne strukture i socio-ekonomske strukture stanovništva. Odlučujuća je danas aktivna ekonomska uloga države i javnog sektora u strukturi i obimu privrednih investicija, u raspodeli bogatstva i dohotka, u distribuciji i alokaciji akumulacije, u globalnom, strukturnom i regionalnom razvoju.

Na jačanje javnog sektora u zemljama u razvoju upućuju brojni razlozi: neophodnost razvoja određenih industrijskih grana koje su neatraktivne za privatni kapital, ostvarenje državne kontrole nad ključnim sektorima razvoja (naročito sektor eksploatacije prirodnih bogatstava i njihove dalje perade), stimulisanje istraživanja i razvoja domaće tehnologije, obezbeđenje uvoza tehnike i znanja, uravnoteženje regionalnog i subregionalnog razvoja, izgradnja objekata ekonomske infrastrukture, podržavanje nerentabilne proizvodnje od posebnog društvenog interesa itd. Stoga, država i javni sektor garantuju investicionu vrednost, snose rekompensaciju uloženog kapitala i rizik, pružaju fiskalne koncepcije pri uvozu inostranog kapitala, pružaju beneficirane uslove za raspodelu ostvarenog profita, obezbeđuju sredstva za finansiranje javnih investicija i pokriće transfernih rashoda.

U strukturi budžetskih rashoda težište se pomera u korist rashoda investicionog karaktera usled uske veze budžeta i plana privrednog razvoja. Angažovanje države u investicijama reflektuje stvaranje preduslova uravnoteženom rastu.

Nivo, dinamika i struktura javnih rashoda po pravilu su determinisani čitavim nizom faktora, ekonomske i vanekonomske prirode. **Nivo i struktura javnih rashoda zavise od a) veličine bruto domaćeg proizvoda, b) nivoa razvijenosti i društveno-ekonomskih odnosa, c) koncepcije razvoja javnog sektora i d) društveno-političkog uređenja zemlje.** Međutim, sa stanovišta međuzavisnosti strukture javnih rashoda i ekonomske strukture, privredni razvoj, industrijalizacija, urbanizacija i javne službe su prvorazredne determinante strukturne diversifikacije javnih, odnosno društvenih izdataka budžeta i javnih fondova u procesu proizvodnje, distribucije i alokacije javnih dobara i usluga, odnosno zadovoljavanja javnih potreba.

U zavisnosti od kretanja javnih prihoda i javnih rashoda u jednoj nacionalnoj ekonomiji, u budžetu („državnoj kasi“) se mogu pojaviti dva stanja:

- a) budžetski suficit – kada su javni prihodi veći od javnih rashoda i**
- b) budžetski deficit – kada su javni prihodi manji od javnih rashoda.**

15. MONETARNO KREDITNI SISTEM NACIONALNE EKONOMIJE

Cilj svake društvene zajednice je stvaranje ambijenta za prosperitet u svim sferama društvenog života. Osnovni preduslov ostvarivanja navedenog cilja je skladno funkcionisanje nacionalne ekonomije. Pod skladnim funkcionisanjem podrazumeva se ostvarivanje ravnoteže u realnom i monetarnom sektoru. U tržišnoj privredi, ravnoteža je ostvarena ukoliko su stvoreni uslovi izjednačavanja ponude roba i usluga sa njihovom tražnjom. S obzirom da se u tržišnoj privredi sve transakcije sučeljavanja ponude i tražnje ostvaruju putem novca, to dovoljno govori o potrebi izučavanja novca kao monetarnog fenomena. Sagledavanja uticaja novca na realni sektor nacionalne ekonomije jedno je od ključnih pitanja kojima se bavi monetarno-kreditni sistem.

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

Pomoću instrumenata monetarno-kreditne politike obezbeđuje se ukupna količina novca u opticaju čija je osnovna funkcija da obezbedi nesmetano odvijanje privredne aktivnosti. Kao integralni deo privrednog sistema monetarno-kreditni sistem vrši uticaj na proces privređivanja, bilo preko politike obaveznih rezervi, odgovarajućim operacijama na otvorenom tržištu, bilo preko izbora prioriteta i selektivne politike.

U izučavanju problema monetarne ekonomije, centralno mesto dobija problem definisanja optimalnog nivoa novčane mase. Razlozi leže u činjenici da ukoliko centralna banka emituje veću količinu novca od potrebne, odnosno veću u odnosu na nominalni bruto domaći proizvod, to dovodi do povećanja tražnje u odnosu na ponudu roba i povećanja cena (inflacije). Druga negativna posledica je smanjenje vrednosti nacionalne valute, pogoršanje odnosa u spoljnotrgovinskoj razmeni, s obzirom da se ukupna proizvedena količina roba, zbog povećane tražnje, može realizovati na domaćem tržištu. Takođe, dolazi i do smanjenja efikasnosti privređivanja jer i najlošiji proizvođači mogu pokriti troškove proizvodnje po tako višim cenama. Suprotno, manja količina novca od potrebne može prouzrokovati nemogućnost razmene ukupno proizvedenog bruto domaćeg proizvoda, smanjenje proizvodnje i zaposlenosti.

Učesnici u monetarno-kreditnom sistemu mogu se grupisati u šest kategorija ili sektora: (1) domaćinstva, (2) preduzeća, (3) finansijski posrednici od kojih su najpoznatije banke, (4) država, (5) centralna banka i (6) strani učesnici.

Domaćinstva ili kako ih ekonomisti obično nazivaju potrošači imaju određene karakteristike ponašanja. Generalno, oni najveći deo dohotka stiču po osnovu zarada u preduzećima. Svoj dohodak troše za nabavku roba i usluga. Razlika između sadašnjeg dohotka i sadašnjih trošenja predstavlja tekuću štednju. Domaćinstva primenjuju sledeći obrazac u finansiranju svojih potreba: nabavku potrošnih roba i usluga finansiraju iz tekućeg dohotka, dok za finansiranje trajnih potrošnih dobara koriste kredite.

Preduzeća, proizvode robe i usluge za potrebe oba sektora: domaćinstva i druga preduzeća. Ona proizvode potrošna dobra ili sredstva za proizvodnju. U tom procesu koriste određene inpute što predstavlja trošak proizvodnje. Sa druge strane, preduzeća ostvaruju prihode od prodaje roba i usluga.

Finansijski posrednici su finansijske institucije koje kanališu novčana sredstva ka drugim učesnicima i u tom procesu emituju sopstvene finansijske instrumente. Druga grupa finansijskih institucija poznata je pod imenom tržišni specijalisti, one pomažu protok sredstava kroz finansijsko tržište, ali pri tome ne emituju sopstvene finansijske instrumente. Cilj svih finansijskih institucija, posredničkih ili drugih, je ostvarivanje profita bilo da pružaju usluge u klasičnom smislu ili da rade u svoje ime i za svoj račun.

Finansijski posrednici obuhvataju sve depozitne institucije: banke, štedne i kreditne asocijacije, banke uzajamne štednje, kreditna udruženja i sl. Zajednička karakteristika ovih institucija je da se bave prikupljanjem depozita i emisijom kredita. Tradicionalno, banke su jedine finansijske institucije čiji je zadatak da na osnovu prikupljenih depozita po viđenju emituju kredite i na taj način obezbede sredstva za razmenu roba i usluga. Štednja je zajednički atribut za štedno-kreditne organizacije, banke uzajamne štednje i kreditna udruženja. One su specijalizovane za emisiju štednih depozita. To su netransakcioni depoziti i imaju namenu u finansiranju trajnih potrošnih dobara.

Savremeni kredit ima brojne i raznovrsne funkcije, kako sa aspekta što prostijeg i bržeg funkcionisanja robno-novčanog prometa u uslovima razvijene tržišne privrede, tako i sa aspekta njegovog korišćenja u okvirima ekonomske politike. Zbog toga se kredit danas pojavljuje kao

jedan od najvažnijih instrumenata obezbeđivanja i razvoja ukupnih privrednih aktivnosti svake zemlje.

Najvažnije makroekonomske funkcije kredita su: mobilizacija, koncentracija i centralizacija sredstava i njihova alokacija na mesta gde se najkorisnije mogu upotrebiti.

Postoje različite vrste kredita. Njihova klasifikacija može biti izvršena prema različitim kriterijumima.

- a) **Prema opštoj nameni, krediti se dele na proizvođačke i potrošačke.** Proizvođački krediti se koriste za nabavku osnovnih sredstava (investicioni krediti), obrtnih sredstava, krediti za sanaciju ili za stambeno-komunalnu izgradnju. Potrošački krediti daju se stanovništvu radi nabavke potrošnih dobara.
- b) **Prema ročnosti (rokovima vraćanja) krediti se dele na kratkoročne (do jedne godine), srednjoročne (do pet godina) i dugoročne (od pet do dvadeset godina).** Kratkoročni krediti obično se daju za obrtna sredstva, kao potrošački krediti. Dugoročni krediti najčešće se javljaju kao investicioni krediti.
- c) **Prema subjektima, koji daju kredite, krediti se mogu podeliti na privatne i javne.**
- d) **Prema načinu davanja ili prema predmetu kreditnog odnosa, krediti se dele na komercijalne (robne, trgovačke) i bankarske (novčane) kredite.** Komercijalni kredit se daje u robi, a vraća u novcu, dok se bankarski kredit daje u novcu i vraća se u novcu.
- e) **Prema načinu obezbeđivanja vraćanja kredita, krediti se obično dele na lične, menične, lombardne i hipotekarne kredite.** Lični krediti se formalno ničim ne obezbeđuju i manjih su razmera i daju se na osnovu neposrednog poznanstva poverioca i dužnika. Menični krediti obezbeđuju se menicom kao hartijom od vrednosti, koja kreditoru daje pravo da naplati svoje potraživanje iz celokupne imovine dužnika. Lombardni krediti obezbeđuju se zalogom realnih vrednosti dužnika kod poverioca, tako da kreditor svoj kredit može naplatiti prodajom tih vrednosti. Hipotekarni krediti obezbeđuju se hipotekom, tj. stvarnim pravom zaloga na nekretninama dužnika, tako da se kreditor može naplatiti prinudnom prodajom nekretnina dužnika.
- f) **Prema poreklu sredstava, krediti se dele na domaće i strane (inokredite).** U vezi sa inokreditima, posebno, relevantno pitanje je gornje granice zaduženosti zemlje. U ekonomskoj literaturi obično se kao mera zaduženosti pominje odnos između tekućih obaveza prema inostranstvu (kamata i dospele glavnice) i ukupnog priliva inostranih

sredstava, koji se najčešće naziva koeficijent zaduženosti. Smatra se da je zaduženost zemlje normalna sve dok taj koeficijent ne prelazi granicu od 25%, a da sa svakim procentom preko te granice zemlja postaje prezadužena.

Finansijski posrednici takođe uključuju nedepozitne institucije, kao što su: penzioni fondovi, fondovi životnog osiguranja, zajednički fondovi i institucionalni investitori.

Finansijski instrumenti emitovani od strane nedepozitnih institucija, generalno se razlikuju od instrumenata koje emituju banke i štedne institucije. Penzioni fondovi i osiguravajuće kompanije, emituju ugovore za buduća plaćanja u specifičnim okolnostima. Zajednički fondovi mogu emitovati akcije i time menjati strukturu svog portfolija. Na kraju institucionalni investitori prikupljaju novčana sredstva za pozajmljivanje domaćinstvima i preduzećima prodajom hartija od vrednosti ili pozajmljivanjem od banaka.⁴⁸

Država ispoljava svoj uticaj na različitim nivoima vlasti: državnom, federalnom ili lokalnom. Tu spadaju i učesnici kao što je Ministarstvo finansija i druge institucije. Oni takođe emituju finansijske instrumente čijom prodajom na finansijskom tržištu obezbeđuju sredstva za finansiranje (razlike) gema između prihoda i rashoda budžeta.

Centralna banka kao monetarna institucija ima nekoliko uloga, uključujući to što je banka banaka, kontrolor poslovanja banaka i kreator monetarne politike. Kao banka banaka, centralna banka obezbeđuje depozitna sredstva bankama kroz proces primarne emisije novca i pozajmljuje im sredstva u slučaju nelikvidnosti. Kao kreditor banaka i kontrolor njihovih aktivnosti, ona se stara o „zdravlju“ bankarskog sistema. Na kraju kao kreator monetarne politike, čiji je osnovni zadatak obezbeđenje stabilnosti nacionalne valute, centralna banka je kontrolor „zdravlja“ ukupne nacionalne ekonomije. Za uspešno sprovođenje svojih zadataka, centralna banka mora biti nezavisna od političkih struktura, koje je u suprotnom mogu koristiti u političke svrhe. Otuda je od izuzetne važnosti stvaranje uslova za visok stepen institucionalne nezavisnosti centralne banke od izvršne vlasti i parlamenta.

Inostrani učesnici čine inostrani sektor. To su svi učesnici izvan nacionalne ekonomije: inostrana domaćinstva, banke, nefinansijske institucije vlada drugih zemalja, države i centralne banke. Sa porastom obima međunarodne razmene roba i usluga, značaj ovog sektora se povećava.

⁴⁸ Više o tome videti kod Marković, D., (2003), *Monetarna ekonomija*, Grafos, Smederevska Palanka, str. 6.

Imajući u vidu sve navedeno, možemo izvesti zaključak da monetarno-kreditni sistem ne treba shvatiti izolovano a još manje da ta institucionalna rešenja iz ove oblasti treba samostalno tretirati. Uspešnost privrednog sistema i ekonomske politike jedne zemlje meri se mogućnošću koordinacije monetarno-kreditne politike sa ostalim merama ekonomske politike koje služe ostvarivanju razvoja nacionalne ekonomije.

16. DEVIZNI SISTEM NACIONALNE EKONOMIJE

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

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

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

Unošenjem deviza, putem izvoza roba i usluga, na domaćem tržištu se ne stiču automatski mogućnosti za kupovinom. Radi te kupovine privredni subjekti konvertuju devize u domaću nacionalnu valutu. Da bi se ovo konvertovanje izvršilo paritetno, potreban je devizni kurs.

Pod deviznim kursom podrazumevamo cenu inostrane valute izraženu u novčanim jedinicama sopstvene zemlje. U vezi sa pitanjem deviznog kursa često se pominje valutni ili devizni paritet, što nije identičan pojam sa deviznim kursom. **Valutni paritet predstavlja**

zvanično, dakle od monetarnih vlasti zemlje, utvrđenu vrednost nacionalne valute u nekom zajedničkom imenitelju odnosno denominatoru koji može biti valuta neke druge zemlje „korpa valuta” ili, kao što je to nekada bilo zlato. Tako valutni paritet služi kao osnova oko koje, u normalnim ekonomskim okolnostima, varira devizni kurs.

Postoje dva načina izražavanja deviznog kursa i to:

a) Direktno notiranje (evropska konvencija) - kada se devizni kurs posmatra kao cena jedinice strane valute iskazana u jedinicama domaće valute.

Na primer:

1 RSD = 0,0086957 evra

b) Indirektno notiranje (britanska konvencija) – kada devizni kurs posmatramo kao cenu domaće valute izraženu u jedinicama strane valute.

Na primer:

1 evro = 115 RSD

Oba načina izražavanja deviznog kursa su ispravna, a zastupljenost jednog ili drugog načina izražavanja, stvar je konvencije tj. sporazuma.

U zavisnosti od toga kako se utvrđuje, devizni kurs može biti fiksni i fluktuirajući.

Fiksni devizni kurs određuje država i on je po pravilu jedinstven.

Fiksni devizni kurs zasniva se na valutnom paritetu koji određuje država. Ovako formiran devizni kurs podrazumeva odgovarajuću centralizaciju deviza, iz čega proizilaze i ukupni ekonomski efekti.

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

Ukidanjem zlatnog standarda i u uslovima kada ni nacionalna valuta nije konvertibilna, teško je platni bilans i devizni kurs držati u ravnoteži. Tada je neophodno, pored napora da se što realnije

odmere pariteti deviznog kursa, da se primene i mere spoljnotrgovinske i devizne politike, odnosno tzv. kursni ingredijenti, kao korekcija deviznog kursa (carine, premije, kontigenti, devizne kvote, dozvole i sl.). Pri svemu tome treba naglasiti da je mnogo lakše održavati fiksni i realni devizni kurs u uslovima konvertibilnosti, nego u uslovima tzv. meke nacionalne valute. Kod meke nacionalne valute realan kurs je moguće održavati samo kredibilitetom ukupne nacionalne ekonomske i monetarne politike, posebno stabilizacijom cena i uravnoteženjem platnog bilansa.

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

Najveći zagovornik fluktuirajućih deviznih kurseva je američki nobelovac Milton Fridman.⁴⁹ Ovaj priznati ekonomista smatra da ovi kursevi omogućavaju neograničenu multilateralnu međunarodnu trgovinu, na principu komparativnih prednosti, i vode uspostavljanju ravnoteže platnog bilansa preventivno, odnosno pre nego što se problemi nagomilaju.

Prefinjenija analiza jednog i drugog deviznog kursa ukazala bi na prednosti i nedostatke jednog i drugog. Nas ovoga puta interesuje njihova upotrebna vrednost. To, u najvećoj meri zavisi od toga da li je nacionalna valuta konvertibilna i o kojoj je zemlji reč, zbog specifičnosti svake zemlje. Velikim i razvijenim zemljama više odgovara fluktuirajući devizni kurs, a malim nerazvijenim i posebno ekonomijama u tranziciji, fiksni devizni kurs. To je posebno značajno za zemlje koje imaju ozbiljne probleme sa inflacijom, pa kao osnovni cilj postavljaju stabilnost cena, pri čemu se fiksni kurs javlja kao „značajno sidro“ protiv nagle promene cena.

Jedna od osnovnih funkcija deviznog kursa jeste obezbeđenje veze između domaćih i inostranih cena roba i usluga. Zahvaljujući deviznom kursu, cene inostranih roba i usluga

⁴⁹ Friedman, M., (1968), *Case for Flexible Exchange Rates*, Reading in International Economics, George Allen and Unwin, London.

moгуće je preračunavati i izražavati u nacionalnoj valuti, kao što je moguće cene domaćih roba i usluga izražavati u inostranoj valuti. Tako je moguće upoređivati cene na domaćem i inostranom tržištu, odnosno produktivnost rada u domaćoj privredi sa produktivnošću rada u privredama drugih zemalja.

Da bi devizni kurs u potpunosti i uspešno ostvario ovu funkciju potrebno je da bude realan i u stanju ravnoteže. Kurs ravnoteže je devizni kurs pri kojem su ponuda i tražnja deviza izjednačene i koji „čisti“ devizno tržište, ne ostavljajući niti višak ponude niti višak tražnje deviza.

Realan devizni kurs predstavlja takav odnos između domaće i strane valute koji izjednačava opšti nivo cena na domaćem tržištu sa opštim nivoom cena u inostranstvu. Treba pri tome naglasiti da je reč o opštem nivou cena kao ponderisanom proseku svih cena koji, saglasno različitim komparativnim prednostima, u sebi krije razlike u cenama pojedinih proizvoda i usluga.

Devizno ili međunarodno tržište je deo ukupnog finansijskog tržišta na kojem se prema utvrđenim uslovima i pravilima trguje stranim valutama, tj. razmenjuju devize. Na deviznom tržištu se obavljaju poslovi kupoprodaje domaće valute za devize, kupoprodaja jedne vrste deviza za drugu, trgovanje kratkoročnim deviznim hartijama od vrednosti, poslovi zaštite od deviznog rizika i niz drugih poslova. Značajnu ulogu u radu ovog tržišta ima centralna banka, koja svojim učešćem može sprovoditi deviznu politiku, održavati stabilnost deviznog kursa i ostvarivati druge ciljeve ekonomske ili monetarne politike.

Devizno tržište ima veliki značaj u finansijskom sistemu jedne zemlje. Ono predstavlja vezu nacionalne ekonomije sa međunarodnim okruženjem. Osnovna svrha postojanja ovog segmenta finansijskog tržišta je, između ostalog, da omogući nesmetano obavljanje međunarodnog platnog prometa i održanje međunarodne likvidnosti zemlje. Na ovim tržištima, preko cene domaće valute (deviznog kursa) najbolje je sagledati efikasnost jedne nacionalne ekonomije.

17. NACIONALNA EKONOMIJA I SISTEM EKONOMSKIH ODNOSA SA INOSTRANSTVOM

Nijedna zemlja ne može da se izoluje od sveta, odnosno svaka zemlja mora saradivati sa svetom u svim domenima, a posebno u oblasti ekonomije. Veština razvojne politike svake zemlje, u domenu ekonomske saradnje sa svetom, sastoji se u tome da od te saradnje budu najveći efekti na stvaranje društvenog bogatstva i standarda stanovništva. Zbog toga je u domaćoj razvojnoj politici potrebno što bolje iskoristiti sve resurse, kako bi se izvozili proizvodi na kojima se može najviše zaraditi, a uvezili oni za koje treba najmanje platiti.

