

YUISSN 1450-863X GODINA II • BROJ 1-2/2000.

EKONOMSKI HORIZONTI

YUISSN 1450-863X GODINA II • BROJ 1-2/2000.

YUISSN 1450-863X

EKONOMSKI
FACULTET

UNIVERZITETA
U ZAGREBU

YU ISSN1450-863 X

EKONOMSKI HORIZONTI – ECONOMIC HORIZONS

Naučno-stručni časopis Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Kragujevcu

Godina II

Kragujevac 2000.

Broj 1-2

Izdavač

Ekonomski fakultet
Univerziteta u Kragujevcu
Đure Pucara 3
Fax: 034 303 516
Tel. 034 370 221; 303 502; 303 562
E-mail: ekfak@uis0.uis.kg.ac.yu
WWW.kg-cci.co.yu

Publisher

Faculty of Economics
University of Kragujevac
3 Đure Pucara Street
Fax: +381 34 303 516
Phone: +381 34 370 221; 303 502; 303 562
E-mail: ekfak@uis0.uis.kg.ac.yu
WWW.kg-cci.co.yu

Za izdavača

Prof. dr Ilija Rosić, dekan

For the Publisher

Prof. dr Ilija Rosić, dean

Glavni i odgovorni urednik

Prof. dr Ilija Rosić

Editor-in-Chief

Prof. dr Ilija Rosić

Urednik

Prof. dr Slobodan Malinić

Editor

Prof. dr Slobodan Malinić

Redakcioni odbor

Dugalić dr Veroljub, Đorđević dr Miroslav,
Đorđević dr Momčilo, Jovetić dr Slavica,
Leković dr Vlastimir, Malinić dr Slobodan,
Marković dr Dragana, Petrović dr Slavica,
Stančić dr Predrag, Vuksanović dr Emilija

Board of Editors

Dugalić dr Veroljub, Đorđević dr Miroslav,
Đorđević dr Momčilo, Jovetić dr Slavica,
Leković dr Vlastimir, Malinić dr Slobodan,
Marković dr Dragana, Petrović dr Slavica,
Stančić dr Predrag, Vuksanović dr Emilija

Časopis izlazi dva puta godišnje

Godišnja pretplata: 300 dinara,
za inostranstvo 600 dinara

Tiraž: 100 primeraka

Printing: 100 copies

Štampa:

Čigoja štampa, Beograd
Studentski trg 13-15
e-mail: chigoja@eunet.yu

Printed by

Čigoja štampa, Beograd
Studentski trg 13-15
e-mail: chigoja@eunet.yu

Časopis je registrovan u Ministarstvu za informisanje Republike Srbije
(Službeni glasnik Republike Srbije 36/98)

EKONOMSKI HORIZONTI ECONOMIC HORIZONS

2000.
Broj 1-2

EKONOMSKI FAKULTET UNIVERZITETA U KRAGUJEVCU

EKONOMSKI HORIZONTI

GODINA II

KRAGUJEVAC, 2000

BROJ 1-2

SADRŽAJ

EKONOMSKA TEORIJA I RAZVOJNA POLITIKA

Gerasimos T. Soldatos	
A BRIEF POLITICAL ECONOMY OF GLOBALIZATION AND EMU	7
Prof. dr Sofija Adžić	
DRŽAVNA INTERVENCIJA, PRIVREDNI SISTEM	
I EKONOMSKA POLITIKA	29
Prof. dr Ilija Rosić, Prof. dr Milica Vujičić	
INTERAKCIJE AGRARA I STRATEGIJE RURALNOG RAZVOJA JUGOSLAVIJE	45
Prof. dr Snežana Đekić	
AGRARNI I NEAGRARNI ASPEKTI RURALNOG RAZVOJA	53

MENADŽMENT I ORGANIZACIJA

Prof. dr Momčilo Đorđević	
STRATEGIJA KOMPANIJE I NACIONALNA PREDNOST – PRETPOSTAVKE	
MEĐUNARODNOG USPEHA	61
Mr Vesna Stojanović	
ODNOS REINŽENJERINGA I OSTALIH PROGRAMA ZA UNAPREĐENJE	
POSLOVANJA PREDUZEĆA	73

MEĐUNARODNI EKONOMSKI ODNOSI

Doc. dr Gordana Milovanović	
SUPSTITUCIJA FAKTORA I HEKŠER-OLINOV MODEL	81
Mr Saša Obradović	
STANJE I PERSPEKTIVE ODNOSA MMF I SRJ	89

FINANSIJE I RAČUNOVODSTVO

Đorđe Radulović	
KONCEPTUALNI OKVIR SASTAVLJANJA REVIZORSKOG IZVEŠTAJA	97

PRIKAZI

Prof. dr Slobodan Malinić	
Nadica Figar, TROŠKOVI PREDUZEĆA – savremena teorija i praksa	107
Lela Pajić	
Svetislav R. Milenković, RESURSI U EKONOMIJI	111

CONTENTS

ECONOMIC THEORY AND DEVELOPMENTAL POLICY

Gerasimos T. Soldatos A BRIEF POLITICAL ECONOMY OF GLOBALIZATION AND EMU	7
Dr. Sofija Adžić GOVERNMENT INTERVENTION, ECONOMIC SYSTEM AND ECONOMIC POLICY	29
Dr. Ilija Rosić, Dr. Milica Vujičić THE INTERACTIONS BETWEEN AGRICULTURE AND STRATEGY OF YUGOSLAV RURAL DEVELOPMENT	45
Dr. Snežana Đekić RURAL AREAS DEVELOPMENT – POSSIBILITIES AND LIMITATIONS	53

MANAGEMENT AND ORGANIZATION

Dr. Momčilo Đorđević COMPANY STRATEGY AND NATIONAL ADVANTAGE – THE SUPPOSITIONS FOR INTERNATIONAL SUCCESS	61
M.A. Vesna Stojanović A RELATION BETWEEN REENGINEERING AND OTHER PROGRAMMES OF AN ENTERPRISE OPERATIONS ADVANCEMENT	73

INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Dr. Gordana Milovanović SUBSTITUTION OF FACTORS AND THE HECKSCHNER-OHLIN MODEL	81
Mr Saša Obradović THE STATE AND PROSPECTS OF THE IMF – FRY RELATIONS	89

FINANCE AND ACCOUNTING

Đorđe Radulović A CONCEPTUAL FRAME OF AN AUDIT STATEMENT FORMATION	97
---	----

REVIEWS

Dr. Slobodan Malinić Nadica Figar, COST THEORY – contemporary theory and practice	107
Lela Pajić Svetislav R. Milenković, RESOURCES IN ECONOMY	111

EKONOMSKA TEORIJA I RAZVOJNA POLITIKA

Gerasimos T. Soldatos*

A BRIEF POLITICAL ECONOMY OF
GLOBALIZATION AND EMU

„In the end, the desirability of a European monetary union will be judged not by its impact on inflation and unemployment but by its effect on peace and conflict within Europe and with the rest of the world” (Feldstein (1997), p. 42)

1. Introduction

The emergence of European Economic and Monetary Union (EMU) in world scene, sets up a new reality for its members as well as for the rest of the (developed at least) world. It is a reality with adverse initially economic and political outcomes, but with a future that the progress of globalization will make it eventually worthwhile... This is more or less what part of the American literature on the subject pretentiously asserts; pretentiously, because it rests on hardly attainable preconditions (see e.g. Keohane (1999), Little and Olivei (1999), Rodrik (2000)). As a matter of fact, there is a good many American authors questioning with solid arguments any optimism about EMU and/or globalization (see e.g. Feldstein (1997), Friedman (1999)). The critical consideration of these two opposite viewpoints is what motivates our judgements in this essay given that globalization has been induced by American interests and hence, that the American literature should be our primary bibliographical source (1). We shall realize that humanity and along with it Greece, play in essence a game of fire prompted by the Americans and with eager playmates the great powers of Europe. Consequently, anything can happen, and the paper in hand unfolds the main facets of the game in an effort to comprehend this novel „Pandora's Box”, but not certainly what it reserves for us (2).

Section 2, below, helps us understand American ambitions and subsequently, the developments that have been scheduled by them with regard to European Union (EU). They are aiming at globalization, i.e. at a sort of international economic integration centered upon a global network of unfettered markets, via an order of things, which (i) economically, presupposes in the beginning the complete discipline of national economies

* Associate Professor, Department of Economics, University of Macedonia, Greece

and then, the abolition of welfare state through which sizeable socioeconomic groups derive power harmful to the integration, (ii) politically, involves in the beginning „loose borders” and then, their permanent elimination, the cantonization of the developed at least world (Friedman (1999), Rodrik (2000)). In terms of game theory, this new order of things contains the strategies and rules of a game, which as such can have many solutions including other forms of globalization beyond the version envisaged by American interests. Yet, these interests wish to impose their own version, the one just described, and try to persuade their European playmates to play in that direction (3).

Section 3 investigates the way Europeans play this game politically in order to understand why EMU had to take the shape Maastricht-Amsterdam, which is far from how European integration was dreamed of back in the era of European Economic Community (EEC). The economic consequences of EMU are examined too; they are consequences that challenge EMU's very existence, canceling any concept of unified Europe. This is something Americans have predicted, and when they speak of progress of globalization, they really mean their unquestionable rule over the Old Continent after the dissipation emanating from EMU (4). The analysis ends in Section 4, With the general conclusion that the future of humanity might be auspicious if it were sought in the constant improvement of its postwar achievements, as the only viable model of constructive and democratic coexistence of the peoples.

2. The Experiment of Re-Globalization

One argument that is being advanced increasingly the last years, is that national borders demarcate political and legal jurisdictions, which are heterogeneous and segment the markets by introducing large transaction costs (Anderson and Marcouiller (1999)). Special emphasis is placed on the risk of opportunistic behavior that accompanies the limited enforcement of international contracts with regard to capital flows. Moreover, it is underlined that although the satisfaction of the terms of a domestic contract within a country is not only a legal matter but depends also on the local socioeconomic conventions, such conventions rarely cross the border and intensify the problem of enforcing international contracts (Casella and Rauch (1997)).

Such considerations explain allegedly why in spite of the significant progress of international economic integration, integration still remains depressed by comparison with what economic theory would predict (Helliwell (1998)). There should have been homogenization of the developed economies, but it is obstructed by the political, legal, and cultural differences among the national states. Therefore, if the full internationalization of the markets is to be the goal, national sovereignty will have to be restricted consid-

erably. The lessons from the first time globalization appeared under Pax Britannica and ended ingloriously in World War I, should be utilized as well. To see how the modern, the American-minded, version of globalization exploits past experience, let us examine Diagram 1, which presents the classical „trilemma” among capital mobility, fixed exchange rates, and autonomy of monetary authority. It is a trilemma, because only two, any two, of these three targets are feasible, and we shall find out this historically.

2.1. An Outline of the World Political Economy of the 20th Century

The circumstances of the world economy and the multiform power of Imperial Britain gave rise to the international monetary system of the Gold Standard (O'Rourke and Williamson (1999)). That is, this system was the result of coincident events rather than the intentional aftermath of British politico-economic choices (5). It was the natural consequence of interacting processes that started surfacing alongside and compatibly with the naturalness of the national liberation revolutions of the 19th century. Revolutions, which produced the nation state as the unique outlet for the mutually beneficial coexistence of the peoples, under the influence of the declarations of the French Revolution in 1789. The Gold Standard collapsed in 1913, presaging the war that would be caused a year later by the ambitions of Imperial Germany to replace Britain in world hegemony. The interwar period witnessed an attempt to revive a decentralized form of the Gold Standard in New York and Paris. The purpose of this revival was the restoration of the prewar international integration, which failed because of the breakdown of prewar capital flows and prewar control of natural resources, of the absence of a great power like Imperial Britain or Germany, and of the new phenomenon of recognizing to Labor a political role following the Bolshevik Revolution in 1917 (Eichengreen (1992), Kenwood and Lougheed (1971)). The whole experiment of reconstructing the Gold Standard finished definitely with the Great Depression. The Depression raised urgently the issue of ceding privileges to the masses in the form of fascism-nazism in most of Continental Europe, and in the form of welfare state in USA, Britain, and France, to escape from the communist danger (Soldatos (2000)). The national political economies found themselves suddenly emancipated for the first time after their emergence. They were on their own, but abandoned to wander in a staggering and hence, opportunistic international environment, which fascism-nazism tried to take advantage of even militarily via World War II, and it was defeated.

After this war, there would not be any problem of international disorder, but the prewar danger of the communist exploitation of the class consciousness of the masses was still present. To confront this danger, national sovereignty and the welfare state should become the cornerstone of the postwar world order. The Bretton Woods agreement in 1944. from the viewpoint of international monetary relations, and the General Agreement

on Trade and Tariffs (GATT) from the viewpoint of international trade relations, reflect this precisely state of affairs. The GATT was focusing on the removal of border restrictions to trade, which according to Bretton Woods, would be conducted under fixed exchange rates taken care of by the national monetary authorities. This general framework of international cooperation formed the basis for closer cooperation in Europe through initially the European Coal and Steel Community (ECSC) and then, through the EEC. In 1971, the Bretton Woods regime collapsed under the burden of the large capital flows needed by the unprecedented postwar development. In the future, these flows would become compatible with the national monetary autonomy, under the regime of floating exchange rates. It was a regime that was adopted and prevailed until 1990 in conjunction again with (more liberal versions of) the GATT (Lawrence (1996), Ruggie (1994)).

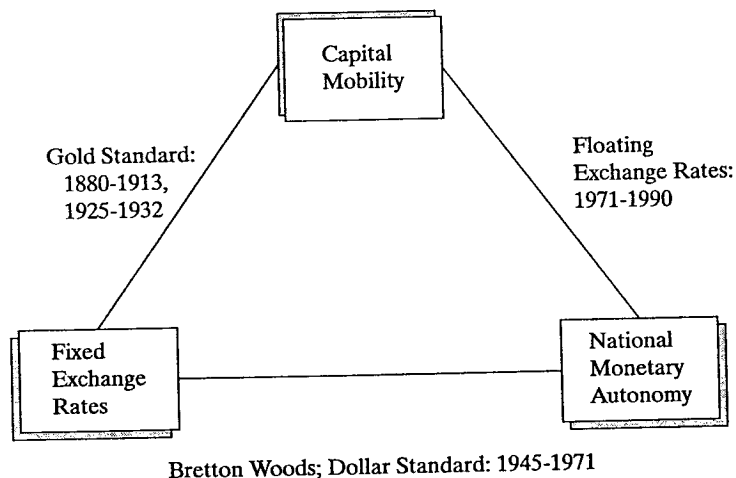


Diagram 1: The Traditional Trilemma

Since then, there is under way an escalating attempt to revive globalization once more given that the communist danger has vanished, trade unionism has suffered serious damages, and USA has become the planetarch. That is, globalization is unfolded before us as a political chiefly development and not as simply the consequence of the economic argument for further supposedly international economic integration. Such a point of view is also corroborated by the fact that contrary to the globalization under the British Empire, Americans are pursuing it nowadays zealously and at the expense of the nation state. In addition, it should be noted that the immense international integration achieved since 1945, did not occur under a regime of globalization. On the contrary, it was the respect of national sovereignty that started weakening economic, social and especially for Europe, political borders. This proved to be beneficial even to the world markets of financial

capital, the integration of which has been larger than that in other markets (Obstfeld and Taylor (1997)).

2.2. The Design of the World Political Economy of the 21st Century

Anyway, let us examine what exactly the term globalization signifies in our times. It is certainly an effort to reincarnate the modus operandi of a past era without its alleged mistakes, an effort to repeat history, the works and days of unregulated capitalistic anarchy, as Marx would put it. Its advocates cite instructively Diagram 2 (Rodrik (2000, p. 181)). In contrast with Diagram 1, which simply depicts the reality of international monetary relations, Diagram 2 sums up ways of broader, politicoeconomic, structuring of the world scene, again in the form of trilemma. The coexistence of floating exchange rates and national monetary autonomy between 1971-1990, is described in the new diagram as Bretton Woods Compromise. It was a compromise in the sense that the flows of the rapidly increasing international capital were compromised with the nation state, though they should not, (but the compromise was compelled by the Cold War circumstances). Rapidly increasing the same period, was the so-called international understanding as well as the tendency local problems to be treated supranationally. The socioeconomic stratification in the developed countries was simultaneously becoming more homogeneous, making the demands by various socioeconomic groups and hence, the handling of such demands, to exceed national borders. In sum, political processes referring to broader population groups beyond the national ones, a sort of „mass politics”, were born, surpassing the nation state but without questioning it that period.

The state of affairs of the Bretton Woods Compromise ended in 1990, when international integration started to be guided by American mainly interests, challenging the nation state by rendering integration a matter of intercountry antagonism (Frey (1996), Rodrik (2000)). Tight money, small public sector, national provision of public goods only when it is compatible with the international integration of the markets, low and harmonized internationally taxes, flexible labor contracts, removal of regulations from markets and trades, privatizations, and openness everywhere, became the central policies of intercountry antagonism. They became the core of an international setting of loose borders; a setting for which Friedman (1999, p. 87), who called it Golden Straitjacket, writes:

„As your country puts on the Golden Straitjacket, two things tend to happen: your economy grows and your politics shrinks... [The] Golden Straitjacket narrows the political and economic policy choices of those in power to relatively tight parameters. That is why it is increasingly difficult these days to find any real differences between ruling and opposition parties in those countries that have put on the Golden Straitjacket. Once your country puts on the Golden Straitjacket, its political choices get reduced to Pepsi or Coke...”

The Golden Straitjacket is the first stage toward the international discipline underlying the American version of international economic integration, and encompasses: (i) the insulation of policymaking bodies from politics to enable decisionmaking that serves integration independently of the public's will which is revealed by the political mechanism; (ii) the replacement of the national developmental goals by the need to consolidate integration; and (iii) the elimination or privatization of social insurance, i.e. the disappearance even of the most elementary form of welfare state, as the final stroke on organized labor and on the other organizations of the people whose mobilization might disturb the attentiveness of a country to integration. This last aspect of world discipline is underlined emphatically to avoid the frustration of globalization by the masses in case of a world economic crisis, i.e. to avoid the precedent of interwar years.

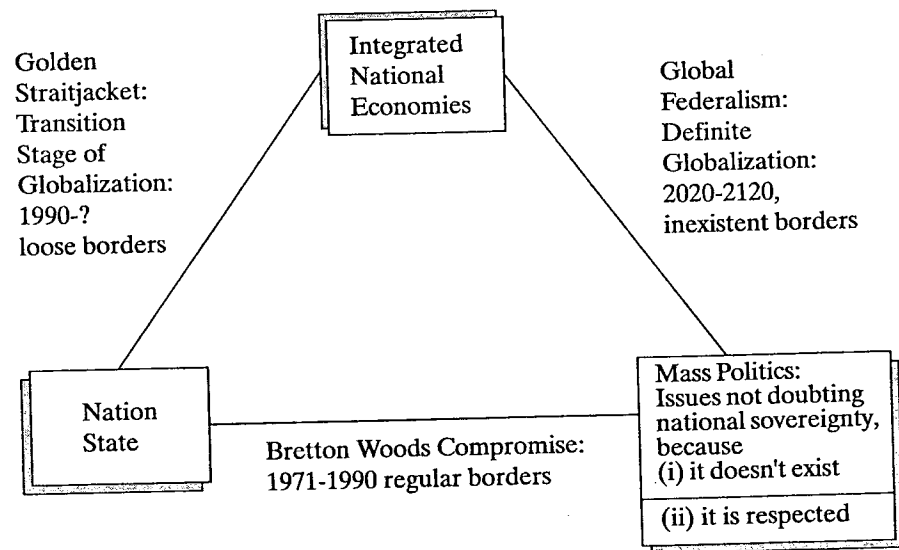


Diagram 2: The Generalized Trilemma

It is self-evident that only a few may be fond of this quickly developing order of things (6). Therefore, the orchestrators of globalization present it as the transitional stage toward Global Federalism, which allows for the coexistence of integration with mass politics. Nevertheless, these politics will not be concerned about national sovereignty matters, not because they will be respecting it as in Bretton Woods Compromise, but because national sovereignty will have become extinct, it will have ceased to exist even in the form of loose borders, (see also Diagram 3). The situation will be one of a cantonized humanity under an elementary supranational democracy, operating as a consultative ve-

hicle to those who will be running globalization, without controlling them and of course, without raising issues that might resurge the nation state and threaten Federalism (7).

The nation state will have been previously abolished after the subjugation of every resistance to the institutionalization of its abolition; subjugation by chasing down national identity – history, traditions, religion, language – on the pretext of safeguarding the human rights of minorities – national, religious, sexual, etc. even if the manipulated dispute is about a handful of people (8). Only then it will be possible to enjoy a unique global monetary authority and one only fiscal authority under a global executive, legislative and judicial power. Power exercised by the tycoons of the strong and large economies like those of G-7, with the national politicians (of both small and large countries) being re-dressed as local officials of globalization, or being ostracized in case of refusal to submit (Rodrik (2000)).

It is clear now why the designers of globalization have started since 1990, to propagandize the end of History, because this is what will actually happen if globalization finally triumphs. The human existence will have been confined to its material dimension, because materialism is indispensable to this triumph. Any system of non-materialistic values might simply impede the smooth course of the system of unfettered markets and unabridged property. The advocates of globalization are aware also that neither Global Federalism can become popular and in fact, admit that there will be resistance, though not so extensive as to cause a world war: Nations have realized that in one way or another technology brings them closer and in the bottom line, people are not willing to sacrifice the „goodies” technology offers (9).

Globalists see resistance as temporary backlashes to the entrenchment of nation state, defending from a sequence of financial crises, which is likely to be triggered off by the process of globalization prior to its completion. Two types of backlashes are anticipated: Firstly, the „Argentinization” of nation states in a global scale, i.e. the provision of large benefits to the people at a short period of time, boost of inflation, coup d'etat, and finally, restoration of democracy, as it happened with Peron's Argentina. Second, and more dangerous for globalization, retreat to protectionism. Yet, regardless backlash type, there is the optimism that globalization will have prevailed definitely by 2020 in the form of Global Federalism, and will last for a century after which the „Wars of Secession” are expected to break out (10)...

3. The Lost Bet of EMU

It appears that globalization aims at removing every political element from economic decision-making. It seeks to rule the world by „divine right”, the greatest and

indisputable power to control everyone and everything and hence, it can not tolerate political democracy. Nevertheless, let us not rush to proclaim it a totalitarian regime and a relentless enemy to Popperian Open Society, an enemy reducing its alleged quest for economic freedom to a fiction (Popper (1966/1945, vol.II. p. 348)). We should not also elaborate further upon the fact that the visualized extinction of the nationally organized dominion, intends to subject nations politically to the American predominantly interests, following the economic subjugation induced by the dismantling of the welfare state. Simply, Global Federalism has been conceived by its designers to act as a conceptual standard against which to compare and manipulate the deviations of the actual course of things. They are not naive enough to disregard the following observations (and not to hush them up too), with respect to the role of Europe in shaping reality.

3.1. EMU as a Field for National Political Confrontations

Three are the observations for the understanding of European affairs: Firstly, oligarchic interests are conflicting by nature, and each opponent will be eventually obliged by circumstances to ask the support of the masses in order to overcome rival(s) on the basis of majority voting. People will be voting in essence form this or that consortium of big multinationals, as depicted in Diagram 3. But, this will be constituting a weakness of the system, forcing it to give in to demands by lobbying groups, demands inclusive of the strengthening of a nation against other nations. I use the future tense, but the careful and informed reader will have already sensed that this is a situation characterizing more or less Euro-American and intra-European relations even today under the Golden Strait-jacket (11).

Secondly, the likelihood of general belligerency is understated by globalists purposefully, under the pretense that as Americans, they are not in the proper position to attend fully to the dynamics of political contest in the Old Continent. The peoples of Europe are peoples with long history, traditions and social struggles, and have shown the world that they are willing to protect them even through violent „isms”. Refashioned „isms” of the past have already started to reappear, slowly at the present stage of globalization, but potentially with an overwhelming impetus in case of backlash, reserving disastrous undoubtedly consequences for all humanity (12). Such a possibility is recognized in Europe by both the center-left and the center-right, and is the second factor influencing political and economic circumstances in the European and Euro-Atlantic terrain given also Russia's reluctance to concede to globalization.

Thirdly, and more importantly, it is explained later in the text, that EMU will very likely fail economically, harming its members and all Europe (Obstfeld (1998b)). It is a conclusion reached by every objective analyst, though some Europeans disagree. All agree, however, in that if there is any merit in EMU, this should be sought in its political

perspective (13). Our earlier discussion suffices for us to understand that this perspective is about the domination of Europe by a great power-member of EMU on the basis of its participation in the games of the American oligarchy. A participation in which each interested power waves simultaneously the danger of „isms” to this oligarchy to attract more attention. That is, although EMU is economically disadvantageous to its members, it is still to the political interest of at least its powerful members, because globalization has transformed it into an outlet for the satisfaction of purely national goals (Feldstein (1997), Hudson and Williams (1999)).