Ekonomski odnosi sa inostranstvom obuhvataju razmenu roba i usluga koju jedna zemlja obavlja sa drugim zemljama, kao i finansijske transakcije koje se tim povodom ostvaruju.

Pojam razmene ovde treba shvatiti u širem i sveobuhvatnijem značenju, a ne samo kao puki kupoprodajni odnos. Tako, na primer, proizvodna kooperacija u kojoj jedna zemlja ostvaruje odgovarajući proizvodni program uz učešće preduzeća iz drugih zemalja, takođe je specifičan oblik razmene, iako ta saradnja nije klasična kupoprodaja. Isto tako, pružanje raznovrsnih usluga građanima i preduzećima drugih zemalja, te korišćenje sličnih usluga domaćih preduzeća i građana od inostranstva takođe uključujemo u šire i sveobuhvatnije značenje razmene roba i usluga sa inostranstvom.

Ekonomski odnosi sa inostranstvom su potreba ekonomije svake zemlje. Intenzitet te potrebe je, međutim, različit. Tako, na primer, male zemlje po pravilu imaju manji obim prirodnih bogatstava, koja su i manje raznovrsna. Na takvoj prirodnoj osnovi nije moguće zasnovati i razviti razučenu proizvodnu strukturu, pa je saradnja sa inostranstvom neophodna. Zemlje sa malim brojem stanovnika (ako im je uz to i kupovna sposobnost stanovništva zbog ekonomske nerazvijenosti skromna) imaju usko domaće tržište. Kako se sa veličinom proizvodnih serija smanjuju jedinični troškovi proizvodnje (tzv. ekonomija obima), to se usko domaće tržište javlja kao ograničavajući činilac ove ekonomske pogodnosti. U tom slučaju izvoz se javlja kao uslov proizvodnje u ekonomski (sa stanovišta jediničnih troškova) opravdanim serijama. Mala se zemlja uz to, po pravilu, mora odreći proizvodnje čitavog niza dobara za koju, pored toga što nema domaće tržište, ne može obezbediti ni dovoljno sredstava, pa svoje skromne potrebe za tim dobrima mora zadovoljavati uvozom.

Međutim, i sve druge zemlje, a ne samo male, imaju potrebu za razgranatim ekonomskim odnosima sa inostranstvom. Reč je o međunarodnoj podeli rada u kojoj svaka specijalizacija omogućava da se postižu vrhunski dometi u produktivnosti rada, te da se na toj osnovi, uz najniže troškove proizvodnje, snabdeva domaće i inostrano tržište određenim proizvodima.

Za razmatranje ekonomskih odnosa sa inostranstvom potrebno je jasno definisanje pojma i strukture platnog bilansa. Platni bilans ili bilans plaćanja predstavlja sistematski pregled svih transakcija koje rezidenti jedne zemlje obavljaju sa rezidentima svih drugih zemalja u toku jednog vremenskog perioda (jedna kalendarska godina) iz kojih proističu plaćanja (dugovanja) i primanja (potraživanja) bez obzira da li su dospela ili ne. Ova definicija, poznata kao šire shvatanje platnog bilansa, usvojena je od Međunarodnog monetarnog fonda. Ukoliko se posmatraju samo dospela primanja i plaćanja, proistekla iz obavljenih svih transakcija zemlje sa inostranstvom u toku jedne godine, bez obzira kada su transakcije obavljene, onda govorimo o deviznom bilansu, poznatom kao uže shvatanje platnog bilansa.

U definiciji platnog bilansa pominju se rezidenti, plaćanja, primanja i transakcije kao njihovi osnovni elementi. **Pod rezidentima se podrazumevaju pravna lica koja imaju svoje sedište odnosno fizička lica koja imaju svoje prebivalište (domicil) u određenoj zemlji i čije poslovanje predstavlja sastavni deo privredne delatnosti te zemlje.** Pripadnost rezidenata nekoj zemlji u slučaju pravnih lica određuje se na osnovi lokacije njihovog sedišta, bez obzira na poreklo kapitala, a u slučaju fizičkog lica bitno je prebivalište, bez obzira na državljanstvo.

Pod transakcijama se podrazumevaju sve radnje iz kojih proističu plaćanja i primanja kao što su izvoz i uvoz roba i usluga, transfer jednostranih davanja, uzimanje i davanje zajmova, kupovina i prodaja vrednosnih papira, kretanje monetarnih rezervi i sl.

Pojmovi međunarodnih plaćanja odnosno primanja su uži od pojma međunarodnih ekonomskih transakcija koje, pored novčanih transfera, podrazumevaju i realne transfere u vidu izvoza i uvoza roba i usluga. U stvari ove dve kategorije deli vremenska dimenzija sa stanovišta njihovog dospeća, jer se sve ekonomske transakcije, pre ili kasnije, svode na primanja i plaćanja. Samo ona plaćanja i primanja koja se obavljaju između rezidenata različitih zemalja imaju međunarodni karakter i, shodno tome, spadaju u međunarodne ekonomske transakcije. Međunarodno plaćanje uvek ima svoju drugu stranu u vidu međunarodnih primanja, jer plaćanje rezidenata jedne zemlje u isto vreme je primanje rezidenata druge zemlje. Ono predstavlja vrstu

međunarodne transakcije kojom se obavlja prenos potraživanja odnosno kupovne snage od rezidenata jedne zemlje na rezidente druge zemlje.

Platni bilans podrazumeva bilans svih primanja i izdavanja koja nastaju na osnovu ukupnih ekonomskih transakcija sa inostranstvom u datom vremenskom periodu. Platni bilans, dakle, izražava ukupnu robnu razmenu, nerobni promet i sve druge nerobne prihode i rashode. Otuda se on može izraziti kao:

PB = Pr - Pl, pri čemu je:

PB - platni bilans zemlje,

Pr - ukupna primanja iz inostranstva,

Pl - ukupne obaveze (plaćanja).prema inostranstvu

Tabela br. 4. Šema platnog bilansa

PRIMANJA		PLAĆANJA
TEKUĆI BILANS		
1. Vidljivi izvoz (Izvoz robe)		1. Nevidljivi uvoz (Uvoz robe)
2. Vidljivi izvoz (Izvoz usluga)		2. Nevidljivi uvoz (Uvoz usluga)
3. Prihodi od investicija (Kamate i dividende)		3. Rashodi od investicija (Kamate i dividende)
KAPITALNI BILANS		
1. Priliv unilateralnih transfera		1. Odliv unilateralnih transfera
2. Priliv kapitala a) Uzimanje zajmova b) Primanje otplata c) Prodaja hartija od vrednosti		2. Odliv kapitala a) Davanje zajmova b) Davanje otplata c) Kupovina hartija od vrednosti
3. Povećanje monetarnih rezervi		3. Smanjenje monetarnih rezervi

U skladu sa vertikalnim presecanjem, platni bilans kao i svaki drugi bilans ima dve strane. Jedna, leva strana na kojoj se kao kreditne stavke evidentiraju sva primanja i druga, desna strana na kojoj se kao debitne stavke evidentiraju sva davanja (plaćanja). Na strani primanja prikazuju se svi oblici sticanja inostrane kupovne snage u koje spadaju sledeći: vidljivi izvoz (izvoz robe), nevidljivi izvoz (izvoz usluga), prihodi od investicija, priliv unilateralnih transfera, priliv kapitala

i povećanje monetarnih rezervi. Na strani plaćanja evidentiraju se svi oblici korišćenja inostrane kupovne snage u koje spadaju sledeći: vidljivi uvoz (uvoz robe), nevidljivi uvoz (uvoz usluga), odliv unilateralnih transfera, odliv kapitala i smanjenje monetarnih rezervi.

Sa stanovišta utvrđivanja ravnoteže platnog bilansa, vrlo važna podela platnog bilansa dobija se njegovim horizontalnim presecanjem na tekući i kapitalni bilans. Prema kriterijumu horizontalnog presecanja izvršena je osnovna podela svih transakcija koje se evidentiraju u platnom bilansu na tekuće i kapitalne transakcije. Ova podela je naročito važna sa stanovišta razumevanja opšte strukture platnog bilansa.

U tekuće transakcije spadaju stavke koje se evidentiraju u tekućem bilansu i to: vidljivi izvoz i uvoz (izvoz i uvoz robe), nevidljivi izvoz i uvoz (izvoz i uvoz usluga) i dohodak (prihodi i rashodi) od inostranih investicija. Bilans izvoza i uvoza robe poznat je pod nazivom trgovinski bilans (spoljnotrgovinski bilans) i obično predstavlja najvažniji deo tekućeg odnosno platnog bilansa.

Ukoliko je iznos primanja iz inostranstva veći od plaćanja prema inostranstvu, u spoljnotrgovinskom bilansu biće iskazan suficit. Ako se u praksi desi obrnuta situacija, da su primanja iz inostranstva manja od ukupnih plaćanja (obaveza) prema inostranstvu, u tekućem računu biće iskazan deficit.

Kapitalni bilans pokazuje kako je pokriven deficit tekućeg bilansa, odnosno zašta je upotrebljen suficit. U kapitalnom bilansu evidentiraju se primanja i plaćanja koja ne podrazumevaju istovremeno kretanje roba i usluga u inostranstvo i obrnuto. Reč je o kapitalnim transakcijama kojima se prenosi kupovna snaga od jedne zemlje na drugu i jednostavno se nazivaju transferima.

U kapitalne transakcije spadaju: unilateralni transferi, dvostrani transferi i transferi monetarnih rezervi.

U unilateralne ili jednostrane transfere spadaju razni oblici bespovratne ekonomske pomoći kao što su pokloni u vidu robe ili novca, reparacije, restitucije, iseljeničke i radničke doznake i sl. Osnovno obeležje unilateralnih transfera jeste da prenose kupovnu moć među zemljama bez stvaranja dužničko-poverilačkog odnosa. To znači da zemlja koja ostvaruje priliv unilateralnih transfera nema obavezu da ih bilo kada vraća, niti zemlja koja daje unilateralni transfer stiče pravo na njegov povraćaj. To su dakle jednostrane transakcije koje ne

sadrže princip recipročnosti obaveza niti elemenat bilo istovremene, bilo odložene ekvivalentne protivravnje.

Najvažniji deo kapitalnog bilansa predstavljaju kapitalne transakcije u vidu dvostranih transfera. One prenose kupovnu snagu od jedne zemlje na drugu, stvaraju dužničko-poverilački odnos i zahtevaju protivravnju u budućnosti. Na primer, zajam se odmah prenosi drugoj zemlji, ali je zemlja dužnik obavezna da u predviđenom roku vraća otplatu sa kamatom. Ovde spada uzimanje i davanje zajmova, primanje i davanje otplata po osnovi ranije uzetih zajmova, prodaja i kupovina hartija od vrednosti i kretanje monetarnih rezervi. Transfer monetarnih rezervi obavlja se u skladu sa stanjem u platnom bilansu. Odliv monetarnih rezervi predstavlja kreditnu (aktivnu) stavku u platnom bilansu, jer se kao posledica deficita spoljnotrgovinskog bilansa time smanjuju ranija akumulirana potraživanja (likvidnost) u zlatu i devizama. Priliv monetarnih rezervi predstavlja debitnu (pasivnu) stavku u platnom bilansu, jer se, zahvaljujući suficitu u platnom bilansu, uvećavaju monetarne rezerve.

18. CARINSKI SISTEM I CARINSKA POLITIKA NACIONALNE EKONOMIJE

Carine i carinski sistem određene države su od ogromnog značaja za razvoj i zaštitu domaće ekonomije. Bez adekvatnih carina i carinskog sistema ne može se ostvariti ni privredni prosperitet zemlje, niti njeno uključivanje u međunarodne tokove.

Carinski sistem je segment privrednog sistema jedne zemlje. On definiše pravila po kojima se moraju vladati domaća pravna i fizička lica koja uspostavljaju ekonomske odnose sa inostranstvom, u oblasti carinske zaštite domaće proizvodnje. Carinski sistem jedne zemlje obuhvata sve propise iz oblasti carinskog nadzora i carinjenja robe koji se primenjuju na njenom carinskom području.

Carinski sistem zasniva se na carinskom suverenitetu, kao neprikosnovenom pravcu jedne samostalne, suverene države, čije je autonomno pravo da reguliše sistem carinske zaštite domaćeg ekonomskog prostora.

Carinska politika predstavlja svesno usmeravanje durštva na planu carinske zaštite, putem niza carinskih instrumenata, kako dugoročnih tako i fleksibilnih.

Aktivna carinska politika pomaže izvoz. U mere aktivne carinske politike spadaju sve vrste subvencija i premija koje su upućene na povećanje izvoza, razne poreske olakšice, povraćaj carina, oslobađanje od mnogih dažbina i taksi pri izvozu domaće robe.

Pasivna zaštitna politika obuhvata sve mere carinske politike koje se sprovode u cilju ograničavanja uvoza, kao i vancarinska ograničenja uvoza u obliku taksi, poreza i sl.

Pasivna zaštitna politika može biti:

- a) **Nominalna carinska zaštita koja predstavlja nominalno opterećenje u carinskoj tarifi,**
- b) **Efektivna carinska zaštita koja omogućava zaštićenim privrednim granama ili delatnostima povoljnije uslove stvaranja dohotka.**

Stvarna (realna) carinska zaštita može se izračunati na osnovu naplaćene carine i ostvarene vrednosti uvoza roba.

Racionalna i selektivna zaštitna carinska politika, obuhvata mere i instrumente koji se koriste u cilju ostvarivanja zaštite domaće proizvodnje. U te protekcionističke instrumente koje ne treba koristiti po svaku cenu spadaju:

- Dugoročni instrumenti carinske zaštite koji obuhvataju: carinsku tarifu, carinski zakon, carinsku osnovicu, carinsku stopu;
- Elastični (fleksibilni) instrumenti carina i carinske zaštite, koji se mogu adekvatno prilagođavati privrednim potrebama u određenom vremenskom periodu.
- Carinski kontigenti koji predstavljaju instrument elastične carinske politike pomoću kojeg se može vršiti smanjenje postojeće carinske stope, odnosno zaštite iz carinske tarife za određeni procenat (ili se čak nivo zaštite može svesti na nulu).

Carina je određen iznos u domaćoj valuti koji vlasnik robe plaća državi prilikom prelaska robe preko državne granice.⁵⁰

Carina predstavlja najstarije i najprihvatljivije sredstvo spoljnotrgovinske politike. Iako po svojoj prirodi predstavlja ograničavajuću meru spoljnotrgovinske politike, carina se, zahvaljujući unapred poznatim svojstvima i efektima na učesnike u spoljnotrgovinskom prometu, primenjuje i u savremenoj spoljnotrgovinskoj praksi i politici.

Naziv carina nema direktnu vezu sa suštinom njenog savremenog značenja. Ostao je u upotrebi iz vremena kada se koristio kao naziv za poresku obavezu koja se nekada naplaćivala u korist

⁵⁰ Kovačević, S., (2007), *Međunarodni ekonomski odnosi*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac, str. 113.

carinske blagajne. Danas se isključivo koristi kao naziv za vrstu posrednog poreza koji se naplaćuje u spoljnotrgovinskom prometu.

Carine predstavljaju, za duže vreme, nepromenljiv instrument spoljnotrgovinske politike. Stoga carine spadaju u pouzdane instrumente spoljnotrgovinske politike koji pogoduju stabilnom funkcionisanju spoljnotrgovinskih tokova i na koje se učesnici u robnom prometu sa inostranstvom mogu sa sigurnošću osloniti u smislu stabilnih uslova plasmana na inostranom tržištu.

Carina predstavlja vrstu posrednog poreza koji se naplaćuje kada roba prelazi carinsku liniju. Cilj carine nije samo da poveća državni prihod, već zaštita domaće proizvodnje, naročito one koja tek počinje da se razvija.

Carine predstavljaju stabilan i dugoročan instrument regulisanja spoljne trgovine i zaštitu domaćeg tržišta. U većini zemalja carinska tarifa se propisuje zakonom. Carinska tarifa ne može da se menja od slučaja do slučaja i prema trenutnoj potrebi kao drugi instrumenti spoljnotrgovinske politike.

Prema pravcu kretanja robe u međunarodnoj trgovini i, shodno tome, njihovoj primeni, carine se dele na uvozne, izvozne i tranzitne. Savremeni pojam carina uglavnom podrazumeva primenu uvoznih carina. Stoga kada se pominje carina, a pri tome nije posebno naznačeno o kojoj vrsti carine je reč, onda se uvek misli na uvoznju carinu. **U savremenim uslovima, izvozna carina se primenjuje u retkim slučajevima.** One se mogu praktikovati u onim slučajevima kada se želi, iz fiskalnih razloga, iskoristiti prirodni monopol u proizvodnji nekog artikla. Stoga je izvozna carina u savremenoj spoljnotrgovinskoj praksi više izuzetak nego pravilo. **Tranzitne carine pripadaju prošlosti, nigde se odavno ne primenjuju i imaju isključivo teorijski značaj.**

Sa stanovišta cilja, odnosno svrhe uvođenja, carine se dele na fiskalne i zaštitne (protekcioniističke). U ovu grupu mogu se još svrstati preferencijalne, antidampinške i redistributivne carine.

Fiskalne carine imaju za cilj ubiranje prihoda za državni budžet. Sa izmenom celokupnog sistema naplate poreza i njegovim premeštanjem pretežno na mesta neposredne proizvodnje, carina menja svoju ulogu i pretvara se, od jednog od najvažnijih, u sporedne izvore javnih prihoda. Tako je, opadanjem fiskalnog značaja, carina došla do izražaja, i kasnije je sve više jačala njena protekcioniistička funkcija. Tako se carina, u svojoj istorijsko-ekonomskoj evoluciji,

preobrazila iz pretežno fiskalnog instrumenta sa funkcijom obezbeđenja državnih prihoda, u sredstvo zaštite niže produktivne nacionalne ekonomije, pre svega industrije od konkurencije efikasnijih inostranih proizvođača.

Kada je reč o podeli carina prema cilju njihovog uvođenja, treba istaći da je teško odvojiti zaštitnu od fiskalne funkcije carina. Ako se carina praktikuje sa ciljem obezbeđenja državnog prihoda, time se istovremeno ograničava uvoz i štiti domaća proizvodnja istih proizvoda ili njihovih supstituta.

Da bi se odgonetnuo glavni cilj carine, državni prihod ili zaštita domaće proizvodnje, najbolje je sagledati osnovu visine carinske stope.

Ukoliko je carinska stopa niska, može se bez mnogo rezervi zaključiti da je reč o fiskalnoj carini. To znači da je osnovni zadatak carine da obezbedi što veći prihod državnoj blagajni, a da je manje važno da se domaća privreda štiti od inostrane konkurencije. Fiskalne carine primenjuju se uglavnom na uvoz onih artikala koji se iz klimatskih ili privrednostrukturnih razloga ne proizvode u zemlji, čime se izbegava sukob sa zaštitnom funkcijom carine.

Zaštitne ili protekcionističke carine se prepoznaju po višim carinskim stopama. One imaju prevashodni zadatak da štite domaću proizvodnju od produktivnijih inostranih konkurenata. Pri tome je nevažan prihod od carine za pokriće državnog budžeta. Carinska stopa ne sme biti neumereno visoka, jer bi takav nivo carine u potpunosti zaustavio uvoz. U tom slučaju, zaštitne carine prelaze u prohibitivne carine koje se po svom ekonomskom dejstvu izjednačavaju sa embargom.

Sa stanovišta obračuna ili carinsko tehničkog gledišta, carine se dele na carine po vrednosti i specifične carine. Iako je reč o tehničkoj podeli carina, ona ima poseban ekonomski značaj.

Carina po vrednosti utvrđuje se tako što se određeni procenat (carinska stopa) stavlja u odnos prema vrednosti robe, koja može biti fakturna vrednost, vrednost robe na unutrašnjem tržištu ili neka druga odabrana vrednost koja služi kao carinska osnovica.

Dobra strana ovih carina je u tome što one ravnomerno opterećuju vrednost uvozne robe i zadržavaju proporcionalno učešće u strukturi troškova uvoznika. Loša strana carina po vrednosti pokazuje se u uslovima nestabilnih cena, kada može doći do opadanja efikasnosti njihove zaštitne funkcije.

Nedostatak carine po vrednosti povezana je i sa mogućnošću manipulacije i zloupotreba prilikom utvrđivanja vrednosti robe i, na toj osnovi, utvrđivanja nerealnog carinskog opterećenja.

Specifične carine se obračunavaju prema količini, odnosno jedinici mere uvezene robe, za jedan kilogram, jedan litar, jedan komad itd., određene robe, u vidu fiksnog iznosa u domaćoj valuti.⁵¹ Pri tome nije bitno kako se kreće cena, odnosno vrednost uvezene robe. Prednost ovih carina je u njihovoj jednostavnoj primeni, jer je samo potrebno i relativno lako ustanoviti količinu, a ne i, što je komplikovanije, utvrditi vrednost uvezene robe. Time se eliminiše mogućnost zloupotrebe utvrđivanja carinske osnovice u cilju izbegavanja realnog carinskog opterećenja.

Specifične carine imaju i nedostataka. S obzirom da se u fiksnom iznosu utvrđuju prema količini robe, one neravnomerno (nejednako) opterećuju vrednost uvoznog proizvoda ako se njegova cena menja. Slabost specifične carine je i u tome što ne uvažava razlike u kavalitetu uvezene robe, pa su stoga proizvodi nižeg kvaliteta, koji prirodno imaju niže cene, relativno više opterećeni carinom, a kvalitetniji i shodno tome skuplji proizvodi, relativno manje opterećeni carinom.

Izjednačavajuće carine se dele na antidampinške i kompezatorne.

Antidampinške carine, uvode se sa ciljem da se spreči nelojalna inostrana konkurencija preko uvoza robe po nižim cenama, nego što su one na tržištu zemlje porekla robe. Njima se pokušava neutralisati damping i sprečiti pogoršanje konkurentne pozicije domaćeg proizvođača u odnosu na uobičajeno, normalno carinsko opterećenje. Antidampinške carine imaju za cilj da očuvaju stabilnost domaćih cena. One podrazumevaju više od normalnih carinskih stopa kako bi povećale dampinšku cenu uvozne robe koja je niža od uobičajenog nivoa.

Kompenzatorne carine imaju za cilj izjednačavanje uslova konkurencije domaće i inostrane robe na domaćem tržištu. Strana roba može da bude jeftinija u odnosu na domaću robu zato što je u zemlji porekla oslobođena neke unutrašnje takse ili poreza, a da je istovremeno domaća roba opterećena takvim nametima.⁵² Inostrani proizvođač ima ekonomski interes da prodaje robu ispod tržišne cene u drugoj zemlji, čime stiče konkurentsku prednost nad proizvođačem u toj zemlji. Praktikuju se kompenzatorske carine koje uvoznju robu opterećuju za iznos unutrašnje takse ili poreza i tako obezbeđuju ravnopravan tržišni položaj, odnosno jednake uslove konkurencije.

⁵¹ Todorović, T., (1995), *Porezi, carine i druge dažbine*, PROINKOM, Beograd, str. 125.

⁵² Đurović, J., Jovanović, M., Krstić, B., (2003), *Monetarni i fiskalni menadžment*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu, Niš, str. 65.

Sa stanovišta samostalnosti zemlje u vođenju carinske politike, carine se dele na autonomne i ugovorne (konvencionalne).

Autonomne carine zemlja uvodi samostalno i nezavisno od efekata carina na privredu drugih zemalja.

Ugovorne ili konvencionalne carine su rezultat dogovora dve ili više zemalja koje se sporazumevaju o visini carinskog opterećenja u međusobnoj trgovini, što se unosi u bilateralne ili multilateralne trgovinske sporazume.

U zavisnosti od primene jedinstvenog ili diferenciranog carinskog postupka, carine mogu biti jedinstvene ili diferencijalne.

Jedinstvene carine se primenjuju nediskriminatorno i jedinstveno na svu uvoznju robu, bez obzira na njeno poreklo i druge karakteristike. Tako sva uvozna roba podleže jedinstvenom carinskom postupku, odnosno carinskom opterećenju koje podrazumeva primenu iste carinske stope, na osnovu koje se izračunava i plaća carina.

Diferencijalne carine podrazumevaju povoljniji carinski tretman prilikom uvoza robe iz jednih, u odnosu na uvoz robe iz drugih zemalja. Kao jedinstvena vrsta diferencijalnih carina mogu se navesti preferencijalne carine koje uživa samo jedan broj zemalja, što se sankcioniše odgovarajućim trgovinskim sporazumom.

Preferencijalne carine predstavljaju povlašćene carine na uvoz robe iz nekih prethodno određenih zemalja. To su posebna carinska sniženja u odnosu na opšte carinsko opterećenje.⁵³

Sa stanovišta visine carinskog opterećenja, koje se primenjuje na uvoz robe prema zemlji porekla, carine se dele na minimalne i maksimalne. Minimalne carine se uglavnom primenjuju na uvoz robe iz zemalja sa kojima od ranije postoje sklopljeni sporazumi sa klauzulom najvećeg povlašćenja, dok se na uvoz robe iz svih drugih zemalja primenjuju maksimalne carinske stope.

Pored carinske zaštite domaćeg tržišta, postoji i tzv. vancarinska zaštita domaćeg tržišta. U ovaj aspekt zaštite spadaju mere koje direktno utiču na količine. Ove mere spadaju u domen vancarinske zaštite, a najznačajnije među njima su:

- a) kontingenti,**
- b) kvote,**
- c) dozvole i**
- d) zabrane.**

⁵³ Kovačević, S., (2007), *Međunarodni ekonomski odnosi*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac, str. 115.

Kontingenti predstavljaju količine, odnosno vrednosti robe, koju je moguće uvesti u toku određenog perioda.

Obim, odnosno vrednost kontingenata u većini zemalja utvrđuje vlada određene zemlje, a dele ih nadležna ministarstva za spoljnu trgovinu, ili, pak, privredne komore. Najveći problem predstavlja način podele kontingenata, jer tada može doći do raznih nepravdi, a nekada i do korupcije.

U praksi su uobičajeni sledeći načini podele kontingenata:

- princip prioriteta, na osnovu roka podnete molbe i priloga ugovora sa stranim partnerom,
- princip proporcionalnog učešća na bazi izvoza, odnosno uvoza u prethodnoj godini (ili drugom vremenskom periodu),
- raspisivanje aukcija na principu najpovoljnijih uslova za podelu kontingenata i
- prepuštanje uvoznicima da se u svojim privrednim komorama sami dogovore o načinu raspodele kontingenata.

Svaki od ovih kriterijuma za raspodelu kontingenata ima mnogo nedostataka. Zbog toga se u većini zemalja kontingenti, pa i sva kvantitativna ograničenja, ukidaju čim to prilike i materijalne mogućnosti dozvole.

Kvota su slične kontingentima. Kao i kod kontigenata, određuje se vrednost, odnosno količina mogućeg uvoza neke robe, i to najčešće prema uvozu u ranijem periodu. Kvota određuje nadležno ministarstvo za spoljnu trgovinu na bazi globalnog obima (vrednosti) uvoza koje propisuje vlada. Određuju se za godinu dana ili za kraći vremenski period (tromesečje, polugode, ređe mesečno). Kontrolu iskorišćenja kvota vrši Uprava carina. Kada se one ispune, obično je i dalje moguć uvoz, ali se carine povećavaju dva do tri puta, čime se štiti domaća proizvodnja, a što je osnovna funkcija uvođenja kvota.

Dozvole predstavljaju uobičajeni režim izvoza i uvoza, a u praksi se primenjuju u manjem obimu i za uži krug proizvoda (na primer za opojne droge, umetničke predmete, slike kao nacionalna kulturna blaga, proizvode naoružanja i vojne opreme). Uvoz, odnosno izvoz proizvoda koje je vlada stavila na ovaj režim mogu se obaviti samo ako se dobije dozvola (pismena licenca) nadležnog ministarstva za spoljnu trgovinu.

Zabrane se retko primenjuju u spoljnoj trgovini. One ne predstavljaju redovnu meru zaštite, već su opravdane samo kada su krajnje nužne. Primenjuju se iz sledećih razloga:

- sanitarnih, kada im je cilj zaštita zdravlja,

- političkih, kada zemlji preti opasnost agresije od druge zemlje, pa se zabranjuje razmena sa tom zemljom, posebno ratnog materijala i opreme, koji bi mogli jačati odbrambene snage potencijalnog agresora i
- ekonomskih (na primer zemlji preti glad pa zbog toga zabranjuje izvoz esencijalnih, prehrambenih proizvoda, odnosno uvoz luksuznih proizvoda).

U ostale mere, koje se, u principu, ne primenjuju sistematski i trajno, a mogu imati jako zaštitno dejstvo na domaću privredu, spadaju:

- **monopoli,**
- **državna trgovina,**
- **damping,**
- **prelevmani (uvozne takse),**
- **restriktivni uvozni postupak,**
- **tehnički, sanitarni i ekološki standardi,**
- **samoograničenje izvoza i**
- **mere iz oblasti finansijske politike.**

Monopoli svojim dejstvom ili kartelnim sporazumima mogu postati značajna brana za uvoz robe iz inostranstva. Zbog toga se Svetska trgovinska organizacija zalaže da sve zemlje imaju transparentne zakone za borbu protiv monopola. Takođe se zalaže i za formiranje jedinstvenog međunarodnog tela za nadgledanje monopola kako bi se uspostavila zdrava, lojalna i fer konkurencija u međunarodnoj trgovini.

Državna trgovina. U mnogim zemljama veliki procenat nacionalne ekonomije nalazi se u državnim rukama (rudnici, energija, putevi, železnica, PTT i telekomunikacije, komunalne usluge i slično). To znači da je država ta koja nabavlja znatne količine robe iz inostranstva. Svetska trgovinska organizacija zalaže se da se i državna trgovina stavi pod međunarodnu kontrolu i da se za veće nabavke obavezno raspisuju međunarodni tenderi kako bi sve strane zemlje potencijalni isporučioi bile u jednakom položaju.

Damping. Ova mera podrazumeva prodaju određene robe na stranom tržištu po cenama nižim od proizvodnih, odnosno normalnih tržišnih cena, da bi se pobedila konkurencija na stranom tržištu. Teret snose domaći potrošači te robe, jer niže izvozne cene utiču na povećanje domaćih cena.

Prelevmani (uvozne takse). Kao i carine, prelevmani predstavljaju posebnu taksu koja se ubira prilikom uvoza poljoprivrednih proizvoda Ali, za razliku od carina, prelevmani nisu izraženi u

fiksnom iznosu, već se utvrđuju u skladu sa promenama domaćih i uvoznih cena. Moglo bi se reći da su oni, u stvari, neka vrsta „klizne carine”.

Prelevmani, dakle predstavljaju razliku između više domaće i niže uvozne cene koju mora da plati uvoznik kad uvozi robu. Na primer, ako je cena uvoznog šećera 3 dinara, a domaćeg 4, određuje se prelevman u iznosu od najmanje 1 dinar. Pošto on pokriva celu razliku između niže uvozne i više domaće cene, kao u datom primeru, onda se praktično svodi na zabranu uvoza, pa predstavlja mnogo rigidniji oblik zaštite nego što su to carine.

Prelevman se primenjuje na poljoprivredne proizvode, a prvi put je korišćen u praksi Evropske ekonomske zajednice (danas Evropske unije).

Slično prelevmanima, u Evropskoj uniji se na uvoz poljoprivrednih proizvoda primenjuju i minimalne uvozne cene radi potpune zaštite domaćeg proizvođača. Na primer, ako je domaća cena tipskog vina 5 dolara, minimalna uvozna cena propisuje se iznad gornjeg iznosa (npr. 5,5 dolara).

Restriktivni uvozni postupak (tzv. šikanozni postupak). To je složena administrativna procedura prilikom carinjenja i plaćanja uvozne robe kada se traži niz uverenja i potvrda (uverenje o poreklu robe, uverenje o krajnjoj nameni, odnosno o krajnjem korisniku robe, veterinarska, sanitarna i ekološka uverenja, konzularne overe i sl.). Cilj tih mera može biti psihološko maltretiranje uvoznika kako bi sam odustao od uvoza strane robe (ukoliko mu ona nije neophodna).

Tehnički, sanitarni i ekološki standardi. Opravdano je da se od niza uvoznih proizvoda zahtevaju standardi kvaliteta (tehnološki, sanitarni i ekološki), Na primer, u zemlju koja ima električnu mrežu od 220 volti ne mogu se uvoziti električni aparati od 200 ili 250 volti. Niko ne može biti protiv standarda. Oni se čak i unificiraju na svetskom nivou uvođenjem standarda ISO 9000 (Standardi kvaliteta Međunarodne organizacije za standarde). Međutim, često se nacionalni standardi propisuju na taj način da ih može ispuniti samo domaća industrija, pa se tako posredno doprinosi smanjenju uvoza strane robe, odnosno zaštiti domaćih proizvođača.

Samoograničenje izvoza. To je specifična mera spoljnotrgovinske politike kada restrikciju uvoza ne preduzima uvoznik, već to, prema sporazumu sa uvoznom zemljom, radi neposredno izvoznik, odnosno izvozna zemlja. Između uvozne i izvozne zemlje vode se bilateralni pregovori o kvotama uvoza, a zatim sama izvozna zemlja propisuje kvote i striktno ih se pridržava. Kvote

se obično ugovaraju svake godine, mada nije redak slučaj ugovaranja i petogodišnjih kvota (na primer, kod izvoza tekstila).

Mere iz oblasti finansijske politike primenjuju se radi smanjenja uvoza odnosno povećanja izvoza, a najčešće su:

a) Avansni depoziti kod uvoza. Neke zemlje postavljaju svojim uvoznicima kao uslov da prilikom dobijanja uvozne dozvole polože kod svoje banke određenu sumu novca kao garanciju da će obaviti uvozni posao. Novac se vraća tek po uvozu robe. To je destimulativno za uvoznika, jer se pre vremena angažuje njegov obrtni kapital, a on ne naplaćuje ni kamatu. Cilj je da se smanji uvoz odnosno odliv deviza.

b) Razne vrste deviznih kvota. U uslovima kada domaća valuta nije konvertibilna, a postoji obavezno ustupanje deviza državi, za uvoznika je naročito važan način kako će doći do potrebnih deviza za uvoz. Ako se one odobravaju restriktivno i selektivno, to se svodi na izuzetno efikasnu zaštitu domaćeg tržišta i smanjenje uvoza, a obrnuto u slučaju liberalnog uvoza.

c) Manipulacija kursom nacionalne valute. Ako je domaća valuta precenjena, to stimuliše uvoz, a destimuliše izvoz. Međutim, ako je domaća valuta potcenjena, to stimuliše izvoz, a destimuliše uvoz. Promene kursa značajne su za izvoz i uvoz čak i u uslovima konvertibilne valute. Najbolje rešenje jeste realan devizni kurs jer on ima neutralno dejstvo na uvoz i izvoz odnosno na spoljnu trgovinu.

19. OSNOVNI KONCEPT EKONOMSKE POLITIKE

Ako se ekonomska politika shvati kao svesno delovanje društva na privredu, ili kao aktivnost privrednih subjekata da određenim sredstvima, merama i instrumentima ostvare utvrđene ekonomske ciljeve, onda se funkcionisanje jedne nacionalne ekonomije teško pravilno može objasniti bez razmatranja ekonomsko političkih ciljeva i mera. Mehanizam kojim se na nacionalnom nivou realizuje politika razvoja savremenih tržišnih ekonomija je ekonomska politika. Sadržaj ekonomske politike obuhvata složena pitanja održavanja opšte ravnoteže i stimulisanja privrednog rasta.

Ekonomsku politiku možemo da definišemo kao aktivnost države kojom ona, u skladu sa zadatim ciljevima, utiče na ekonomsku aktivnost, odnosno, na promenu ponašanja ekonomskih učesnika u željenom pravcu. Na taj način, ekonomska politika predstavlja sastavni deo koordinacionog mehanizma kao jedne od ključnih privredno-sistemskih odrednica.

S druge strane, ekonomska politika kojom se utiče na (re)alokaciju ljudskih i materijalnih resursa, u značajnoj meri je određena i ostalim odrednicama privrednog sistema: dominirajućim oblikom svojine, načinom donošenja odluka i motivacionim sistemom.

Odgovarajućim instrumentima i merama ekonomske politike, država nastoji da aktivnosti privrednih učesnika usmeri u željenom smeru, čime se realizuju kratkoročni i dugoročni društveno-ekonomski ciljevi. Na temelju najnovijih spoznaja ekonomske nauke, savremena država nastoji da paletom najraznovrsnijih mera kreira adekvatnu ekonomsku politiku. U koncipiranju svojih aktivnosti ekonomska politika polazi od savremene makroekonomske analize i na nju se neposredno oslanja. Ekonomska politika podrazumeva posredne metode delovanja na odvijanje privrednih procesa. Svrha njenih akcija nije direktno pomeranje na poželjne upotrebe nego delovanje na subjekte koji raspolažu resursima i donose odluke o pravcima njihovog angažovanja.

Shvaćena kao skup postupaka i akcija koji imaju karakter posrednog uspravljanja, ekonomska politika pretpostavlja da su ispunjeni određeni uslovi. Oni se sastoje u samostalnosti privrednih subjekata, koji autonomno odlučuju u jednom privrednom ambijentu, na upravljačke impulse koje ekonomska politika emituje putem svojih mera i instrumenata. Zato je potrebna dovoljno intezivna motivacija subjekta odlučivanja da dostignu što veće vrednosti svojih funkcija cilja, kao i njihova sposobnost da biraju odluke i formulišu politiku koja je najviše na liniji takve optimizacije.⁵⁴ Ukratko, instrumentima i merama ekonomske politike država kreira ponašanje učesnika u ekonomskom životu, odnosno ona u uslovima tržišnog načina privređivanja ne limitira slobodu izbora učesnika u ekonomskim procesima. Slobodu učesnika u ekonomskom životu bitno determiniše privredni i pravni ambijent koga, u značajnom stepenu, profilišu upravo instrumenti ekonomske politike.

Ekonomska politika kao najvažniji instrument svesnog upravljačkog podsistema u zemljama razvijenog tržišta pored alokativne tj. razvojne funkcije ima distributivnu i uravnotežavajuću funkciju.

Zavisno od aspekta posmatranja strukture konkretnog privrednog sistema, ekonomska politika može biti opšta ekonomska politika i parcijalna ekonomska politika. U odnosu na koje se privredne delatnosti primenjuju mere ekonomske politike, ekonomska politika može biti

⁵⁴ Madžar, Lj., (2001), *Makroekonomsko planiranje i tržišna privreda*, Savezni sekretarijat za razvoj i nauku, Beograd, str. 183.

primenjena na industriju, poljoprivredu, saobraćaj i druge grane. Ako se posmatra celina procesa privređivanja, govori se o ekonomskoj politici proizvodnje, raspodele, razmene i potrošnje.

Brojni teoretičari ekonomsku politiku dele na: sistemsku i procesnu (tekuću) ekonomsku politiku.⁵⁵ Sistemska politika sadrži pravila ponašanja kojih se prilikom svojih odluka moraju pridržavati svi ekonomski učesnici kao i nosioci ekonomske politike. Ova pravila predstavljaju obično skup obavezujućih pravnih normi kojima se definiše ekonomski poredak jedne zemlje. Nasuprot tome, procesna (tekuća) politika znači neposredno uticanje putem merljivih veličina (cene, stope, vrednosti, količine) kojima država pojedinačne odluke ekonomskih učesnika usmerava u željenom pravcu.

Sistemska politika se operacionalizuje pomoću kvalitativnih instrumenata, a tekuća putem kvantitativnih instrumenata ekonomske politike. Kvalitativni instrumenti predstavljaju pravne, institucionalne okvire kojima se trajnije i temeljnije menja funkcionisanje samog privrednog sistema. Kada je reč o tržišnim ekonomijama to su, na primer, donošenje zakona o zaštiti i unapređenju konkurencije, zakoni o zaštiti potrošača, pravila o funkcionisanju tržišta rada, zakoni o centralnoj banci i sl. S druge strane, kvantitativni instrumenti predstavljaju instrumentalne varijable (kamatne stope, poreske stope) čijim menjanjem država utiče na ostvarivanje kratkoročnih ciljeva (pune zaposlenosti, stabilnosti cena i platno-bilansne ravnoteže).

Osnovni koncept ekonomske politike koju vodi jedna zemlja uvek odražava međuzavisnost između ekonomske i političke sfere života. Tačnije, izborom osnovnog koncepta ekonomske politike konkretizuje se i usaglašava „politička ponuda” i „politička tražnja” u oblasti ekonomske aktivnosti države. U tom smislu može se govoriti o suštinskoj razlici koja postoji između ekonomske politike koja se oslanja na tržišni sistem i parlamentarnu demokratiju i one koja je izraz komandne privrede i jednopartijskog političkog sistema. U prvom slučaju država, putem ekonomske politike, konkretizuje svoju „političku ponudu” čime pokušava da zadovolji „političku tražnju” za ostvarenjem određenih ekonomskih ciljeva koja se ispoljava kroz zahteve birača, političkih stranaka, interesnih grupa i raznih udruženja. U parlamentarnom sistemu, nosioci ekonomske politike su pod stalnom kontrolom, proverom i pritiskom da se stalno prilagođavaju i po potrebi menjaju svoju „političku ponudu”. U slučaju komandne privrede i društva tog mehanizma demokratske kontrole izbora koncepta i vođenja ekonomske politike

⁵⁵ Dato na osnovu Cassel, D., (1984), *Wirtschaftspolitik im Systemvergleich*, Verlag Vahlen, Munchen, str. 1-23.

nema jer se ona sprovodi direktivama uz ideološku argumentaciju izabranih ciljeva i instrumenata. To je i suštinska razlika između dva koncepta ekonomske politike nezavisno od niza pojava sličnosti u vezi definisanja ciljeva i instrumenata ekonomske politike.