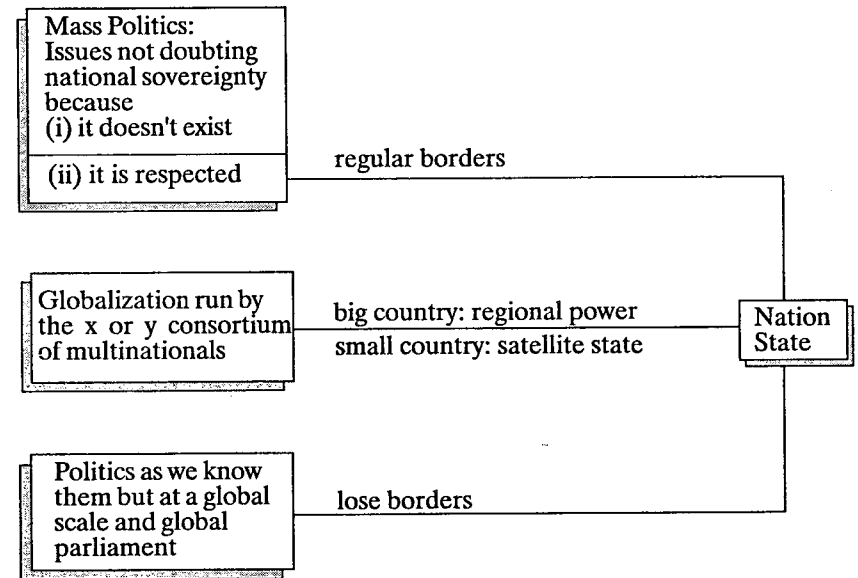


Diagram 3: Globalization and Mass Politics

EMU exists because although it is not economically profitable to Europeans, it is profitable to the American globalists. To compensate European powers for this, globalists give them the opportunity to dominate each other politico-economically and by extension all Europe, depending on whether the winning side of globalization is the one favored by a given power. These powers are not other than Germany and France, since Britain had chosen until recently, the alignment with USA and its abstention from the game of continental hegemony. Britain was correctly reckoning that the alignment with USA was its most lucrative alternative, but it was wrong to believe that the American ally would not put it aside politically to the benefit of continental powers. If one judges from the zeal Britain shows nowadays about the contrivances in EMU and EU, the country appears to

have figured out this mistake, though it has not still abandoned its plans to join the North American Free Trade Agreement (NAFTA).

Neither has Germany any notable economic benefits from EMU membership. But, its economy does not have an American orientation, and its history can not possibly allow it to cherish illusions about its political ties with USA. It follows that claiming a hegemonic role in European affairs, comes up as the natural somehow compensation of Germany for its participation in EMU. This is what is echoed by the plain and constant threat implicit in Germany's rationalization of its participation: Participation to contain a potentially dangerous Germany within Europe and prevent in turn, the resurgence of war. This is a threat directed to USA to pre-empt the political supplanting of Germany in the design of American foreign policy. It is also a threat directed to France and recently to Britain, in their role as claimers of European hegemony. As far as France is concerned, it is inconceivable to it to be absent from a game which is played by Germany; and France is accompanied, of course, by its „natural” more or less allies, Spain and Italy. As far as Britain is concerned, it just has to adapt to its unwilling detachment from the American chariot, and should feel fortunate in that it enjoys occasionally Spain's support.

The primary goal of Germany as well as of France is the unification of Europe the way Bismarck had unified the German state around Prussia, with the place of Prussia taken now by Germany or France. The difference is that France contemplates a central administration of a sort of strong confederation (as e.g. the British Commonwealth at its zenith of glory), whereas Germany is insisting on a federal Europe (as e.g. the modern Russian Federation) (14). It is for this and only this reason that the game of globalization – EMU is played by these powers to which Britain should be added from now on. For how long will this game last? It is clearly doomed to fall through unless the three powers agree to alternate in the hegemony of Europe, individually or via axes. Yet, why should Germany be consented to such an arrangement in the long-run, when its political benefits come and go and is hurt economically, especially after the precedent of having Germany prominently bearing the economic burden of EEC?

For the moment, it plays the game safely, because the central policies of the Golden Straitjacket are identical with those it advanced successfully at Maastricht and Amsterdam as prerequisites for protecting itself from the lower on the average economic performance of the rest of Europe. That is, Germany and globalization seem to go hand in hand for the present, and Germany subsequently is favored by globalization. But, only „seems”, since although EMU membership amounts to putting on the Golden Straitjacket, the EMU-tailored jacket does not leave much room for establishing a central fiscal authority. *Without it*, EMU and globalization are sooner or later destined to fail whereas *with it*, the reins of Europe are taken by Germany and the road to European and Global Federalism opens widely. The road has not opened so far, because France and Britain are too strong to stand becoming the underdog of the story without fighting (15).

3.2. EMU as a Self-destructive Economic Scheme

More specifically, the acronym EMU refers to double union, namely economic and monetary. The second is already a reality in the sense that national monetary independence has been given up in favor of the European Central Bank (ECB), and that EMU members are promoting additionally the harmonization of financial institutions and of the overall monetary sector. However, the implementation of economic union, which presumably should entail analogous developments in the fiscal sector, has been simply confined to the penalization of deviations from certain fiscal standards and to a future tax harmonization (Little and Olivei (1999), Obstfeld (1998b)). The key ingredient of a fiscal unification, which is the introduction of cross-border transfer payments to deal with asymmetric cyclical fluctuations within EMU, remains outside protocols, because it would imply full economic and soon, political federalization. Those who would be benefited greatly from such a development are certainly the USA, but mainly, Germany, which would be elevated to the leading force of federal Europe. This is the reason these two countries plead for fiscal unification, without, of course, the desired feedback from France and Britain. It is self-evident that this matter is of utmost importance, and its bargaining will predicate not only the fortunes of Europe and globalization, but also the course of all humanity.

It is thus explained why the advocates of EMU emphasize the alleged benefits from the monetary only union, which union is condensed in the adoption of supranational Euro under the supervision of ECB. The supranational currency resolves indeed the trilemma of Diagram 1 concerning the coexistence of fixed exchange rates, capital mobility, and national monetary independence, because simply such independence ceases to exist. Note that the benefits from the common currency are anticipated *ex post*, i.e. as the goal of a setting (free trade, labor mobility, symmetry of cyclical fluctuations, and cross-border fiscal transfers), which must preexist to a monetary union for it to be effective, but which does not actually exist and is expected to emerge afterwards from the union (Frankel and Rose (1997), Kenen (1995)). The benefits that are mentioned are that the common use of Euro will reinforce (i) economic efficiency by economizing on the costs of exchange rate volatility and currency conversion, and (ii) the economic growth stemming from the greater mobility in capital markets (Feldstein (1997), Obstfeld (1998a) (17).

Nevertheless, both of these assertions lack sound theoretical foundation and decisive empirical documentation. With regard to the efficiency argument, theory does acknowledge that fixing exchange rates contributes not only to efficiency, but also to the treatment of destabilization originating in monetary disturbances (Obstfeld (1998b)). But, theory points out additionally the weakness of such an exchange rate regime to confront destabilization caused by disturbances in real economic activity and in the terms of trade. This type of destabilization may be handled best by flexible exchange rates, which even

Ireland had to use extensively (1995-1998) to ensure its smooth entrance into the EMU. The management of non-monetary destabilization would be feasible under fixed exchange rates if cross-border fiscal transfers were postulated (17). Moreover, the harmonization of a number of economic and social regulation, prevents their antagonistic use (toward other EMU members) by a country-member experiencing, for instance, a country-specific recession.

Next, as far as the growth perspective of capital mobility is concerned, empirical findings reveal that this perspective is insignificant save the case capital flows introduce financial innovation (Levine (1997), Lucas (1987), Rodrik (1998))). But, even in this case, theory cautions that the causality may run in the opposite direction, with growth influencing financial arrangements rather than vice versa (Lucas (1998)). Moreover, according to empirical and historical analyses, in the absence of crossborder transfers, free capital movements can be hardly sustained for more than five years (Obsfeld and Rogoff (1995)). In a few words, the future of EMU is foreseen to be short-lived even if the desiderata for a successful monetary union do emerge ex post. EMU simply contravenes a basic rule of economic theory that without the support of fiscal authorities, monetary policy can not by itself influence permanently key economic factors (Sargent (1999)).

This is the appropriate point to see why some Europeans maintain an optimistic view of EMU, challenging thereby the reputation of standard economic theory. It appears that they have been victimized by the publicity given to the birth of a „New Economy” in America, to an economy allegedly absolved from cyclical fluctuations. The term captures specifically, the steady growth of the American economy the last decade, as the result of the propagation of the use of computer services and the concomitant „electronic commerce” (e-commerce). In Europe, which lags in the dissemination of information technologies but leads in the spreading of the use of mobile telephone services, the new economy is expected to spring up through „mobile-commerce” (m-commerce), as for example a special 2000 edition of The McKinsey Quarterly stresses. In any case, the changes effected on consumers and producers are admittedly dramatic, and will surely affect significantly micro-and macro-economics. The phenomenon, however, is new and the analytical tools of economic theory can not study it thoroughly for the time being, (see e.g. Allen (2000), but also the working paper „Speculative Microeconomics for Tomorrow's Economy” by DeLong and Froomkin in 1999).

This does not mean that economists watch the phenomenon as sheer spectators, and that their temporary analytical weakness gives grounds for the political exploitation of the good performance of the American economy, (exploitation like that attempted by Weber (1997)), in behalf of globalization. It is well known in economic theory for quite some time that pervasive technological changes bring about international business cycles of long duration, the so-called long waves or Kondratieff cycles. And, it is very likely that 1990 witnessed the beginning of the upward phase of a new such cycle in USA apt to

embrace the rest of the world. That is, from the standpoint of technology, the new economy is indeed new, but from the standpoint of economics, it is old enough to know that only its initial stage can be prosperous and hence, worthy politically. The new economy is bound to yield to the law of vigor, decline and eventually, replacement by an economy of a further perfected technology...

3.3. EMU and EU as *Locum Tenentes* of Globalization

The discussion of the economic dimension of the EMU confirms the political origin and character of the union. The origin is political because it excludes fiscal unification, and the character is political too, because the one that will manage to get the upper hand of this unification, will also be the one that will have seized European hegemony (18). Therefore, EMU is a dissoluble arrangement and will come apart with the irrevocable defection of the powers that will have been overridden by the settlement of the political milieu. But, the hegemony per se is problematic as well, because it is incompatible with the mass politics required by the conflict of the oligarchic interests of globalization. Hegemony means political manipulations to the advantage of the ruler even if this turns out to be against the American elite of globalization. And, this is the least one can think of the fate of this elite when one reflects on that globalists will be ruling USA, because there will have been previously in Europe a power so strong as to dominate it: How can then the European ruler refrain from not asking for the Europeanization of globalization and the subordination of USA?

These are considerations occupying every strategist in Europe and not only those of the three great powers. There is a good outlook for opportunistic maneuvering to satisfy ephemeral national interests, thus rendering EMU politically attractive to most European leaders despite its dim economic prospects and the skepticism of European peoples about it (19). The matter is certainly political and the involvement in it is deemed imperative even by anti-Europeanists: It is better for a country to be inside things than an outsider, especially when it is likely to face reprisals in case from deviation from „the trend”. Reprisals were proposed even for EU members like Britain, which refused initially to adopt the Euro, and Denmark, when it hesitated to ratify the Maastricht treaty. There is finally the factor of personal interest in EMU that dictates membership in it. There are surely many elected or appointed officials who benefit personally from the EMU affair and globalization. These persons seek consequently to strengthen the authority of the source of their privileges, utilizing this source anyhow to draw out additional support from the establishment (Feldstein (1997)).

Nonetheless, the future of EMU and EU is disappointing by their very conception and the collapse would be a matter of time if Americans had time to prepare for their own hegemony of Europe. It is easily inferred from the foregoing discussion that this is the

only way the specific type of globalization can be successful. American globalists have launched since 1990, an immense and devious campaign of turning European citizen into an individualistic being stripped of any non-materialistic values, as an inviolable precondition for the American reign amidst the collapsing Europe (20). But, such a campaign needs time to be fruitful, and would be in vain were Europe to collapse earlier. Therefore, full globalization is not expected earlier than 2020, and in order to delay the self-dismantling of Europe, efforts are made to expand EU eastwards so that it can exploit the cheap labor force and the consumer markets of Central and Eastern Europe (CEE) (21). The capital flows toward CEE would indeed contribute to economic growth in EU and perhaps, in CEE, though at a lesser extent. However, these capital flows are limited so far because of the proximity of most CEE countries to Russia. This ex-superpower simply does not play the game of globalization and if it decides at some future occasion to stop the game at its neighborhood, it still has the power to do so and jeopardize western capital.

The incorporation of CEE into the North Atlantic Treaty Organization (NATO) via abridged procedures, becomes thus a necessary step for the neutralization of the Russian factor and the genuine expansion of EU eastwards. The neutralization of the same factor, but now for the American exploitation of the rich natural resources of the ex-Soviet republics of Caucasus and Central Asia, has dictated the development of close ties between Europe and Turkey. Ties with a NATO country, which is simultaneously related racially and culturally to most of the peoples of these republics (22). In reality, these ties remain only nominal, since Europeans rarely invest in Turkey in spite of its even cheaper labor force vis a vis CEE, and notwithstanding its full participation in NATO for nearly half a century. But, if EU is ultimately persuaded to turn a blind eye to its enormous civilization gap with Turkey and to invest in it, EU will indeed reap the rewards pointed out by the Americans, deferring meanwhile the collapse of EU.

For the comprehensive assessment of European affairs, we should finally elaborate upon the form these affairs would assume if for some reason the predisposition to hegemony in Europe was made inactive and if in line with globalization, EMU was authentic in the sense of embracing fiscal unification as well. Fortunately or unfortunately, the political element enters into the picture even in this case, arising this time from the desire of the American interests to politicize international economic integration instead of letting it be shaped by the forces of the world markets. The control of EMU over its policy instruments would be consequently limited, rendering in turn EMU vulnerable to political and economic crises precipitated, for instance, by a Russian-American rupture or even by a profound quarrel within America itself. In fact, EMU and any endeavor toward European cohesion, would be vulnerable to USA even without globalization, since it would be antagonizing American interests and might be countered, for example, with an oil crisis provoked by these interests.

In short, as things currently stand, post-1990 America is bad for Europe, be it a unified Europe or not; but Europe can be good for America so long as it pursues its own and world federalization, thus preparing itself for open American domination. Globalization has been already inaugurated, its appropriation by the monocacy of USA is a fact, and EU is being pushed gently for the moment to act as a surrogate of American imperialism. What else one needs to see in globalization the (delicate) antipode of the communist internationalization by the former USSR?...

4. Instead of Epilogue

To those who keep track of events, events usually speak by themselves unless they are ill-motivated, in which case it is self-evident that one has to explore if there is anything more beneath the surface. I tried to do so, avoiding the temptation to write a book, with the hope that a paper delving into the understated aspects of globalization on the basis of history, observation and common sense, could do as well. I also tried to be objective, but no writer on globalization can be entirely objective given the intense political flavor of the phenomenon. As a matter of fact, I stood up for the nation state, and now I feel I have to conclude this paper by defending the welfare state, too. I will conclude with one more observation about international economic integration, but now about the real one toward which humanity was moving until 1990, the one which is not politicized and yet democratic.

The welfare state was and still is under fierce attack from globalization, because it is allegedly inefficient, but we saw that the real reason is its intimate connection with the nation state. It simply crystallizes the politico-economic intervention of Labor in the realm of the nation state, it comprises an unwritten constitution complementing the national one, since it forges the socioeconomic coherence of a nation. It must therefore be repelled, as a decisive step toward the subversion of the nation state, because any constitution and system of values forms a binding social contract incompatible with unfettered markets and unabridged private property.

The dilemma „equality vs. efficiency” posed by globalization to defeat the welfare state is of rhetoric only value (Putterman (1998)). According to welfare economics, this dilemma can arise in a free market economy if the principal-agent, contracting and commitment problems that stem from the asymmetric information of the involved parties, impede income redistribution in a manner that does not affect labor and profit incentives. But, the same informational constraints foster also inefficiency under the unfettered markets and unabridged property rights of globalization. Consequently, there is always room for careful policies improving both equality and efficiency. The choice hence is between

the great inequality associated with globalization, and the respect of the demands that engendered the welfare state. Demands that persist in time, because every child born amidst the inequalities of society, has to grow up in an environment equalizing job prospects given talent, taste and life incidents.

This does not imply that the welfare state should be accepted in the statist form it had until recently; an inefficient undeniably form. For example, the unaccountable provision of subsidies and transfer payments should be discontinued, and whenever they are provided, they should be aiming at restoring the economic independence of the recipient. There is presently under way extensive research in the efficient welfare state, since it is to this state humanity will return back in case of definite failure of the globalization (23). It is research deliberating even the internationalization (harmonization-unification) of welfare state in response to globalization when the latter is interpreted as the internationalization of new liberalism. Is this the „duel” that mass politics will encompass in the end? Let us hope so, because technology progresses rapidly bringing peoples closer indeed, and rendering inevitable some sort of world integration, which with such politics will be at least democratic and respectful subsequently of the bare essentials of national borders (see Diagram 3). Or, not?...

Notes

1. The literature pertaining to this paper could exceed it in length. Therefore, the bibliographical references cited are suggestive, and limited to recent mainly scientific work. Moreover, a problematique about international affairs is „natural” to capitalize on experience and intuition, too. Statements of political parties and politicians worldwide, views of business analysts and representatives, news and commentaries of the media, even internet, all play their role in the evaluation of international politico-economic things.
2. This paper does justice to the instinct of the people that seemingly unrelated events taking place in the name of modernization, technology and the like at some times, or of human rights, world order, etc. at other times, are all interrelated.
3. The text mentions two more forms of globalization beyond that of the Americans. It does so acknowledging the leading role of the USA. The differentiation from what American interests plan, may be great, but it should always allow for the content of the USA. Otherwise, it would amount to a utopian scheme, to intellectual only pursuits. Such I think that they are the five other versions of globalization advanced by Hammond (1998): They are simply centered on Europe, playing down the American factor and becoming thereby fictional.

4. The year 1990 is used in this paper as a benchmark date for the end of postwar international order and the beginning of globalization by the Americans. Of course, the term „Americans” does not embrace all American citizens; it is used in the sense implied by notes (19) and (20). The terms „American interests” and „USA” should be interpreted accordingly whenever they are used in connection with globalization.
5. To be more precise, the emergence of the Gold Standard was foreshadowed by an 1867 idea of Napoleon III for an international currency union. This idea was backed by Germany and the United States, but failed, because Britain was reluctant to accept a small change in the weight and value of its currency (James (1999)).
6. The students of globalization admit that it has been lucrative so far, but only for a few people, since globalization enhances by its conception the gap between rich and poor. The future of this gap is surrounded by pessimism, as „the man of (British) business”, Charles Handy, notes vividly in his last book „The Thirsty Spirit”. Handy notes that there can be no future with a human face when what globalists are preparing for the world, is much more dramatic than the current unemployment of 1/3 of the world active population, and the control of 70% of international trade by 500 only firms.
7. In June 2000, the prime ministers of most EMU Countries (but not of Britain) and the president of the United States met at Berlin to start discussions officially about the form that world government should obtain. Unofficially, however, this form has been already decided, and the discussions would only be typical if Britain's absence did not invalidate them ipso facto. Moreover, there is a number of studies that allegedly offer a theoretical foundation of the premeditated world government outlined in the text. The key features of these studies are (i) the repudiation of the electoral outcome, thus dictating the replacement of the electoral process by a negotiation process involving national and international pressure groups and lobbies, and (ii) the discontinuance of the practice of asking the government to account for its deeds so long as the government materializes its intentions, but without necessarily to put all intentions to the vote of the people (given that (i) must hold). (See e.g. Keohane (1999), Moser (2000)).
8. A characteristic of the circumstances we are going through is the extensive use of the term „human rights” that is being made since 1990. Previously, the term „civil rights” was being used according to the point of view that the enactment of human rights in a country is a matter of how each country perceives and converts these rights into political ones in the sense of granting them equally to all of its subjects. For example, the movement of blacks in America and that against Apartheid in South Arica were incidents of collective action demanding from the government to grant to colored people the same civil rights whites were enjoying. Since 1990, however, the interpretation of human rights has ceased to be an internal matter of each country. It has

- been undertaken by USA on a case by case basis so as to enable this country intervene in the internal affairs of other countries even militarily on the pretext of protecting human rights. The intervention can be avoided if a country is militarily strong of if a country shows that it is willing to abolish itself for the sake of globalization.
9. The term „goodies” is used by the American literature on globalization to illustrate a difference in content by comparison with the term „goods”, which includes commodities that ensure the average standard of living in the West. For example, a television set and an automobile are goods, but a housewife's access to internet or mobile telephone are goodies.
 10. I wonder if the Wars of Secession will be wars for the reconstruction of the nation state!...
 11. The American interests backed each time by a European power may differ across powers and time.
 12. They are all aware that the case of Austrian Heider may not prove to be an isolated phenomenon. All fear that the same can happen in any European country, because simply European peoples esteem the fatherland much more than a rifice called Europe. This is the reason actually Europeanists grasp every opportunity to repudiate Austria. They even propose the unification of Europe without consulting and informing about it the people (Vestedorp, El Pais, 18-6-2000). This position demonstrates that modern Europeanists are motivated in essence by personal interest and act as local officials of globalization. It also attests to the truth of what note (7) mentions.
 13. But, very rightly, Blair and Athnar insist that what should be of primary concern is to see whether the economic perspective of EMU will be promising. We shall realize in subsection 3.2. that one can not make much of this perspective.
 14. Britain, and along with it, Spain, emphasize the issue of the international competitiveness of EMU vis a vis USA and Japan. They appear at present to want a firmly competitive EMU, before they decide to reinforce European unification further at the expense of further limitations in their national sovereignty.
 15. Britain and France are together stronger than Germany, but this status quo will certainly change if Germany decides finally to listen to Americans, who ask it to increase defense spending. (See e.g. the Wall Street Journal-Europe of 2-12-1999 regarding the NATO meeting of the previous day).
 16. The argument is that in post-2002 EMU, the financial capital will be exploiting better the various investment opportunities among country-members. The restrictions to the financing of cross-border commercial transactions will also cease to exist, encouraging thereby intra-European commerce as well as EMU's world trade.
 17. If cross-border fiscal transfers are ever enacted, it is very likely that they will be accompanied (unofficially) by national concessions. This at least has been the experience of Greece from the fund transfers for infrastructure purposes, transfers less important than those for stabilization purposes.

18. There is always the eventuality of proceeding to political unification before the economic one, as Germany and France propose. However, the power which will be the protagonist of the former, is plausible to be the best candidate to control the latter unification, too. The postponement of economic unification might alleviate the concomitant tension by shifting the interest to the negotiations for the form of the political unification. There is enough room for consent in such negotiations, since they are not meant to produce a (definite) European leader. But, if political unification is ultimately agreed to take on the form of federation the way Americans and Germans suggest, the future of Europe will be very likely German.
19. It is not only the European peoples that are reluctant to accept EMU and EU as surrogates of globalization, and that make Vestedorp propose a sort of secret unification. It is also the American people that has started to contend against the anti-Americanism of globalization. It has realized that the new order of things that is prepared behind the scenes, is one surpassing the disquiet which induced John Kennedy to underline the difference between the interests of the multinationals and the interests of the American people. The strengthening of the reaction of the Americans is inevitable, and explains why the Pentagon foresees the rapid spread of „terrorism” in USA... And if the average American is expected to react strongly to something inspired by certain privileged compatriots of his, how should each European people react to the same challenge when this is advanced in the name allegedly of some abstract European entity which may signify anything but homecountry?
20. 2020 is expected to be the year the American people will have been subjugated too; the year this people will have become obedient instrument in the service of a world supranational center.
21. The reluctance of the Europeans to expand eastwards indicates that such an expansion is what the Americans rather than the Europeans wish.
22. For the close connection of the American interests with Turkey and Caucasus see several issues of the periodical „Foreign Affairs” the last decade.
23. See e.g. Atkinson (1999), Mishra (1999), van der Linden and Manders (1999).

References

- [1] Allen, B., (2000), The Future of Microeconomic Theory, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 14, pp. 143-150.
- [2] Anderson, J. and D. Marcouiller, (1999), *Trade, Insecurity, and Home Bias: An Empirical Investigation*, NBER Working Paper No. 7000.

- [3] Atkinson, A., (1999), *The Economic Consequences of Rolling Back the Welfare State*, MIT Press: Cambridge, MA.
- [4] Casella, A. and J. Rauch, (1997), *Anonymous Market and Group Ties in International Trade*, NBER Working Paper No. W6186.
- [5] Eichengreen, B., (1992), *Golden Fetters: The Gold Standard and the Great Depression, 1919-1939*, Oxford University Press: New York.
- [6] Feldstein, M., (1997), The Political Economy of the European Economic and Monetary Union: Political Sources of an Economic Liability, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 11, pp. 23-42.
- [7] Frankel, J. and A. Rose, (1997), Is EMU More Justifiable Ex Post than Ex Ante?, *European Economic Review*, vol. 41, pp. 753-760.
- [8] Frey, B., (1996), FOCJ: Competitive Governments for Europe, *International Review of Law and Economics*, vol. 16, pp. 315-327.
- [9] Friedman, T., (1999), *The Lexus and the Olive Tree: Understanding Globalization*, Farrar, Straus and Giroux: New York.
- [10] Hammond, A., (1998), *Which World? Scenarios for the 21st Century*, Island Press: New York. Helliwell, J., (1998), *How Much Do National Borders Matter?*, Brookings Institution: Washington, DC.
- [11] Hudson, R. and A. Williams, eds., (1999), *Divided Europe, Society and Territory*, Sage Publications: London.
- [12] James, H., (1999), International Monetary Arrangements: A Historian's View, *Rethinking the International Monetary System*, Federal Reserve Bank of Boston Conference Series No. 43.
- [13] Kenen, P., ed., (1995), *Understanding Interdependence: The Macroeconomics of the Open Economy*, Princeton University Press: Princeton, NJ.
- [14] Kenwood, A. and A. Logheed, (1971), *The Growth of the International Economy: 1820-1960*, Allen and Unwin: Boston.
- [15] Keohane, R., (1999), *Rethinking the Politics of the International Monetary System*, Rethinking the International Monetary System, Federal Reserve Bank of Boston Conference Series No. 43.
- [16] Lawrence, R., (1996), *Regionalism, Multilateralism, and Deeper Integration*, Brookings Institution: Washington, DC.
- [17] Levine, R., (1997), Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda, *Journal of Economic Literature*, vol. 35, pp. 688-726.
- [18] Little-Sneddon, J. and G. Olivei, (1999), Why the Interest in Reforming the International Monetary system?, *New England Economic Review*, Sep./Oct., pp. 53-84.
- [19] Lucas, R., (1987), *Models of business cycles*, Basil Blackwell: Oxford.
- [20] Lucas, R., (1988), On the Mechanics of Economic Development, *Journal of Monetary Economics*, vol. 22, pp. 3-42.