20. NOSIOCI, CILJEVI I INSTRUMENTI EKONOMSKE POLITIKE

Država, u svojoj aktivnosti, nastoji da pored političkih ostvaruje niz opšteprihvaćenih socio-ekonomskih ciljeva kao što su: porast materijalnog blagostanja, veća jednakost u raspodeli bruto domaćeg proizvoda i u vezi s tim smanjivanje socijalnih tenzija, veća međunarodna konkurentnost i sl. Da bi ostvarila ove globalne ciljeve država definiše svoje specifične ciljeve ili zadatke koji se mogu izraziti u ekonomskim veličinama i koji se mogu kvantifikovati, odnosno meriti.

Nosioci ekonomske politike, tj. subjekti koji na bilo koji način učestvuju u kreiranju, definisanju i sprovođenju mera i instrumenata ekonomske politike su brojni i raznovrsni.

Kao i svaka ekonomska odluka, tako i bilo koja mera (ili instrument) ekonomske politike, najpre mora biti definisana sa aspekta ekonomskog cilja koji se njome postiže, zatim konkretizovana na određeno područje privrednog sistema putem zakonskog propisa ili praktičnom interventnom merom, a tek na kraju, sprovedena putem izvršnih organa države ili njenih institucija.

Prva grupa nosilaca ekonomske politike pripada grupi njenih kreatora. To je stručni deo posla koji sprovode timovi stručnjaka različitog profila. U kreiranju ekonomske politike oni prevashodno moraju početi od naučnih rezultata opšte ekonomske teorije i istorijskih iskustava sopstvenog i drugih privrednih sistema. Ova grupa nosilaca može biti neinstitucionalizovana (koordinaciona), što je ređi slučaj, ili institucionalizovana (planski organi, vlada, instituti, državne institucije), što je po pravilu slučaj u većini privrednih sistemima.

Druga grupa nosilaca ekonomske politike je institucionalizovana kroz predstavničke organe, organe parlamentarne vlasti ili vladu jedne zemlje. Mere i instrumenti ekonomske politike najčešće se ne donose separatno, već u okviru određenog razvojnog projekta, programa stabilizacije ili programa razvoja. Zavisno od konkretnog privrednog sistema i dostignutog nivoa parlamentarne i informativne slobode, ovoj fazi prethodi određena propagandno-informatička i spoznajno-edukativna rasprava svih relevantnih privrednih subjekata o nameravanim ciljevima, merama i instrumentima ekonomske politike.

Izvršni organi države pripadaju trećoj grupi nosilaca ekonomske politike. Naime, nosioci ekonomske politike koji odlučuju o ciljevima daju manja ili veća ovlašćenja izvršnim organima u realizaciji utvrđenih ciljeva, što praktično znači, u sprovođenju konkretnih mera i instrumenata ekonomske politike. Ovakva ovlašćenja koja se daju izvršnim državnim organima, mogu biti vrlo široka ili vrlo konkretna, što zavisi od karaktera države i karaktera mere kojom se ostvaruje projektovani cilj ekonomske politike.

Pored navedenih, nosioci ekonomske politike su svakako i privredni subjekti. U stvari, ekonomska politika nije apstraktan skup mera i instrumenata koji je moguće primeniti na svaki privredni sistem bez izuzetaka, već ona zavisi ne samo od vladajućih proizvodnih odnosa, nivoa razvoja materijalnih proizvodnih snaga, već i od ekonomske snage i organizovanosti privrednih subjekata na čije se poslovanje mere ekonomske politike i primenjuju.

U načelu se može govoriti o dugoročnim i kratkoročnim ciljevima ekonomske politike.⁵⁶

Tipični dugoročni ciljevi su: ekspanzija proizvodnje, odnosno, veći privredni rast, povećanje efikasnosti i globalne produktivnosti, poboljšanja u alokaciji faktora proizvodnje, poboljšanja u raspodeli bruto domaćeg proizvoda, zadovoljavanje zajedničkih potreba, efikasnije uključivanje u međunarodnu privredu i povećavanje međunarodne konkurentnosti. Kratkoročni ili operativni ciljevi sastavni su deo tekuće ekonomske politike. Tipični kratkoročni ciljevi su: puna zaposlenost, stabilnost cena i poboljšanja u platnom bilansu zemlje.

Praksa mnogih zemalja pokazala je da su neki ciljevi međusobno komplementarni a drugi konfliktni. Tipični konfliktni ciljevi su: puna zaposlenost s jedne i stabilnost cena, odnosno, ravnoteža platnog bilansa s druge strane; zatim, stabilnost cena s jedne i ekspanzija proizvodnje, zadovoljenje zajedničkih potreba i preraspodela bruto domaćeg proizvoda s druge strane; najzad, uravnoteženje platnog bilansa s jedne i ekspanzija proizvodnje, kolektivna potrošnja i preraspodela bruto domaćeg proizvoda s druge strane.

Kada je reč o komplementarnim ciljevima mogu se navesti sledeći parovi: puna zaposlenost i zaštita domaće ekonomije; stabilnost cena i ravnoteža platnog bilansa; ekspanzija i kolektivna potrošnja; ekspanzija i zaštita domaće ekonomije; redistribucija dohotka i tome slično.

Instrumenti su sredstva pomoću kojih nosioci ekonomske politike ostvaruju postavljene ciljeve. Putem instrumenata, država deluje na ponašanje pojedinih aktera privređivanja.

⁵⁶ Bomstein, M., (1989), *Comparative Economic Systems*, Irwin, Homewood, str. 1-3.

Instrumenti moraju biti od strane države dobro osmišljeni, a njihova upotreba podrazumeva izuzetnu koordinisanost akcija. Korišćenjem različitih instrumenata država deluje posrednim putem na promenu ponašanja pojedinih ekonomskih subjekata. **Instrumenti ekonomske politike su varijable koje kontroliše država i pomoću kojih ona deluje na ekonomski mehanizam u cilju ostvarenja ključnih makroekonomskih ciljeva.** Treba napomenuti da dejstvo instrumenata ekonomske politike nije jednoznačno. Uticajem u pravcu ostvarenja nekog precizno definisanog zadatka može se istovremeno otežati ispunjenje nekog drugog cilja. To, u krajnjoj istanci, upućuje na zaključak da je proces kreiranja i realizacije ekonomske politike izuzetno složen postupak koji je neminovno praćen rizikom pogrešnih procena i nesvršishodnih poteza.

Osnovni problem u adekvatnom izboru i kvantitativnom dimenzioniranju pojedinih instrumenata proizilazi iz mnogostruke međuzavisnosti ciljeva i instrumenata ekonomske politike. Gotovo da i nema instrumenata ekonomske politike kojim se deluje samo na jedan cilj, ali su retki i ciljevi koji su pod dejstvom samo jednog instrumenta. Stvar dodatno komplikuje činjenica što su i ciljevi i instrumenti međusobno veoma zavisni. U principu, što je veći broj instrumenata ekonomske politike, put do koncipiranja konzistentne ekonomske politike je lakši. Ukratko, multiinstrumentalnost je jedna od bitnih karakteristika ekonomske politike.

U literaturi postoji veliki broj različitih načina razvrstavanja instrumenata ekonomske politike. Po jednom broju autora **sve instrumente ekonomske politike moguće je razvrstati u sledećih pet grupa: 1) instrumente javnih finansija, 2) instrumente novca i kredita, 3) instrumente deviznog kursa, 4) instrumente direktne kontrole i 5) instrumente promene institucionalnih aranžmana.** Interesantan je pristup grupe britanskih ekonomista koji sve instrumente ekonomske politike dele na: **1) instrumente fiskalne politike, 2) instrumente monetarne politike, 3) instrumente kontrole cena i dohodaka, 4) instrumente deviznog kursa i 5) instrumente politike zapošljavanja u javnom sektoru.**

Mere ekonomske politike su postupci usmereni u pravcu promene ili ukidanja postojećih instrumenata ili, pak, uvođenja novih instrumenata ekonomske politike. Merama ekonomske politike država deluje na aktivnost privrednih učesnika u željenom smeru. Pomoću njih se realizuju kratkoročni i dugoročni ekonomski ciljevi. Na temelju najnovijih spoznaja ekonomske teorije, savremena država nastoji da paletom najraznovrsnijih mera kreira najefikasniju ekonomsku politiku.

21. POJAM I MOTIVI ŠTEDNJE

Ako želimo da damo najjednostavniju definiciju štednje, ona bi glasila da je štednja čuvanje materijalnih dobara ili novca, da se sprovodi odlaganjem odnosno ograničavanjem potrošnje za određeno vreme ili tako što se čuvaju dobra od beskorisnog ili manje korisnog trošenja u odnosu na druge potrebe.

Štednja može biti materijalna, novčana, individualna, kolektivna, dobrovoljna i prisilna štednja. Zbog njenog velikog značaja za društvo svaka zemlja vodi brigu o štednji, osniva za to posebne ustanove, različitim merama podstiče stanovništvo da štedi i brine se da uštede budu racionalno iskorišćene. Posebno je rasprostranjena štednja novca, i to redovno ulaganjem novca u štedne ustanove, banke ili štedionice. Za tu svrhu štedne ustanove otvaraju posebne račune. Gomilanjem mnogobrojnih sitnih štednih uloga prikupljaju se velika novčana sredstva, koja se mogu iskoristiti za postizanje krupnih ekonomskih ili drugih društvenih ciljeva.

Godine 1924. u Milanu je osnovan Međunarodni institut za štednju. Istovremeno je uveden i Svetski dan štednje (31. oktobar), kada se naročito zapaža propaganda štednje preko najrazličitijih sredstava javnog komuniciranja, dodeljuju se štedišama različite nagrade i sl. **U makroekonomskom smislu štednja se može poistovetiti sa akumulacijom.**

Štednja predstavlja važnu dugoročnu determinantu produktivnosti jedne zemlje. Poreskim zakonima može se stimulisati ili destimulisati štednja. Visoke poreske stope destimulišu štednju i obratno, niske poreske stope stimulišu štednju.

Štednja predstavlja dobrovoljno odricanje potrošnje u sadašnjosti u cilju veće potrošnje u budućem vremenu.⁵⁷ Razumljivo da svako odlaganje potrošnje podrazumeva smanjenje korisnosti pojedinih dobara u budućnosti analogno pomeranju vremena njihovog korišćenja. Štednja je po pravilu dobrovoljna. Međutim, postoji i nevoljno ili prinudno odricanje jednog dela sadašnje potrošnje. Primera radi, kada se smanjuje realna kupovna moć novca dolazi do prinudne štednje. Prinudna štednja se javlja i u uslovima inflacije izazvane visokom monetarnom ekspanzijom. U krajnjoj instanci, svako prisilno smanjenje potrošnje može se označiti nevoljnim oblikom štednje. Svi porezi su tradicionalni oblici prisilne štednje. Kao poseban način formiranja štednje mogu se označiti mere deficitnog finansiranja. Njima se stvara štednja koja ima za cilj aktiviranje neangažovanih ili nedovoljno iskorišćenih izvora novčanih sredstava.

⁵⁷ Lewis, A., (1963), *Economics Delevopment with Ultimeed Suppliers of Labor*, The Economics of Underdevelopment, New York, str. 416.

Davanje preciznog odgovora na pitanje koji sve agregati čine nacionalnu štednju podrazumeva prethodno određenje ključnih privrednosistemskih atributa zemlje koja se posmatra i precizno poznavanje logike funkcionisanja njenih osnovnih institucionalizovanih sektora. Imajući u vidu model tržišne ekonomije proizilazi da se apstrahovanjem spoljnoekonomskih odnosa posmatrane zemlje sa inostranstvom, **kompleks domaće štednje mora locirati u miljeu relacija karakterističnih za tri institucionalizovana sektora: domaćinstava, preduzeća i države.** Osnovne odnose između ova tri institucionalizovana sektora u svakoj tržišnoj ekonomiji najvećim delom determinišu formalna pravila i privredno-sistemski atributi uređeni zakonima. Međutim, valja napomenuti da institucionalnu infrastrukturu svake zemlje ne određuju samo formalna pravila i privrednosistemski atributi uređeni zakonima već i čitav niz neformalnih pravila (tradicije, navike, odnos prema poslu i štednji) čiji je značaj u proučavanju formiranja štednje na nacionalnom nivou veoma značajan. Štaviše, za razliku od formalnih pravila koja karakteriše izuzetna dinamičnost i relativno jednostavna promenljivost, promena neformalnih pravila ponekada podrazumeva vremenski period od više desetina godina.

Pođimo od elementarne pretpostavke Sistema nacionalnih računa da je u nacionalnoj ekonomiji agregatna ponuda jednaka agregatnoj tražnji. **Koristeći dobro poznat makroekonomski identitet po kome se ukupna ponuda u slučaju zatvorene ekonomije sučeljava sa tri standardna vida finalne tražnje: agregatnom ličnom potrošnjom C, investicionom tražnjom I i javnom potrošnjom G, možemo istaći sledeću relaciju:**

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

Iskaz je u makroekonomskoj literaturi dobro poznati identitet koji se koristi za iskazivanje veličine bruto domaćeg proizvoda (GDP), odnosno po odbitku amortizacije neto nacionalnog dohotka (NNI). Ukoliko se ima u vidu vrednost bruto investicija tj. veličina investicija koja se sastoji od zamene i amortizacije, razumljivo da se radi o identitetu pomoću koga iskazujemo veličinu GDP-a, suprotno kada se operiše sa veličinom neto investicija radi se o neto domaćem proizvodu tj. neto nacionalnom dohotku. Razliku veličina bruto i neto investicija pedstavlja amortizacija. Govoreći o ključnim makroekonomskim identitetima u ovom poglavlju veličinu Y tretiramo kao vrednost nacionalnog dohotka, odnosno vrednost nacionalnog dohotka.

Potrošnja domaćinstava (C) uključuje rashode ovog institucionalizovanog sektora za trajna dobra kao i za dobra koja služe za tekuću potrošnju. U ovaj iznos, međutim, nisu uključeni izdaci za kupovinu stanova. Bruto investicije (I) uključuju ulaganja u osnovne proizvodne fondove

(mašine, oprema, alat), investicije u građevinske objekte i zalihe robe i materijala. Najzad, izdaci države (G) obuhvataju troškove neophodne za funkcionisanje državnog aparata, izgradnju i održavanje infrastrukturnih objekata, troškove namenjene finansiranju vojske itd. **U makroekonomskoj literaturi zbir C + I + G se označava kao apsorpcija. ApSORpcija je deo sopstvenog proizvoda koji se realizuje u okvirima nacionalne ekonomije.**

Logično je da iza svake stavke agregatne tražnje stoje odgovarajući dohoci subjekata koji se na tržištu nalaze u ulozi kupaca. Finansijsko pokriće tražnje za potrošnim dobrima su zarade kao cena faktora rada, investicije se finansiraju prihodima od kapitala (uključujući u njih i vrednost amortizacije), dok se javni (državni) izdaci finansiraju poreskim tj. javnim prihodima. Može se zaključiti da identitet predstavlja i finalnu upotrebu bruto domaćeg proizvoda predstavljenu preko finalne tražnje za robama i uslugama koje čine njegov sadržaj.

Ukoliko se od vrednosti ukupne proizvodnje, tj. od veličine neto nacionalnog dohotka (Y) oduzmu vrednosti lične potrošnje (C) i javne potrošnje (G) dobijamo vrednost investicione potrošnje, tj.:

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

Leva strana iskaza predstavlja ukupnu domaću, privatnu i javnu štednju. **Uslov makroekonomske ravnoteže je jednakost nacionalne štednje i investicija tako da je moguće napisati sledeću relaciju:**

$$S = I$$

Ukupna domaća štednja (S) se sastoji od privatne domaće štednje (S_P) i javne štednje (S_G)

$$S = S_P + S_G$$

Privatnu štednju čine štednja domaćinstava i štednja preduzeća, tj. štednja stanovništva iz raspoloživih dohodaka, neraspoređeni profit korporacija i namensko korišćenje amortizacije. Štednja države pretpostavlja veće javne prihode u poređenju sa veličinom javnih rashoda, tj. štednja institucionalizovanog sektora države pretpostavlja postojanje budžetskog viška i/ili neraspoređenog profita javnih korporacija. Suprotno, negativna veličina državne štednje svedoči o većim javnim rashodima u odnosu na javne prihode tj. govori o postojanju budžetskog deficita B_D.⁵⁸

$$B_D = -S_G$$

⁵⁸ Jovanović, M., (1996), *Finansije u teoriji i praksi*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu, Niš, str 217-221.

Akumulirani budžetski deficiti predstavljaju javni dug. Javni dug može biti unutrašnji i spoljašnji.

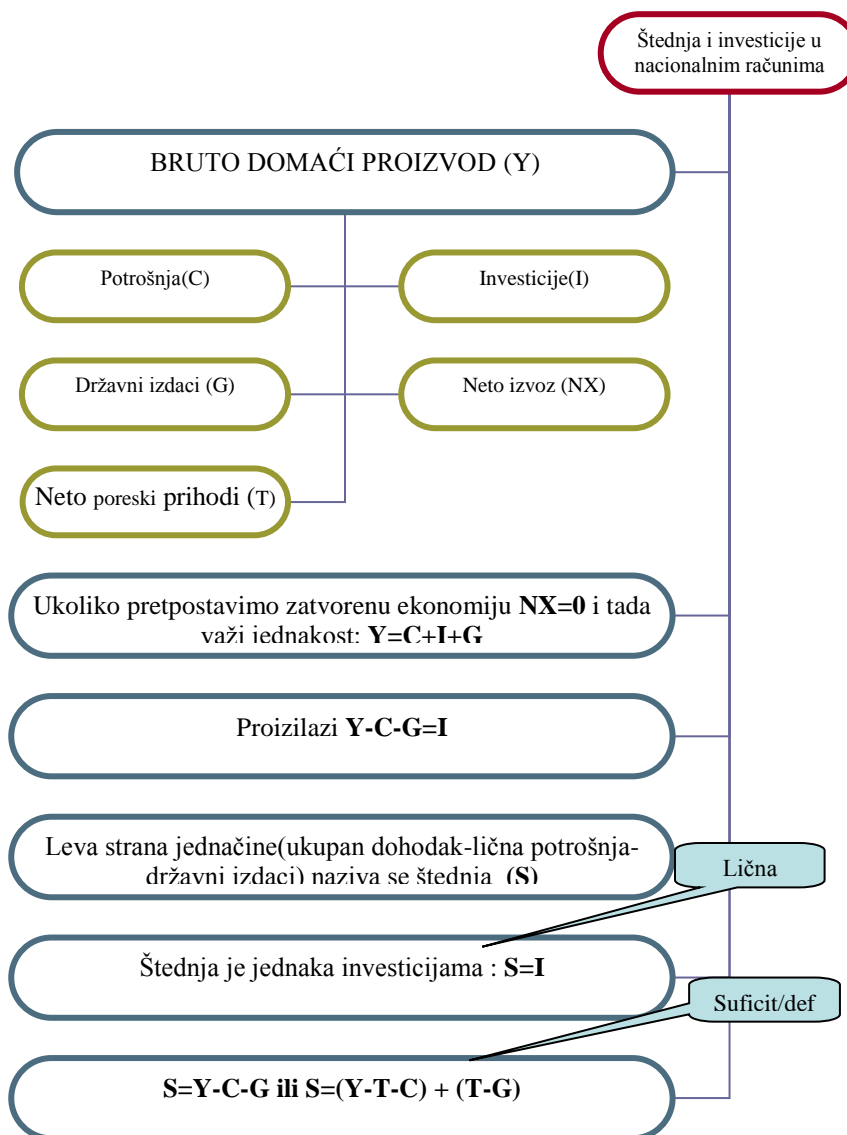
Ukupna domaća štednja može se dobiti i kada se od raspoloživog dohotka (ukupan neto nacionalni dohodak Y umanjen za veličinu poreza T) oduzme lična potrošnja C , tj.

$$S = Y - T - C = (C + I + G) - T - C, \text{ odnosno}$$

$$S = G + I - T, \text{ tj.}$$

$$S + T = G + I$$

Grafikon br. 8. Štednja i investicije u sistemu nacionalnih računa



Poslednja relacija govori o svojevrsnoj vezi između „privatnih” i javnih finansija. Ona ističe da je uloga ukupne nacionalne štednje (privatne štednje i štednje države) da finansira ukupna

investiciona ulaganja, a da je svrha poreza finansiranje javnih rashoda. Štednja i investicije su time povezane ne samo u pogledu njihove visine već i mehanizmom njihovog kreiranja.