- [21] Mishra, R., (1999), *Globalization and the Welfare State*, Elgar Publishing: Cheltenham Glos, UK.
- [22] Moser, P., (2000), *The Political Economy of Democratic Institutions*, Elgar Publishing: Cheltenham Glos, UK.
- [23] Obstfeld, M., (1998a), *The Global Capital Market: Benefactor or Menace?*, NBER Working Paper No. 6559.
- [24] Obstfeld, M., (1998b), EMU: *Ready, Or Not?*, NBER Working Paper No. 6682.
- [25] Obstfeld, M. and K. Rogoff, (1995), The Mirage of Fixed Exchange Rates, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, pp. 73-96.
- [26] Obstfeld, M. and A. Taylor, (1997), *The Great Depression as a Watershed: International Capital Mobility over the Long-Run*, NBER Working Paper No. 5960.
- [27] O'Rourke, K. and J. Williamson, (1999), *Globalization and History: The Evolution of a Nineteenth-Century Atlantic Economy*, MIT Press: Cambridge, MA.
- [28] Popper, K., (1966/1945), *The Open Society and Its Enemies*, 5th ed, Princeton University Press: Princeton, NJ.
- [29] Putterman, L. et al. (1998), Does Egalitarianism Have a Future?, *Journal of Economic Literature*, vol. 36, pp. 861-902.
- [30] Rodrik, D., (1998), *Who Needs Capital-Account Convertibility?*, Harvard University: Cambridge, MA.
- [31] Rodrik, D., (2000), How Far Will International Economic Integration Go?, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 14, pp. 177-186.
- [32] Ruggie, J., (1994), Trade, Protectionism and the Future of Welfare Capitalism, *Journal of International Affairs*, vol. 48, pp. 1-11.
- [33] Sargent, T., (1999), A Primer on Monetary and Fiscal Policy, *Journal of Banking and Finance*, vol. 23, pp. 110-134.
- [34] Soldatos, G., (2000), *Class Formation and Class Action from still Another Perspective*, University of Macedonia Working Paper No. 4.
- [35] Van der Linden, J. and A. Manders, (1999), *The Economics of Income Distribution*, Elgar Publishing: Cheltenham Glos, UK.
- [36] Weber, S., (1997), The End of Business Cycle?, *Foreign Affairs*, vol. 76, pp. 65-82.

Dr Sofija Adžić*

DRŽAVNA INTERVENCIJA, PRIVREDNI SISTEM I EKONOMSKA POLITIKA

Apstrakt: U radu se razmatraju specifični aspekti državne intervencije u privredi. U velikoj meri oni su vezani za problem njenog praktičnog delovanja koji proističu iz načina geneze, razvoja i funkcionisanja nacionalnih privreda u okviru internog i globalnog ekonomskog i društvenog okruženja, tako i stvaranja i razvoja paralelne ili „sive” privrede kao posledice simultanog dejstva faktora, kao što su: preregulisanost privrede, odnosno protežiranje interesa uskih ekonomskih i političkih grupa.

Ključne reči: Državna intervencija, Privredni sistem, Ekonomska politika, Državni (javni) sektor, Globalizacija, „Siva” privreda.

Abstract: The paper discusses of the specifics aspects governments intervention in economics. To a great extent, how are to way genesis, development and operate of nacional economics in framework of internal and global economics and societies environments, than to create and development „economics to shadow” as result simultaneous factors, as what to: very regulate economics, in regard, to favor interests of narrow economical and political groups.

Key words: Government intervention, Economic system, Economic policy, Government (Public) sector, Globalization, „Economic to shadow”.

1. Uvod

U svim zemljama država reguliše ekonomske procese i odnose, pomoću netržišnih pravila i principa. Sadržaj državne intervencije u privrednim tokovima se veoma mnogo razlikuje ne samo između pojedinih zemalja, nego i u okviru svake zemlje u zavisnosti od raznih ekonomskih i neekonomskih faktora i vremenskog perioda njenog razvoja. Prema klasičnim shvatanjima razvijenim u doba „laissez fair-a”, osnovne funkcije države su: (1) Zaštita društva od nasilja i upada drugih nezavisnih društava, (2) Zaštita svakog člana društva od nasilja i nepravde od strane drugog člana društva i zaštita svojine i ugovora i (3) Obezbeđenje dobara i usluga, koje su u najvećoj meri od koristi za neko veliko društvo,

* Vanredni profesor Ekonomskog fakulteta u Subotici

a koje su takvog karaktera da ne postoji pojedinačni interes dovoljan za njihovo podizanje i izdržavanje [1].

U novije vreme, ratovi, recesije, krize i uopšte problemi proizvodnje, razvoja, realizacije, inflacije i nezaposlenosti, istakli su državu kao osnovnog ekonomskog aktera. Moć države u ekonomiji se zasniva prvenstveno na moći politike, odnosno zahteva da se kroz političku praksu i akciju, obuzdaju napred navedene devijantne pojave u ekonomskim procesima. Međutim, uloga države u ekonomiji se ne iscrpljuje u ovoj sferi. Razvoj kapitalizma kao dominantnog društvenog oblika privređivanja stalno prate pojave u kojoj se država pojavljuje neposredno i kao preduzetnik, dakle kao činilac koji direktno uvećava monetarno i materijalno bogatstvo i proizvodne mogućnosti društva.

Savremena ekonomija poznaje veoma široki spektar modaliteta ekonomskih funkcija države. U nekim zemljama, država je preduzela radikalne promene u menjanju strukture svojine i formi ekonomskog života, te je postala osnovni neposredni agens privređivanja u pokušajima stvaranja drugih tipova društvenog načina proizvodnje. Uzroci za ovakvo koncipiranje uloge države se ne mogu svoditi samo na ekonomsku strukturu ili prilike pod kojima su živele, odnosno žive pojedine socijalne i ekonomske grupe stanovništva, nego obuhvataju i mnoge druge faktore sa neekonomskim sadržajem – kulturne, ideološke, istorijske, demografske i slično. U svakom slučaju savremena država više ne predstavlja faktor koji određuje samo zajedničke uslove proizvodnje, nego ključnog aktivnog činioca samog načina proizvodnje.

Od sredine 70-tih godina postoji snažan trend ka uspostavljanju globalnog koncepta uloge države u ekonomskom životu na osnovu modela državne regulacije privrede koji su razvijeni na osnovama monetarističkog koncepta i koji su delimično testirani u Velikoj Britaniji (Tačerizam) i SAD (Reganomika). Osnovna obeležja ovog koncepta su: (1) Povlačenje državne svojine i njena transformacija u privatnu (privatizacija), (2) Prepuštanje kontrole preduzeća slobodnom delovanju tržišnog mehanizma (liberalizacija) i (3) Primena novih oblika regulative (deregulacije). Ovaj koncept, označen kao „new laissez faire”, ne znači da je uloga države u privredi bitno smanjena, nego da se radi samo o drugim, manje vidljivim i prepoznatljivim oblicima njenog delovanja sa izmenjenim prioritetom socijalno-ekonomskih ciljeva.

Međutim, i pored sveobuhvatnosti primene i nesumnjivih uspeha u otklanjanju procesa stagflacije koji je bio zahvatio razvijene zemlje tržišne privrede od druge polovine šesdesetih godina i trijumfa nad alternativnim državnim sistemima privredne regulacije zasnovanim na Kejnzijanskim, odnosno Marksističkim koncepcijama ovaj model državne privredne regulacije je počeo da od kraja 80-tih godina ispoljava određene slabosti, što nameće postepeno preispitivanje njegove svrsishodnosti. Pokazalo se da i nakon razgradnje institucija i mehanizama „države blagostanja” i deregulacije, nisu razrešeni neki od osnovnih problema globalne ekonomske konkurentnosti privreda glavnih protagonista „new laissez faire” i da je ceo program imao u znatnoj meri obeležje težnji da se što veći

deo profita privatizuje, a što veći deo gubitaka (privatnog sektora) socijalizuje. Što je tržište tokom osamdesetih godina dobijalo više slobodnog prostora, to se više pokazivalo kako veliku ulogu u povećanju globalne konkurentnosti imaju netržišni mehanizmi, zasnovani na kooperaciji sa isporučiocima, saodlučivanju zaposlenih, podršci državnih i paradržavnih institucija i slično. Velike teškoće transformacije bivših centralno-planskih privreda su pokazale da razvijena tržišna privreda ne nastaje samoniklo, već je za to neophodan, specifičan i efikasan državni privredni okvir.

U ovom radu obradiće se samo neki specifični aspekti državne intervencije u privredi. Oni su u velikoj meri vezani za problem njenog praktičnog delovanja, koji proističe iz geneze, razvoja i funkcionisanja nacionalnih privreda u okviru internog i globalnog ekonomskog i društvenog okruženja, tako i stvaranja i razvoja paralelne ili „sive” privrede kao posledice simultanog dejstva faktora: prerogulisanost privrede, odnosno, protežiranja interesa uskih ekonomskih i političkih grupa.

2. Državni (javni) sektor i pitanje efikasnosti u njegovom poslovanju

U svim savremenim privredama postoji veoma snažan državni (javni) sektor. Državni (javni) sektor je formiran na razne načine: (1) Nasleđem – većina savremenih država je nasledila velike zemljišne površine i „tradicionalna državna preduzeća” u delatnostima vojne proizvodnje, pošte i telekomunikacija, željeznice, vodoprivrede, ..., (2) Nacionalizacijom, odnosno, konfiskacijom – pretvaranjem privatne svojine u državnu svojinu sa ili bez nadoknade privatnim vlasnicima, (3) Državnom investicionom aktivnošću, kao i na razne druge načine, među kojima treba, pre svega, navesti primenu modela državne regulacije u pojedinim privrednim delatnostima kojima se praktično ukida dejstvo tržišnog mehanizma, iako se ne vrši nikakvo direktno preuzimanje svojinskih prava. Zbog toga, se danas pod pojmom „javni sektor” pored preduzeća u potpunoj ili većinskoj državnoj svojini, sve više obuhvataju i svi oblici privrednih organizacija u čistom privatnom vlasništvu koja posluju u jako regulisanim privrednim delatnostima, kao što su npr: cma metalurgija, proizvodnja uglja, poljoprivreda i slično, ali i veliki delovi državne administracije i neproizvodne infrastrukture (obrazovanje, zdravstvena zaštita, socijalna zaštita itd.) koji predstavljaju privrednu nadgradnju.

Uzroci za jačanje uloge državnog (javnog) sektora su sledeći:

1. Krize, recesije i prelazak na „vojnu privredu”. Za vreme Prvog i Drugog svetskog rata je došlo do posebno snažnog jačanja državnog sektora i državne intervencije. U velikom broju Zapadnoevropskih zemalja je posle Drugog svetskog rata putem nacionalizacije, konfiskacije i državnog investiranja stvoren snažan državni sektor u ključnim

privrednim delatnostima (energetici, rudarstvu, crnoj i obojenoj metalurgiji, mašinogradnja, proizvodnji saobraćajnih sredstava).

2. Nivo ekonomsko-tehnološke razvijenosti i delovanje tehničkog progressa. Prelazak na viši nivo ekonomsko-tehnološke razvijenosti i primena rezultata tehničkog progressa sadrže visoki rizik sa stanovišta profita, posebno u područjima kao što su: geološka istraživanja, fundamentalna istraživanja u području energetike, elektronike, nuklearne tehnike, kosmonautike i slično, informatika, komunikacije, biotehnologija itd. Sve je to pospešilo jačanje državnog sektora i kvantitativno i kvalitativno. Time je država praktično postala glavni organizator i graditelj magistralnih pravaca razvitka strateških propulzivnih delatnosti.

3. Razvoj i pritisak demokratskih snaga kao i politika pariranja (konkurentskom) socijalističkom političko-ekonomskom sistemu, uveli su u praksu državne regulacije ciljeve i mehanizme tkzv. „države blagostanja”. Praktična aplikacija koncepta „države blagostanja”, je pospešila kako jačanje državnog sektora u socijalnoj sferi, tako i u domenu strukturnog prilagođavanja i ravnomernije regionalne razvijenosti. Međutim, od početka 70-tih godina ovaj koncept je izložen radikalnoj kritici, te je upravo na ovom sektoru počelo i povlačenje države i demontiranje nekih njenih institucija i mehanizama regulacije.

Državni (javni) sektor od samog njegovog nastanka i funkcionisanja u okviru tržišnog sistema prate kontroverze, koje u prvi plan istuču problem njegove nezadovoljavajuće efikasnosti. Negativne posledice uvođenja i razvoja državne svojine, nameću ciklično preispitivanje potreba njegovog radikalnog smanjivanja i redizajniranja.

Upravo se nalazimo u jednom takvom periodu u kome postoji globalni pokret prema reprivatizaciji i denacionalizaciji. U aktuelnoj fazi deluju i neki novi specifični momenti, koji su doprineli tekućoj politici slabljenja uticaja javnog sektora u ekonomskom životu: (1) Neka državna preduzeća su ojačala, postala profatibilnija i time atraktivna za privatni kapital, (2) Postoji težnja privatnog kapitala da se u uslovima sve teže konkurentске borbe na globalnom tržištu dočepa prirodnih monopola, posebno u manje razvijenijim zemljama, koji su tradicionalno u državnom vlasništvu i time povoljnijih uslova za sticanje monopolskih profita, (3) Slabljenje državnog sektora se povezuje i sa ideologijom „demokratizacije kapitala”, odnosno, „narodnog kapitalizma”, prema kojoj je moguće ostvariti opšte blagostanje bez nacionalizacije, progresivnog oporezivanja dohotka i imovine i socijalnih transfera, (4) Dominacija konzervativnih shvatanja u okviru praktično svih relevantnih političkih pokreta i slično.

U pristupu analizi opravdanosti reprivatizacije i deregulacije neophodno je odvojeno razmotriti šest karakterističnih grupa privrednih subjekata:

1. Državna preduzeća sa statusom prirodnog monopola. Ne ulazeći u ovom radu u specifične tehnike privatizacije prirodnih monopola, neophodno je da se suočimo sa traženjem odgovora na pitanje: „Da li su u pravu oni koji žele da nacionalizovano preduzeće ili preduzeće koje svoje korene često vuče iz pretkapitalističke faze razvoja, ponovu dovedu

do onog oblika ponašanja koje ima (monopolsko) privatno preduzeće, jer da je to funkcionisalo ideja nacionalizacije ne bi ni bila prihvaćena?”.

2. Državna (javna) preduzeća sa velikim eksternim efektima. U ovom slučaju neophodno je potražiti adekvatne odgovore na sledeća pitanja: (1) „Otkud razlike između pojedinih zemalja u pogledu uloge državnih (javnih) preduzeća u delatnostima sa velikim eksternim efektima u progresivnom razvoju njihovih privreda?” i (2) „Do kojeg intenziteta treba uvesti državnu kontrolu ili uspostaviti režim državne svojine u konkretnoj delatnosti i podvrgnuti je direktno mehanizmima makroekonomskog planiranja, ili uvesti (državno) upravljanje uz asistenciju korisnika?”.

3. Preduzeća vojno-industrijskog kompleksa, koja se nezavisno od formalne strukture vlasništva razlikuju od zemlje do zemlje, nalaze pod direktnom kontrolom države, pošto je ona jedini ili najveći kupac i potrošač njihove proizvodnje.

4. Državna preduzeća koja deluju u konkurentskom sektoru. Ovde treba razlikovati dva osnovna slučaja: (1) Privremene oblike državne i paradržavne svojine u formi recesivnih kartela ili fondova za prestrukturiranje sa ciljem da se iz postojeće (ekonomski neracionalne) strukture privrednih jedinica u privatnom vlasništvu putem mehanizama integracije, specijalizacije, zatvaranja pogona, prekvalifikacije menadžmenta i zaposlenih i slično, razvije nova struktura primerena bitno promenjenim uslovima na tržištu i (2) Stalne oblike državne i paradržavne svojine u formi velikih preduzeća ili transnacionalnih korporacija koja po pravilu posluju kao privatne firme, spajajući pri tom državnu strategiju i privatnu kapitalističku elastičnost i efikasnost.

5. Delovi neproizvodne infrastrukture u obrazovanju, zdravstvenoj zaštiti i penzijsko-invalidskom osiguranju, kao i stambene izgradnje, gde razlikujemo: područja gde tradicionalno postoji privatno finansiranje najvećeg dela potreba, kao npr. u stambenoj izgradnji, odnosno, područja u kojima nove tehnike realizacije kolektivnih potreba i povećani životni standard omogućava diferencirani pristup korisnika (na teret ličnog finansiranja) javnim dobrima i uslugama kao što su: obrazovanje, zdravstvena zaštita i penzijsko-invalidsko osiguranje.

6. Pored preduzeća u državnoj svojini, pojam javnog sektora obuhvata i sve oblike privrednih organizacija u privatnom vlasništvu koja posluju u jako regulisanim privrednim delatnostima, kao što su u svim razvijenim zemljama: crna metalurgija, proizvodnja uglja, poljoprivreda i slično. Državna regulacija u ovim delatnostima se sprovodi pomoću subvencija, instrumenta minimalnih, odnosno maksimalnih cena i kvantitativnog (administrativnog) ograničavanja proizvodnje i uvoza.

Prezentirani pregled upućuje da je problem (re)privatizacije državnih preduzeća i proizvodnje javnih dobara i usluga i njihovo pretvaranje u standardne korporacije u privatnom vlasništvu veoma složeno. U velikom broju ovih preduzeća, neophodno je i posle privatizacije zadržati visoki stepen državne kontrole i donošenja odluka. Iskustva sa denacionalizacijom jednog broja prirodnih monopola u Velikoj Britaniji, ukazuju da

nije došlo do bitnog povećanja njihove efikasnosti, odnosno povećanja uticaja potrošača/korisnika na cene i kvalitet njihovih proizvoda/usluga [2]. Nasuprot tome, rezultati (delimične) privatizacije zdravstvene zaštite i penzionog osiguranja, odnosno stvaranja i razvoja recesivnih kartela/fondova za prestrukturiranje pojedinih velikih preduzeća i klasičnih delatnosti i njihovo uključivanje u globalnu tržišnu privrednu strukturu su uglavnom pozitivna.

3. Globalizacija, privredni sistem i ekonomska politika

Osnovna karakteristika savremene svetske privrede je dugoročna tendencija globalizacije svetske proizvodnje, trgovine i potrošnje. Ova tendencija je rezultat savremenog razvoja proizvodnih snaga, pre svega visoke tehnologije i novih metoda organizacije poslovanja i menadžmenta i njihove primene u proizvodnji, transportu, komunikacijama i uslugama. Globalizacija predstavlja novi oblik funkcionisanja procesa reprodukcije svetske privrede, kao posledica:

1. Progresivnog smanjenja troškova i vremena trajanja procesa transporta i komunikacija.

2. Otklanjanja prepreka u međunarodnim ekonomskim tokovima koji su rezultat određenog sistema političkih odnosa, privređivanja i koncepcije razvoja. Postepeno su u skladu sa rehabilitacijom tržišnog mehanizma, napušteni sistemi funkcionisanja pojedinih nacionalnih privreda i međunarodnih ekonomskih odnosa, zasnovani na snažnim protekcionističkim težnjama i direktnoj državnoj regulaciji procesa reprodukcije, koji su uspostavljeni u fazi izlaska privreda iz Velike svetske ekonomske krize od 1929. do 1933. godine i preovladavanja ekonomskih i političkih posledica Drugog svetskog rata. Svet koji je posle Velike svetske ekonomske krize postao skup merkantilistički orijentisanih sistema razmene zasnovanih na suverenitetu države, postepeno se transformisao u globalni/transnacionalni sistem proizvodnje zasnovan na međunarodnoj podeli rada u uslovima relativno malih ograničenja u mobilnosti kapitala, tehnologije, informacija i ljudi.

Prema shvatanju većine savremenih ekonomista, globalizacija i njene osnove – internacionalizacija proizvodnje i liberalna razmena roba i usluga, predstavljaju progresivne pojave, koji se ne mogu zaustaviti i od kojih sve zemlje imaju koristi. Međutim, posledice globalizacije nisu samo pozitivne, nego postoje i brojni problemi, za koje nisu pronađena adekvatna rešenja, te ostaje otvoreno pitanje realne distribucije njenih pozitivnih rezultata.

Za razliku od uspešnog formiranja sistema međunarodnih ekonomskih, pravnih i političkih institucija, koje deluju u pravcu otklanjanja barijera za kretanje robe, kapitala, radne snage, tehnologije i informacija, međunarodna zajednica je veoma malo učinila na uspostavljanju korektivnog mehanizma za poboljšanje učešća u svetskom dohotku u okvirima ovako globalno koncipiranog ekonomskog sistema, za one zemlje koje su u

nemogućnosti da preko mehanizma transparentno povezanog nacionalnog i svetskog tržišta, ostvare za sebe prihvatljivo učešće u raspodeli pozitivnih rezultata globalizacije.

Multilateralno regulisanje određenih ekonomskih aktivnosti i njihove refleksije u ekonomskoj i političkoj sferi, otvara i pitanje odnosa između nacionalnog suvereniteta, koji može da bude ugrožen međunarodnom regulativom i određenih prednosti koje donosi učešće u aktivnostima koji su predmet međunarodnog regulisanja. Uključenjem u institucije međunarodnog ekonomskog sistema i prihvatanjem određenih pravila igre smanjuje se dimenzija nacionalnog suvereniteta. Međutim, ovoj konstataciji se suprostavljaju teze da se ova negativna sprega može i kompenzirati. Aktivnim pristupom – nacionalna preduzeća i pojedinci uživaju veći stepen eksterne zaštite, te se može govoriti i o paralelnoj ekspanziji nacionalnog suvereniteta, izvan domicilnih granica u širim međunarodnim okvirima.

Veliki problem predstavlja i činjenica, da je jedan krug zemalja, između kojih je i naša, isključena iz procesa globalizacije. Izolacija, ili zaostajanje u korišćenju pozitivnih efekata globalizacije, donosi ili povećava već postojeće siromaštvo i obara ukupan nivo kvaliteta života unutar nacionalnih granica.

Svi ovi fenomeni globalizacije otvaraju sledeća osnovna pitanja: (1) „Šta je u suštini globalizacija?“, (2) „Koje su njene posledice na nacionalne institucije i vrednosti?“, i (3) „Šta preduzeti za interno prilagođavanje?“. Svi modeli savremene transnacionalizacije proizvodnje i prometa robe i usluga se zasnivaju na principima mrežne organizacije, kojom se ostvaruje kombinacija efekata ekonomije proizvodnje i prostora s jedne strane, odnosno visoke fleksibilnosti i prilagodljivosti s druge strane. Uspostavljanje mrežne makro-organizacione strukture je složeni ekonomski i socijalni proces, u kojima paralelno deluju tržišni, planski i dogovorni mehanizmi. Zbog toga se globalizacija/internacionalizacija proizvodnje i prometa robe i usluga mora posmatrati kao integrisani ekonomski i socijalni fenomen, u kome se snažno prepliću elementi ukupne makro, mezo i mikro-ekonomske strukture i koji je zasnovan na specifičnom sistemu vrednosti.

Analiza suštine globalizacije se zasniva na složenom metodološkom postupku, koji obuhvata:

1. Analizu odnosa ekonomskih i socijalnih mreža koje su sastavljene od: (1) Komunikacije između pojedinih ekonomskih i političkih grupa, (2) Ekonomskih transakcija između preduzeća i (3) Trgovine između država – na osnovu sledećih premisa: (1) Akteri (ekonomske i političke grupe, preduzeća) i njihove akcije su međuzavisne, (2) Međusobni odnosi se određuju kao kanali preko kojih se vrši transfer resursa, (3) Okruženje mreže predstavlja (istovremeno) potencijal njihovog razvoja, ali i razvojnu barijeru i (4) Model za opisivanje mreže se definiše kao skup odnosa između njenih aktera [3].

2. Primenu principa adaptibilnosti, jer savremena tržišna ekonomija ne obezbeđuje automatski opstanak najsposobnijih i najvrednijih – visoki transakcioni troškovi, neformalne veze, rigidnosti i vremenska kašnjenja su standardni makroekonomski ambijent. Zbog toga, umesto, principa alokativne efikasnosti moramo koristiti princip adaptivne efikasnosti,

gde se o kategorijama egzistencije i razvoja preduzeća govori u granicama tolerantnosti i relativnosti. To znači, da konkurentnost preduzeća nije više stanje, nego dinamičan proces koji proističe iz interakcija u odgovarajućoj ekonomskoj i socijalnoj mreži, na osnovu izbora pravih ciljeva i njihovu realizaciju uz optimalno korišćenje resursa.

Implikacije primene ove metodologije u praktičnom koncipiranju ekonomske politike za podsticanje globalizacije su sledeće: (1) Jedinica tretmana ekonomske politike ne može biti izolovano preduzeće, nego mreže koje povezuju pojedina preduzeća i druge subjekte procesa reprodukcije, (2) Umesto proučavanja karakteristika i motiva pojedinih preduzeća, glavni objekat istraživanja moraju biti karakteristike mreža i motivi za njihovo uspostavljanje i razvoj, (3) Prestrukturiranje preduzeća u funkciji globalizacije se vrši na nivou mreže i (4) Mreže nisu izolovani objekat prestrukturiranja, nego, pre svega, njegov ključni pokretač i izvršilac.