Domaća štednja je svakako najvažniji izvor finansiranja investicija u skoro svim zemljama sveta. Njen obim zavisi od veličine bruto domaćeg proizvoda u per capita izrazu i od stope nacionalne štednje. Industrijski razvijene zemlje otuda svoj razvoj po pravilu zasnivaju na investicijama koje finansiraju domaćom štednjom. U većini zemalja u razvoju daleko najveći problem predstavlja nedovoljnost domaće štednje. Posebno u najsiromašnijim regionima tekuća potrošnja takmiči se sa investicijama kod upotrebe oskudnih faktora. Rezultat su premalene investicije u proizvodni kapital koji je tako neophodan za brz ekonomski napredak.⁵⁹ Zbog toga zemlje u razvoju svoje investicije delom finansiraju i dopunskom štednjom iz inostranstva. Stopa nacionalne štednje dobrim delom je determinisana veličinom bruto nacionalnog dohotka, pa ne čudi što je u zemljama u kojima je veličina nacionalnog dohotka jedva dovoljna da zadovolji egzistencijalne potrebe stanovništva stopa nacionalne štednje niska. Otuda razvoj u njima uveliko zavisi od pritanja inostranih sredstava. Treba, međutim, imati u vidu da i mnogi drugi razlozi doprinose niskoj stopi štednje u nerazvijenim zemljama. Ovde se posebno mogu izdvojiti nerazvijenost privrednog i finansijskog sistema, zbog čega značajni delovi potencijalne štednje odlaze u svrhe koje nisu ni produktivne ni profitabilne, tj. koje ne doprinose razvoju. Razvijene zemlje, za razliku od nerazvijenih, suočavaju se sa problemom profitabilnog investicionog angažovanja sopstvene štednje pa jedan deo njihove štednje odlazi u investicije u manje razvijenim zemljama. U globalnim relacijama važi pravilo da manje razvijene zemlje više investiraju nego što štede, dok najrazvijenije zemlje manje investiraju u odnosu na veličinu sopstvene štednje.

Veličina domaće štednje direktna je funkcija visine bruto nacionalnog dohotka i stope štednje. Štaviše, pouzdano se može tvrditi da se ova dva makroagregata nalaze u direktnoj korelacioj sprezi, odnosno da visok nivo bruto nacionalnog dohotka podrazumeva visoku stopu štednje i obratno nizak nivo tog pokazatelja korespondira sa niskom stopom štednje. Budući da visoko razvijene ekonomije imaju visok nivo štednje logično je da izraženiji procenat na veliki iznos ima za posledicu dovoljan iznos sredstava za nesmetano finansiranje investicionih aktivnosti. **Valja imati na umu sledeće činjenice. Prvo, stopa štednje je funkcija privrednog i finansijskog sistema.** Na njenu visinu određen uticaj ima makroekonomska politika razvoja,

⁵⁹ Samuelson, P., Nordhaus, W., (1992), *Ekonomija*, Mate, Zagreb, str. 698.

posebno monetarna i fiskalna plotika. **Drugo, dobar deo štednje sektora stanovništva nikada ne dolazi na finansijsko tržište.**

U analizi makroagregata domaće štednje od ključnog je značaja pokazatelj koji govori o stopi nacionalne štednje. Moguće je razlikovati stopu bruto nacionalne štednje od stope neto nacionalne štednje. Stopa bruto nacionalne štednje predstavlja količnik bruto nacionalne štednje i bruto nacionalnog dohotka. Stopa neto nacionalne štednje jednaka je odnosu neto nacionalne štednje i neto nacionalnog dohotka.

U tabeli br. 5. dati su podaci o stopama bruto nacionalne štednje u najrazvijenijim zemljama. Može se zapaziti da je stopa bruto štednje u vodećim zemljama tržišnog sveta prilično različita i da se kretala u rasponu od 16,3% u Sjedinjenim Američkim Državama do 31,6% u Japanu tj. da je ona u Japanu bila gotovo dvostruko veća u poređenju sa stopama štednje u Sjedinjenim Američkim Državama i Velikoj Britaniji. Iz podataka se takođe lako može uočiti da je privatna štednja neuporedivo značajnija u poređenju sa štednjom države i da ona čini daleko najveći deo ukupne štednje pojedinih država. Štaviše, u Sjedinjenim Američkim Državama i Kanadi su bile prisutne negativne veličine štednje u javnom sektoru što znači da je u njima država trošila više nego što su im to budžetski prihodi dozvoljavali.

Tabela br. 5. Stopa bruto domaće štednje u pojedinim zemljama (u %)

	SAD	JAPAN	NEMAČKA	V.BRITANIJA	KANADA
Bruto domaća štednja	16,3	31,6	22,5	16,6	20,7
Javna štednja	-2,1	4,9	2,0	0,1	-1,6
Privatna štednja	18,5	26,8	20,5	16,4	22,2

Izvor: Dornbusch, R., Fisher, S., (1994), *Macroeconomics*, McGraw Hill, New York, str. 317.

Odluka da se štediti može biti doneta na bazi raznih motiva. Brojni stručnjaci polazeći od bazične Kejnsove postavke, identifikovali su **devet mogućih uticaja na donošenje odluke da se štediti:**

- **opreznosni motiv – formirati rezerve za slučaj nepredvidivih događaja**
- **životni ciklus – obezbediti se unapred za buduće dane u smislu održavanja nivoa prihoda i potreba pojedinaca,**
- **privremena zamena – ubirati kamatu ili apresijaciju (špekulisati na berzi),**

- poboljšanje – uživati u postepenom povećanju prihoda,
- nezavisnost – uživati u osećaju nezavisnosti i mogućnosti da se rade neke stvari, bez čiste ideje, ili definitivne intencije, ili posebne akcije,
- preduzetnički motiv – osigurati manevarski prostor da se realizuju poslovni projekti,
- motiv zaveštanja – zaveštati bogatstvo,
- motiv pohlepe – zadovoljiti strah od nemanja i bede,
- motiv avansa – akumulirati štednju (depozit) radi kupovine kola, kuće i drugih dobara.⁶⁰

22. ŠTEDNJA DOMAĆINSTVA, PREDUZEĆA I DRŽAVE

Štednja domaćinstava predstavlja osnovni izvor finansiranja privrednog razvoja u razvijenim državama. Ona uključuje i štednju onih preduzeća koja nisu deo neke korporacije, kao što su privatna i partnerska preduzeća. Čak i u zemljama u razvoju, štednja domaćinstava zauzima važno mesto u finansiranju vlastitog privrednog razvoja. **Dominacija domaćinstava u formiranju štednje potiče otuda što se kod njih stiču i prihodi od rada i prihodi od vlasništva.** U domaćinstvima se stiče i grupa tzv. neformalnih prihoda koji se koriste za kupovinu hartija od vrednosti koje takođe njima donose odgovarajuću zaradu. Primanja domaćinstava predstavljaju i glavninu bruto domaćeg proizvoda, a deo tih primanja je namenjen uvećavanju lične imovine.

Veliki je broj faktora koji opredeljuju veličinu štednje domaćinstava: nivo raspoloživog dohotka, starosna struktura, nestabilnost izvoza, priliv kapitala, spoljna zaduženost, inflacija, budžetski deficit, realna kamatna stopa. **U ekonomskoj literaturi se sugeriše da je nivo dohotka najvažnija determinanta štednje domaćinstava.**

Kod štednje domaćinstva bitna su tri momenta koja objašnjavaju zašto se veća buduća fizička veličina vrednosno izjednačuje sa sadašnjom. Prvo, sadašnja potrošnja „više vredi“ od buduće. Odricanje od sadašnje potrošnje predstavlja svojevrsnu žrtvu za koju se dobija određena nagrada u vidu većeg fizičkog obima potrošnje u budućnosti nego što iznosi potrošnja koja bi se tim dohotkom danas ostvarila. **Drugo, sadašnja potrošnja sa delom dohotka koji se**

⁶⁰ Jović., S., (1990), *Bankarstvo*, Naučna knjiga, Beograd, str.183.

namenjuje štednji bila bi sasvim izvesna, dok je buduća potrošnja na osnovu sadašnje štednje neizvesna i nije sigurno da će se ostvariti. Taj rizik zahteva nadoknadu. Najzad, svaka štednja pretpostavlja promišljenu investicionu upotrebu. Nju će koristiti subjekat kome svoju štednju poveri domaćinstvo koje ju je izdvojilo iz svog dohotka.⁶¹

U suštini, neto štednja privrede je obično negativna veličina, jer preduzeća više pozajmljuju od finansijskih institucija radi investiranja no što u te institucije unose sredstva u vidu štednje. U zemljama u razvoju štednja privrede u obliku neraspoređenih profita je daleko ispod realnih potreba tako da je tražnja za zajmovima od domaćih finansijskih institucija srazmerno veća nego u privredno razvijenijim zemljama. Izražen problem u zemljama u razvoju je nerazvijenost domaćeg tržišta hartija od vrednosti. Čak i u sredinama u kojima su ova tržišta prisutna, privlačenje dodatnog kapitala putem emisije akcija nije baš praktično, s obzirom da ih je vrlo teško prodati. Naime, u ovim zemljama tržišta hartija od vrednosti su često vrlo mala. Posmatrajući veći broj zemalja u razvoju u kojima danas funkcioniše tržište akcija, primetno je da se u nekima od njih na tržištu kotiraju akcije vrlo ograničnog broja kompanija. Različiti su razlozi zbog čega su tržišta hartija od vrednosti mala. Neka od njih su zatvorena za strance, dok su druga ograničena samo na zajedničke fondove. Još jedna specifičnost u zemljama u razvoju je ta što je veći deo domaćih preduzeća u rukama porodica koji su osnivači, a ti deoničari i nemaju neku izraženiju želju da dele vlasništvo sa drugima. Daleko češće deoničari ulaze u direktnu međusobnu trgovinu što im omogućava izbegavanje najrazličitijih državnih regulativa pri prodaji hartija od vrednosti.

Dva su osnovna izvora javne štednje: 1) višak budžetskih prihoda nad rashodima tj. budžetski suficit i 2) štednja javnih preduzeća. Kada kažemo državni prihod mislimo pre svega na prihod po osnovi oporezivanja, dok pod državnim rashodom podrazumevamo sva davanja, javna dobra i usluge, kao i sredstva neophodna za realizaciju programa redistribucije dohotka. Kada država vodi politiku budžetskog suficita, suficit može biti iskorišćen za finansiranje privrednog razvoja. Plasiranjem budžetskih suficita na tržištu kapitala stimuliše se efikasnost alokacije investicionih sredstava i deluje na dinamiku privrednog rasta. Međutim, zemlje u razvoju retko koriste budžetski suficit (kada on postoji) za kreditiranje razvoja privatnog sektora na komercijalnoj i konkurentnoj osnovi. Mnogo je češći slučaj da država sama investira u određene projekte, čak i kada takvi projekti nisu posebno profitabilni.

⁶¹ Mnogo je privrednih subjekata koji bi rado ponudili štednju investirati. Domaćinstvo treba da odabere onog koji mu nudi najveći prinos sa što manjom neizvesnošću.

U slučaju da država troši više no što joj njeni ukupni prihodi dozvoljavaju ona će morati da pokrije budžetski deficit pozajmljivanjem sredstava ili kod „kuće“ (kada će pozajmljivati od privatnog sektora) ili iz inostranstva (preko kredita, zajmova i inostrane pomoći). **Kada na nivou države postoji budžetski deficit, govorimo o negativnoj neto štednji države.** Strahuje se da bi državno pozajmljivanje sredstava od privatnog sektora otežalo privatnim preduzećima mogućnost dolaženja do neophodnih sredstava za finansiranje investicija.

Javne prihode je moguće povećati podizanjem postojećih poreskih stopa i/ili proširenjem poreske osnove. Pri tome, efekti na štednju mogu biti različiti. Dodatni porezi mogu povećati štednju države, ali se njime u daleko izraženijem stepenu može smanjiti privatna štednja. Sve zavisi od toga da li je granična sklonost štednji veća kod države ili kod privatnog sektora. Pod pretpostavkom da je granična sklonost štednji veća kod privatnog sektora proizilazi da bi povećanje poreza koje rezultira rastu državne štednje vodilo izraženijem smanjenju privatne (i ukupne nacionalne) štednje.

Štednja preduzeća u javnom vlasništvu je skromna. Ta preduzeća uglavnom posluju manje uspešno od privatnih preduzeća. U razvijenim tržišnim ekonomijama najčešće se državna preduzeća javljaju u sledeća tri oblika: 1) preduzeća pod upravom ministarstva (železnice, PTT, elektroprivreda); 2) preduzeća sa zajedničkom stopom akcija, odnosno mešovita preduzeća kod kojih se u državnom vlasništvu nalazi deo akcija koji omogućava kontrolu i presudni uticaj na karakter poslovanja; 3) javne korporacije u kojima se reprezentivi javne vlasti nalaze na ključnim rukovodećim i preduzetničkim položajima. Njihovo poslovanje karakteriše odsustvo direktne konkurencije u sektorima u kojima deluju. Najčešće se sreću u oblastima u kojima postoji prirodni monopol. Javne korporacije ne mogu imati formu akcionarskih društava i analogno toj činjenici ne mogu pribavljati sredstva za finansiranje privrednog razvoja mehanizmom emitovanja akcija. Javne korporacije daleko su najzastupljenije u Sjedinjenim Američkim Državama, Velikoj Britaniji, Italiji, Francuskoj i nekim drugim zapadnoevropskim državama. U Nemačkoj se vrlo malo sreću.⁶²

U većini zemalja u razvoju štednja javnih korporacija je na niskom nivou jer je ovaj sektor mali. To je razumljivo kada se zna da one nisu toliko uspešne u zemljama u razvoju za razliku od javnih korporacija u industrijski razvijenim državama. Povećanje sredstava izdavanjem deonica ne mora da odgovara rezultate ako tržište kapitala ne postoji ili je slabo razvijeno.

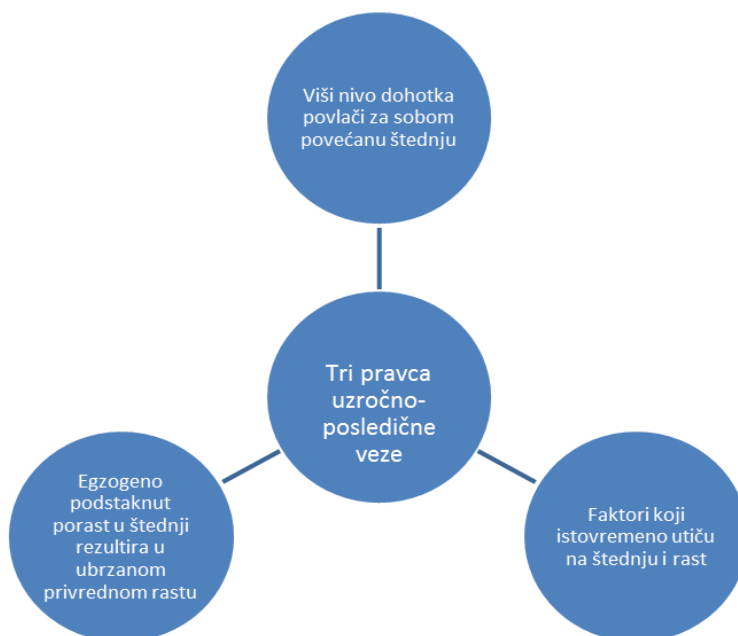
⁶² U ovim zemljama vrlo je razvijen model finansiranja razvoja na principu tzv. javno-privatnog partnerstva. Nažalost, i pored toga što u Srbiji više ne postoje institucionalne barijere za primenu ovog modela, on je tek u početnoj fazi. Više o ovome (na konkretnom primeru) videti kod: Benković, S., Makojević, N., Jednak, S., (2013), *Possibilities for development of the Electric Power Industry of Serbia through private source financing of small hydropower plants*, Renewable Energy, No.50., Elsevier., str. 1053-1059.

Mora se primetiti da mnoge upravo opisane osobine zemalja u razvoju istovremeno predstavljaju i uzroke i posledice njihove nerazvijenosti. Te države su zapale u svojevrsni začarani krug nerazvijenosti. Osnovno obeležje svih ekonomski zaostalih zemalja je niski prihod po glavi stanovnika. Porodice praktično nemaju ni mogućnost podsticaja da štede. Štaviše, niska produktivnost znači nizak nivo bruto domaćeg proizvoda i nedovoljnu tražnju. Kao posledica toga, oskudni resursi sa jedne i nedostatak stimulansa sa druge strane, otežavaju proces štednje i investiranja u fizički i ljudski kapital. To znači da produktivnost rada ostaje niska. Mnogi stručnjaci smatraju da se taj začarani krug može prekinuti uz pomoć povećanja domaće štednje, kako bi povećali udeo investicija u bruto domaćem proizvodu, recimo do 10%. Međutim, problem mnogih zemalja u razvoju je brzi rast stanovništva koji u vrlo kratkom roku anulira sve potencijalno moguće koristi štednje.

23. ODNOS ŠTEDNJE I PRIVREDNOG RASTA

Nesumnjivo je da postoji bliska pozitivna korelacija između visine štednje i dinamike privrednog rasta, ali tačno funkcionisanje te veze nije još u potpunosti naučno uspostavljeno.

Grafikon br. 10. Veza štednje i privrednog rasta



Izvor: www.ekof.bg.ac.rs/ekonomski_anali

Veza očigledno postoji zato što štednja omogućava investicije, a ove, pak podstiču privredni rast, kako sa strane tražnje tako i sa strane ponude. Tačno je i da je štednja moguća samo onda kada se

dohodak izdigne iznad nivoa potrebnog za finansiranje egzistencijalnog minimuma potrošnje, tj. ako joj prethodi rast.

Teorijske podloge, kao i empirijski dokazi, za sva navedena gledišta su obilate. Među autorima postoje prevashodni pobornici jednog, drugog ili trećeg tipa uzročno-posledične veze. Ipak, **literatura konvergira ka stavu da su sva tri pravca delovanja prisutna, te da fenomen treba posmatrati dinamički, kao razvojnu spiralu štednja-investicije-privredni rast.** Nažalost postojeći naučni alati nisu primereni toj vrsti dinamičke analize, pa se savremena struka uglavnom usresređuje na ono što je blisko postojećim alatima: razvijanju teorije potrošnje, tj. lične štednje, i novim prodorima u teoriji agregacije individualnog ili generacijskog ponašanja.

Privredni rast empirijski se pokazuje kao najuticajniji faktor nacionalne štednje. Zanimljivo je da istraživanja pokazuju da baš stopa privrednog rasta, a ne dostignuti nivo bruto nacionalnog dohotka, ili per capita bruto nacionalnog dohotka, utiče na štednju. Ta je činjenica suprotna predviđanjima Neoklasične teorije potrošnje prema kojoj štednja predstavlja odloženu potrošnju danas radi veće potrošnje sutra. Glavni savremeni predstavnici ovog gledišta su Teorija životnog ciklusa i Teorija permanentne potrošnje. Prema ovim teorijama, ubrzanje privrednog rasta dovodi do očekivanja povećanog bruto nacionalnog dohotka u budućnosti što, dovodi do povećane potrošnje danas. Teorijska podloga za uticaj privrednog rasta na štednju traži se, stoga, u dopunama Ortodoksne teorije ili alternativnim teorijama koje naglašavaju demografske faktore, sporost u promeni navika vezanih za potrošače, neizvesnost, raspodelu dohotka i želju za obezbeđivanjem potomstva.

Demografska struktura utiče na stopu štednje tako što privredni razvoj tipično prati relativno povećanje stanovništva u aktivnom dobu, tj. onog dela stanovništva koje štedi, a smanjuje udeo izdržavanog stanovništva. U zreloj fazi razvoja, dolazi do invertovanja demografske piramide i do ponovnog povećanja učešća izdržavanog stanovništva u odnosu na aktivno. Neka istraživanja čak pokazuju da je ovaj faktor od presudne važnosti u porastu štednje zapaženom u zemljama Jugoistočne Azije u proteklim decenijama.