Globalizacija transporta, komunikacija, proizvodnje i finansija je u početku označavano kao rast međuzavisnosti država. Međutim, postepeno je sazrevalo shvatanje, da se ne radi o isključivom smanjenju autonomije države u odnosu na druge države, nego i o smanjenju autonomije države u odnosu na međunarodnu privredu, definisane kao mreže relacionih odnosa sa sopstvenom institucionalnom infrastrukturom. Pokazalo se da multinacionalne kompanije, nisu samo proizvođači moći nacionalne države, one su se postepeno konstituisale i kao akteri sa sopstvenim interesima na supranacionalnom planu, sa sopstvenom mrežom globalnih institucija i odnosa. Doduše i dalje, ogromnu većinu multinacionalnih kompanija karakteriše dvoiličnost: ekstrovertna otvorenost prema međunarodnoj proizvodnji i prometu i introvertno ponašanje prema nacionalnim strukturama. Sa druge strane, u skladu sa potrebama osiguranja prosperiteta, većina država svojim multinacionalnim korporacijama obezbeđuje zaštitu i koristi razne mere za ograničavanje delatnosti njene konkurencije. Međutim, uvođenjem mrežnih odnosa u funkcionisanje multinacionalnih preduzeća, postepeno nestaje klasična podvojenost na relaciji: nacionalna centrala – višenacionalne filijale. Tehnološki i komercijalni odnosi se međusobno prožimaju, odnosi nadređenosti se postepeno zamenjuju odnosima saradnje, uzajamnosti i kooperativnosti. Vodeći menadžment filijale se po pravilu regrutuje sa lokalnog tržišta radne snage. Savremeno multinacionalno preduzeće umnogome poprima obrise slične Japanskom obliku industrijskog grupisanja – tzv keirecuc organizacije. Time je jedan broj, posebno, najvećih multinacionalnih korporacija, postepeno prerastao u globalne korporacije, u kojima se ponašanje zasniva na širem skupu globalnih institucija i odnosa.

Uporedo sa napredovanjem procesa globalizacije, postepeno se otkrivaju i suštinski aspekti smanjenja nacionalnog ekonomskog suvereniteta, kao i posledice koje iz toga proističu.

Ekonomsko područje u kome je globalizacija najviše rasprostranjena su međunarodne finansije. U svetskoj privredi je zahvaljujući tehnološkom i poslovnom napretku i razvoju međunarodnih monetarnih institucija, formirana transnacionalna finansijska struktura,

koja na principima mreže povezuje parcijalna finansijska tržišta u globalni sistem u kome se na osnovu ukupnih međunarodnih interakcija uspostavlja relativne cene roba, usluga i kapitala. U ovako globalizovanom finansijskom prostoru, države nisu više u mogućnosti da samostalno vode monetarnu i fiskalnu politiku. U slučaju izrazite diskriminacije, postoji opasnost odliva kapitala, što direktno ugrožava dalji privredni napredak. Posledice su posebno radikalne za male zemlje. Nacionalna monetarna i fiskalna politika gube autonomnost, odnosno, situacija je potpuno inverzna u odnosu na prethodni period. Kriterijumi monetarne stabilnosti kamata i cena se ne izvode iz performansi realnog sektora, nego predstavljaju eksterne egzogene varijable, izvedene iz kriterijuma globalnog finansijskog tržišta. U ovako globalizovanom finansijskom prostoru, države su prinuđene da se udružuju i sprovode međunarodnu makroekonomsku koordinaciju.

Globalizacija finansijskog tržišta, deregulacija, finansijske inovacije, direktno uključivanje multinacionalnih kompanija kao poslovnih mreža u tržište kapitala, smanjuje ulogu banaka kao monopolističkih finansijskih institucija, iza kojih stoje nacionalne države. Na smanjenje uloge banaka u novom finansijskom sistemu utiču i osnovne ekonomske karakteristike globalnog finansijskog tržišta: margine profita su niske, transakcioni troškovi se radikalno smanjuju, a profit se pravi na ekonomiji obima.

Uporedo sa liberalizacijom sistema međunarodnih ekonomskih odnosa, postoje i snažne potrebe za revizijom unutrašnje strukture. Unutrašnje prilagođavanje treba da razreši dva osnovna problema: (1) Prilagođavanje strukture zaposlenosti, zbog promena u strukturi ukupne nacionalne proizvodnje i (2) Prilagođavanje atributa ekonomske politike novim ograničenjima i zahtevima.

Prilagođavanje strukture zaposlenosti se vezuje, pre svega, za uspostavljanje fleksibilnog tržišta radne snage i obnavljanje razvoja prema kriterijumima otvorene privrede. Rešenja u prelaznom periodu, se traže u kombinaciji jeftinog uvoza za domaće potrošače na jednoj i realizaciji odgovarajuće socijalne politike u kojoj preovladavaju aktivnosti, gde je pružanje šansi za rad daleko poželjnije, nego plaćanje ljudi koji su nezaposleni, na drugoj strani.

U skladu sa konstatacijom o opadajućoj i suženoj ulozi države u procesu globalizacije nacionalne privredne strukture, ekonomska politika za podršku ovakve razvojne orijentacije ima izrazito „meko“ obeležje sa osnovnim zadatkom reorganizacije institucionalnih i organizacionih struktura, kako bi ih učinila prilagodljivim na promene u okruženju. U skladu sa tim, parcijalni ciljevi i instrumenti ekonomske politike, treba da se zasnivaju na: (1) Stvaranju povoljne političke, pravne i ekonomske klime za proizvodno preduzetništvo i privatno investiranje, (2) Podsticanju svih oblika poslovne i tehnološke saradnje i (3) treningu u smislu stvaranja izvozno orijentisane kulture. U skladu sa ovakvom strukturom cela koncepcija bi se mogla označiti kao kooperativni makromenadžment.

Pojam kooperativni makromenadžment se određuje kao način regulisanja odnosa na relaciji: država ↔ preduzeće i država ↔ država, na načelima menadžmenta, a na

osnovama stvaranja poslovnih alijansi i mreža u uslovima međusobno povezanih interesa i stalnih tehnoloških i društvenih promena [4].

Preslikavanje tehnika menadžmenta sa mikronivoa na makronivo je posledica transformacije uloge države u ekonomiji. Mogućnosti klasične državne regulacije u prevladavanju krize na nivou pojedinačnog preduzeća su ograničene, jer je veliki deo njenih uzroka, lociran izvan nacionalnih granica i predstavlja posledicu neusaglašenosti njihove interne konfiguracije sa standardima poslovanja, koji predstavljaju egzogene varijable, nastale kao rezultat brojnih interakcija u globalnom ekonomskom prostoru. To je osnova makromenadžmenta, koji se tretira kao komplementar korporacijskom menadžmentu, sa osnovnom funkcijom da obezbedi prevazilaženje posledica ograničenja u internom individualnom posmatranju položaja preduzeća u novoj konfiguraciji nacionalnog ekonomskog prostora u globalnom ekonomskom sistemu.

U skladu sa ovakvom funkcijom, kooperativni makromenadžment obuhvata pored ekonomske politike, čitav niz drugih aktivnosti vlade i njenih institucija – razne save-todavne, podsticajne, regulatorne i infrastrukturne aktivnosti, kojima se pomažu nacionalna preduzeća u nastojanjima da osvoje pojedine segmente svetskog tržišta. Ovakva funkcija kooperativnog menadžmenta, predpostavlja široko definisani i čvrsto struktuirani kon-cenzus najvažnijih partnera – preduzeća, banaka, sindikata, naučno istraživačkih institucija u cilju stvaranja kulture saradnje i solidarnosti. Radi se o veoma složenom i protivrečnom procesu u kome se prepliću kooperativnost i konkurencija, a čiji je osnovni cilj povećanje kompetentnosti u dinamičkom kontekstu.

Socijalno integrisana društva karakteriše visoka alokativna disciplina, kao posledica poverenja građana i privrednih subjekata u državu i vladajući sloj da deluju u skladu sa javnim interesom. Visoka alokativna disciplina uvećava ekonomsku stabilnost, smanjuje troškove vlasti i stvara klimu uzajamnosti i kooperativnosti, što sve zajedno pogoduje jačanju koncenzusa i kooperativne adaptacije na osnovu uzajamnih interakcija. Ovo omogućuje realizaciju aktivne politike globalizacije kroz razvoj međusobne saradnje korpo-racija, odnosno njihove saradnje sa radnicima, sindikatima i vladom i njenim institucijama, prvenstveno kroz mreže neformalnih ugovora zasnovanih na poverenju sa niskim transak-cionim troškovima, čime se olakšava prilagođavanje izazovima globalne konkurencije.

Nasuprot tome, države sa razuđenim političkim procesima, oštrim ideološkim raskoli-ma i liderski obojenom političkom kulturom su opterećene stalnim i jakim konfliktima koji onemogućavaju koncenzus. Konfliktna struktura političkih i ekonomskih procesa, izaziva niski nivo alokativne discipline i druge nekonzistentne posledice, što povećava ekonomsku nestabilnost, transakcione troškove i uzrokuje restriktivnu monetarnu politiku (ili inflaciju), smanjuje interes privrednih i neprivrednih subjekata za međusobnu saradnju, što sve zajedno povećava troškove vlasti, usporava rast i smanjuje međunarodnu konkurent-nost. Politika globalizacije u tim okolnostima ima izraziti reaktivni karakter jer je njena funkcija, prvenstveno, otklanjanje protivrečnosti u makroekonomskoj sferi u cilju stvaranja uslova za uključivanje nacionalnog ekonomskog prostora u globalne ekonomske tokove.

4. „Siva” privreda i konceptualizacija institucija privrednog sistema i ekonomske politike

Pojam „siva” privreda se određuje kao obavljanje svih vidova ekonomske aktivnosti protiv ili mimo relevantnih zakonskih normi. U skladu sa definicijom, „siva” privreda obuhvata veoma široki spektar nelegalnih aktivnosti od raznih oblika šverca, špekulativnog čuvanja rezervi roba, lažnih deklaracija o poreklu robe, pa do vrlo opasnih kriminalnih radnji, kao što su trgovina belim, crnim i žutim robljem, ljudskim organima, opojnim drogama, novim i starim oružjem, industrijska špijunaža, nelegalna kupovina tehnologija i preduzeća, gušenje čitavih delatnosti itd [5]. S druge strane, postoje intencije koje u ovo područje uključuju i potpuno legalne ekonomske aktivnosti kao što su: proizvodnju roba i usluga za sopstvene potrebe, proizvodnja roba ili usluga čija se razmena vrši na osnovu principa trampe „rad za rad” na koji se ne plaća (dodatni) porez, odnosno aktivnosti koje se ne tretiraju uopšte u zvaničnoj statistici ili se posmatraju kao „neprivredne” delatnosti, kao što su: rad domaćica u kući, podizanje dece, razni oblici aktivnosti „uradi sam” (popravke u domaćinstvu i izvođenje raznih vrsta građevinskih i montažnih radova u sopstvenoj režiji, proizvodnja povrća u svojoj bašti, proizvodnja mašina i opreme i reali-zacija rekonstrukcija u režiji privrednih organizacija itd.) i slično [6]. Prezentirani spektar pojavnih oblika, ukazuje da je „sivu” privredu praktično moguće sagledati u svakoj vrsti ekonomske aktivnosti i da je u osnovi funkcionisanje savremene oficijelne privrede nemoguće bez njenog paralelnog funkcionisanja.

Sušтина „sive” privrede leži u činjenici da privredni procesi u oficijelnoj privredi ne teku saglasno potrebama. Postojanje „sive” privrede je siguran dokaz da su neke mere državne regulacije preteške za privredu, da su neka poreska opterećenja određena u neadekvatnom obimu, ili je možda celokupna razvojna strategija pogrešna. U svakom slučaju u državnoj strategiji nisu ex ante sagledane ni uslovi, ni potrebe, ni mogućnosti realizacije ciljeva. U takvim okolnostima „siva” privreda gotovo automatski na bazi individualnih aktivnosti popunjava praznine na oficijelnom tržištu.

S druge strane, razvoj „sive” privrede je povezan i s praktično svim drugim oblicima ukupnog društvenog i ekonomskog života. Sam sistem međunarodnih ekonomskih i političkih odnosa između razvijenih, srednje razvijenih i manje razvijenih zemalja jasno je obeležen značajnim pojavnim oblicima „sive” privrede. Ukidanje granica i naročito ujednačavanje zakonskih normi kojima se regulišu međunarodni tokovi robe, tehnologije, kapitala, ljudi i ideja, se tretiraju pozitivno i kao osnovno sredstvo za suzbijanje „sive” privrede. Međutim paralelno sa ovim procesima pojavljuju se razni novi oblici „sive” privrede.

Karakterističan primer je tendencija odlaganja svih vrsta opasnog otpada iz razvijenih zemalja u srednje i manje razvijene zemlje. Transfer opasnog otpada se odvija kroz razne

transakcije: od direktnog izvoza radioaktivnog i otrovnog otpada, dislokacije pogona sa tkzv. „prljavim” tehnologijama, pa do nesakcionisanog preliivanja efekata zagađivanja preko nacionalnih granica (tako npr. ekološki proračuni pokazuju da skoro sve razvijene zemlje, uključujući i SAD troše više kiseonika nego što se proizvodi u njihovim nacionalnim granicama). Druga karakteristična pojava „sive” privrede u međunarodnim ekonomskim odnosima je vezana za transfer tehnologije. Zaostala tehnologija u jednoj razvijenoj zemlji se prodaje manje razvijenoj zemlji kao savremeno dostignuće u datoj delatnosti. „Siva” privreda se tako istovremeno pojavljuje i kao pozitivno i negativno sredstvo. Kratkoročno se na osnovu uvoza i skladištenja opasnog otpada ili zastarele tehnologije iz razvijenih zemalja ostvaruju određeni ekonomski efekti, dok se istovremeno na dugi rok uspoštavaju razvojne barijere. I na ovom mestu se samo potvrđuje činjenica, da je bez paralelnog funkcionisanja pojedinih segmenata „sive” privrede, nemoguće funkcionisanje aktuelnog globalnog sistema svetske privrede.

Ekspanzija praktično svih oblika „sive” privrede je vezana i za primenu raznih vrsta međunarodnih ekonomskih sankcija. U cilju delimičnog prevazilaženja posledica sankcija i ispunjavanja prostora koji ostavlja prekinuta zvanična međunarodna kooperacija i saradnja, organizuju se pojedinci, specijalizovane grupe pa i čitave vlade pojedinih zemalja. Preliivanje jednog dela oficijelne privrede u domen „sive” privrede omogućava preživljavanje velikog dela ukupne strukture stanovništva koji su nezaposleni, imaju nedovoljne rezerve i prihode za reprodukciju sopstvenog života i života svoje porodice. Međutim, sa druge strane, period njene ekspanzije pod sankcijama prati niz negativnih fenomena: koncentracija ukupnog nacionalnog društvenog bogatstva na uski krug pojedinaca, većina stanovništva osiromašuje, slabljenje radnih navika i dekvifikacija radne snage, prevaga negativnih moralnih i etičkih vrednosti, dok se eksterni transakcioni troškovi na realizaciji ekonomske i političke blokade, odnosno dobit međunarodnog faktora iz aktivnosti za njenu neutralizaciju, neravnomerno raspoređuje između pojedinih zemalja, privrednih subjekata i pojedinaca.

Poseban element „sive” privrede i njenog uticaja na oficijelne privredne tokove predstavlja oblast cena. U okviru „sive” privrede formira se specifična struktura ponude, tražnje, monopola i konkurencije sa određenim uticajima na ukupno kretanje relativnih odnosa cena pojedinih faktora proizvodnje, inflaciju, kretanje deviznog kursa i stvaranje mase i raspodele profita. Tako je npr. u razvijenim zemljama registrovano i delimično kvantificirano, kako postojanje tkzv. „crnog” tržišta radne snage (inostranih radnika, članova domaćinstva, angažovanje radnika u slobodnom vremenu, delimična dislokacija proizvodnje u zemlje i regione sa jeftinom radnom snagom i slično) deluje na formiranje ukupne mase i stope profita, razvoj transnacionalnih korporacija i posebno egzistenciju i razvoj malih i srednjih preduzeća u pojedinim delatnostima.

U novije vreme posebnu pažnju privlači i ekspanzija jedne relativno nove kategorije „sive” privrede, izrasle na osnovu moći političke elite i birokratije, s jedne strane i društvenih

opredeljenja za pluralizam vlasništva, s druge strane. Ova sprega je pogodovala pojavi jednog oblika „sive” privrede koja se označava pojmom „kleptokratije”, odnosno pojave da državni upravljački sloj u toku trajanja svojih mandata na određenim funkcijama, kroz nelegalne transakcije na osnovu državne prinude i koristeći materijalne i monetarne resurse u državnoj (javnoj) svojini vrši preraspodelu društvenog bogatstva i novostvorene vrednosti u svoju korist (potomaka, rođaka, ...).

U tržišnim privredama, koriste se razni oblici aktivnosti iz domena „sive” privrede (industrijska špijunaža, ograničavanje pristupa tržištima nabavke i prodaje, organizovanje štrajkova, tkzv. neprijateljski otkup preduzeća i slično) kao sredstvo borbe protiv konkurencije.

U okviru podsistema socijalne politike postoje razne varijante „sive” privrede. Aktuelni proces nacionalnog konstituisanja mešovite privrede i privatizacije obiluje raznim oblicima „sive” privrede u socijalnoj sferi. Tako već odavno u nacionalnom zdravstvu značajnu ulogu u lečenju pacijenata uz posebnu brigu i pažnju ima sistem „plavih” koverata. Slična je situacija i sa drugim oblicima socijalne zaštite: invalidskim penzionim osiguranjem, obrazovanjem, zapošljavanjem, rešavanjem stambenog problema. Sve ove pojave, ukazuju da veze socijalne politike sa „sivom” privredom, produbljuju socijalne razlike u jednom društvu, umesto da ih smanjuju. S druge strane „siva” privreda za jedno kraće vreme, smanjuje socijalne tenzije, stimuliše i ubrzava dobrovoljnu prekvalifikaciju kadrova. Time se na kratki rok, stvara privid supstitucije svesno regulisanog kompleksa aдекватne socijalne politike, spontanom aktivnostima „sive” privrede, posebno u periodima intenzivnog strukturnog prilagođavanja privrede. Međutim, na dugi rok, smanjuje se interes za produktivno zapošljavanje i naporan proizvodni i kreativni rad i praktično uspostavljaju nesavladive barijere u korišćenju „humanog” kapitala kao faktora privrednog razvoja.

Ovaj pregled raznih pojava oblika „sive” privrede ukazuje da je praktično nemoguće nabrojati i kvantificirati sve njene oblike. Bitno je navesti da se sve važnije aktivnosti u domenu „sive” privrede odvijaju veoma organizovano na osnovu precizno određenih planova i podele rada između učesnika. Aktivnostima u okviru „sive” privrede obuhvaćeni su veoma široki slojevi stanovništva. Najveći broj njih se bavi i legalnom delatnošću i sebe smatraju ispravnim građanima. Ovo ukazuje da ekspanziju „sivu” privredu prati dvojni moral pojedinaca, ali i celog društva.

Otklanjanje „sive” privrede, preciznije njeno svođenje u prihvatljive granice, se vrši na dva načina: (1) Pravnim i administrativnim merama za suzbijanje nezakonitih radnji, kao što su kriminal, šverc, nezakoniti rad i (2) Institucionalno, kroz konceptualizaciju institucija privrednog sistema i akcija ekonomske politike u cilju otklanjanja uzroka koji su doveli do povlačenja jednog dela privrednih aktivnosti iz oficijelne privrede u „sivu” privredu.

Prvi i osnovni korak za suzbijanje „sive” privrede je legalizacija svih njenih pozitivnih oblika. Tako su npr. praktično u svim državama, često i prećutno, legalizovani sledeći

oblici „sive” privrede: proizvodnja roba i usluga za sopstvene potrebe, proizvodnja roba ili usluga čija se razmena vrši na osnovu principa trampe „rad za rad”, razni oblici aktivnosti „uradi sam” (popravke u domaćinstvu i izvođenje raznih vrsta građevinskih i montažnih radova u sopstvenoj režiji, proizvodnja povrća u svojoj bašti, proizvodnja mašina i opreme i realizacija rekonstrukcija u režiji privrednih organizacija itd.), rad domaćica u kući, podizanje dece i slično.

Sam problem legalizacije u ostalom delu „sive” privrede koja imaju izvesna pozitivna obeležja je veoma složen i zavisi od veoma mnogo elemenata¹. To se razlikuje od zemlje do zemlje, kao i od konkretne faze njenog društvenog i ekonomskog razvoja. Tako je u našem slučaju problem legalizacije pozitivnih oblika „sive” privrede vezan za razrešenje sledećih osnovnih protivrečnosti u procesu društvene reprodukcije:

1. Uspostavljanje „pravne” države, posebno poštovanja svojine i ugovora.
2. Privatizaciju u cilju preciznog određivanja titulara svojine i uspostavljanje tržišnog ambijenta, pre svega kroz razvoj malih i srednjih preduzeća, u kome bi se uspostavilo tržišno ponašanje svih privrednih subjekata.
3. Uspostavljanje efikasnog sistema socijalne politike.

Ovaj sumarni pregled, ukazuje da je ograničavanje područja „sive” privrede, usko vezano sa uspostavljanjem konzistentnog privrednog sistema u kome se konceptualizacija institucija i akcija ekonomske politike vrše simultano, a ne sukcesivno, kako bi se na taj način izbeglo stvaranje prostora za njihovo uzajamno derogiranje, odnosno poništavanje. S druge strane, jedan deo uzroka razvoja „sive” privrede leži u struktuiranju međunarodnih ekonomskih i političkih odnosa u globalnom okruženju konkretne nacionalne privrede, odnosno u modalitetima povezivanja domaćih i inostranih subjekata. Zbog toga „siva” privreda ima i globalno obeležje, te je za njeno otklanjanje potrebna, kako saradnja svih vlada i učesnika na svetskom tržištu, tako i uspostavljanje sistema međunarodnih političkih i ekonomskih odnosa bez sankcija i protežiranja interesa uskog kruga zemalja.

5. Zaključak

Problem određivanja obima i strukture državne intervencije i njihovog uticaja na konceptualizaciju institucija privrednog sistema i akcija ekonomske politike je veoma kompleksan i u velikoj meri nejasan i neprecizan. U aktuelnoj fazi socijalnog i privrednog razvoja osnovna područja državne intervencije su: (1) Obezbeđenje pravnog sistema kojim se definišu pravila ponašanja institucija privrednog sistema i štite svojina i ugovor, (2) Realizacija alokacione funkcije, pre svega, u domenu velikih infrastrukturnih sistema, (3) Realizacija regulacionih funkcija u onim područjima u kojima mehanizam tržišta ne funkcioniše, odnosno, gde država ima poseban interes u pogledu uslova obavljanja

pojedinih aktivnosti, (4) Realizacija stabilizacione funkcije kada to tržišni mehanizam nije u stanju da sam obezbedi, (5) Realizacija redistributivne i socijalne funkcije kroz preraspodelu nacionalnog dohotka u korist pojedinih društvenih grupa i slojeva i (6) Realizacija razvojne funkcije u skladu sa osnovnim društvenim ekonomskim i socijalnim ciljevima.

Efikasna državna intervencija se zasniva na potrebi anticipiranja posledica i efekata njenih aktivnosti. Dobra anticipacija podrazumeva poštovanje četiri pravila: (1) Predmet državne ekonomske regulacije mogu biti samo one ekonomske varijable koje država, odnosno njene institucije mogu neposredno i precizno da kontrolišu, (2) Primenjeni mehanizmi državne regulacije treba da u što većoj meri simuliraju tržišne mehanizme, (3) Primenjeni mehanizmi državne regulacije moraju biti podvrgnuti procesu permanentnog tehničkog usavršavanja i (4) Neprekidno se moraju uvažavati ograničenja koja nameću raspoloživa ekonomska praksa i teorija, što znači da se u jednom broju slučajeva regulacija nekih varijabli mora prepustiti tržištu, iako, ono po definiciji ili u objektivnim okolnostima u kojima deluje privreda ne ispunjava svoje funkcije na adekvatan način.

Literatura

- [1] Smith, A. „Istraživanje prirode i uzroka bogatstva naroda”, Kultura, Zagreb, 1952.
- [2] Jovanović, P. „Uloga države u savremenoj privredi: Velika Britanija, SAD i Jugoslavija”, Ekonomski institut, Beograd, 1992.
- [3] Wasserman, S., and Faust, K. „Social Network Analysis”, Cambridge University Press, 1995.
- [4] Boyd, G. „Competitive and Cooperative Macromanagement”, Edvard Elgar, 1995.
- [5] Pilić-Rakić, V. „Siva ekonomija”, Udruženje „Nauka i društvo”, Beograd, 1997.
- [6] Tofler, A. „Treći talas”, Jugoslavija i Prosveta, Beograd, 1983.

Dr Ilija Rosić*
Dr Milica Vujičić**

INTERAKCIJE AGRARA I STRATEGIJE RURALNOG RAZVOJA JUGOSLAVIJE

Apstrakt: Značaj poljoprivrede nije istovetan u svim razvojnim stadijumima, već podleže stalni promenama u vremenu. Izuzetan značaj poljoprivrede ima u nerazvijenim zemljama i početnim etapama razvoja, pa otuda i njen specifični položaj u tim razvojnim periodima.

Strukturne promene vode opadanju relativnog značaja poljoprivrede u procesu razvoja. To se opadanje ogleda u više načina. Ono se pre svega ispoljava u relativnom i apsolutnom smanjenju poljoprivrednog stanovništva. To opadanje je neposredan rezultat ekonomskog razvoja, vezano je sa promenom strukture zaposlenosti, sa porastom zaposlenosti u sekundarnim, a kasnije i tercijalnim delatnostima.

Sagledanje strukturnih promena u razvoju poljoprivrede Jugoslavije treba da bude u funkciji efikasnijeg funkcionisanja ruralnih područja pojedinih regiona i Jugoslavije u celini. Analiza ostvarenih strukturnih promena u poljoprivredi treba da ukaže i na pravce novih promena koje treba da budu po uzoru na zajedničku agrarnu politiku (CAP) u okviru EEZ/EU. Nužnost restrukturiranja poljoprivrede nameće potrebu blagovremenih i svestranih priprema za značajne promene u ruralnoj politici što je neminovnost sadašnjih tranzicionih procesa.

Tradicionalna poljoprivreda kao okosnica razvoja sela treba da ustupi mesto integralnom ruralnom razvoju. Da bi se to obezbedilo u razvoju poljoprivrede Jugoslavije treba pospešivati samo one strukturne promene koje su u funkciji generisanja takvog ruralnog razvoja.

Abstract: The importance of agriculture is not the same in all development stages but is liable to constant changes in time. Agriculture has special significance in undeveloped countries and beginning phases of development and therefore it has a specific position in these developmental periods.

Structural changes lead to the decline of relative agricultural significance in the process of development. That decline is obvious in several directions and it is expressed

* Redovni profesor Ekonomskog fakulteta u Kragujevcu

** Vanredni profesor Ekonomskog fakulteta u Kragujevcu

in a few ways. It becomes apparent in a relative and absolute decrease of agricultural population. Direct result of economic development is decline, it is connected with the structural change of employment, with the increase of employment in secondary and later in tertiary activities.

Observing structural changes in Yugoslav agricultural development should be in the function of efficient functioning of rural regions as well as the whole Yugoslavia. The analysis of realized structural changes in agriculture should point at the direction of new changes which should be in accordance with THE COMMON AGRARIAN POLICY (CAP) under EEC/EU. The necessity of agriculture restructuring imposes the need of timely and many sided preparation for significant changes in rural places which is inevitability of present transitional processes.

Traditional agriculture as the framework of village development should give up its place to integral rural development. In order to provide for that, on those structural changes, which are in the function of generating such rural development should be encouraged in Yugoslav agricultural development.

1. Uvod

Neodgovarajući položaj agrosektora u privrednom razvoju Jugoslavije bilo je karakteristično za inicijalnu fazu razvoja ali je kao takvo zadržano do današnjih dana iako je ekonomska logika zahtevala drugojačiji odnos prema ovom vrlo značajnom delu privrede. Ipak, iako je razvoj poljoprivrede bio zapostavljan promene su tako duboke da više jedva može i da se govori o selu i seljaštvu u klasičnom smislu reči. Pred našom društvenom naukom stoji ozbiljan zadatak da to značajno područje prouči i objasni, da ukaže na uzroke zaostajanja i posledice koje su iz toga proizišle. Bliže rečeno, savremena nauka treba da utvrdi sadašnje stanje sela i ocrtta tendencije i moguće pravce njegovog daljeg razvoja i poljoprivrede u celini.

Ne treba ni naglašavati posebno koliki je značaj za čitav naš dalji društveni razvitak pravilno opredeljenje za transformaciju i brži razvoj poljoprivrede. Ne radi se samo o povećanju obima i modernizovanju strukture poljoprivredne proizvodnje, od kojih zavisi ishrana stanovništva i sirovinska osnova industrije. Reč je isto tako o promeni uslova i preobražaju čitavog života i rada seoskog stanovništva, koje iako srazmerno sve malobrojije i danas predstavlja značajnu polugu razvoja. „Reč je takođe o mnogostranom, demografsko-socijalnom, kulturološkom i drugom uticaju koji stalna i brojna migracija seoskog življa u gradove izaziva u ovim i, obratno, o isto tako mnogostrukom uticaju koji sve tešnje veže grad-selo vrše na ovo poslednje.”¹

¹ Akademik O. Blagojević: *Preobražaj našeg sela kao predmet kompleksnog naučnog proučavanja*, Zbornik SANU „Dugoročni razvoj Jugoslavije”, Beograd, 1982. g., str. 379.

Postoji opšta saglasnost da je u sadašnjem trenutku potreba izučavanja agrarne privrede posebno velika imajući u vidu da je stanje poljoprivrede nepovoljnije danas nego u bilo kom periodu privrednog razvoja Jugoslavije posle Drugog svetskog rata. Takvom stanju su, bez sumnje, doprinele sankcije UN, ekonomska blokada i ratni sukobi na prostoru bivše SFRJ. U izučavanju takvog stanja biće potrebno da se uključe mnoge društveno-naučne discipline, kao što su: ekonomija, sociologija, etika, kulturologija, politikologija, demografija, etnografija, arhitektura, lingvistika, i druge. U tom izučavanju potrebno je poći od pretpostavke da kompleksnost problema u ovoj oblasti zahteva da se oni posmatraju sve više na način koji nije ni „ignorisanje” ni „prihvatanje” postojećeg.

„Uticajem različitih činilaca prevaziđeno je doskora važeće shvatanje po kome je poljoprivreda samo biznis, a ne i način življenja sa svim kulturnim i socijalnim vrednostima. Već decenijama, poljoprivredna proizvodnja ne predstavlja isključivo zanimanje samih zemljoradnika ili seljaka. Poljoprivrednom proizvodnjom se bave i stanovnici gradova i prigradskih naselja, iz svih društvenih slojeva. Proizvođačka, starsna i polna struktura poljoprivrednog stanovništva se ubrzano menja. Deagrarizacija preti razvoju poljoprivrede i doprinosi neadekvatnom korišćenju raspoloživih resursa poljoprivrede i sela.

Shvatajući značaj ovih promena, razvijene zemlje su poslednjih decenija počele da vode određenu ruralnu politiku koja je širi pojam od agrarne politike. U suštini, radi se o kompleksnoj valorizaciji ruralnih područja, koja u većini zemalja zahvataju do 80% nacionalne teritorije na kojoj živi i do 50% stanovništva.”²

Ako prihvatimo činjenicu da je ruralna politika širi pojam od agrarne politike onda možemo reći da ona predstavlja teritorijalno zaokruženu, seosku privredu koju čini skup brojnih, međusobno povezanih delatnosti. Pored primarne proizvodnje tu se nadovezuju: prehrambeno-prerađivačka industrija, šumarstvo, trgovina, turizam, zanatstvo, mala privreda, uređenje prostora, ekologija, idr.

1. Stanje agrarne privrede

Ostvareni dometi u razvoju poljoprivrede ipak su skromni i neodovoljni zbog činjenice da je poljoprivreda tokom celog posleratnog razdoblja bila zapostavljena privredna delatnost. Njen hod stalno kasni za potrebama opšteprivrednog razvoja, rađajući mnoge probleme u raznim sferama ekonomskog i društvenog života. Da se radilo o neodgovarajućem odnosu prema razvoju poljoprivrede najbolje nam svedoče podaci o udelu poljoprivrede u strukturi društvenog proizvoda Jugoslavije. Tako je udeo poljoprivrede u stvaranju društvenog

² Dr M. Vujičić: *Ruralni i agrarni razvoj: Šta i kako dalje?* Zbornik, „Problemi koncepcije i strategije privrednog razvoja Srbije”, Niš, 1997. g., str. 167.

proizvoda, 1947. godine iznosio 39,2%, 30,0% u 1950. godini, 24,4% u 1960. godini, 17,8% u 1970. godini, 13,4% u 1980. godini i 14,8% u 1990. godini. Interesantan je podatak da se poljoprivreda u najtežim trenucima ekonomske blokade javlja kao snažna podrška i njeno učešće u stvaranju društvenog proizvoda u periodu 1991-1998. godina iznosi prosečno godišnje oko 21%. Zapostavljanje poljoprivrede u privrednom razvoju Jugoslavije može se argumentovati i kroz posmatranje prosečnih godišnjih stopa rasta u periodu 1948-1990. godina (privredni razvoj SFRJ). Tako je prosečna godišnja stopa rasta industrije, u ovom periodu iznosila 6,7% a poljoprivrede svega 2,2%.³

„Dugogodišnje zaostajanje poljoprivrede valja u prvom redu pripisati krupnim slabostima naše agrarne politike kojoj je nedostajao kompleksan pristup rešavanju agrarnih problema. Agrarnu politiku karakteriše kratkoročna orijentacija, delovanje od slučaja do slučaja, i prema trenutnom odnosu snaga. Ona stoga nije rešavala hronične probleme nezavidnog ekonomskog položaja poljoprivrede, njenih nepovoljnih uslova privređivanja, niti je uspevala da nađe prave odgovore na pitanje kako podstaći širi interes poljoprivrednika za veću proizvodnju, za međusobno udruživanje i udruživanje sa društvenim sektorom. Ona nije naročito uspevala da poveže u jedinstvenu harmoničnu celinu različite strane ekonomske politike, politike cena, kreditnu i poresku politiku, politiku subvencija, izvoza i uvoza, udruživanja poljoprivrednika i sl.”⁴ Decenijsko zaostajanje poljoprivrede dovelo je do toga da ona sve više gubi privlačnost kao izvor egzistencije i ličnog prosperiteta mlade generacije. Snažan proces deagrarizacije u nas je upravo rezultat društvene nebrige prema ovom izuzetno značajnom segmentu privrede. Ipak, treba jasno reći da se ne mogu dovoljno naglasiti ozbiljne i trajne posledice koje za sobom povlači ovaj siloviti poljoprivredni eksodus. One se višestruko manifestuju: u depulaciji pojedinih krajeva, uži i širi područja, u usporavanju rasta proizvodnje, zapostavljanju i nazadovanju stočarstva, naročito u brdsko-planinskim delovima zemlje, u opadanju kvaliteta i plodnosti tla, u propadanju mnogih investicija, i sl. U takvim uslovima starenje i feminizacija individualnih gazdinstava postale su dve dominantne karakteristike savremene jugoslovenske poljoprivrede.

2. Prihvatanje ruralne ekonomije kao pretpostavka za brži razvoj poljoprivrede

Savremena problematika u oblasti poljoprivrede upućuje na pristupe i medele razvoja koji se bitno razlikuju od dosadašnjih klasičnih pristupa. Shvatanje ruralnog razvoja kao

³ Podaci uzeti iz publikacije: dr D. Miljković, dr M. Nikolić; „Razvoj republika prethodne SFR Jugoslavije 1947-1990.g.

⁴ Akademik N. Čobelić, dr I. Rosić: „Privredni razvoj i privredni sistem Jugoslavije”, Savremena administracija, Beograd, 1990. g. str. 443-444.

integralno zaokružene seoske privrede predstavlja jednu novinu koju smatramo značajnom pretpostavkom za stvaranje institucionalnih okvira za brži razvoj poljoprivrede. „Nužnost restrukturiranja poljoprivrede nameće potrebu blagovremenih i svestranih priprema za značajne promene u agrarnoj i ukupnoj ruralnoj /seoskoj/ politici. Stoga, cilj strukturnih promena u našoj poljoprivredi treba da bude, po uzoru na Zajedničku poljoprivrednu politiku (CAP) u okviru EEZ/EU, porast životnog standarda poljoprivrednog stanovništva u skladu sa povećanjem produktivnosti njihovog rada, uz obezbeđenje prehranbene sigurnosti i stabilnosti tržišta hrane – po ekonomski prihvatljivim izdacima stanovništva za troškove ishrane.”⁵

Iz napred citiranog rada: „Ruralni i agrarni razvoj: šta i kako dalje?” integralno ćemo preneti neka iskustva razvijenih zemalja kada je u pitanju ruralna politika i ruralni razvoj.

Francuska ruralna politika značajno mesto posvećuje revitalizaciji ruralnih područja. U tom smislu je osnovan međuministarski odbor za razvoj sela koji ima za cilj ispravljanje nedostatka sektorske (agrarne) politike, koja je na određeni način sputavala razvoj sela. Da bi se omogućilo ostvarivanje sledećih ciljeva: 1) međusektorska orijentacija u razvoju ruralnih područja; 2) uređenje prostora u cilju zaokruživanja seljačkih imanja; 3) zaustavljanje odlaska sa sela one populacije koja ne može da reši svoje probleme samim napuštanjem ruralnih područja i 4) dislokacija manje prljave industrije (na primer elektronika), utemeljena je nova strategija razvoja ruralne ekonomije. Ona podrazumeva ravnopravnost delatnosti primarne poljoprivredne proizvodnje, prerađivačke industrije, usluga, saobraćaja i turizma. Naročita pažnja se posvećuje školovanju mladih za nova zanimanja i programima obrazovanja koji obezbeđuju profesionalni menadžerski kadar za sve upraljačke funkcije unutar ruralne ekonomije. Zadruga dobija značajno mesto u širenju alterantivnih tehnologija preko vlastitex servisno-stručne službe.

Švajcarska poslednjih decenija vodi jedinstvenu politiku ruralnih područja u čijoj osnovi je napuštanje sektorskog pristupa za račun regionalnog. Osnovni cilj ove politike je proizvodnja hrane, organizacija slobodnog vremena, prostorno uređenje zemljišta (naročito brdsko-planinskih područja), te očuvanje ekološke ravnoteže.

Španija se svojom politikom ruralnog razvoja i iskustvom, može biti interesantna za Jugoslaviju, jer se susreće sa sličnim privrednim problemima: slaba infrastruktura koja ostavlja mona područja u relativnu izolaciju; kriza nezaposlenosti u vanpoljoprivrednom sektoru; veće angažovanje lokalnih vlasti za integralni razvoj ruralne ekonomije i koordinacija sa državom i dr. Pravci razvoja ruralnih područja u okviru vladinih programa obuhvataju: davanje parkova u zakup uz mogućnost otkupa; partnerska ulaganja u određene

⁵ Dr Z. Zakić, dr M. Ševarlić: *Ruralni razvoj kao novi pravac u strukturnoj politici*, Zbornik „Rast, strukturne promene i funkcionisanje privrede Srbije”, Kragujevac, 1998. str. 297.

industrijske pogone locirane u seoskim područjima; podrška lokalnim inicijativama stanovništva preko regionalne uprave, zadruga, sindikata, banaka, privatnih agencija i sl.

U SAD se poljoprivreda, odavno, posmatra u širim razmerama. Pojam moderne poljoprivrede pored primarne proizvodnje uključuje i proizvodnju vanpoljoprivrednih inputa, kao i prerađivačku industriju baziranju na sirovinama poljoprivrednog porekla. U programima ruralnog razvoja egzistiraju: prigradska poljoprivreda, rekreacione mogućnosti, lansiranje proizvodnje tzv. zdrave hrane koja, uz dobru reklamu ima tržište nezavisno od visine cene, aktiviranje tradicionalnog življenja i sl.⁶

Iz pojmovnog određenja ruralne ekonomije kao i iz brojnih iskustava u razvijenim zemljama možemo izvući zaključak da se rešavanje problema ruralnih područja zasnovano na integralnom pristupu razvoju, može uzeti kao jedna od značajnih pretpostavki za brži razvoj poljoprivrede.

3. Perspektive razvoja i jedinstvena ruralna strategija razvoja

Poljoprivreda Jugoslavije ulazi u najsloženiju fazu svog razvoja. Potrebno je otuda ukazati na realne mogućnosti razvoja agrara i integralnog razvoja sela kao i na značajne ograničavajuće faktore. Kada govorimo o realnim mogućnostima tu mislimo na odgovarajuće potencijalne rezerve koje danas postoje u jugoslovenskoj poljoprivredi.

Značajnu rezervu svakako čini neobrađeno i nedovoljno obrađeno poljoprivredno zemljište imajući u vidu da oko 10% oraničnih površina ostaje svake godine van proizvodne upotrebe a preko 15% oraničnih površina se slabo i nepotpuno obrađuje. Takođe se i veliki deo planinskih pašnjaka ne koristi ili se koristi na krajnje ekstenzivan način. Rezerve nisu male ni u društvenom sektoru, gde je stepen tehničke opremljenosti viši od prosečne opremljenosti celog ostalog dela.

U promeni strukture proizvodnje takođe se kriju značajne rezerve za povećanje proizvodnje. Radi se o mogućnostima bržeg razvoja stočarstva, industrijskih kultura i drugih radnointenzivnih i međuzavisnih delatnosti. Rezerve se mogu naći i u boljem korišćenju postojećih sistema za navodnjavanje i izgradnju novih sistema.

Mobilizacija ovih rezervi neće ići sama od sebe, ona podrazumeva značajna materijalna ulaganja ali i takva institucionalna rešenja koja će omogućiti i olakšati brže i potpunije proizvodno korišćenje tog potencijala. Kao što je poznato, našoj agrarnoj i razvojnoj politici to dosada nije polazilo za rukom tako da su i izostali odgovarajući rezultati. Verujemo da će koncept ruralnog razvoja i institucionalna rešenja koja će

⁶ J. Norman Reid: „Agricultural Policy And Rural Development”, Agricultural Food Policy Review, 1990., str. 352-360.

omogućiti da taj koncept zaživi uz stvaranje uslova za angažovanje značajnijeg kapitala, dovesti do bržeg razvoja poljoprivrede u budućnosti.

Kada govorimo o potencijalnim rezervama ne možemo a da ne ukažemo i na značajna ograničenja sa kojima će se u budućnosti suočavati razvoj poljoprivrede. Globalno gledajući ta ograničenja su pretežno strukturalnog i hroničnog karaktera. Jugoslavija raspolaže skromnim zemljišnim fondom. Pretvaranjem oranica u gradska naselja taj ograničeni fond se stalno osipa. Osim toga, poljoprivredno zemljište je izloženo postepenoj degradaciji usled neracionalne eksploatacije.

Kao ograničavajući faktor se javlja i postojeća posedovna struktura s preteranom usitnjenošću poseda. Uz sitan posed ide slaba iskorišćenost osnovnih sredstava, kao i visoki troškovi proizvodnje. Na kraju ovog milenijuma kao ograničavajući faktor se javljaju i staračka gazdinstva u kojima je po pravilu nivo pismenosti i stručnih znanja nizak da bi mogla uspešno da slede zahteve što ih postavlja tehnički progres i nove tehnologije proizvodnje.

I sopstvene razvojne mogućnosti poljoprivrede se javljaju kao ograničavajući faktor imajući u vidu da je udeo viška proizvoda u poljoprivredi znatno ispod odgovarajućeg udela u čitavoj privredi. Polazeći od brojnosti i prirode ograničavajućih faktora, jedva se može govoriti o nekim komparativnim prednostima jugoslovenske poljoprivrede a samim tim i o nekim natprosečnim uslovima za njen razvoj. Takva shvatanja značila bi rađanje još jedne nove zablude, ovoga puta u vezi sa poljoprivredom i spreteranim nadama u njen budući razvoj.

Ukazujući da utemeljenje programa razvoja ruralne ekonomije u našoj zemlji započinje krajem osamdesetih godina, pod uticajem saradnje sa zemljama OECD-a, mnogi autori definišu osnovne ciljeve ruralnog razvoja, koji bi obezbedili brži razvoj poljoprivrede i seoskih područja:

1. zaustavljanje praznjenja seoskih područja;
2. stvaranje ravnopravnih uslova za zdravu konkurenciju u svim oblastima privredivanja;
3. izgradnja infrastrukture kao uslova za funkcionisanje ruralne ekonomije;
4. podsticanje partnerstva između javnog, privatnog, zadružnog sektora;
5. utemeljenje ruralnog budžeta za kreditiranje aktivnosti od vitalnog značaja za razvoj seoskih područja;
6. uskaldivanje programa obrazovanja sa potrebama efikasnog upravljanja svim raspoloživim resursima;
7. očuvanje čovekove životne sredine;
8. definisanje funkcije porodičnog poljoprivrednog gazdinstva u okviru ruralne ekonomije;

9. koordinacija delovanja države i preduzetničkih struktura u skladu sa realnim tržišnim uslovima uz uvažavanje regionalnih specifičnosti razvoja ruralnih područja.

Zato je ključno pitanje, kako za teoriju tako i za praksu koje su to ekonomske, demografske, tehnološke i posebno socio-kulturne pretpostavke razvoja ruralnih područja. Bez revitalizacije ruralnih područja nema, naravno ni razvoja, a u središtu toga treba da bude odgovarajuća prostorna, funkcionalna, organska i socijalna povezanost ljudi na tom prostoru. Osmišljenom strategijom razvoja ruralnih područja i agrara, ti procesi se mogu pospešiti i usmeriti u željenom pravcu.

Dr Snežana Đekić*

AGRARNI I NEAGRARNI ASPEKTI RURALNOG RAZVOJA

Apstrakt: Pri sagledavanju daljeg razvoja ruralnih područja neophodan je multidimenzionalni pristup. Danas prisutne razlike u nivou razvijenosti ruralnih područja Jugoslavije rezultat su uticaja konkretnih istorijskih, društveno-ekonomskih i prirodnih faktora. Diverzifikacija ekonomskih aktivnosti na ruralnim područjima ima za pretpostavku određena ulaganja koja bi obuhvatila i dalji razvoj ruralne infrastrukture. U mnogim ruralnim područjima uvećanje obima poljoprivredne proizvodnje neće više biti osnovni cilj razvoja, a to će dalje voditi sve većoj urbanizaciji ruralnih naselja.

Ovaj rad obuhvata, pre svega, ekonomski aspekt usmeravanja razvoja ruralnih područja. Oživljavanje ruralnog prostora, posebno u planskom rejonu, povezano je sa težnjom da se očuva kvalitet prirodnog okruženja. Zbog toga pozitivne efekte ruralnog razvoja ne treba očekivati samo u oblasti ekonomskih rezultata, već i u oblasti konzerviranja ekoloških vrednosti područja.

Kao faktor usporavanja ruralnog razvoja moglo bi da deluje nastavljanje tendencije migracije stanovništva iz ruralnih područja. Zbog toga je u radu sagledan i demografski faktor razvoja ruralnih područja. Uticaj ovog faktora na aktiviranje raspoloživih privrednih potencijala može u nikim ruralnim područjima da bude presudan. Obezbeđenje novih izvora prihoda bi sa stanovišta ruralnih područja bilo u funkciji realizovanja svetlije budućnosti i prevazilaženja zaostanja ovih područja u odnosu na urbana područja.

Abstract: Rural areas new functions impose need for multidimensional approach in viewing the future development of these areas. Differences in development level of Yugoslavia rural areas nowadays are result of the concrete operations of historical, socio-economic and natural factors. Diversification of economic factors in rural areas has for an assumption certain investments that are to encompass further development of rural infrastructure, as well. In many rural areas increase of agricultural output volume is not to be basic development objective any more. It will lead to increasing urbanization of rural settlements.

This paper deals, at first, with economic aspects of directing rural areas development. Reviving rural districts in mountain areas is connected with the tendency of keeping up

* Vanredni profesor Ekonomskog fakulteta u Nišu

natural environment quality. For that reason positive effects of rural development are not to be expected only in the scope of the area ecological values conservation, as well.

Keeping on the tendency of population migration from rural areas would act as a factor of rural development slowing down. For that reason the paper deals also with demographic factor of rural areas development. This factor influence on activating available natural potentials can be of crucial importance in some rural areas population (sometimes as an addition to agricultural income) would be in the function of achieving better future and surpassing backwardness of these areas in relation to the urban zones.

Uvod

Prema odnosu broja stanovnika u urbanim i ruralnim naseljima, Jugoslavija spada u zemlju srednjeg stepena urbanizacije, ali je u Evropi na dnu lestvice prema učešću gradskog stanovništva u ukupnom stanovništvu. Ruralna područja obuhvataju značajne površine u Jugoslaviji. Iako je ekonomski značaj ovih područja veliki, ne sme se zanemariti njihov društveni, kulturni, demografski, prodromni značaj. Ekonomska revitalizacija određenog prostora zavisi od demografske revitalizacije. Poljoprivreda više nije dominantna grana u ruralnim područjima, jer njen značaj slabi a raste atraktivnost drugih grana privređivanja.

Novi pristup ruralnosti uključuje shvatanje da ruralni razvoj nije samo razvoj agrara. Heterogenost ruralnih područja u pogledu aktuelnog nivoa razvijenosti ne dozvoljava da za sva ruralna područja može da se oformi univerzalni program razvoja. Razvojne funkcije ruralnog područja koje gravitira većem urbanom centru razlikovaće se od funkcija područja koje je prostorno udaljeno od takvih centara. Neophodno je da razvoj ruralnih područja obuhvati i agrarne i neagrarne aspekte.

I

Rezultati poslednjeg popisa stanovništva pokazuju da u ruralnim naseljima Jugoslavije živi čak 49% stanovništva, do koje kao poljoprivredno popisano 17% ukupnog stanovništva. Zahvaljujući činjenici da se brže odvijao agrarni od ruralnog egzodusa stanovništva, postoji bitna razlika između učešća aktivnog poljoprivrednog stanovništva u ukupnom aktivnom stanovništvu i učešća stanovništva koje živi u ruralnim naseljima u ukupnom stanovništvu. Naime, aktivno poljoprivredno stanovništvo u ukupnom aktivnom stanovništvu Jugoslavije učestvuje sa 24%. Najniže učešće aktivnog poljoprivrednog stanovništva u ukupnom aktivnom je u Vojvodini (17%) i u Crnoj Gori (9%). U Crnoj Gori je prisutno i najmanje učešće ruralnog stanovništva u ukupnom stanovništvu.