Gledište da je štednja posledica sporih promena navika u potrošnji jeste teorijski tek u povelju, ali intuitivno jeste vrlo privlačno. **Zanimljiva su i gledišta da inherentna neizvesnost u kojoj se donosi odluka „trošiti danas ili trošiti sutra“, više doprinosi povećanju štednje, naročito u kombinaciji sa sporim promenama navika u potrošnji. Po ovim gledištima, kad dohodak raste, potrošnja se ne prilagođava i ne prati ga u potpunosti, već tek postepeno. Do**

povećane potrošnje dolazi samo onda kada potrošač oceni da je očekivana vrednost povećanja budućeg dohotka dovoljno velika. Takvo, „kaskanje“ potrošnje za dohotkom dešava se kontinuelno, i štednja je utoliko veća ukoliko dohodak brže raste.

Dalje, ukoliko bi povećanje dohotka usled privrednog rasta bilo nejednako raspoređeno u nacionalnoj ekonomiji i koncentrisano na agente sa višim stopama štednje, recimo domaćinstva sa višim primanjima ili preduzetnike, onda bi usled privrednog rasta i nacionalna stopa štednje rasla. Mada neki autori polaze od ove pretpostavke kao da je činjenica, postoje i argumenti da nejednaka raspodela može voditi ka opadanju štednje ako je kulturni obrazac ponašanja takav da se u nekim višim rasponima primanja troši radi potvrđivanja socijalnog statusa. Naravno, izrazita nejednakost u raspodeli može voditi ka političkim i socijalnim tenzijama koje imaju negativno dejstvo na investicije i privredni rast.

Konačno, ako se relaksira pretpostavka da je povećana potrošnja u budućnosti jedini motiv za štednju, i pretpostavi se da je i akumulacija bogatstva poželjna, sama po sebi, ili radi prenošenja potomcima, porast dohotka takođe vodi ka većim stopama štednje.

Niz faktora koji nisu u korelaciji sa privrednim rastom zaslužuju pažnju. Prvo pitanje ekonomske politike jeste uticaj državne štednje na privatnu štednju. Može li se povećanjem državne štednje podići nacionalna štednja? Jasno je da povećanje državne štednje, bilo kroz povećanje neto oporezivanja ili smanjenja tekućih troškova umanjuje raspoložive privatne dohotke, ali da li je to dejstvo takvo da poništava efekat povećanja državne štednje? U ekstremnoj primeni Neoklasične teorije štednje i potrošnje dobija se potvrđan odgovor. Međutim, dovoljno je pretpostaviti da će potrošači da se prilagode smanjenju u raspoloživom dohotku kroz smanjenje i u štednji i u potrošnji, pa je očigledno da će povećana državna štednja biti samo delimično poništena smanjenom privatnom štednjom. Empirijska istraživanja snažno i nedvosmisleno potvrđuju ovo gledište, ali je raspon ocenjenih koeficijenata poništenja širok.

Za očekivati je i postojanje interakcije između strane i nacionalne štednje, ali empirijska istraživanja daju dvosmislene rezultate. Uglavnom, rezultati sugerišu da priliv komercijalnog kapitala ne utiče na nacionalnu štednju ali da se međunarodna pomoć bar delimično, a često i u potpunosti, preliva u potrošnju što umanjuje nacionalnu štednju.

Napokon, od interesovanja je razmatranje uticaja niza finansijskih faktora na agregatnu štednju. Empirijska istraživanja najjače identifikuju pozitivan uticaj postojanja likvidnosnih ograničenja, tj. kreditnog racionalisanja, na štednju. Kad potrošači nisu u mogućnosti da se zaduže radi

sticanja krupnijih ili trajnijih potrošnih dobara, moraju unapred da štede radi akumulacije sredstava za njihovu nabavku. Pristupačni potrošački krediti po svemu sudeći umanjuju štednju. S druge strane, interesantno je da teorijski fundamentalna pretpostavka o uticaju realnih kamatnih stopa na štednju nalazi slabu empirijsku potvrdu.

Takođe, postavlja se pitanje da li razvijenost finansijskog sistema sama po sebi utiče na visinu privatne štednje? Očekuje se da ekonomski agregati povećaju štednju ako su izbor i dostupnost instrumenata u koja investiraju veći. Ipak, **istraživači uglavnom ne pronalaze naročito značajan efekat razvijenosti finansijskog sistema na štednju.** Kada se ima u vidu da visina nagrade za držanje finansijskih instrumenata po svemu sudeći nema jak efekat, onda nije iznenađujuće ni što ga nemaju dostupnost i izbor instrumenata. Pri tome, vrlo je važno imati u vidu da polaganje štednje iz „slamarica” na bankarske račune ne predstavlja povećanje štednje, već njenu portfolio realokaciju, tj. pretvaranje iz oblika gotovine van zvaničnog finansijskog sistema u oblik depozita u bankama, ili drugih finansijskih ulaganja. Portfolio realokacija štednje iz slamarica svakako je bitan faktor povećanja investicija. U empirijskim istraživanjima ovih pojava važno je razlikovati porast u stvarnom toku agregatne štednje i porast u mernoj štednji. Na primer, makroekonomska stabilizacija i razvoj finansijskog tržišta bitno će umanjiti bekvstvo kapitala, i učiniti taj kapital vidljivim u zemlji, ali ne moraju da utiču na istinsko povećanje dela dohotka koji potrošači uštede, tj. ne potroše.⁶³

Iz prethodne diskusije može se videti da su faktori koji deluju na privatnu štednju takvi da je veoma teško uticati na nju merama ekonomske politike, pogotovo u kratkom roku, ali je **neosporna činjenica da štednja direktno utiče na kretanje privrednog rasta u jednoj nacionalnoj ekonomiji.**

24. POJAM, KARAKTERISTIKE I VRSTE INVESTICIJA

Reč investicija potiče od latinske reči „investitio” što znači ulaganje kapitala u neki unosan posao. Suštinu investicija i investiranja čini odricanje od tekuće potrošnje danas, radi veće potrošnje u budućnosti. Investicije su, bez sumnje, jedna od najčešće korišćenih reči od strane ekonomista. Na makro nivou one označavaju onaj deo bruto domaćeg proizvoda koji se troši za zamenu i proširenje osnovnih fondova , kao i za ulaganja u obrtne fondove (prirast zaliha).

⁶³ Udovički, K., (2004), *Štednja kao uslov privrednog oporavka Srbije*, Ekonomski anali, br.4, Beograd, str. 74.

Investicijama se povećava raspoloživi kapital jedne nacionalne ekonomije i podiže njen proizvodni kapacitet. Ovako shvaćene investicije označavaju se kao realne investicije, tj. investicije u fizički kapital.

Investicije predstavljaju jednu od centralnih tema i oblasti interesovanja u makroekonomiji, prvenstveno iz tri razloga. Prvi razlog se odnosi na uticaj i odgovornost investicija za fluktuacije bruto domaćeg proizvoda u toku privrednog ciklusa. Drugi se onosi na međusobnu povezanost investicija sa dejstvom monetarne i fiskalne politike preko kojih, odgovorne institucije, pre svega vlada i centralna banka utiču na ekonomiju jedne zemlje. Treći razlog odnosi se na uticaj investicija na očuvanje i unapređenje produktivnih potencijala.⁶⁴

Osnovno obeležje investicija ogleda se u činjenici da promena njihove veličine ima velikog uticaja na kretanje veličine agregatne tražnje i analogno toj činjenici, ima uticaja na promenu proizvodnje i zaposlenosti na nacionalnom nivou. **U makroekonomskoj literaturi investicije su određene kao ulaganja u realni proizvodni kapital, odnosno investicije predstavljaju uvećanje proizvodnih fondova, građevinskih objekata i zaliha.**

Investicije predstavljaju komponentu procesa alokacije ekonomskih resursa u vremenu. Imajući u vidu činjenicu da je krajnji cilj procesa alokacije resursa u vremenu ostvarenje optimalnog obrasca potrošnje u različitim periodima neophodno je uočiti ključne karakteristike ovog procesa, okolnosti koje utiču na alokaciju resursa kao i kriterijume kojim se rukovode donosioci najrazličitijih investicionih odluka.

Za svaku nacionalnu ekonomiju od prvorazredne je važnosti optimalna alokacija resursa u vremenu. Ovo iz jednostavnog razloga što se neka nacionalna ekonomija i šire društvo može razvijati isključivo pod pretpostavkom da deo tekućih resursa koristi za povećanje proizvodnih kapaciteta koji će omogućiti potpunije zadovoljenje potreba u budućnosti. Isključivo filozofijom smanjivanja tekuće potrošnje društvo može stvarati uslove za povećanje potrošnje budućih generacija. Stoga se i problem izbora između tekuće i buduće potrošnje ispoljava, pre svega, u formi alokativnog pitanja koje svaka nacionalna ekonomija, na zadovoljavajući način, mora rešavati.

Sa ekonomskog aspekta moguće je razlikovati dva oblika investicija: a) realne investicije i b) finansijske investicije.

⁶⁴ Đorđević, M., Obradović, S., (2012), *Osnovi makroekonomije*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac, str. 228.

U makroekonomskoj analizi investicije se uglavnom proučavaju u sklopu istraživanja komponenti bruto domaćeg proizvoda. Naglašeno se insistira na promenljivom karakteru veličine investicija i na korelativnom odnosu između veličine investicionih izdataka izražene kao procenat bruto domaćeg proizvoda i stope privrednog rasta.

U istraživanju ključnih determinanti veličine investicija ekonomisti imaju vrlo podeljena mišljenja. **U ekonomskoj literaturi se kao tri najvažnije determinante investicione aktivnosti navode: 1) visina kamatne stope, 2) tehnološke promene i 3) očekivanja.**

Na investiciono odlučivanje ima uticaja visina kamatne stope. Rast kamatne stope na tržištu kapitala deluje na smanjenje investicija. Suprotno, smanjenje kamatne stope utiče na rast investicionih aktivnosti. Ako su očekivani godišnji prinosi na nivou većem od visine prinosa koji bi ostvarili u obliku kamate, u slučaju da je raspoloživ kapital plasiran na tržištu kapitala, postoji interes za investiranjem. U obračunu prinosa uzima se u obzir i izgubljena korist od kamate koja bi se ostvarila ukoliko bi se kapital plasirao na tržištu kapitala. Ukoliko se proceni da će očekivani prinosi biti niži od kamate na uložena sredstva, neće se pristupiti realizaciji konkretne investicione aktivnosti.

Tehnološke promene su najdinamičniji faktor privrednog razvoja. One prouzrokuju velike promene u ukupnom ekonomskom životu. Njihova je karakteristika neravnomernost. Inovacije, kao proces uvođenja novih proizvodnih procesa, povezane su po pravilu sa najrazličitijim investicionim odlukama. Ponekada, tehnološke promene deluju kao izuzetno jaka ekonomska prinuda budući da je razvoj nacionalne ekonomije primarno funkcija njene inovativnosti. Pravilno shvatanje suštine zakonitosti privrednog rasta i razvoja nije moguće bez razumevanja mehanizma generisanja tehnoloških promena. Diskontinuirani karakter tehnološkog razvoja je ključni uzrok nestabilnosti investicija. Poslovanje savremenih nacionalnih ekonomija se odvija u sve turbulentnijem okruženju.

Očekivanja u budućnosti predstavljaju važnu determinantu investicionih aktivnosti. Preduzetnici pristupaju investicionim aktivnostima nakon procene budućih koristi. Sa svoje strane svaka budućnost je neizvesna. Neizvesno je da li će se ostvariti projektovane veličine prihoda i troškova. Šta će se desiti ako dođe do značajnih promena u zaradama, troškovima materijala, opreme? Ove promene usloviće različite iznose prinosa investicija u odnosu na projektovane. Sa privređivanjem su povezani razni rizici. Pomenimo samo rizik u vezi moguće promene cene kapitalnih dobara. Šta će se desiti sa investicijama ako cene kapitala na berzama

drastično porastu? Projekat se zbog većih oportunitetnih troškova može naći u zoni negativnih prinosa. Dalje, ako se očekuju nestabilna sistemska rešenja u poreskoj i carinskoj politici, investitori mogu da se uzdrže od investicija. Dakle, očekivanja preduzetnika temelje se na prognozama budućih uslova poslovanja.⁶⁵ Preduzetnici, iako su po svojoj prirodi pripremljeni da se suoče sa rizicima ipak, kod donošenja investicionih odluka, u sebi nose optimizam ili pesimizam u odnosu na očekivanja u budućnosti. Optimistička očekivanja preduzetnika stimulatino deluju na investicione aktivnosti. Suprotno, pesimistička očekivanja obeshrabruju preduzetnike da pristupe realizaciji investicionih projekata.

Druga vrsta očekivanja, koja deluju na investicije je očekivani prihod od prodaje. Na makroekonomskom nivou prihodi od prodaje su funkcija agregatne tražnje. To znači da veća agregatna tražnja stimulatino deluje na proizvodnju, a time i na investicionu aktivnost.

Treću vrstu očekivanja predstavljaju očekivanja preduzeća u vezi tekućih troškova. Ona zavise od očekivanog obima proizvodnje i od cena proizvodnih inputa, sirovina, materijala, rada itd. Veće cene proizvodnih inputa smanjiće prinose investicija.

Investicije su opredmećenje kapitala izdvojenog za razvoj. U kontekstu makroekonomskih proučavanja od primarne je važnosti dvojak karakter investicija: kao komponente agregatne tražnje, s jedne, i kao faktora uvećanja ukupne ponude, s druge strane. Naime, investicije se tretiraju kao izdaci namenjeni kupovini realnog kapitala (oprema, alat, građevinski objekti), tj. investiciona potrošnja predstavlja značajnu komponentu agregatne tražnje, ali je i ključni faktor povećanja agregatne ponude.

Svaka makroekonomska analiza investicija mora početi od istraživanja ponašanja preduzeća prilikom donošenja investicionih odluka. Bez razumevanja logike donošenja investicionih odluka u preduzeću nije moguće analizirati suštinu investicija kao osnovne materijalne premise privrednog razvoja. Svako preduzeće postavlja sebi pitanje koliki iznos kapitala angažovati u dugom roku? Ono u tom smislu prilagođava svoj proizvodni fond u različitim vremenskim periodima. Za preduzeće je stopa investiranja u suštini stopa prilagođavanja proizvodnog kapaciteta. Zato odgovor na pitanje koliki treba da bude proizvodni kapacitet preduzeća ujedno predstavlja suštinu ekonomskih teorija investicija.

⁶⁵ Sekulović, M., Kitanović, D., Cvetanović, S., (1997), *Makroekonomija*, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, str. 177.

Teorije investicionih aktivnosti predstavljaju jedno od najkontroverznijih područja ekonomske analize. Situacija nije ništa jednostavnija ni kada se ima u vidu istraživanje značaja investicija u rešavanju ključnih razvojnih problema i posebno u proučavanju njihovog mesta u promovisanju dometa tehnoloških promena. To je donekle razumljivo kada se ima u vidu da postoji mnogo faktora koji imaju većeg ili manjeg uticaja na investicionu aktivnost, ali i da svaki od faktora ima različit uticaj, pored ostalog, i u zavisnosti od pojedinih faza privredne konjunktura. Ukratko, može se zaključiti da nijedna investiciona teorija ne može objasniti sve tipove investicija.

Investicije se mogu podeliti na različite načine. Razgraničavanje pojedinih vrsta investicija je bitno, jer sve investicije nemaju isti značaj u procesu privrednog razvoja. **Poznata je podela na privredne i neprivredne investicije.** Prve služe neposrednom povećanju proizvodnog potencijala nacionalne ekonomije (investicije u poljoprivredu, industriju, saobraćaj itd.), a za druge je karakteristično da posredno utiču na proizvodnju, njen obim, kvalitet i efikasnost (investicije u obrazovanje, kulturu, zdravstvo itd.).

U početnim fazama razvoja privredne investicije imaju prioritet. Mada se neprivredne investicije, u celini, nalaze u njihovoj „senci”, ulaganja u obrazovanje ne mogu biti izložena većim restrikcijama, bez nepovoljnih posledica za uspešno odvijanje i same početne faze privrednog razvoja. Naime, paralelno sa gradnjom i puštanjem u rad privrednih objekata treba pripremati i ljude koji će biti sposobni da prihvate te nove objekte i obezbede njihovo efikasno funkcionisanje. Sa odmicanjem privrednog razvoja stižu se uslovi za uspostavljanje skladnijih odnosa između privrednih i neprivrednih investicija.

Pažnju zaslužuje i razlikovanje investicija u osnovne fondove i investicija u obrtne fondove. Investicije u osnovne fondove predstavljaju ulaganja u zgrade, mašine, alate. Za osnovne fondove je karakteristično da se upotrebljavaju u više proizvodnih ciklusa i da, u svakom od njih, deo svoje vrednosti prenose na nove proizvode.

Investicije u obrtne fondove su, takođe, bitne za odvijanje procesa proizvodnje. Reč je o ulaganjima u prirast zaliha sirovina, nedovršene proizvodnje i gotovih proizvoda. Investicije u obrtne fondove, često ne nastaju voljom privrednih subjekata. Prirast zaliha sirovina je prirodna posledica rastuće proizvodnje. U slučaju poremećaja na tržištu, kada je tražnja za sirovinama veća od ponude, privredni subjekti nastoje da stvore rezerve sirovina koje će im omogućiti proizvodnju u dužem vremenskom periodu. Gomilanje zaliha kod jednih privrednih subjekata praćeno je njihovom nestašicom kod drugih. Prekomerne zalihe izazivaju dodatne troškove

skladištenja, čuvanja i održavanja, a nedovoljne zastoje u proizvodnji i nisko korišćenje kapaciteta. Povremeni poremećaji na tržištu mogu se sanirati formiranjem rezervi sirovina na nivou nacionalne ekonomije, čime se sprečava veliki rast investicija u obrtne fondove.

Investicije se takođe dele na: neto investicije i bruto investicije. Neto investicije imaju svoj finansijski izvor u akumulaciji (štednji), koja potiče iz raspodele neto nacionalnog dohotka. Ta akumulacija (štednja) se označava kao neto akumulacija (neto štednja). Neto investicije (NI) su kvantitativno jednake akumulaciji izdvojenoj iz neto nacionalnog dohotka (A), tj. $NI = A$.

Ipak, između akumulacije i investicija postoje kvalitativne razlike. Akumulacija je izvor sredstava za investicije, dok investicije znače upotrebu akumulacije.

Stopa neto investicija (i_1) pokazuje relativno (u %) učešće neto investicija (NI) u neto nacionalnom dohotku (NNI):

$$i_1 = \frac{NI}{NNI} \times 100$$

Neto investicijama se povećava raspoloživi kapital. Od obima neto investicija zavisi razvojni potencijal nacionalne ekonomije, kao i mogućnost otvaranja novih radnih mesta.

Ako se akumulacija iz neto nacionalnog dohotka uveća za amortizaciju, koja služi za zamenu pohabanih osnovnih sredstava, dobija se bruto domaća akumulacija. U procesu upotrebe ta akumulacija se transformiše u bruto investicije iz domaćih izvora. Pri tome važi sledeća relacija:

$$BI = A + Am,$$

gde BI označava bruto investicije iz domaćih izvora, a $A + Am$ bruto domaću akumulaciju.

Stopa bruto investicija (i_2), koje se finansiraju iz domaćih izvora, pokazuje relativno učešće bruto investicija (BI) u bruto nacionalnom dohotku (GNI):

$$i_2 = \frac{BI}{GNI} \times 100$$

Imajući u vidu ono što je napred rečeno, odnos između neto i bruto investicija iz domaćih izvora se može predstaviti na sledeći način:

$$BI = NI + Am, \text{ ili}$$

$$NI = BI - Am.$$

Bruto investicije su, dakle, širi investicioni agregat, koji, pored neto investicija, obuhvata i amortizaciju. Shodno tome, neto investicije se dobijaju kada se od bruto investicija odbije potrošnja fiksnog kapitala, tj. amortizacija.

Bruto investicije obuhvataju ulaganja u osnovne i obrtne fondove (prirast zaliha), tj.:

$$\mathbf{BI = BI_f + \Delta Z}$$

Isto važi i za neto investicije:

$$\mathbf{NI = NI_f + \Delta Z}$$

Razlika između bruto i neto investicija se, zapravo, svodi na razliku između bruto i neto investicija u osnovne i obrtne fondove i jednaka je amortizaciji:

$$\mathbf{BI - NI = BI_f - NI_f = Am}$$

Na nižim nivoima razvijenosti prioritet ima nova izgradnja, stvaranje novih preduzeća i privrednih grana. Otuda, neto investicije sa veoma visokim procentom učestvuju u bruto investicijama. Kako se nivo razvijenosti povećava, udeo nove izgradnje se postepeno smanjuje a, shodno tome, opada i relativni značaj neto investicija. Na drugoj strani, učešće amortizacije u bruto investicijama raste, jer uvećani osnovni fondovi privlače sve značajniji deo investicija u obliku zamene. Tome doprinosi i ubrzano ekonomsko (moralno) zastarevanje osnovnog kapitala izazvano tehnološkim progresom. Ono skraćuje vek trajanja osnovnih fondova, te se njihova zamena i modernizacija vrši u sve manjim vremenskim intervalima.