Kontigent ukupnog stanovništva u ruralnim područjima je još uvek značajna, bez obzira na neprekidni proces migriranja stanovništva u urbana područja. Što se tiče radne snage u poljoprivredi prisutan je proces pogoršanja i kvantitativnih (u vidu smanjenja broja ukupno aktivnih poljoprivrednika) i kvalitativnih obeležja (u vidu stalnog pogrošanja starosne strukture) ovog faktora razvoja poljoprivrede. Dalje promjene u ekonomskoj strukturi stanovništva ruralnih područja mogu biti osnova ostvarenja specijalizacije u poljoprivrednoj proizvodnji. Prema nekim istraživanjima, izgleda da opada zainteresovanost zemljoradnika da nastavljaju tradiciju obrađivanja zemljišta. Prema tim istraživanjima, zemljoradnici smatraju da najveću sigurnost u životu pruža zanimanje, zatim obrazovanje, a tek na trećem mestu je zemljište {2, str. 44}. Uбудuće će se nedostatku radne snage u poljoprivredi sve više nadoknađivati upravljanjem novim tehnološkim postupcima. Promene u zaposlenosti radne snage u poljoprivredi će voditi povećanju značaja sociološkog aspekta urbanizacije, odnosno transformaciji ruralnih struktura, mentaliteta, psihologije, osnovnih životnih opredeljenja, načina života i shvatanja ruralnih sredina.

U mnogim ruralnim područjima osnovni cilj privrednog razvoja neće biti uvećanje obima poljoprivredne proizvodnje, pa u svakom konkretnom slučaju treba proceniti prednosti održanja ili gašenja gazdinstva. Naročito treba sagledati ostvarenu produktivnost i dohodak po hektaru jer su to pokazatelji koji ukazuju na postojeću efikasnost svakog gazdinstva. Na obim ostvarene proizvodnje ima uticaj nivo primenjen mehanizacije i hemizacije, odnosno broj hektara zemljišta koji se obrađuje jednom poljoprivrednom mašinom, kao i količina mineralnog đubriva upotrebljenog po hektaru zemljišta. Što se tiče stočarske proizvodnje, pokazatelji ukazuju na mali broj grla u odnosu na površinu zemljišta, naročito posmatrano u odnosu na isti pokazatelj u razvijenim zemljama. U planinskim područjima (najčešće nerazvijenim) kao dodatni ograničavajući faktor razvoja poljoprivrede se javlja nerazrešen problem uređenja zemljišnih površina.

U proizvodnji zdrave hrane (uz mogućnost prodaje dela ove proizvodnje na svetskom tržištu) je poželjno ostvariti regionalnu prepoznatljivost kvaliteta najznačajnijih proizvoda. U ovoj oblasti treba ostvariti povezanost komplementarnih delatnosti, na primer, povezanost proizvodnje i prerade voća ili povrća. Proizvodnja zimnice na tradicionalni način je već zastupljena u malim kućnim fabrikama u nekim opštinama Srbije. Proizvodnju takvog karaktera organizuju, na primer, „Takovo” iz Gornjeg Milanovca i „Kopaonička” iz Brusa.

U daljem razvoju poljoprivrede neophodno je „ponovo postaviti teritoriju u srce agrarne politike i unaprediti trajni razvoj poljoprivrede” (1, str. 57). Široka ruralna teritorija omogućava iskorišćavanje i dodatnih resursa u vidu Šumskog bilja (gljive, pečurke, divlje voće i sl.). Neki vidovi proizvodnje i prerade poljoprivrednih proizvoda mogu naći kupce i na lokalnom tržištu, gde se snabdevaju nepoljoprivrednici iz ruralnih sredina. To se, na primer, odnosi na proizvodnju prirodnih sokova ili alkoholnih pića. U onim ruralnim područjima u kojima će poljoprivreda zadržati relativno veliki značaj neophodno je osavremenjivanje poljoprivredne infrastrukture i ohrabrivanje zemljoradnika da investiraju

u nabavku mehanizacije ili mini prerađivačke kapacitete. Takvi kapaciteti pružaju veću mogućnost potpunog iskorišćenja od onih koji su predimenzionirani.

Organizovanje raznih vidova delatnosti u okviru poljoprivrednih zadruga može olakšati nabavku repro materijala i postati bitan faktor razvoja ruralnih područja. Ovaj oblik organizovanja može ublažiti problem nedostatka investicija pojedinačnih porodičnih gazdinstava i problem nemogućnosti uvećanja produktivnosti rada po hektaru. Mora se istaći da današnji stepen organizovanosti zemljoradnika koji su robni proizvođači u Jugoslaviji nije zadovoljavajući.

Mere agrarne politike, naročito kada su u pitanju opštine nižeg stepena privredne razvijenosti, mogu da budu osnova povećanja efikasnosti poljoprivrede u skladu sa osnovnim ekonomskim principima. Mere iz oblasti politike cena imaju poseban značaj ako su stimulatивne za poljoprivrednu proizvodnju koja na konkretnom području ima komparativne prednosti. Takođe je u ovom domenu neophodno usklađivanje zaštitnih cena poljoprivrednih proizvoda sa stopom rasta inflacije. Regionalno posmatrano, razmeštaj poljoprivredne proizvodnje treba da bude usmeren ka ostvarenju ekonomski racionalne proizvodnje. Poseban značaj poljoprivredne stručne službe treba da bude potenciran ne samo njenim boljim organizovanjem, već i adekvatnijim zaradama stručnjaka (naročito onih koji natprosečno doprinose ruralnom razvoju određenog područja).

II

Ruralno područje može da ima sledeće funkcije:

1. proizvodnja hrane,
2. odmor i rekreacija,
3. očuvanje i unapređenje ekološke stabilnosti celokupne teritorije itd. {4, str. 36}

U budućnosti će sve izraženije biti iskorišćavanje potencijala ruralnih područja u neagrane svhe. Migracija stanovništva iz ruralnih područja je faktor usporavanja ruralnog razvoja i nedovoljnog korišćenja ruralnog prostora kao izuzetno značajnog resursa. Međutim, uz odgovarajuću finansijsku podršku od strane odgovarajućih institucija, stanovništvo ovih područja bi moglo da se bavi čitavom lepezom aktivnosti, sa punim ili nepotpunim radnim vremenom. U razvijenim zemljama deo ruralnog stanovništva nalazi zaposlenje u samoj ruralnoj sredini. Nepovoljna je okolnost to što je na područjima najudaljenijim od velikih urbanih centara najmanja gustina naseljenosti. Na takvim područjima je i najmanje izražena nepoljoprivredna zaposlenost. Ova zaposlenost može da egzistira i kao dopunski prihod, uz prihod od poljoprivrede. U neim područjima će doći do postepene transformacije zemljoradnika u radnike nekog drugog profila, naravno u skladu sa komparativnim prednostima određenog područja.

Očigledno je da uz nove sadržaje ruralno neće biti kategorija „lagano umirućeg” jer će nova zaposlenost doprineti povećanju lokalne zaposlenosti u mnogim područjima. To će dovesti i do manifestovanja nove tražnje na tržištima u samim ruralnim područjima. Pojedina novoosnovana preduzeća koja će obezbeđivati tu novu zaposlenost u ruralnim područjima mogu poslovati ponekad i sa samo nekoliko radnika.

Težnja ka revitalizaciji ruralnih područja na bazi reinvestiranja u ta područja i afirmaciji nove funkcije okruženja mora biti inkorporirana u zbiju ruralnog razvoja u Jugoslaviji u XXI veku. Ruralnost više nije odvojiva od okruženja, a pitanje okruženja je modifikovalo sadržaja definicije ruralnosti {6}. Ruralni razvoj se ne odnosi samo na proizvodnju roba i pružanje usluga uz širenje tržišta roba i usluga, nego i na zaštitu životne sredine. Održiv ruralni razvoj je moguć samo uz konzerviranje ekoloških vrednosti (pa i uz poboljšanje ako je to moguće) ruralnog područja. Zbog značaja zaštite okruženja u razvijenim zemljama se nadoknađuje eventualni gubitak poljoprivrednog dohotka farmerima koji štite okolinu.

Tako osnovni principi održivog razvoja poljoprivrede stavljaju farmere i ostalo ruralno stanovništvo u položaj zaštitnika prirode. To se vidi iz sledećih principa: 1. integracija razvoja prirode u razvoj poljoprivredne proizvodnje, 2. minimiziranje korišćenja eksternalija i neobnovljivih inputa, 3. potpuno učešće farmera i drugog ruralnog stanovništva u procesima donošenja odluka vezanih za održivi razvoj, 4. veće korišćenje znanja farmera i lokalne prakse i 5. uvećavanje društvenih dobara obezbeđenih u ruralnoj sredini {8}.

Da bi porodično gazdinstvo u Jugoslaviji bilo sve značajniji deo tržišne ekonomije, mora sadržati elemente preduzetničke aktivnosti. Preduzetnik u ovoj oblasti može biti i sin tradicionalnog domaćina, ali on očekuje svakako da u ruralnoj sredini u kojoj živi i privređuje može da svoje slobodno vreme iskoristi na kvalitetniji način nego što je to danas moguće. To podrazumeva postojanje bar minimuma privlačnosti za mlade u pogledu razvijenosti kulture i sporta u ruralnim područjima. Postoji Fond za doškolovanje mladih seljaka, a s druge strane moguće je da se u tu preduzetničku delatnost na ruralnom području uključuju i visokoobrazovani kadrovi. Ovde treba istaći da se ta preduzetnička delatnost takođe treba da odvija što je moguće više u skladu sa principima održivog razvoja.

Specifičnosti pojedinih ruralnih područja, odnosno atrakcije koje mogu pružiti, moraju biti maksimalno iskorišćene u okviru ruralnog razvoja. Mogu se izdvojiti određene zone rekreacije (za sport, lov, ribolov) a program razvoja može, zavisno od povoljnosti uslova, obuhvatiti i razvoj turizma. Razvoj tog ruralnog turizma za osnovu treba da ima, između ostalog, očuvanje kulturnih i duhovnih vrednosti datog područja, što znači da ne treba usvim segmentima ruralne sredine insistirati na uspostavljanju jednakosti između ruralnog i urbanog. Konzumenti turističkih usluga mogu biti i domaći i strani turisti. Međutim, ruralni turizam nije dovoljno razvijen u Jugoslaviji, izuzimajući primorski turizam. Postoje značajne mogućnosti razvoja banjskog i planinskog turizma obzirom na potencijale, ali treba imati u vidu i to da je sadašnja mogućnost korišćenja te vrste usluga od strane domaćeg stanovništva sužena zbog niskog dohotka per capita.

Jedan broj mešovitih domaćinstva sa ruralnih područja može deo prihoda sticati pružanjem usluga iz oblasti turizma, kao što su noćenje i doručak ili kompletan pansion. Značajan deo poslova mogao bi da obavlja ženska radna snaga. U nekim slučajevima će biti neophodno renovirati postojeće kapacitet, što je svakako ekonomičnije nego graditi nove. Neka ruralna područja Jugoslavije tradicionalno imaju značajan broj turista, dok druga područja, sa slabijom frekvencijom posete turista, treba tek aktivirati u tom smislu. To pruža mogućnost uvećanja poljoprivredne proizvodnje jer bi deo te proizvodnje bio namenjen turistima, naročito kada je u pitanju ekološki ispravna hrana. Naravno, sva proizvedena hrana treba da bude što je boljeg kvaliteta. Uopšte, aktivnosti u oblasti ruralnog turizma treba da se takođe odvijaju u skladu s ekološkim principima, odnosno bez ugrožavanja životne sredine i od strane onih koji pružaju i od strane onih koji koriste turističke usluge. To znači da se ne smeju ugrožavati zemljište, voda, vazduh, flora i fauna koji čine životnu sredinu, jer je zdrava životna sredina osnova bržeg razvoja ruralnog turizma.

Aktiviranje ruralnog turizma zahteva i sagledavanje prostorne, odnosno saobraćajne komponente. Pored povezivanja ruralnih domaćinstva sa turističkim preduzećima, moguće je i uključivanje ovih domaćinstva u prevoz turista iz ruralnih sredina sa sopstvenim vozilima. Agroturizam (Farm Tourism), kao podvrsta ruralnog turizma, pored usluga smeštaja i ishrane nudi i mogućnost spremanja zimmice od proizvoda sa gazdinstva domaćina i upoznavanje (ili bavljenje) sa aktivnostima u domaćoj i zanatskoj radinosti.

Zaključak

Integralni razvoj ruralnih područja Jugoslavije moguće je pomoći putem posebnog Fonda za upravljanje ruralnim razvojem (po ugledu na razvijene zemlje). Svaku preduzetničku inicijativu treba podržati određenim merama agrarne i ekonomske politike. Započinjanje preduzetničke aktivnosti treba da se bazira na sagledavanju obima tražnje i potencijalnih tržišta konkretnih roba i usluga. Izbegavanje ili smanjenje transportnih troškova može da se postigne obezbeđenjem upravo lokalnih tržišta. S druge strane, tržište se ovde javlja kao faktor usmeravanja preduzetništva ka najprofitabilnijim aktivnostima i kao faktor prestrukturiranja već postojećih aktivnosti. Kada se radi o preduzetnicima koji sinu iz ruralne sredine, obezbeđenje poslovnog prostora može da se izvrši na bazi kupovine ili zakupa napuštenih kuća u devastiranim ruralnim područjima.

Ako odnos troškova ulaganja u poljoprivrednu proizvodnju i ostvarenog dohotka ukaže na neracionalnost bavljenja poljoprivredom na izvesnom broju gazdinstva, može biti neophodna prekvalifikacija, naročito mladih zemljoradnika, kao i korišćenje zemljišta u okviru tih gazdinstava u neagrarnе svrhe. Tako se stanovništvo koje živi u ruralnim

područjima može baviti, na primer, proizvodnjom poljoprivredne opreme, servisiranjem poljoprivrednih mašina, ugostiteljstvom, trgovinom, šumarstvom, turizmom, oživljavanjem domaće ili zanatske radinosti isl. Konzumenti proizvoda i usluga sa ruralnih područja mogu biti kako stanovnici samih tih područja, tako i izletnici i turisti. Možda će doći i do napuštanja izvesnog broja parcela od strane nezemljoradnika koji te parcele ne obrađuju, radi izbegavanja poreza na neobrađeno zemljište, prema Dopini zakona o poljoprivrednom zemljištu.

U procesu daljeg razvoja ruralnih područja važnu ulogu imaju, pored zemljoradnika, poljoprivredne zadruge i poljoprivredna preduzeća. Takođe treba istaći da nema razvoja poljoprivrede bez podrške putem mera agrarne politike. U cilju ostvarenja održivog razvoja poljoprivrede potrebna je i primena ekološkog poreza, čiji efekat treba da bude očuvanje ekološke stabilnosti ruralnih područja. S druge strane, zemljoradnici i drugi stanovnici ruralnih područja, zbog opštih privrednih uslova u Jugoslaviji, još nisu ekonomski stimulisani da ostvaruju funkciju zaštitnika životnog okruženja.

Literatura:

- [1] Economie rurale, Paris, no 244/1998, 247/1998, 250/1999, 253/1999,
- [2] Balkansko selo u promenama, Zavod za sociologiju razvoja sela, Beograd, 1997,
- [3] Ekonomska politika, Beograd, br. 1522/2000,
- [4] Huber S., Formulisanje ruralne politike u Švajcarskoj, Glasnik poljoprivredne proizvodnje, prerade i plasmana, Beograd, br. 1-2/1988,
- [5] Jugoslovenski pregled, Beograd, Br. 2/1995,
- [6] Jollivet M., Vers un rural postindustriel. Rural et environnement dans huit pays europeens, Paris, 1997,
- [7] Ključni aspekti razvoja seoskog turizma Srbije (redaktori: dr I. Rosić i dr. J. Popesku), Ekonomski fakultet, Kragujevac, 1999,
- [8] Pretty J., The Living Land: Agriculture, Food and Community Regeneration in Rural Europe, Eartscan Publications, London, 1998,
- [9] Regionalni razvoj i demografski tokovi u SR Jugoslaviji, zbornik, Ekonomski fakultet, Niš, 1996.

MENADŽMENT I ORGANIZACIJA

Dr Momčilo Đorđević*

STRATEGIJA KOMPANIJE I NACIONALNA PREDNOST – PRETPOSTAVKE MEĐUNARODNOG USPEHA

Apstrakt: Pretpostavke međunarodnog uspeha, su pre svega, konkurentska strategija kompanije i osobine nacionalne prednosti da doprinosi međunarodnom uspehu u globalnoj industriji.

Ta dva elementa, konkurentska strategija kompanije i nacionalna prednost su neophodna za ostvarivanje međunarodnog uspeha.

Ovaj rad se zasniva na Porterovoj analizi konkurentske strategije i nacionalne prednosti, a pre svega na njegovoj knjizi Konkurentska prednost nacija.

Ključne reči: konkurentska strategija, nacionalna prednost, međunarodni uspeh, globalna industrija, okruženje.

Abstract: The suppositions for international success, are before other, the firm s own competitive strategy and features of national advantage that help to promote international success in a global industry.

Those two elements, the firm s own competitive strategy and national advantage, are necessary for achieving international success.

This paper based on Porter s analysis competitive strategy and national advantage and presents a simpl framework which integrates the nature of the company strategy being pursued and features of national advantage, and before other on his book The Competitive Advantage of Nations.

Key words: competitive strategy, national advantage, international success, global industry, environment.

Uvod

Pretpostavke uspešne konkurencije na svetskom tržištu, su pre svega, konkurentska strategija kompanije i osobine nacionalne prednosti da doprinosi unapređenju međunarodnog uspeha u globalnoj industriji.

* Vanredni profesor Ekonomskog fakulteta u Kragujevcu

Ta dva elementa, strategija kompanije i nacionalna prednost, su neophodna za međunarodni uspeh.

Ovaj rad se zasniva na Porterovim studijama konkurentske strategije i konkurentske prednosti; a pre svega na njegovoj poznatoj studiji Konkurentska prednost nacija.

U toj studiji Porter istražuje zašto neka nacija postiže međunarodni uspeh u određenoj industrijskoj grani.

Porter pravi razliku između aktivnosti individualnih kompanija u njihovom nastojanju da se postigne uspeh u globalnim granama i determinantama nacionalne prednosti da se unapredi takav uspeh.

U radu se daje jednostavan okvir koji integriše ta dva elementa, neophodna za međunarodni uspeh – strategija kompanije i osobine nacionalne prednosti.

Prvi deo rada sadrži stanovišta Portera o konkurentske strategiji. Ova stanovišta su sada relativno poznata, ali važno je naglasiti značaj strategije kompanije u Porterovom opštem okviru za međunarodni uspeh.

Sledi Porterova analiza determinanti nacionalne prednosti.

Rad sadrži i razvoj okvira, koji nastoji da integriše strategiju kompanije i osobine nacionalne prednosti, da bi se ustanovio širi nivo osnovnih motiva za uspeh u međunarodnoj konkurenciji.

Konkurentska strategija kompanije

Da bi se ostvario konkurentske uspeh, kompanije moraju da poseduju konkurentske prednost. Porter, u njegovim ranijim radovima o konkurentske strategiji i konkurentske prednosti, naglašava da konkurentske prednost potiče od ili niskih troškova, ili diferenciranih proizvoda, koji omogućavaju premijumske cene.

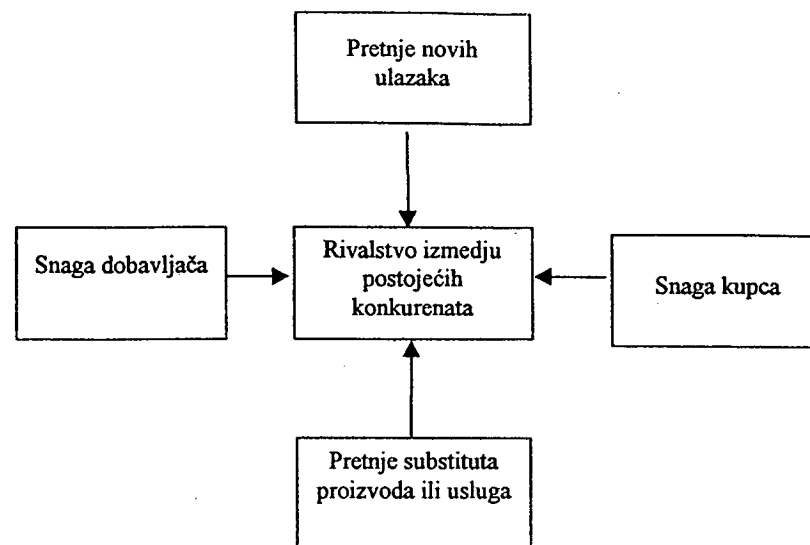
U osnovi konkurentske strategije je određena struktura industrije kojoj kompanija pripada i pozicija kompanije koju ima u okviru te industrije.

U skladu sa stavovima vodećeg autora iz ove oblasti, M. Portera, stanje konkurencije u određenoj industriji zavisi od pet bazičnih faktora, koji su prikazani na slici 1.

U svakoj industriji, bez obzira da li je ona nacionalnog ili internacionalnog karaktera, ove snage određuju dinamiku konkurencije i potencijalnu profitabilnost industrije.

Priroda konkurencije u okviru industrije zavisi od ciljeva, strategija i sposobnosti svih aktera, kao i od ekonomskih faktora koji utiču na njihovo ponašanje i interakciju (6, str.355).

Odgovarajući na datu strukturu industrije, kompanija mora da izabere određenu poziciju u okviru industrije kojoj pripada. Takvo pozicioniranje uključuje jedan širi pristup konkurenciji.



Slika 1. Pet bazičnih snaga konkurencije (1, str.137)

Srce pozicioniranja čini konkurentske prednost. Sa dugoročnog stanovišta, kompanija je uspešnija u odnosu na konkurente, ako poseduje odbranjivu konkurentske prednost (4).

Porter predlaže tri osnovne strategije:

1. Strategija niskih troškova
2. Strategija diferenciranja
3. Strategija fokusiranja

U stvari, dva osnovna tipa konkurentske prednosti, niski troškovi i diferencijacija, kombinovani sa određenim obimom aktivnosti, određuju tri generičke strategije za ostvarivanje konkurentske prednosti.

šira meta	niski troškovi	diferenciranje
	fokus na troškove	fokus na diferenciranje
obim aktivnosti	niski troškovi	diferenciranje
uža meta	niski troškovi	diferenciranje

Slika 2: Tri generičke strategije (2, str. 65-70)

Strategija niskih troškova i strategija diferenciranja pretpostavljaju širu metu, odnosno orijentaciju na širu skalu proizvod/tržište, dok strategije fokusiranja pretpostavljaju užu metu, odnosno orijentaciju na odabrane segmente proizvod/tržište.

Izbor i prednosti strategije najnižih troškova zasnivaju se na ekonomiji veličine i korišćenju efekata iskustva. Sa masovnom proizvodnjom akumulirano iskustvo se povećava, što omogućava najniže troškove i sve prednosti koje iz toga proizilaze.

Različita istraživanja, kao što su kriva iskustva BCG, PIMS istraživanja potvrđuju direktnu vezu između visokog učešća na tržištu i rentabilnosti (9, str. 24). Sprovedenje strategije najnižih troškova mora da prati odgovarajuća strategija cena da bi se održala vodeća pozicija.

Diferenciranje je sposobnost da se obezbedi jedinstvena ili superiorna vrednost za potrošače izražena, na primer, kroz kvalitet proizvoda, neke posebne karakteristike ili pos-prodajne usluge.

Diferenciranje omogućava firmi da preko premijumskih cena postigne iznad prosečnu rentabilnost, a da su pritom troškovi slični sa konkurentskim.

Strategija diferenciranja proizvoda, u odnosu na konkurenciju, znači tako pozicioniranje ponude kompanije koja obezbeđuje konkurentsku prednost. Za uspeh strategije diferenciranja bitan je odnos potrošača prema načinima diferenciranja ponude.

Treba zapaziti da može postojati samo jedan lider niskih troškova na svakom tržištu ili tržišnom segmentu, dok mogu postojati više načina diferenciranja.

Strategija fokusiranja znači orijentaciju kompanije na određene, odabrane tržišne segmente, ili preko strategije najnižih troškova, diferenciranjem ponude, ili njihovom kombinacijom.

Porter ističe da nema uspeha kod „putnika na pola puta“, odnosno kod onih koji ne stvaraju i ne sprovode jasnu strategiju. Za konkurentsku prednost, koja je pretpostavka uspeha, potrebna je jasna strategija, bilo da se radi o najnižim troškovima, diferenciranju ili strategiji fokusiranja.

Porter je u početku upozoravao na opasnost težnje da se ostvare oba tipa konkurentske prednosti istovremeno. Njegovo stanovište se zasnivalo na pretpostavci da svaki dolar može biti investiran jednom, ili da se postane jevtiniji (lider nižih troškova), ili bolji (diferencijacija). Kada se rade obe stvari istovremeno, često se ne rade na pravi način.

Međutim, mnogi autori ističu da su neke izuzetne kompanije bile sposobne da ostvare oba tipa konkurentske prednosti u isto vreme. Ove su kompanije investirale u tehnologije ili poslovne sisteme, koji su istovremeno i jevtiniji i bolji.

Na primer, mnoge kompanije angažovane na programima sistema poslovnog reinženjeringa i upravljanju totalnim kvalitetom, se nadaju da će ove aktivnosti rezultirati u takvim proizvodnim procesima, koji su i jevtiniji i bolji, odnosno prihvatljiviji za potrošače sa stanovišta drugih karakteristika.

Nacionalne determinante i konkurentski uspeh

Porter dokazuje da osnovni principi konkurentske strategije zavise od toga da li je kompanija okrenuta nacionalnom ili internacionalnom tržištu. U svojoj knjizi Konkurentska prednost nacija, Porter svoju pažnju koncentriše na industrije sa internacionalnom konkurencijom.

Pri tome razlikuje multi-nacionalne i globalne industrije.

U multi-nacionalnim industrijama kompanija će težiti posebnim strategijama na svakom njenom stranom tržištu, dok se konkurentski izazovi, takođe posmatraju nezavisno, od tržišta do tržišta.

Takva multi-nacionalna strategija pretpostavlja da kompanija ima brojne autonomne jedinice koje posluju nezavisno u svakoj zemlji.

Suprotno, globalne industrije su one u kojima konkurentska pozicija kompanije u jednoj zemlji značajno utiče, ili je pod uticajem, njene konkurentske pozicije u drugim zemljama.

Rivali međusobno konkurišu na zaista svetskoj osnovi, težeći konkurentske prednosti koja izrasta iz celokupne mreže aktivnosti širom sveta.

Globalnu strategiju ima kompanija koja prodaje njene proizvode u više zemalja i primenjuje integrisani pristup.

Za stvaranje konkurentske prednosti u sofisticiranim industrijama potrebna su poboljšanja i inovacije. Drugim rečima, za kompaniju je neophodno da pronađe bolje načine konkurisanja i da ih globalno iskoristi, kontinuirano podižući nivo proizvoda i procesa.

Glavni Porterov argument je da nacije na internacionalnom planu uspevaju u posebnim industrijama, gde njihove nacionalne okolnosti obezbeđuju okruženje koje stimuliše takvo ponašanje.

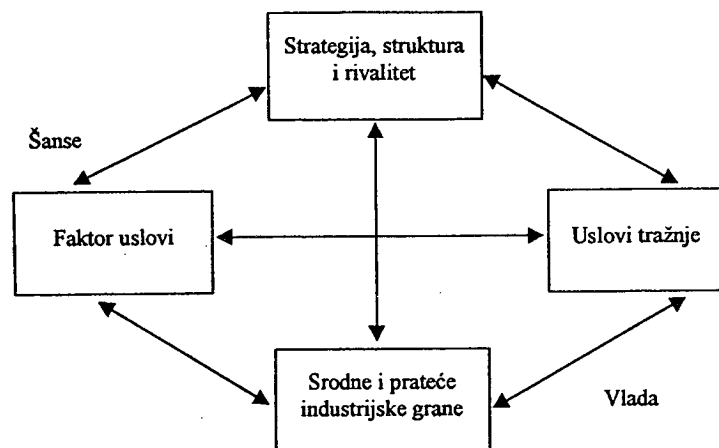
S druge strane, nacije ne uspevaju tamo gde kompanije ne dobijaju prave signale i prave pritiske iz okruženja, i gde nemaju prave sposobnosti.

Za Portera, načini koje kompanije koriste da stvore i održe konkurentsku prednost u globalnim industrijama, obezbeđuju neophodnu osnovu za razumevanje uloge domaće baze u tom procesu.

Domaća baza je tamo gde nastaje strategija, gde se razvija suština proizvoda i procesa, i gde nastaju suštinske i odgovarajuće veštine.

Domaća baza je prema tome platforma za globalnu strategiju, odnosno za prednosti, koje iz takve strategije proizilaze.

Porter ističe da se stvaranje konkurentske prednosti ili podstiče ili onemogućava s obzirom na četiri šira atributa zemlje, koji oblikuju okruženje u kojima kompanije konkurišu.



Slika 3: Determinante nacionalne prednosti – nacionalni romb (3)

Faktor uslovi se odnosi na poziciju nacije sa stanovišta faktora proizvodnje, kao što su sirovine, stručna radna snaga ili infrastruktura, neophodna za konkurenciju u datoj industriji.

Uslovi tražnje podrazumevaju prirodu domaće tražnje za proizvodima i uslugama.

Prateće i podržavajuće industrije uključuju prisustvo ili odsustvo industrija koje snabdevaju ili su povezane, i koje su međunarodno konkurentne.

Strategija, struktura i rivalitet kompanija, odnose se na uslove u nacionalnoj privredi koji usmeravaju stvaranje, organizovanje i upravljanje kompanijom, kao i prirodu domaćeg rivaliteta (8, str. 38).

Porter koristi termin nacionalni romb, koji predstavlja determinante nacionalne prednosti. Romb je uzajamno podržavajući sistem. Efekat jednog faktora utiče na stanje drugih. Tako, povoljni uslovi tražnje neće voditi konkurentnoj prednosti ukoliko stanje rivaliteta ne dovodi do reagovanja kompanije. Unapređenje u jednoj determinanti vodi kreiranju ili poboljšanju prednosti u drugoj.

Dve dodatne varijable, slučaj i mere vlade, mogu značajno da utiču na nacionalni sistem, odnosno konkurentnu prednost koja proističe iz tog nacionalnog sistema.

Pod slučajem se podrazumevaju događaji izvan kontrole kompanije, kao što su inovacije, proboj u osnovnoj tehnologiji, ratovi, spoljni politički događaji i radikalniji zaokreti u tražnji na inostranom tržištu. Slučajevi dovode do diskontinuiteta u razvoju i mogu da preoblikuju industrijsku strukturu, omogućavajući da kompanije iz jedne zemlje potisnu druge. Oni su takođe odigrali važnu ulogu u skretanju konkurentne prednosti u mnogim industrijskim granama.

Mere vlade mogu da poboljšaju ili umanje nacionalne prednosti. Propisi mogu da izmene uslove, pored ostalih, domaće tražnje što bitno menja uslove formiranja konku-

rentske prednosti. Ulaganje u obrazovanje može da promeni faktor uslova. Kupovine od strane vlade mogu da stimulišu srodne i prateće industrije.

Dakle, politike koje se primenjuju bez razmatranja njihovog uticaja na čitav sistem atributa od presudnog značaja, mogu da umanje prednosti jedne zemlje isto kao i da ih povećaju.

Porter dokazuje da svaka pojedinačna determinanta ne deluje nezavisno u oblikovanju nacionalnog okruženja, već je deo zajedničkog, uzajamno zavisnog sistema, u kome efekti jedne determinante utiču na stanje drugih.

Determinante ne individualno, već kao sistem stvaraju kontekst u kome nacionalne kompanije konkurišu. Nacije će uspeti na međunarodnom planu u onim industrijama gde postoji snažno domaće okruženje. Takvo okruženje će biti dinamičko i izazovno za domaće kompanije, i kao takvo biće stimulatивно da vremenom unapređuju i šire prednosti.

Kao što se zahtevi za uspehom u posebnim industrijama i njihovim segmentima razlikuju, a svaka zemlja ima ograničene resurse, uspeh nije moguć u svim industrijama.

Nacije uspevaju u onim industrijskim granama gde okruženje pogoduje unapređenjima i inovacijama.

Uloga kompanije i nacije za međunarodni uspeh

Za razumevanje uspeha u globalnim industrijama neophodna je veza između stratejskih aktivnosti kompanije i karaktera nacionalne prednosti (7, 335).

Porter ističe da su kompanije te koje konkurišu na međunarodnom tržištu, a ne nacije. Međutim, nacionalna baza ima centralnu ulogu za međunarodni uspeh kompanije. Nacionalna baza je mesto odakle potiče konkurentna prednost i odakle mora biti podržana (5).

Dakle, međunarodni uspeh kompanije nije zagarantovan, ako nacije ne obezbeđuju povoljno i stimulatивно domaće okruženje. To je odgovor zašto su neke kompanije uspešne a druge ne.

Sve kompanije ne poseduju ista znanja, stručnost i resurse, niti mogu da koriste nacionalno okruženje jednako uspešno.

Jaka, domaća baza je pretpostavka, a ne garancija uspeha.

Jedino efektivna kombinacija nacionalnih pretpostavki i strategije kompanije vodi konačnom uspešnom rezultatu.

Strategija kompanije mora na odgovarajući način biti formulisana i realizovana, u jednom odgovarajućem ambijentu, koji čine determinante nacionalne prednosti, koje su usmerene ka uspehu.

Ako nedostaje jedan od ova dva uslova, onda je kompanija nesposobna za međunarodni uspeh.

		NACIONALNA PREDNOST	
		povoljna	nepovoljna
STRATEGIJA KOMPANIJE	odgovarajuća	međunarodni uspeh	međunarodna osrednjost
	neodgovarajuća	međunarodna osrednjost	međunarodna nesposobnost

Slika 4: Strategija kompanije i nacionalna prednost (7, str. 336)

Na slici 4 nacionalna prednost je prikazana duž horizontalne ose. Ona varira između povoljne i nepovoljne pozicije, pošto determinante nacionalne prednosti, ili stvaraju uslove za međunarodni konkurentski uspeh, ili ne.

Strategija kompanije prikazana na vertikalnoj osi, uključuje formulisanje i implementaciju globalne strategije, koja koordinira i usmerava aktivnosti kompanije na svetskom tržištu.

Strategija kompanije će biti odgovarajuća gde kompanija optimizira njenu konkurentsku prednost, pod datim ograničenjima, konkurentskih rivala i drugih snaga globalne industrije.

Strategija kompanije biće neodgovarajuća gde je kompanija nesposobna da optimizira njenu konkurentsku prednost, pod datim ograničenjima.

Slika 4 prikazuje okvir koji se preporučuje za razmatranje pozicije kako individualne kompanije tako i zemlje u celini. Polje I, međunarodni uspeh je rezultat kombinacije povoljne nacionalne prednosti i odgovarajuće strategije kompanije. Takva pozicija kompanije u okviru industrije, omogućava ostvarenje iznad prosečnog nivoa profita.

Samozadovoljnost može da bude vrlo opasna. Neophodno je da kompanija konstantno nastoji da unapređuje njenu konkurentsku prednost, kako bi ostala uspešna. Ako kompanija nastavi aktivno da se ponaša, nacionalna prednost će ostati povoljna, i kompanija će nastaviti sa međunarodnim uspehom.

Ako dovoljno kompanija u industriji sledi odgovarajuću strategiju, onda će i nacija biti međunarodno uspešna u određenoj industriji.

U slučaju da dovoljno ovih kompanija aktivno unapređuje konkurentsku prednost, onda cela nacija, takođe ostaje međunarodno uspešna.

Polje II pokazuje da čak i kad kompanija nastupa sa odgovarajućom strategijom, nema garancija za međunarodni uspeh, ako domaća baza nudi nepovoljan set uslova okruženja. Pod takvim okolnostima, ocenjuje se da je osrednji rezultat, najviše što se može postići.

Interesantno je da iako kompanija ima odgovarajuću strategiju, usled nepovoljnog nacionalnog okruženja, kompanija neće ostvariti uspeh.

Takva situacija može da stvori fundamentalni problem za upravljanje, s obzirom na teškoće da se identifikuju uzroci osrednjih rezultata.

Šta više, pogrešna identifikacija problema može pogoršati poziciju kompanije. Tako je moguće zaključiti da je strategija kompanije neodgovarajuća, i pokušati da se promeni. To bi dovelo kompaniju u takvu poziciju, koja bi vodila čak i lošijim rezultatima.

Ako je menadžment kompanije pravilno uočio razloge relativno loših rezultata, identifikujući da potiču od nepovoljne konfiguracije determinanti nacionalnog uspeha, može se zaključiti nemogućnost da se bilo šta uradi u vezi toga.

Porter dokazuje da je kompanija sposobna da utiče na nacionalne determinante, posebno u vezi faktora uslova. Na primer, slabosti u osnovnim faktorima, kao što su nedostatak stručne radne snage ili domaćih sirovina, može stvoriti pritiske za inoviranjem u vezi tih faktora. Rezultat može biti unapređenje i poboljšanje konkurentске pozicije kompanije.

Ipak, stvari nisu baš tako jednostavne. Kao što je ranije objašnjeno, nacionalne determinante su u međusobnoj interakciji. Nedostatak sofisticiranih nacionalnih kupaca, odsustvo konkurentnih dobavljača i prisustvo različitih problema u vezi sa upravljanjem kompanija, čini stvari dosta složenim.

Tamo gde je uočeno da je nacionalna prednost nepovoljna i da je mala verovatnoća za značajna poboljšanja, dugoročan uspeh kompanije u globalnoj industriji može biti povećan promenom zemlje, koja raspolaže povoljnim nacionalnim prednostima za industriju kojoj pripada ta kompanija.

Ako više domaćih kompanija u industriji sledi ovaj pravac, onda će i nacija sama doživeti dalja pogoršanja karakteristika nacionalne prednosti.

Porter je naglašavao uticaj snažnih domaćih rivala na stvaranje i održavanje konkurentске prednosti u industriji. Odlazak kompanija će jasno smanjivati intenzitet domaće konkurencije i tako reducirati pritiske ka unapređenjima.

Polje III, karakterišu povoljne determinante nacionalne prednosti i neodgovarajuća korporativna strategija. U takvim okolnostima i međunarodne pozicije kompanije će verovatno biti osrednje.

Moguće je da je i sama kompanija nesposobna da identifikuje problem, zašto se ne ostvaruje željeni međunarodni uspeh.

U slučaju da menadžment kompanije pogrešno uoči da je domaća baza ta, koja ne obezbeđuje okruženje usmereno ka uspehu, kompanija čak može pokušati da promeni prirodu determinanti. Jasno je da bi to bio uzaludan pokušaj. Šta više, rasipanje upravljačkih aktivnosti na neodgovarajući način samo bi dovelo do daljih pogoršanja korporativnih rezultata.

Menadžment kompanije može čak odlučiti da promeni domaću bazu, ako je pogrešno uočio da domaća situacija, u pogledu nacionalnih prednosti, ne može da se promeni.

U slučaju kada je menadžment kompanije pravilno uočio da problem leži u neodgovarajućoj strategiji kompanije, treba preduzeti sve neophodne aktivnosti da se rekonfiguriše strategija. Tako pozicija kompanije može biti spašena i međunarodni uspeh eventualno ostvaren.

Ako je u pitanju veći broj kompanija koje se pojavljuju na međunarodnoj sceni, onda će i cela nacija ostvariti međunarodni uspeh. Suprotno, ako te kompanije nastave sa neodgovarajućom strategijom, nivo nacionalnog uspeha u industriji će se dalje pogoršavati.

U situaciji da kompanije u određenoj industriji slede neodgovarajuću strategiju, tada je i cela nacija siromašna, čak iako poseduje povoljne nacionalne determinante.

Ipak je najlošija situacija, kako za kompaniju tako i za naciju, koja je ilustrovana u polju IV, na slici 4 (7, str. 337). Ona je kombinacija nepovoljnih nacionalnih prednosti i neodgovarajuće korporativne strategije.

Sa stanovišta kompanije moguća je takva ocena da menadžment tu može malo šta da uradi, imajući u vidu nepovoljne nacionalne okolnosti. To može dovesti do takve odluke da se kompanija preseli u zemlju sa povoljnim nacionalnim determinantama, s ciljem da se poveća verovatnoća ostvarenja međunarodnog uspeha.

Uspeh kompanije može se na taj način povećati, ali je malo verovatno da će biti iznad osrednjih rezultata, ako menadžment takođe ne shvati, da i strategija kompanije mora biti promenjena na isti način.

Realno je očekivati da pod datim setom nacionalnih determinanti, neke kompanije izaberu odgovarajuću strategiju, dok druge neće.

Pretpostavljajući da postoje povoljne nacionalne prednosti u posebnoj industriji, i da većina kompanija teži odgovarajućoj strategiji, tada i nacija može ostvariti međunarodni uspeh, čak i ako neke kompanije imaju osrednje rezultate.

Gde je nacionalna prednost nepovoljna, čak iako većina, ili sve kompanije teže odgovarajućoj strategiji, nacija neće ostvariti međunarodni uspeh u određenoj industriji.

Zaključak

Okvir prikazan na slici 4 omogućava različite ocene, zasnovane na Porterovoj analizi konkurentne strategije i determinantama nacionalne prednosti.

Konkurentski uspeh u posebnoj globalnoj industriji je rezultat efektivne kombinacije povoljnih nacionalnih okolnosti i odgovarajuće strategije kompanije. Mada je povoljna nacionalna prednost neophodna, to nije dovoljno za međunarodni uspeh u određenoj industriji. Slično je i sa odgovarajućom strategijom kompanije, ona je neophodna ali ne i dovoljna za međunarodni uspeh.

Mere vlada mogu uticati na neke osobine determinanti nacionalne prednosti, na primer, u obezbeđivanju opšteg nivoa obrazovanja i gde neka ulaganja u istraživanje i razvoj mogu povećati produktivnost mnogih industrija.

Međutim, mere vlade ne mogu same da osiguraju međunarodni uspeh. Korporativni menadžeri moraju takođe da se opredele za odgovarajuće strategije.

Literatura

- [1] Porter M., How Competitive Forces Shape Strategy, Harvard Business Review, No. 2, 1979., pp. 137-145.
- [2] Porter M., Generic Competitive Strategies, u: Quin J., Minzberg, James R., The Strategy Process, Prentice Hall Inc., 1988., str.65-70.
- [3] Porter M., The Competitive Advantage of Nations, The Macmillan Press, London, 1990.
- [4] Porter M., Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance, The Free Press, New York, 1985.
- [5] Porter M., Competitive Strategy: Techniques for Analysing Industries and Competitors, The Free Press, New York, 1980.
- [6] A Conversation with Michael Porter, International Competitive Strategy from A European Perspective, European Management Journal, Vol. 9, No. 4, December, 1991.
- [7] Glaister Keith, International Success: Company Strategy and National Advantage, European Management Journal, Vol. 9, No. 3, September 1991.
- [8] Jepma C. and Rhoen A., International Trade: A Business Perspective, The Dutch Open University, 1996.
- [9] Pitts R. and Snow C., Strategies for Competitive Success, John Wiley and Sons, New York, 1986.

Mr Vesna Stojanović*

ODNOS REINŽENJERINGA I OSTALIH PROGRAMA ZA UNAPREĐENJE POSLOVANJA PREDUZEĆA

Apstrakt: U radu je razmatran odnos reinženjeringa i menažerskih teorija koje su mu prethodile, kao i odnos prema inkrementalnim i radikalnim tehnikama unapređenja poslovanja preduzeća. Posebna pažnja posvećena je povezanosti reinženjeringa poslovnih procesa i koncepta upravljanja totalnim kvalitetom (Total Quality Management), između kojih postoji niz dodirnih tačaka, ali i značajnih razlika.

Ključne reči: reinženjering, reorganizacija, transformacija upravljanje totalnim kvalitetom.

Abstract: In this paper it is considered the relationship between Business Process Reengineering, and managerial theories and concepts that preceded to it, as well as the relationship toward the incremental and radical techniques of the enterprise business improvement. A special attention is paid to the connection between reengineering and Total Quality Management among which there are many common points, but and meaningful differences too.

Key words: reengineering, reorganization, transformation, Total Quality Management.

Jedna od najčešćih nedoumica vezanih za reinženjering odnosi se na dilemu koliko je reinženjering zaista nov pristup, a koliko se oslanja na ranije teorijske i praktične pristupe usmerene na poboljšanje performansi organizacije. Autori koji se smatraju utemeljivačima koncepta reinženjeringa više puta su isticali da oni nisu izmislili reinženjering, već da su elementi ovog pristupa primenjivani u mnogim organizacijama znatno ranije, ali više stihijski i bez pravog razumevanja o kakvom se programu zaista radi (postoje tvrdnje da je reinženjering sprovodila Američka pomorica još početkom ovog veka, a da se promene u automobilske industriji koje je 1910. godine uveo Henri Ford, takođe mogu smatrati reinženjeringom).

Mada se često posmatra kao nešto potpuno novo, reinženjering ima svoje korene u organizacionim i menadžment teorijama koje su se pojavile krajem 19. i u toku 20. veka.

* Asistent Ekonomskog fakulteta u Kragujevcu

Teorije i pristupi koji su prethodili reinženjeringu

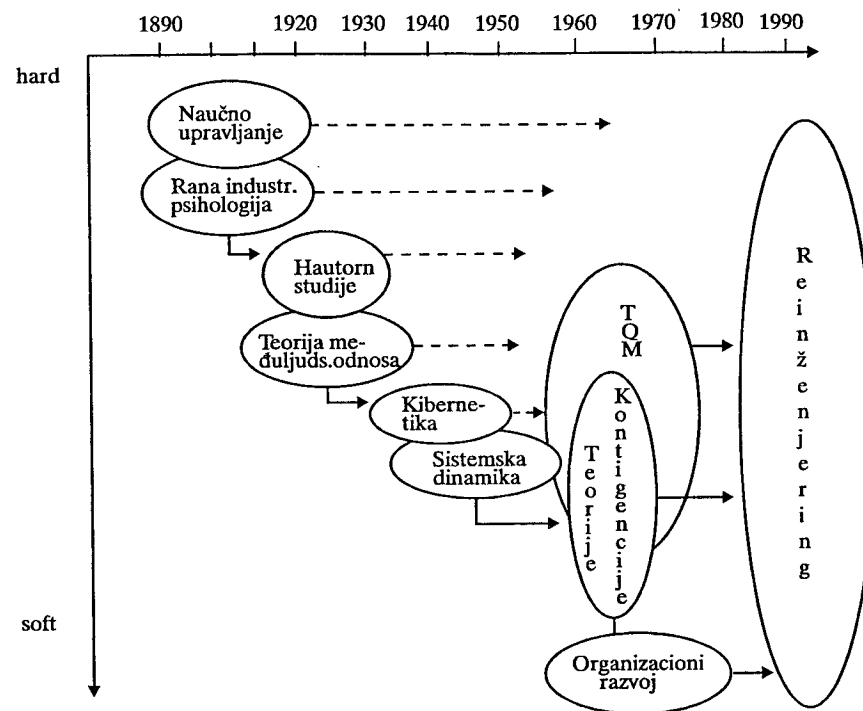
Krajem 19. i početkom 20. veka postojala je paradigma tzv. „univerzalne organizacije”, odnosno dominirala su nastojanja da se pronađe jedna idealna organizacija koja bi odgovarala svim uslovima. Organizaciona struktura imala je primat nad svim ostalim aspektima organizacije, dok je uloga ljudskog faktora bila potpuno zanemarena. Procesi su se odvijali u skladu sa Smitovim idealom maksimalne podele rada i bili su vođeni osnovnim ciljevima organizacije – maksimiziranjem produktivnosti i profita. U skladu s tim, formulisani su mnogobrojni principi i pravila, čijim se pridržavanjem organizacija pretvarala u formalnu, mehaničku celinu, a njeni članovi u izvršioce bez sopstvenog identiteta.

Problemi sa kojima su se preduzeća suočila 30-ih godina ovog veka srušili su mit o čoveku kao ekonomskom biću, vođenom isključivo racionalnim, novčanim motivima. Čuvene Hawthorne studije usmerile su pažnju istraživača na ljudski faktor u organizaciji i pokazale da ljudi, iako su deo organizacije, imaju specifične i kompleksne potrebe, te da se prilikom stvaranja organizacione strukture mora voditi računa o njihovim potrebama i neformalnim odnosima. Tokom sledećih godina došlo je do neverovatnog razvoja informacione tehnologije i njenog prodora u sve pore društva i organizacije. Okruženje postaje sve kompleksnije i dinamičnije i, u skladu s tim, rastu zahtevi za fleksibilnijom i otvorenijom organizacijom, što dovodi do promena u načinu organizovanja i vođenja različitih poslovnih procesa i oblikovanju organizacione strukture. Organizacija se posmatra kao sistem međuzavisnih delova strukturiran u zavisnosti od konkretnih okolnosti. Napuštaju se univerzalni pristupi oblikovanja organizacije i usvaja princip „sve zavisi”, koji čini osnov teorija kontingencije.

Pod uticajem promena u okruženju, menjala se i tržišna orijentacija preduzeća. Početkom ovog veka, u eri dominacije nezasićenog tržišta, bilo je važno postići što veću produktivnost, jer je sve što je moglo da se proizvede, moglo i da se proda. Velika kriza hiperprodukcije naterala je preduzeća da više pažnje posvete svojim komercijalnim aktivnostima i iznalaženju načina da pod što povoljnijim uslovima prodaju ono što je već proizvedeno. Tokom sledećih decenija, prodajna orijentacija više nije bila dovoljna da osigura konkurentsku poziciju i preduzeća su morala da pronađu bolje načine da zadovolje potrebe potrošača. Potrošač je postao polazna i ciljna tačka svih poslovnih aktivnosti.

Suočena sa mnogobrojnim eksternim izazovima i internim teškoćama, preduzeća su nastojala da pronađu načine za poboljšanje svog poslovanja i svojih poslovnih performansi. U tom pravcu išla je i teorija menadžmenta i organizacije koja je prešla dug razvojni put, počevši od teorije naučnog upravljanja Frederika Tejlora, preko neoklasične teorije i teorije međuljudskih odnosa, sistemskog i situacionog pristupa, pa sve do savremenih teorija koje nastoje da integrišu najbolje ideje svih ranijih pristupa i povežu

tzv. „meke” i tzv. „tvrde” faktore u organizaciji. Svi ovi pristupi poslužili su kao osnova za razvoj niza programa za poboljšanje poslovanja, i kao svojevrsno intelektualno nasleđe iz koga se razvio i reinženjering.



Sl. 1 Reinženjering i ranije teorije i pristupi

Izvor: Peppard J., Preece I., The Content, Context and Process of Business Process Reengineering, Kogan page, 1995., str. 162.

Reinženjering i inkrementalni programi za unapređenje poslovanja

Smatra se da su jedan od razloga za primenu reinženjeringa nezadovoljavajući rezultati primene ostalih tehnika za poboljšanje poslovanja koje su se pojavile pre razvoja reinženjeringa, a proizašle su iz organizacione i menadžment teorije i prakse. U ovu grupu programa spadaju reorganizacija, apsajzing, automatizacija, daunsajzing, just-in-time i

različiti kvalitativni programi, čiji vrhunac predstavlja upravljanje totalnim kvalitetom (Total Quality Management).