Pored domaćih izvora za finansiranje investicija koriste se i inostrana sredstva. Naime, bruto nacionalni dohodak, koji je stvoren u jednoj zemlji, služi za tri vida finalne potrošnje (za koju se formiraju tri vida finalne tražnje). Reč je o ličnoj potrošnji domaćinstava, državnoj ili javnoj potrošnji i investicijama. To važi pod pretpostavkom zatvorene nacionalne ekonomije, koja ne uspostavlja ekonomske veze sa inostranstvom. Ako uzmemo u obzir izvoz i uvoz dobara i usluga, onda proizvod koji stoji na raspolaganju jednoj zemlji za potrošnju i investicije može da bude manji ili veći od stvorenog bruto nacionalnog dohotka. Sve zavisi od toga kakav je bilans razmene sa inostranstvom, tj. da li izvoz premašuje uvoz ili je situacija obrnuta.

Za manje razvijene zemlje je, po pravilu, karakterističan deficit u razmeni sa inostranstvom, tj. višak uvoza (M) nad izvozom (X). Ako pretpostavimo da se sav taj višak upotrebljava za investicije, dobijamo treći, najpotpuniji oblik stope investicija:

$$i_3 = \frac{BI + (M - X)}{GNI} \times 100$$

Ovako definisana stopa investicija predstavlja relativni udeo investicija iz domaćih (BI) i inostranih (M - X) izvora u bruto nacionalnom dohotku (GNI).

Investicije, u krajnjoj liniji, služe povećanju potrošnje. Njima se širi proizvodni potencijal nacionalne ekonomije, obezbeđuje rast bruto nacionalnog dohotka i, samim tim, stvaraju materijalne pretpostavke za rast potrošnje. U svakom datom momentu, međutim, investicije i potrošnja su međusobno suprotstavljene veličine. Povećanje investicija može da se ostvaruje samo na račun smanjenja potrošnje i obrnuto. Suština investicija je, zapravo, u žrtvovanju sadašnje potrošnje radi ostvarivanja veće potrošnje u budućnosti.

Svaka zemlja treba da investira bar toliko da obezbedi rast bruto nacionalnog dohotka jednak rastu stanovništva, tj. nepromenjen nivo bruto nacionalnog dohotka po stanovniku. To nas dovodi do pojmova demografskih i ekonomskih investicija.⁶⁶

Demografske investicije predstavljaju onaj deo ukupnih investicija, kojima se, u uslovima rasta stanovništva, održava nepromenjen nivo bruto nacionalnog dohotka po stanovniku. Sve ostale investicije su ekonomske i služe povećanju bruto nacionalnog dohotka. Po glavi stanovnika tamo gde nema rasta stanovništva, nema ni demografskih investicija, već sve investicije imaju ekonomski karakter.

Iz ovoga ne treba zaključivati da su demografske investicije „nužno zlo“ koje nameće rast stanovništva, dok ekonomske investicije predstavljaju faktor progresa. Demografske investicije, takođe, mogu biti stimulans privrednom razvoju, jer obezbeđuju rast proizvodnje kojima se podržava uvećanje najvažnijeg razvojnog činioca - ljudskog faktora. Naravno, u uslovima opšte nerazvijenosti, visoke demografske investicije predstavljaju ogroman ekonomski teret, jer nije redak slučaj da godišnja stopa demografskih investicija apsorbuje gotovo celokupan fond domaće akumulacije u siromašnim zemljama.

Minimalne investicije, koje predstavljaju objektivnu ekonomsku neophodnost za svaku zemlju, jednake su, zapravo, demografskim investicijama. Poželjno je, bez sumnje, da proizvodnja na nivou nacionalne ekonomije raste brže od stanovništva, kako bi se podigao nivo bruto nacionalnog dohotka po stanovniku. To se može postići povećanim izdvajanjima za investicije, kao i njihovom efikasnijom upotrebom. Povećanje učešća investicija u bruto nacionalnom dohotku iznad minimalnog nivoa, ima takođe svoju granicu. Ona je određena dostignutim nivoom životnog standarda stanovništva, koji, u principu, ne bi trebalo ugrožavati, kako bi se izbegle negativne ekonomske posledice koje otuda slede. Ipak, u određenim

⁶⁶ Ove pojmove je uveo francuski ekonomista i demograf Alfred Sauvy još 1952. godine. Videti njegov rad: (1952), *Theorie generale de la population*, Paris, str. 288-289.

istorijskim okolnostima, restrikcija potrošnje može da „prođe“ bez većih negativnih efekata na produktivnost rada i efikasnost privređivanja uopšte. Ukoliko je, međutim, pritisak na potrošnju suviše jak i dugotrajan, počinje da deluje dobro poznati mehanizam destimulacije, odsustva inicijative, koji podriva razvojni potencijal nacionalne ekonomije i obara stopu privrednog rasta. Stopa investicija u jednoj nacionalnoj ekonomiji treba da se nađe negde između navedenih ekstrema, tj. minimalnih i maksimalnih izdvajanja, koja su određena rastom stanovništva dostignutom nivoom životnog standarda.

Sagledavanje investicija kao opredeljujućeg faktora ekonomskog razvoja posebno dobija na značaju proučavanjem ekonomske efektivnosti investicija. **Efektivnost investicija izražava se odnosom između kapitala (osnovnih materijalnih proizvodnih fondova) i proizvodnje ili odnosom investicija i proizvodnje.** Drugim rečima, ekonomska efektivnost investicija u suštini izražava odnos između utroška kapitala i njihovog proizvodnog efekta. Otuda se u daljim izlaganjima možemo služiti terminom kapitalni koeficijent ili koeficijent efektivnosti za izračunavanje ekonomske efektivnosti investicija. Ako prethodno rečeno, želimo da izrazimo kvantitativno, odnosno ako sa **K** obeležimo proizvodne fondove, odnosno uloženi kapital, sa **GNI**-bruto nacionalni dohodak (rezultate proizvodnje), tada **kapitalni koeficijent (k), možemo izraziti kao:**

$$k = \frac{K}{GNI}$$

Ovde se radi o prosečnom kapitalnom koeficijentu koji izražava stepen snabdevenosti proizvodnje kapitalom, odnosno koji **pokazuje koliko je jedinica kapitala potrebno uložiti da bi se dobila jedna jedinica bruto nacionalnog dohotka (proizvodnje)**, te, prema tome, i kakav je proizvodni efekat svake jedinice kapitala.

Iz napred datih formula možemo napraviti korelaciju između investicija i kretanja bruto nacionalnog dohotka. Investicije, kao sastavni deo bruto nacionalnog dohotka, po pravilu su procentualno veće kod brzo rastućih ekonomija, nego kod onih nacionalnih ekonomija kod kojih su niske stope privrednog rasta.

Obrnuti izraz kapitalnog koeficijenta nazivamo koeficijentom efektivnosti i on se može izraziti kao:

$$e = \frac{1}{k} = \frac{GNI}{K}$$

Ako osnovne proizvodne fondove raščlanimo na svoja dva glavna dela, s obzirom na različitu ulogu u procesu proizvodnje, dobićemo formulu prosečnog kapitalnog koeficijenta, koji svaki ovaj deo upoređuje sa ostvarenim bruto nacionalnim dohotkom. **Ako sa K_t obeležimo kapitalnu opremu, a sa K_g građevinski deo, formula za izračunavanje prosečnog kapitalnog koeficijenta biće:**

$$k = \frac{K_t}{GNI} + \frac{K_g}{GNI}$$

Ovaj način raščlanjavanja kapitalnog koeficijenta omogućava da se u ekonomskoj analizi posebno prati uticaj tehničkog progresa na poboljšanje kvaliteta i efektivnosti opreme, kao i njegov uticaj na opštu efektivnost građevinarstva, a samim tim da se ispita dejstvo tehničke strukture investicija na rast proizvodnje.

Pored prosečnog kapitalnog koeficijenta, efektivnost investicija izražava se i tzv. marginalnim kapitalnim koeficijentom. **Izražavanje efektivnosti investicija putem marginalnog kapitalnog koeficijenta znači sameravanje odnosa između prirasta kapitala i prirasta bruto nacionalnog dohotka (proizvodnje) i definiše se kao:**

$$k' = \frac{K_1 - K_2}{GNI_1 - GNI_0} = \frac{I}{\Delta GNI}$$

Prirast kapitala je rezultat investicija, otuda je logično što marginalni kapitalni koeficijent predstavlja odnos investicija prema prirastu bruto nacionalnog dohotka, te se njime meri učinak investicija i utvrđuje koliko jedna jedinica investicija stvara novih jedinica proizvodnje. Marginalni kapitalni koeficijent istovremeno pokazuje u kom se vremenu preduzeta investicija potpuno reprodukuje kroz ostvoreni porast proizvodnje. Ako je, na primer, kapitalni koeficijent 4, onda to znači da se ta investicija u roku od 4 godine potpuno reprodukuje u odgovarajućem porastu proizvodnje.

U praksi se marginalni kapitalni koeficijent može koristiti kao istodobni ili sa vremenskim razmakom. Kada govorimo o istodobnom kapitalnom koeficijentu, tada vršimo poređenje investicija jednog perioda sa prirastom proizvodnje istog tog perioda. Marginalni kapitalni koeficijent sa vremenskim razmakom uzima u obzir period gradnje, tj. vremenski period koji je potreban da bi se investicije pretvorile u aktivne proizvodne fondove.

U literaturi je poznato izražavanje kapitalnog koeficijenta putem odgovarajućih stopa rasta. Ova vrsta marginalnog kapitalnog koeficijenta poznata u aglosaksonskoj literaturi kao Incremental

capital output ratio, ili skraćeno „ICOR“ omogućava da se utvrdi kakva se stopa privrednog rasta može postići sa datom stopom investicija i obratno, kakva je stopa investicija potrebna za dostizanje određene stope privrednog rasta. Njega, prema tome, definišemo kao:

$$k_i = \frac{i}{r_y}$$

gde je i - stopa investicija, a r_y - stopa privrednog rasta.

Kapitalni koeficijent, na dugi rok pokazuje tendenciju opadanja pod dejstvom stalnog tehničkog progressa.

Pored obima investicija i njihove efektivnosti, na dinamiku privrednog rasta i privrednog razvoja bitno utiče i struktura investicija. Zapravo, da bi se ostvario očekivani tempo privrednog rasta i razvoja zemlje, nužna je i odgovarajuća kompozicija strukture investicija. Od adekvatnog izvora strukture investicija, zavisi i stepen usklađenosti privrednog razvoja, optimalan razvoj proizvodnih snaga društva i sama efektivnost investicija.

Struktura investicija obično se posmatra sa tri različita aspekta:⁶⁷

- a) **globalna ekonomska struktura investicija,**
- b) **tehnička struktura investicija i**
- c) **reproduktivna struktura investicija.**

Problematika izbora strukture investicija je veoma složena. Ona ima dve svoje strane. Prva strana se odnosi na izbor globalne strukture investicija pod kojom se podrazumeva alokacija investicija između proizvodnih sektora, grana i različitih proizvodnih delatnosti, kao i njihov teritorijalni, odnosno regionalni razmeštaj. Drugu stranu čini izbor investicija u okviru jedne homogene vrste proizvodnje, tj. izbor između različitih investicionih varijanti koje se odnose na istorodnu proizvodnju - proizvodnju istih upotrebnih vrednosti. Prvom vrstom izbora određuje se proizvodna struktura nacionalne ekonomije, a drugom se traži najpovoljnije rešenje za ostvarivanje određenih proizvodnih efekata.⁶⁸

Globalnom ekonomskom strukturom investicija se vrši raspodela investicionih sredstava na nivou nacionalne ekonomije, po privrednim sektorima i granama, odnosno među privrednim delatnostima. Od izbora globalne strukture investicija, zapravo od optimalnog rasporeda investicija na nivou nacionalne ekonomije, zavise i rešenja strateških pitanja u politici privrednog razvoja. To zbog toga što taj izbor opredeljuje glavne proizvodne sektore, koji

⁶⁷ Barać, S., Stakić, B., (2008), *Osnovi ekonomije*, Univerzitet Singidunum, Beograd, str. 187.

⁶⁸ Veselinović, P., (2010), *Ekonomija*, Univerzitet Singidunum, Beograd, str. 277.

privrednom razvoju daju najveće podsticajne efekte i u kojima se postiže ekonomski najefikasnije i najracionalnije iskorišćavanje proizvodnih i drugih prednosti kojima, kao komparativnim prednostima, raspolaže jedna nacionalne ekonomije. Pri tome, za važnije privredne grane, koje su izborom globalne ekonomske strukture investicija označene kao prioriteti i nosioci privrednog rasta i razvoja zemlje, nužno se mora iznaći optimalan regionalni razmeštaj i napraviti adekvatan izbor tehnike i tehnologije.

Izbor globalne ekonomske strukture investicija postaje još složeniji, ako se ima u vidu da nacionalna ekonomija nije zatvoren sistem, već je deo svetske privrede. Proces izbora postaje još složeniji činjenicom da se izbor investicija mora posmatrati na dugi rok, pa se onda nužno moraju uzeti u obzir ne samo ekonomski, nego i politički, socijalni i strateško-odbrambeni aspekti tog izbora.

Globalni ekonomski izbor investicija se nužno mora posmatrati i u vezi sa faktorima privrednog rasta i privrednog razvoja zemlje. U stvari, veza je obostrana. Nije sporno da struktura investicija predstavlja bitan faktor privrednog rasta i privrednog razvoja. Ali još manje je sporno, da stepen dostignutog privrednog razvoja zemlje, te karakter razvojne i investicione politike, direktno utiču na obim i strukturu investicija.

U utvrđivanju globalne ekonomske strukture investicija nužno je voditi računa o brojnim aspektima.

Prvo, o načinu i kriterijumima koji će omogućiti uporedivost različitih aspekata investicija. Njih obično zadovoljava bazični princip utvrđivanja globalne strukture investicija, naravno uz određene rezerve. Bazični princip, izražen kroz globalni kapitalni koeficijent (odnos između onoga što se ulaže i onoga što se dobije kao konačni rezultat ulaganja), na najopštiji način reguliše odnos delova i celine nacionalne ekonomije, favorizirajući takve strukturne promene kojima se pojedinačni delovi nacionalne ekonomije razvijaju ne na štetu, već u korist celine i kojima se eliminišu elementi, koji su iz bilo kog razloga ispod privrednog optimuma.

Međutim, ovaj princip može da važi kao jedini samo u slučaju kada je istovremeno i na isti način zadovoljen u pojedinačnom preduzeću, privrednoj grani i u celoj nacionalnoj ekonomiji. On se ne sme jednostrano primeniti u globalnoj granskoj strukturi investicija, bez njegove provere sa aspekta međugranske usklađenosti i privrednog optimuma. U suprotnom, to bi nužno dovelo do pogrešnog razvoja onih grana nacionalne ekonomije koje po svojoj prirodi ne mogu biti nosioci privrednog razvoja.

Takođe, mora se voditi računa o zatečenoj strukturi investicija, o budućim promenama te strukture, sa obaveznim naglašavanjem najvažnijih proizvodnih prioriteta.

Uz dužno respektovanje specifičnosti pojedinih zemalja, taj izbor je, po pravilu, određen oblašću unutrašnje potrošnje, spoljne trgovine i regionalnim razvojem.

Promene u obimu i strukturi potrošnje određuju potrebnu strukturu proizvodnje u granama nacionalne ekonomije namenjenim ličnoj potrošnji, a to je bitan parametar za određivanje granske i sektorske strukture investicija.

Spoljna trgovina je jedan od najznačajnijih kriterijuma za izbor prioriteta u ulaganje u odgovarajuće privredne grane i komplekse. Ona diktira veći stepen racionalizacije proizvodne strukture korišćenjem komparativnih prednosti kojima jedna zemlja raspolaže.

Globalnu strukturu investicija određuje prostorna, odnosno regionalna dimenzija. Regionalni razmeštaj investicija podrazumeva širu razradu ne samo međugranskih, nego i međuregionalnih dinamičkih podela kod izbora strukture investicija. S druge strane, pravilni regionalni razmeštaj investicija treba da omogući optimalne efekte investicija, tako što će određene grane nacionalne ekonomije biti, na taj način, regionalno razmeštene da osiguravaju najveće efekte uz najmanja ulaganja za datu proizvodnju.

Tehnička struktura investicija pokazuje koji se deo sredstava za investicije troši za građevinske objekte, a koji za opremu (njenu nabavku i montažu).

Za nacionalne ekonomije, koje se nalaze na nižim nivoima razvijenosti, karakteristična su relativno velika ulaganja u građevinske objekte (fabričke zgrade, puteve, železničke pruge). Kako odmiče privredni razvoj, povećava se učešće opreme (mašina, uređaja i postrojenja, alata) u tehničkoj strukturi investicija, pošto građevinski objekti imaju duži rok upotrebe, pa se investiciona aktivnost dobrim delom svodi na to da se u već postojeće građevinske objekte unosi nova, savremenija oprema.

Navedene promene u tehničkoj strukturi investicija tesno su povezane sa raspoloživošću proizvodnih činilaca na različitim nivoima razvijenosti nacionalne ekonomije. U početnim fazama razvoja, kada postoje značajne rezerve radne snage, relativno velika ulaganja u građevinske objekte pogoduju smanjivanju nezaposlenosti, i to na dvojak način: radna mesta se otvaraju u fazi gradnje novih kapaciteta, ali i kasnije, kada se podignuti objekti puste u rad. Vremenom, kako se iscrpljuju rezerve radne snage, menja se i tehnička struktura investicija. Zamena dotrajale opreme se kombinuje sa širenjem proizvodnih kapaciteta i prelaskom na viši

tehnički i tehnološki nivo proizvodnje. Novim ulaganjima povećava se tehnička opremljenost rada i sužava prostor za otvaranje radnih mesta.

Osvrnućemo se, na kraju, i na reproduktivnu strukturu investicija, koja se može razmatrati sa dva aspekta. U prvom slučaju u centru pažnje je struktura izvora iz kojih se finansiraju investicije u osnovne fondove, odnosno vrši njihovo reprodukovanje, a u drugom vrsta reprodukovanja osnovnih sredstava, tačnije srazmera između investicija koje služe za zamenu i onih koje su namenjene proširenju obima proizvodnje.

25. STRANE DIREKTNE INVESTICIJE KAO IZVOR FINANSIRANJA PRIVREDNOG RAZVOJA

Zemlje u razvoju, zbog niskog nivoa bruto domaćeg proizvoda i niske stope štednje, nisu u mogućnosti da obezbede neophodna sredstva za finansiranje investicija iz domaće štednje. Zbog toga su one prinuđene da deo sredstava neophodnih za finansiranje privrednog razvoja pribavljaju u inostranstvu. Sredstva angažovana iz inostranstva mogu biti adekvatan dodatak domaćoj štednji i odlučujuća snaga za izlazak iz tzv. začaranog kruga nerazvijenosti. Međutim, to najčešće nije slučaj. U većini zemalja u razvoju nedovoljno je razvijena ekonomska i socijalna infrastruktura. Ove zemlje imaju izražene probleme u delatnostima poput zdravstva, obrazovanja, saobraćaja, telekomunikacija, proizvodnje i distribucije električne energije. U isto vreme veoma često se kao uslov za dobijanje stranih sredstava postavlja određeni stepen razvoja vlastite infrastrukture.⁶⁹

Strana štednja se može koristiti za najrazličitije namene. Najčešće se koristi u vidu investicija kao i za smanjenje spoljne zaduženosti. Prilikom analize opravdanosti angažovanja strane štednje koja je u funkciji finansiranja privrednog razvoja, ključno pitanje je efikasnost upotrebe tih sredstava.⁷⁰

Potrebu za stranim kapitalom često ne isključuje činjenica da se ukupnim obimom domaće štednje mogu finansirati investicije u zemlji. Naime, često su potrebne devize za kupovinu onih dobara koja se ne proizvode u zemlji. Ukoliko država ne raspolaže dovoljnom sumom deviza, doći će neminovno do usporavanja privrednog razvoja. Naime, devizna sredstva su neophodna u spoljnotrgovinskom prometu, posebno pri plaćanju uvezenih proizvodnih faktora neophodnih za

⁶⁹ Dragutinović, D., Filipović, M., Cvetanović, S., (2005), *Teorija privrednog rasta i razvoja*, CID, Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, Beograd, str. 571.

⁷⁰ Op. cit., str. 572.

privredni rast. Zato zemlje u razvoju često nastoje da podsticajnim programima privuku strane investicije.

Strana štednja može biti pomoć domaćoj štednji kada je u pitanju finansiranje investicija i podržavanje privrednog razvoja.

Angažovanje strane štednje za finansiranje razvoja moguće je podeliti prema različitim kriterijumima. U zavisnosti od ekonomske funkcije treba razlikovati kompenzatorno i nekompenzatorno (autonomno) kretanje stranog kapitala.⁷¹ Kompenzatorno kretanje stranog kapitala je direktno angažovanje državnih organa u cilju korišćenja strane štednje za finansiranje privrednog razvoja. Nekompenzatorni ili autonomni oblik kretanja strane štednje je situacija kada banke, preduzeća pa čak i pojedinci, u skladu sa vlastitim preferencijama i procenama, deluju na oblike i tokove angažovanja strane štednje.

Prema vlasničkom kriterijumu strana ulaganja mogu biti:⁷²

- a) **javna i**
- b) **privatna.**

Ova podela izvršena je u zavisnosti od toga da li je investitor privatna institucija ili se radi o vladi neke strane države ili pak međunarodnoj finansijskoj instituciji. Daleko izdašniji su privatni izvori finansiranja, ali su oni u isto vreme zahtevniji u pogledu ispunjenja uslova od strane države u koju se investira. Kao privatni investitori se mogu javiti: strana preduzeća, banke i druge finansijske institucije, odnosno strana fizička lica.

Privatno kretanje kapitala je uglavnom motivisano ekonomskim interesima i teži maksimiziranju profita i osvajanju tržišta, dok je osnovna karakteristika stranog javnog kapitala da on stoji na raspolaganju kod međunarodnih finansijskih institucija (Međunarodni monetarni fond, Evropska banka za obnovu i razvoj, Svetska banka).

Privatna strana štednja se po pravilu usmerava na finansiranje određenih investicionih projekata. Ona se kreće rukovodena isključivo ekonomskim motivima. **Privatni izvori štednje mogu biti u obliku:**⁷³

- **stranih direktnih investicija (SDI),**
- **portfolio investicija i**
- **bankarskih zajmova i komercijalnih kredita.**

⁷¹ Op. cit., str. 302.

⁷² Todorović, M., Acin, Đ., Acin-Sigulinski S., (2006), *Međunarodni ekonomski odnosi*, Pigmalion, Novi Sad, str. 297.

⁷³ Dragutinović, D., Filipović, M., Cvetanović, S., (2005), *Teorija privrednog rasta i razvoja*, CID, Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, Beograd, str. 571.

Dva najvažnija oblika privatnog kretanja kapitala i međunarodnih tokova investicionog kapitala su: strane direktne investicije - SDI (Foreign Direct Investment) i strane portfolio investicije - SPI (Foreign Portfolio Investment), pri čemu je osnovna razlika među njima u kontrolnoj i upravljačkoj funkciji.

Strane direktne investicije

Strane direktne investicije predstavljaju najpovoljniji oblik angažovanja stranog kapitala u procesu finansiranja privrednog razvoja. Po pravilu, znače da je strani investitor svojim ulogom stekao pravo vlasništva nad delom ili celim preduzećem u zemlji domaćina. One, drugim rečima, predstavljaju svojevrsni spoj kapital svojine i kapital funkcije. Na osnovu tog vlasništva, strani investitor ima pravo direktne kontrole nad samim preduzećem. Kod stranih direktnih investicija, transfer kapitala i ulaganja se vrši na način i u formi koji obezbeđuju inostranom investitoru sticanje prava svojine, kontrole i upravljanja. Svrha je stvaranje permanentnog ekonomskog i pravnog interesa, tj. takvog aktivnog interesa u kome je sadržana težnja investitora da kroz kontrolu i upravljanje uložnim kapitalom ostvaruje profit.

U stručnoj i naučnoj literaturi su prihvaćene definicije i klasifikacije stranih direktnih investicija koje su ustanovili Međunarodni monetarni fond i OECD, pa se prema njima, **strane direktne investicije definišu kao vrsta međunarodnih investicija koje preduzima rezident iz jedne privrede/zemlje (direktni investitor) u cilju preuzimanja trajnog udela u firmi koja posluje u drugoj privredi/zemlji (preduzeće direktne investicije).** Smatra se da trajan udeo postoji ako je direktni investitor preuzeo najmanje 10% običnih akcija (ili drugog oblika vlasničkog kapitala) ili glasačkih prava firme direktne investicije.⁷⁴

Elementi, kategorije i vrste stranih direktnih investicija su precizno definisane u teoriji i dokumentima međunarodnih organizacija.

Prema zemlji investitora i zemlji destinacije, strane direktne investicije se dele na: a) „unutrašnje” strane direktne investicije, ili strane direktne investicije u posmatranoj nacionalnoj ekonomiji, odnosno investicije stranaca u firme rezidente u posmatranoj nacionalnoj ekonomiji i b) spoljne strane direktne investicije, ili strane direktne investicije u inostranstvu, odnosno investicije rezidenata u firmama filijalama u inostranstvu.

⁷⁴ Antevski, M., (2009), *Razvojni potencijali stranih direktnih investicija-komparativna međunarodna iskustva*, Međunarodni problemi, br. 1-2, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, str. 48-73.

Bilansno, „unutrašnje” strane direktne investicije predstavljaju priliv, a spoljne strane direktne investicije odliv kapitala iz jedne zemlje.

Tokovi stranih direktnih investicija su nove investicije učinjene tokom posmatranog perioda. Oni su pozicije kapitalnog računa platnog bilansa. Ukupni tokovi se dele prema vrsti instrumenata korišćenih pri investiranju, i predstavljaju:⁷⁵

- a) vlasnički kapital koji obuhvata vlasništvo u filijalama i sve akcije u zavisnim i pridruženim firmama i
- b) reinvestirane zarade koje predstavljaju deo investitorove zarade (proporcionalan njegovom vlasničkom udelu) koji nije raspoređen od strane firme direktne investicije i
- c) ostali kapital koji obuhvata zaduživanje i kreditiranje fondova, uključujući i dužničke finansijske instrumente i trgovačke kredite između investitora i firme direktne investicije.

Stokovi stranih direktnih investicija su vrednost postojećih investicija na kraju perioda (godine). Bilansno, spoljne strane direktne investicije predstavljaju aktivu, a unutrašnje strane direktne investicije pasivu za posmatranu zemlju. Ukupni stokovi stranih direktnih investicija se dele na vlasnički kapital, reinvestirane zarade i ostali kapital stranih direktnih investicija je između direktnog investitora i firme direktne investicije.⁷⁶

Dohodak stranih direktnih investicija predstavlja dohodak pripisan direktnim investitorima tokom perioda, tj. prirast dohotka. Prikazuje se u tekućem računu platnog bilansa. On se deli na tri kategorije: dividende, reinvestirane zarade i kamate na zajmove.

Pored ovih pokazatelja, važan je i intenzitet stranih direktnih investicija, koji se meri kao procenat od bruto domaćeg proizvoda, i dobija podelom proseka tokova unutrašnjih i spoljnih stranih direktnih investicija sa bruto domaćim proizvodom. Pri tome, viši intenzitet znači veći obim stranih direktnih investicija u odnosu na veličinu nacionalne ekonomije merene vrednošću bruto domaćeg proizvoda. Bilansno posmatrano, prilivu kapitala korespondira trgovinski deficit. Sa jednog aspekta, sa pozitivnim neto prilivom investicionog kapitala, stranci stižu više imovine u zemlji nego što njeni rezidenti stižu u inostranstvu, a sa drugog, investicije u zemlji premašuju domaću štednju, pa zemlja troši (uvozi) više nego što proizvodi. Takva situacija neminovno dovodi do deficita trgovinskog i tekućeg bilansa.

⁷⁵ Đorđević, M., (2009), *Privredni razvoj*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac, str. 197-198.

⁷⁶ Antevski, M., (2008), *Strane direktne investicije: karakteristike, obrasci i efekti*, Međunarodni problemi, 2008, br. 1, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, str. 61-92.

Zbog analitičke i praktične važnosti, najviše se prate tokovi stranih direktnih investicija i njihova dinamika. Statistički podaci iz platnih bilansa, koji se najčešće koriste u analizama, nisu dovoljni za kompletno razumevanje stranih direktnih investicija. One su povezane sa brojnim drugim faktorima, pa je neophodna primena i drugog koncepta merenja, koji je baziran na ekonomskim aktivnostima (proizvodnja, zaposlenost). Aktivnost često nije u istoj industriji kao i stok, ili nije u istoj zemlji domaćinu, ili ne potiče iz iste zemlje.⁷⁷

U ekonomskoj literaturi se razlikuju više vrsta i tipova stranih direktnih investicija, koje se mogu deliti prema više kriterijuma:

- 1. Prema pravnom sedištu investitora i njihovoj destinaciji, strane direktne investicije se dele na unutrašnje i spoljašnje.**
- 2. Prema nameni investicija i tipu veza koje se uspostavljaju između matične firme i njenih filijala u inostranstvu, strane direktne investicije se dele na tri grupe: prvo, horizontalne, ili tržišno orijentisane; drugo, vertikalne, ili resursno orijentisane i treće, konglomeratske ili izvozne platforme stranih direktnih investicija koje mogu imati elemente i horizontalnih i vertikalnih.**

Horizontalne strane direktne investicije teže proizvodnji finalnog proizvoda u inostranstvu, a povećanje profita se ostvaruje osvajanjem novog tržišta. Kao primer horizontalnog investiranja se najčešće spominju fabrike Coca Cole. Vertikalne direktne investicije su usmerene na uključivanje firme u koju se investira u proizvodni lanac. Uvećanje profita se ostvaruje nižom cenom radne snage ili jeftinijim sirovinama.⁷⁸ Konglomeratske strane direktne investicije se javljaju kada kompanija ima vlasništvo nad proizvodnjom različitih proizvoda u različitim zemljama, a osnovni motiv investitora je minimiziranje rizika kroz diversifikaciju proizvodnje.

- 1. Strane direktne investicije se mogu deliti i na: brownfield, koje znače preuzimanje već postojećih firmi ili njihovih delova, i greenfield, koje predstavljaju potpuno novu investiciju, odnosno, podrazumevaju osnivanje preduzeća (izgradnja proizvodnih kapaciteta od strane investitora).**
- 2. Posebnim oblicima stranih direktnih investicija smatraju se: a) koncesija (kupovina na određeni vremenski rok prava na korišćenje prirodnog bogatstva ili dobra u opštoj upotrebi radi obavljanja delatnosti od opšteg interesa); b) B.O.T. (Build-**

⁷⁷ Op. cit., str. 61-92.

⁷⁸ Dragutinović, D., Filipović, M., Cvetanović, S., (2005), *Teorija privrednog rasta i razvoja*, CID, Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, Beograd, str. 575.

Operate-Transfer) poslovi koji podrazumevaju odobrenje stranom ulagaču da izgradi i koristi određeni objekat, postrojenje ili pogon, kao i objekte infrastrukture i komunikacija, uz obavezu prenošenja vlasništva na državu po isteku ugovora i c) zajednička ulaganja.⁷⁹

Svi elementi navedenih podela prisutni su gotovo u svakoj zemlji. Velika preduzeća i transnacionalne korporacije imaju diversifikovanu investicionu, proizvodnu i lokacionu aktivnost. Dakle, nekada je vrlo teško odrediti pretežnu prirodu stranih direktnih investicija. Sve ovo upućuje na složenost istraživanja problematike međunarodnog kretanja kapitala i investicione aktivnosti, gde su strane direktne investicije samo jedan vid. Za strane direktne investicije se kaže da su najklompeksniји oblik transfera kapitala s obzirom da povećani rizik koji preuzima investitor nosi i veći profit. Iskustvo zemalja Centrale i Istočne Evrope, ali i drugih zemalja, potvrđuje ovaj zaključak. Iako je konačni cilj svakog investiranja veći profit, do ovog cilja se može doći na različite načine.

Strane portfolio investicije

Sa razvojem finansijskih tržišta i finansijskih instrumenata, investitorima je omogućeno da diverzifikuju svoj rizik ulaganjem u više različitih hartija od vrednosti na finansijskom tržištu. **Portfolio investicije (portfolio investments) su oblik ulaganja kapitala kod koga se ulaganje vrši u obveznice, bonove i uopšte efekte izdate od strane inostranih vlada, njenih organa i drugih institucija, inostranih banaka ili kompanija koje su izdate radi prikupljanja sredstava na nekom međunarodnom tržištu kapitala.⁸⁰**

Angažovanje ove vrste kapitala je sticanje potraživanja bez zasnivanja bilo kakvog svojinskog aranžmana. Drugim rečima, motiv ovih investicija je samo profit, ali ne i kontrola upravljanja kao što je to slučaj sa stranim direktnim investicijama.

Portfolio investicije podrazumevaju davanje zajmova ili kupovinu hartija od vrednosti do nivoa koji investitoru ne daje pravo odlučivanja i kontrole nad subjektima u koje je uložio kapital. Portfolio investicije nose relativno manji rizik, usled čega su posebno atraktivne za određeni tip institucionalnih investitora.

⁷⁹ *Službeni list SRJ*, br.3/2002 i 5/2003 i *Službeni list SCG*, br. 1/2003.

⁸⁰ *Leksikon prava međunarodnih privrednih odnosa*, (1982), Savremena administracija, Beograd, str. 356.

Vlasnici kapitala kupovinom hartija od vrednosti stižu pravo da u određenom roku dobiju nazad uložena sredstva, zajedno sa odgovarajućom kamatom. Ovde vlasnici kapitala ne mogu da utiču na način krajnje upotrebe uloženi sredstava, pošto o tome odlučuje izdavač obveznica koji za to i snosi sav poslovni rizik. Emitent (izdavač) obveznica je dužan da, bez obzira na ostvareni poslovni efekat na bazi korišćenja putem emisije dobijenih sredstava, vrati ova sredstva sa pripadajućom kamatom koja može biti fiksna ili, što je u poslednje vreme mnogo češće, promenljiva i koja se formira dodavanjem određene marže na baznu kamatnu stopu (obično LIBOR⁸¹). Portfolio investicije mogu biti i u vidu ulaganja kapitala u određenu inostranu kompaniju, s tim da takvo ulaganje ne daje pravo upravljanja i kontrole nad njim ili je tako ograničeno da bitno ne utiče na poslovanje kompanije u koje je izvršeno ulaganje. Pravo kontrole i pravo upravljanja, osnovni su element u definisanju razlike između portfolio i stranih direktnih investicija.⁸²

Portfolio investicije se razlikuju od stranih direktnih investicija i po tome što je kod njih, po pravilu, rok investiranja kraći, kao i što se kod portfolio investicija kao investitori javljaju uglavnom finansijske institucije, institucionalni investitori ili pojedinci, prvenstveno zainteresovani za profit po osnovu kamate ili dividende, bez intencije da neposredno učestvuju u upravljanju poslovanjem kompanijom ili poduhvatom u koji su uložili kapital. U ovom kontekstu bi trebalo pomenuti i tzv. nevladničke (direktne) investicije putem kojih strani direktni investitor može da stekne efektivni glas u upravljanju poslovanjem druge kompanije, bez kupovine akcija ili udela, a to su ugovori o upravljanju, ugovori po sistemu „ključ u ruke“, franšizing, licenciranje, kao i sporazumi o podeli proizvodnje.

Zajmovi banaka i krediti

Zajmove i kredite najčešće odobravaju:

- a) komercijalne banke,**
- b) međunarodne finansijske institucije i**
- c) organizacije za finansiranje izvoznih poslova (nekada i preduzeća).⁸³**

⁸¹ LIBOR ili Londonska međubankarska stopa (engl. *London Interbank Offered Rate*) predstavlja dnevnu referentnu kamatnu stopu po kojoj banke jedna drugoj nude novac za posuđivanje na londonskom međubankarskom tržištu.

⁸² Vidas-Bubanja, M., (1998), *Metode i determinante stranih direktnih investicija*, Institut ekonomskih nauka, Beograd, str. 21-26.

⁸³ Unković, M., (2010), *Međunarodna ekonomija*, Univerzitet Singidunum, Beograd, str. 139.

Zajmove koje daju komercijalne banke su zajmovi po tržišnim kamatnim stopama, nekoj od stranih država ili privatnoj firmi. Da bi podelili rizik, pozajmljivanjem novca stranim dužnicima, ove zajmove najčešće daju udruženja banaka ili grupe od nekoliko banaka.

Komercijalne banke odobravaju dve vrste kredita, i to:

- **kreditne linije (revolving credit facilities) i**
- **zajmove sa fiksnim otplatnim programima (terms loans).⁸⁴**

Prvu kategoriju kredita daju kreditorske banke pojedinačno partnerskim bankama, sa osnovnom namenom tih kredita da olakšaju tekuće finansijske spoljnotrgovinske transakcije (najčešće se radi o uvozu sirovina i energenata iz zemlje kreditora u zemlju debitora). Za ove kredite obično se ugovara međubankarski kreditni limit. Drugu kategoriju kredita daju pojedine banke ili konzorcijum komercijalnih banaka direktno korisnicima, najčešće uz garanciju države.

Kod tzv. sindikalizovanih kredita radi se o velikim iznosima, pa pojedinačne banke ne žele da nose tolike rizike. Svaka komercijalna banka aktivno učestvuje u konzorcijumu sa određenim ponderom koji zavisi od veličine kreditnog potencijala te banke i njene spremnosti (interesa) da se angažuje u nekom projektu.

Pojedinačni krediti daju se preko stranih banaka ili direktno korisniku u inostranstvu ili korisniku u zemlji radi plasmana robe u inostranstvu ili za druge potrebe, ili se daju direktno bankama.⁸⁵

Institucije poput Međunarodnog monetarnog fonda, afilijacija Grupacije Svetske banke i raznih regionalnih banaka, odobravaju multilateralne zajmove. Međunarodni monetarni fond daje kratkoročne i srednjeročne kredite najčešće u funkciji finansiranja platnog bilansa i popune deviznih rezervi radi održavanja stabilnog kursa domaće valute. U okviru Grupe Svetske banke egzistira pet afilijacija i to: Međunarodna banka za obnovu i razvoj, Međunarodno udruženje za razvoj, Međunarodna finansijska korporacija, Međunarodni centar za rešavanje investicionih sporova i Multilateralna agencija za garantovanje investicija. Prve tri institucije bave se direktnim finansiranjem, dok se ostale dve bave logističkim i savetodavnim poslovima. Međunarodna banka za obnovu i razvoj, kao veoma značajna banka, odobrava srednjeročne i dugoročne kredite za razvoj, strukturno prilagođavanje i sprovođenje društvenih reformi i tranzicije.

⁸⁴ Op. cit., str. 139.

⁸⁵ Op. cit., str. 139.

Međunarodne finansijske institucije jedan su od značajnijih izvora finansiranja zemalja u razvoju. Ove dve institucije su najznačajniji javni investitori. Mora se znati da je namena kredita koje nude ove dve institucije bitno drugačija. Međunarodni monetarni fond isključivo plasira svoja sredstva u programe stabilizacije monetarnih i ekonomskih tokova tj. daje kredite za uravnoteženje platnog bilansa, a ne retko i budžeta. Dakle, sredstva koje plasira Međunarodni monetarni fond ne mogu biti uložena u preduzeća, izgradnju fabrika, infrastrukturu i sl. Opšte je mišljenje da članstvo u Međunarodnom monetarnom fondu, a posebno sklopljeni *stand by* aranžman, daje signal privatnim investitorima da će ekonomska politika vlade zemlje koja je sklopila *stand by* aranžman biti i dosledna u poštovanju ciljeva koji su ugovoreni sa Međunarodnim monetarnim fondom. Za razliku od Međunarodnog monetarnog fonda koji daje kratkoročne kredite, Svetska banka direktno investira u projekte koji najčešće stimulušu dugoročni razvoj nacionalnih ekonomija.

Po istom principu kao i institucije Svetske banke, kredite odobravaju i regionalne banke. Kreditiranjem izvoza i osiguranjem naplata izvoznih potraživanja bave se Nacionalne institucije za ove poslove. Prva institucija za osiguranje kredita u svetu osnovana je u Švajcarskoj 1906. godine.

Izvozni krediti se mogu klasifikovati na komercijalne i robne. Komercijalne kredite odobravaju preduzeća proizvođači opreme i građevinskih radova, dok robne kredite odobravaju banke prodavcu ili direktno kupcu.⁸⁶

⁸⁶ U savremenim tržišnim ekonomijama dolazi do snažnog razvoja investicionih fondova kao novog modela finansiranja privrednog razvoja. Njihova suština sastoji se u tome da prikupljaju kapital putem prodaje svojih akcija stanovništvu, s tim da formirani finansijski potencijal plasiraju u akcije i obveznice preduzeća kao i u obveznice države.