Reorganizacija predstavlja promene u organizacionoj strukturi. Ove promene mogu biti manjeg obima i odnositi se na prekompoziciju sektora unutar organizacije ili odeljenja unutar sektora, pa sve do drastičnijih izmena u vidu stvaranja novih tipova strukture. Mnoge organizacije koje su bile funkcionalno organizovane prošle su kroz period departmentalizacije, odnosno stvaranja posebnih diviziona, kao posledice diverzifikacije proizvodnje i stratifikacije tržišta. Promene organizacione strukture često su podstaknute realnim zahtevima okruženja ili internim pritiscima, mada ponekad mogu biti rezultat modnih kretanja. Tako je, na primer, pedesetih godina ovog veka bila veoma popularna divizionarna organizaciona struktura, pa su je pod uticajem aktuelnih trendova, primenjivale i organizacije koje su imale uniformnu proizvodnju i nastupale na homogenim tržištima, koje, dakle, nisu imale realnu potrebu za ovim tipom organizacione strukture.

Reorganizaciju može predstavljati izmena u bilo kom parametru organizacione strukture – načinu na koji su grupisane organizacione jedinice, stepenu centralizacije, odnosno, decentralizacije, sistemu koordinacije, i sl. Mada promene u organizacionoj strukturi mogu dovesti do poboljšanja organizacione i opšte ekonomske efikasnosti, smatra se da su ta poboljšanja daleko ispod nivoa koji se može postići primenom reinženjeringa. Svaki projekat za sprovođenje reinženjeringa podrazumeva i promenu organizacione strukture. Po definiciji, reinženjering dovodi do presecanja funkcionalnih sektora i stvaranja procesne organizacije. međutim, svaka reorganizacija nije reinženjering. Zbog niza drugih promena koje se dešavaju u toku reinženjeringa, koje tangiraju i druge aspekte organizacije, a ne samo organizacionu strukturu, reinženjering dovodi do mnogo većeg poboljšanja ukupnih performansi preduzeća. Reinženjering predstavlja fundamentalnu promenu i radikalno redizajniranje organizacije koje dovodi do drastične promene rezultata, dok je reorganizacija deo inkrementalnih programa koji se odvijaju sporije i dovode do postepenog poboljšanja performansi.

Tokom šezdesetih godina vrlo popularni program za poboljšanje poslovanja postao je tzv. „apsajzing“, odnosno strategija stvaranja velikih preduzeća putem merdžera, akvizicija ili različitih vidova alijansi. Osnovni cilj ovih programa koji su se zasnivali na dobrovoljnom (alijanse) ili prinudnom (merdžeri) spajanju, bio je obezbeđenje većeg profita putem proširenja poslovnih aktivnosti i smanjenja rizika. Preduzeća su, na ovaj način, nastojala da ostvare veću kontrolu nad već osvojenim tržištima, ili da uključivanjem novih proizvoda u svoje proizvodne programe obezbede prodor na nove tržišne segmente. Ovakve strategije, međutim, značile su često mehaničko spajanje dva ili više preduzeća i dovodile do stvaranja predimenzioniranih, glomaznih preduzeća koja su imala mnogobrojna ograničenja. Posebno je bio izražen problem upravljanja i rasporeda moći i autoriteta, kao i nemogućnost usklađivanja organizacionih kultura različitih kompanija. Od strategije spajanja i pripajanja neopravdano se očekivalo da reši unutrašnje probleme

preduzeća koja su u ovaj poduhvat ulazila, uglavnom, bez ikakvih izmena u organizaciji, kulturi i načinu upravljanja. Reinženjering poslovnih procesa se danas preduzima često u cilju pripreme preduzeća za merdžer ili akviziciju, da bi se organizacija iščistila od nepotrebnih elemenata i maksimalno iskoristili efekti ovih poduhvata [2, str.8].

Početak osamdesetih godina, pod uticajem krize u kojoj su se našla, velika preduzeća započela su suprotan proces – daunsajzing. Daunsajzing predstavlja strategiju smanjenja veličine preduzeća i stvaranja malih organizacija sa jednostavnom strukturom i manjim brojem zaposlenih. Težnja za smanjenjem kompanija je, zapravo, težnja za većom mobilnošću i fleksibilnošću preduzeća, što se pokazalo kao osnovna prednost malih organizacija. Daunsajzing je kao strategija masovno prihvaćen i postao je neka vrsta ideologije menadžera velikih kompanija. Smatra se da je u periodu od 1987-1994. godine skoro 85% najvećih američkih preduzeća primenilo daunsajzing [3, str.82]. Strategija daunsajzinga primenjuje se sa ciljem smanjenja troškova, povećanja produktivnosti i rasta profita. Usmerena je na promenu organizacione i poslovne strukture kako bi se preduzeće oslobodilo viška zaposlenih i poslova koji nisu dovoljno profitabilni. Reinženjering poslovnih procesa ima slične ciljeve. Međutim, u praksi se daunsajzing svodi, uglavnom, na otpuštanje zaposlenih, što dovodi do niza problema u vidu poremećaja u ponašanju, smanjenju poverenja i padu lojalnosti onih koji ostaju u preduzeću. Zbog toga napor za smanjenje troškova i povećanje produktivnosti ne daju uvek očekivane rezultate. Reinženjering poslovnih procesa može dovesti do smanjenja broja zaposlenih, ali to nije njegova primarna posledica. Daunsajzing je inkrementalni program poboljšanja poslovanja. On ne dovodi do značajnijih promena u metodama, sistemima i pravilima rada. Stari sistemi i stari procesi ostaju. Menja se samo veličina preduzeća.

Dugo godina automatizacija poslovanja promovisana je kao ključni faktor konkurentске prednosti i sveopšteg napretka preduzeća. Međutim, studije koje je sprovodio Masačusetski institut za tehnologiju (MIT) pokazale su da milijarde dolara uložene u novu tehnologiju nisu dale uvek očekivane rezultate (u mnogim preduzećima porast produktivnosti iznosio je manje od 1%) [3, str.86]. Postalo je jasno da tehnologija, sama po sebi, bez pratećih sadržaja, ne može dovesti do značajnijeg poboljšanja poslovnih performansi.

Reinženjering poslovnih procesa se, u velikoj meri, oslanja na dostignuća savremene tehnologije, prvenstveno informacione. Kreativna upotreba informacione tehnologije jedna je od ključnih karakteristika reinženjeringa. Tehnologija je, međutim, samo sredstvo za dostizanje ostalih ciljeva kojima reinženjering teži. Ona predstavlja način za efikasnije zadovoljenje potreba potrošača i jedan od preduslova stvaranja i vođenja procesne organizacije.

U cilju sniženja troškova i povećanja efikasnosti, mnoga preduzeća počela su da primenjuju tehniku tačno na vreme (Just-in-time, JIT). Pionir u primeni tehnike JIT bila je japanska kompanija „Toyota“, početkom 1970-ih godina, a kasnije su je sledila mnoga preduzeća na Zapadu.

Sušтина ove tehnike ogleda se u načinu snabdevanja. Stvaranjem posebnih odnosa sa dobavljačima, preduzeće obezbeđuje uslove za kontinuiranu nabavku sirovina i materijala tačno na vreme i u količini koja je dovoljna za nesmetano odvijanje proizvodnje. Na ovaj način eliminiše se potreba za držanjem većih količina zaliha, čime se troškovi upravljanja zalihama svode na najmanju moguću meru. Tehnika Just-in-time može da odvede do značajne redukcije troškova, ali ako se ima u vidu da su troškovi zaliha samo deo ukupnih izdataka, može se zaključiti da JIT, sam za sebe, ne može biti ključ rešenja svih problema preduzeća.

Sa većinom programa koji su se ranije pojavili reinženjering može pronaći dodirnih tačaka. Ipak, mnogi autori se slažu da je od svih inkrementalnih programa za poboljšanje poslovanja, koncepciji reinženjeringa najbliža filozofija upravljanja totalnim kvalitetom (TQM).

Reinženjering i TQM – sličnosti i razlike

Poredeći reinženjering sa TQM programom, uočavaju se dve osnovne sličnosti: i jedan i drugi program usmereni su na proces, i jedan i drugi su fokusirani na zadovoljenje potreba potrošača [4, str.31] Pored toga, i jedan i drugi koncept teže poboljšanju performansi preduzeća u cilju njegovog što boljeg pozicioniranja na tržištu i stvaranja konkurentske prednosti. I reinženjering i TQM donose promene preduzeću. Međutim, TQM podrazumeva inkrementalne promene, korak po korak, koje se sprovode tokom dužeg vremenskog perioda i dovode do postepenog poboljšanja performansi. Ovakve promene često nisu dovoljne da obezbede preduzeću konkurentsku prednost u okruženju koje se menja mnogo brže. Suština reinženjeringa ogleda se upravo u brzini s kojom se promene sprovode – ovde se radi o dramatičnim i radikalnim promenama. TQM je orijentisan na postojeće procese – nastoji se da se stari poslovi obavljaju na nov način. Reinženjering podrazumeva kompletno preispitivanje svih aktivnosti i uvođenje novih pravila za njihovo obavljanje. Osim toga, reinženjering uglavnom dovodi do promena organizacione strukture u smislu presecanja izolovanih funkcionalnih područja i stvaranja procesne organizacije, dok je TQM usmeren na poboljšanje performansi u okviru postojeće organizacije. Zbog toga što se radi o intenzivnom i radikalnom naporu, reinženjering zahteva stalno praćenje, uključenost i podršku menadžmenta. S druge strane, kada se TQM filozofija jednom ugradi u organizacionu kulturu, ona postaje njen sastavni deo i funkcioniše bez svakodnevnog nadgledanja od strane menadžmenta.

U tabeli 1 date su komparativne karakteristike reinženjeringa i TQM.

I pored razlika TQM i reinženjering poslovnih procesa nisu konfliktni, već komplementarni programi. Mnoga preduzeća koja su preduzela reinženjering bila su uključena u

program implementacije totalnog kvaliteta, što je dovelo do stvaranja specifične kulture promena i olakšalo primenu reinženjeringa. TQM može poslužiti za podešavanje procesa između dve radikalne promene, odnosno, reinženjeringa, što znači da se kontinuirano i radikalno poboljšanje periodično smenjuju. (6, str.72)

Tabela 1: Reinženjering i TQM

Faktori	TQM	BPR
Odgovornost za primenu	Top menadžment	Top menadžment
Inicijativa za primenu	Top-down	Top-down
Promene u menadžment-strukturi	Mariginalne	Radikalne
Tip promena	Evolucione – bolji način obavljanja postojećeg	Revolucione – novi način obavljanja posla
Metod	posla	Fundamentalna promena
Područje	Poboljšanje postojećeg	procesa
Uloga tehnologije	procesa	Ključni procesi ili cela
	Cela organizacija	organizacija
	Tradicionalna podrška	Tehnologija kao osnovni pokretač

Izvor: Morgan, K., TQM and BPR Compared, Kogan page, New York, 1998., str.188

Može se zaključiti da je implementacija TQM bila od izuzetnog značaja za razvoj reinženjering filozofije. Ona je dovela do napuštanja tzv. „tejlorističkog” mišljenja i usmeravanja razmišljanja u pravcu procesa, radnih grupa, multifunkcionalnih timova i integracije svih delova organizacije. Preduzeća su krenula u pravcu tržišno fokusiranog i potrošački orijentisanog pristupa, što je predstavljalo osnovu za pojavu reinženjeringa i olakšavajuću okolnost za njegovu praktičnu primenu.

Literatura:

- [1] Joe Peppard, Ian Preece, *The Content, Context and Process of Business Process Reengineering*, Kogan page, 1995.
- [2] Kelvin Cross, John Feather, Richard Lynch, *Corporate Renaissance: The Art of Reengineering*, Prentice Hall, New York, 1998.
- [3] Mirjana Petković, *Daunsajzing – strategija transformacije velikih preduzeća*, „Upravljanje ključnim aspektima transformacije preduzeća”, Zbornik radova, Kragujevac, 1997.

- [4] Raymond Manganelli, Mark Klein, *The Reengineering Handbook*, Kogan Page, New York.
- [5] Fess Green, Victor Wayhan, *Viewpoint Reengineering: Clarifying the Confusion*, *SAM Advanced Management Journal*, Vol. 61, No. 3, Summer, 1996.
- [6] Chris Morgan, *TQM and BPR Compared*, Kogan Page, 1998.
- [7] Joseph Kelada, *Integrating Reengineering with Total Quality*, *ASQC Quality Press*, Milwaukee, 1996.

MEĐUNARODNI EKONOMSKI ODNOSI

Dr Gordana Milovanović*

SUPSTITUCIJA FAKTORA I HEKŠER-OLINOV MODEL

Apstrakt: Hekšer-Olinov model upotrebljen za ilustraciju supstitucije faktora proizvodnje omogućava da istražimo: uticaj obilja faktora na proizvodnju i trgovinu; uticaj trgovine i carina u na realne prinose od faktora proizvodnje; uticaj kapitala, porasta populacije i promena u tehnologiji na proizvodnju, trgovinu i ekonomsko bogatstvo. Teorema Ribzinskog je korišćena za modifikaciju Hekšer-Olinovog modela.

Abstract: The Heckscher-Olin Model used to illustrate factor substitution allow us to explore: how factor endowments influence production and trade; how trade and tariffs affect the real earnings of the factor of production; how capital, population growth, and changes in technology affect production, trade, and economic welfare. The Rybczynski theorem can be used to derive the Hecksher-Ohlin theorem.

Uvod

U Hekšer-Olinovom modelu, oba faktora proizvodnje, rad i kapital, su perfektno mobilna unutar privrede. Stolper-Samjuelsonova teorema predstavlja modifikovanu verziju Hekšer-Olinovog modela. Obe verzije se u savremenoj teoriji međunarodne trgovine često pominju pod nazivom H-O-S teorema. Teorema Ribzinskog ukazuje na to šta će se dogoditi kada se tržišta dve zemlje spajaju u jedinstveno tržište putem spoljne trgovine.

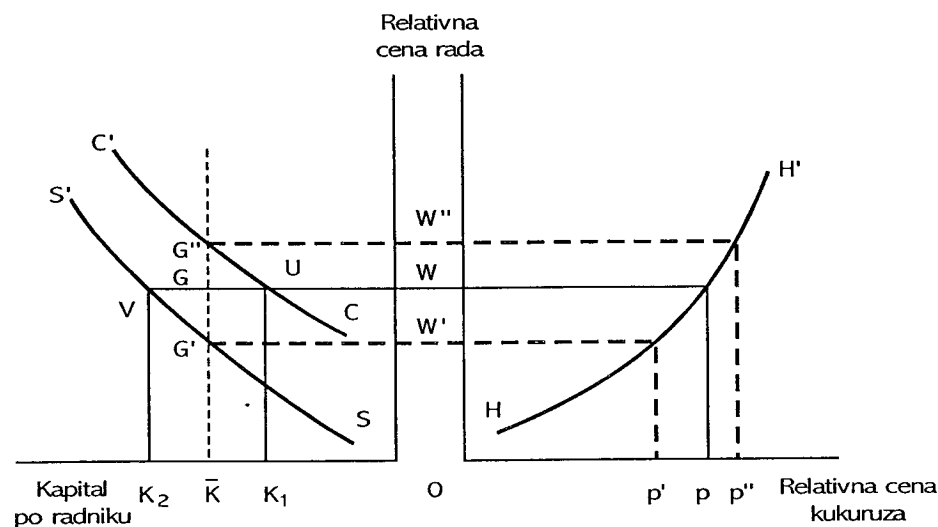
Cene robe i cene faktora

Na slici 1 na krivoj CC' na levoj strani dijagrama je pokazana zavisnost kapitalne intenzivnosti proizvodnje kukuruza od relativne cene rada. Kada je cena rada OW, na primer, kapitalna intenzivnost proizvodnje kukuruza je OK1. Kada je cena viša od OW,

* Docent Ekonomskog fakulteta u Kragujevcu

farmeri supstituišu rad kapitalom, pri čemu raste kapitalna intenzivnost proizvodnje kukuruza iznad OK1.

Na krivoj SS' je pokazana zavisnost kapitalne intenzivnosti proizvodnje čelika od relativne cene rada. Kada je cena rada OW, kapitalna intenzivnost proizvodnje čelika je OK2. Proizvodnja čelika je kapitalno intenzivnija od proizvodnje kukuruza.



Slika 1. Modifikovani Hekšer-Olinov model

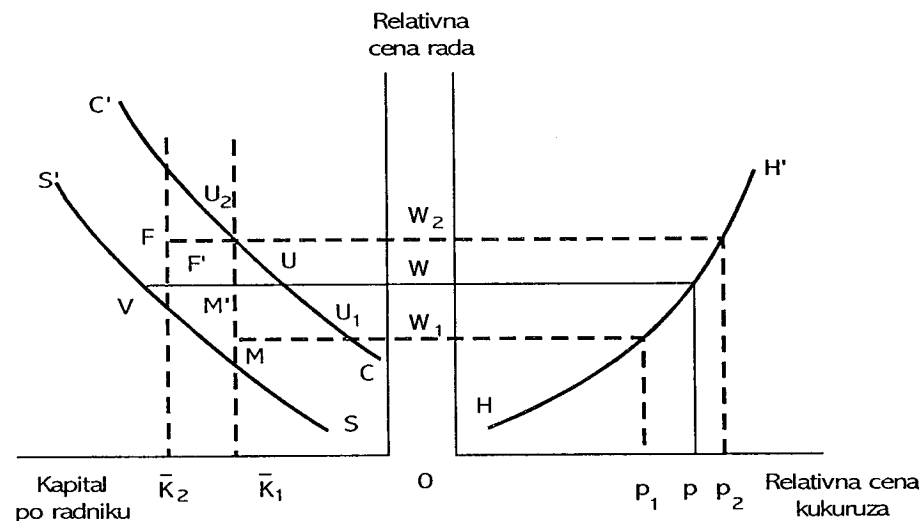
Izvor: [2, str.117]

Kriva HH' na desnoj strani dijagrama pokazuje odnos između relativne cene rada i relativne cene kukuruza. Kada je relativna cena rada OW, relativna cena kukuruza je OP. Kada relativna cena rada raste, relativna cena kukuruza takođe raste, zato što je kukuruz radno-intenzivno dobro.

Dijagram takođe pokazuje da se pred zemljom koja ima odgovarajuću raspoloživost faktora proizvodnje, otvara set krivih proizvodnih mogućnosti, a koja će od njih biti izabrana zavisi od relativne cene kukuruza. Pretpostavimo da zemlja raspolaže sa OK kapitala po radniku. Ako je relativna cena kukuruza OP', relativna cena rada će biti OW'. U tački G' ukupan raspoloživi rad i kapital će biti korišćeni za proizvodnju čelika. Ako je relativna cena kukuruza OP'', relativna cena rada će biti OW''. U tački G'' celokupni rad i kapital će biti uloženi u proizvodnju kukuruza. Segment G'G'' odgovara krivi transformacije zemlje. Kada je relativna cena kukuruza OP, u tački G u zemlji će se proizvoditi obe robe, i kukuruz i čelik. Kada je cena viša od OP, u zemlji će se proizvoditi više kukuruza i manje čelika.

Obilje faktora i spoljna trgovina

Pokušajmo da odgovorimo na čarobno pitanje koje u jugoslovenskoj ekonomiji već dugo nije postavljeno: kako će privreda odgovoriti na porast ponude kapitala? U Hekšer-Olinovom modelu, porast ponude kapitala ne utiče na realne zarade, ako ne dođe do promene relativnih cena robe. Porast ponude kapitala ne dovodi do rasta intenzivnosti upotrebe faktora proizvodnje. Na slici 2 je pokazano kako slobodna trgovina dovodi do izjednačavanja cena faktora proizvodnje u dve zemlje.



Slika 2. Slobodna trgovina između zemlje u kojoj je radna snaga obilan faktor i zemlje u kojoj je radna snaga oskudan faktor

Izvor: [2, str.119]

Zemlja koja raspolaže obiljem radne snage (označimo je sa M) će izvoziti radno-intenzivnije dobro- kukuruz, a zemlja u kojoj je radna snaga oskudan faktor proizvodnje (označimo je sa F) će izvoziti kapitalno intenzivnije dobro-čelik. Neka je raspoloživi kapital po radniku u zemlji M- K_1 , a u zemlji F- OK_2 . Pre početka spoljne trgovine, relativna cena kukuruza je OP1 u zemlji M, relativna cena rada je OW1, i proizvodnja je u tački M. Relativna cena kukuruza u stranoj zemlji F je OP2, relativna cena rada je OW2 i proizvodnja u tački F. Relativna cena kukuruza i relativna cena rada su niže u zemlji M. Posle otvaranja zemlje i otpočinjanja spoljnotrgovinskih transakcija, relativna cena kukuruza se kreće ka nivou OP, određujući relativnu cenu rada u obe zemlje na OW. Kukuruz i rad postaju skuplji u zemlji M i jeftiniji u F. Proizvodnja u zemlji M se povećava od M

do M' koja je bliža krivoj CC' nego krivoj SS' . Budući da relativna cena kukuruza u zemlji M raste, dolazi do pomeranja duž krive transformacije, tako da se proizvodi više kukuruza i manje čelika. Proizvodnja u stranoj zemlji F se kreće u suprotnom pravcu, od tačke F do F' . Pošto relativna cena kukuruza opada u zemlji F , dolazi do pomeranja duž krive transformacije, tako da se proizvodi manje kukuruza i više čelika.

Kada je relativna cena rada OW i u zemlji M i u zemlji F , ista je kapitalna intenzivnost obe grane proizvodnje. Kapitalna intenzivnost proizvodnje kukuruza je data u tački $U(WU)$. Marginalni produkt rada i kapitala je isti u obe zemlje, što znači i da će realne zarade biti jednake, bez obzira da li se mere kukuruzom ili čelikom.

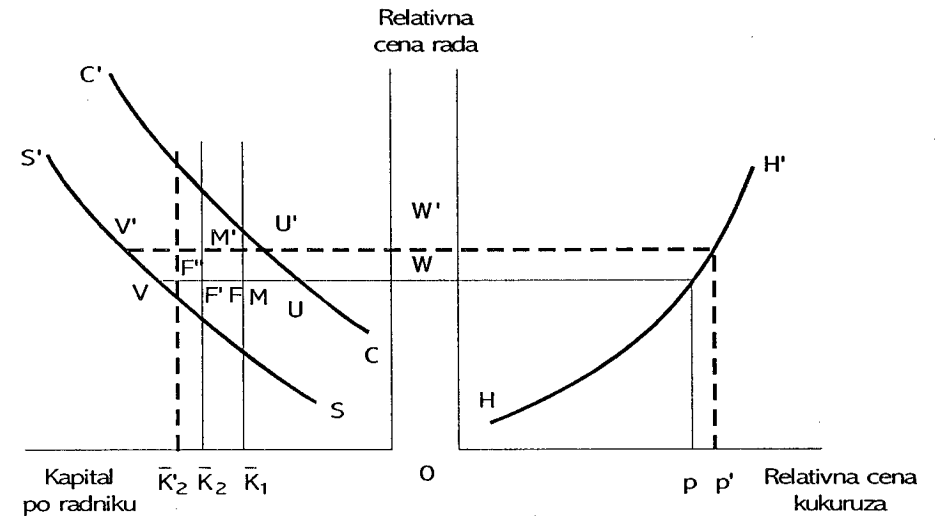
Ovo tvrđenje počiva na jednoj važnoj pretpostavci: sva tržišta moraju biti perfektno konkurentna. Polazi se takođe od toga da obe zemlje proizvode oba dobra i imaju sličan nivo tehnologije. Zanemaruju se carinske, necarinske barijere i transportni troškovi. Ove pretpostavke nisu uvek realne, ali se u razvijenim zemljama u svetu išlo u pravcu ispunjavanja pretpostavki, a ne menjanja ili odbacivanja teoreme. Nastojalo se, u toku svih pregovora koji su vođeni u okviru GATT-a da se snize carinske barijere, ukinu necarinska ograničenja i da se protekcionizam u spoljnoj trgovini zameni liberalizmom. Mora se priznati da je to za sada samo kvazi liberalizam. Zahvaljujući naučno-tehničkim dostignućima, transportni troškovi su u drugoj polovini XX veka znatno smanjeni. Milioni naučnika, inženjera i preduzetnika su zaslužni za to što je vožnja automobilom postala potreba svakog radnika, a ne privilegija kraljice. Bez obzira na niz pretpostavki na kojima počiva, a koje nisu uvek ispunjene u realnom okruženju, zaključak Hekšer-Olinove teoreme ne možemo dovesti u pitanje: slobodna trgovina maksimizira svetsku proizvodnju i pretstavlja perfektni supstitut za kretanje faktora iz jedne zemlje u drugu.

Ekonomski rast u Hekšer-Olinovom modelu

U zemlji u kojoj postoji oskudica radne snage će doći do povećanja tražnje za kukuruzom i čelikom, ali će odgovor na ekscesnu tražnju kukuruza biti povećana ponuda čelika. Odnosi razmene u zemlji F će se pogoršati ako ona nije dovoljno velika da može da utiče na svetske cene. Odnosi razmene u zemlji M će se poboljšati.

Na slici 3 je prikazan uticaj priliva kapitala na rast proizvodnje u dve zemlje. Zemlja M raspoloža iznosom OK_1 kapitala po radniku, a zemlja F iznosom OK_2 , pre povećanja priliva kapitala. Relativna cena kukuruza je OP u obe zemlje, a relativna cena rada OW . Proizvodnja je u tačkama M i F . Priliv kapitala dovodi do rasta kapitala po radniku na OK_2' , pomerajući proizvodnju u tačku F' , u kojoj se proizvodi više čelika i manje kukuruza u zemlji F . Ta promena u proizvodnji utiče na rast relativne cene kukuruza na nivo OP' . To utiče na povećanje relativne cene rada na OW' i na povećanje proizvodnje u obe zemlje

od F' na F'' i od M' na M'' . Kapitalna intenzivnost raste u obe grane proizvodnje i u obe zemlje, utičući na povećanje nadnica u obe zemlje i smanjenje realnih prinosa kapitala.

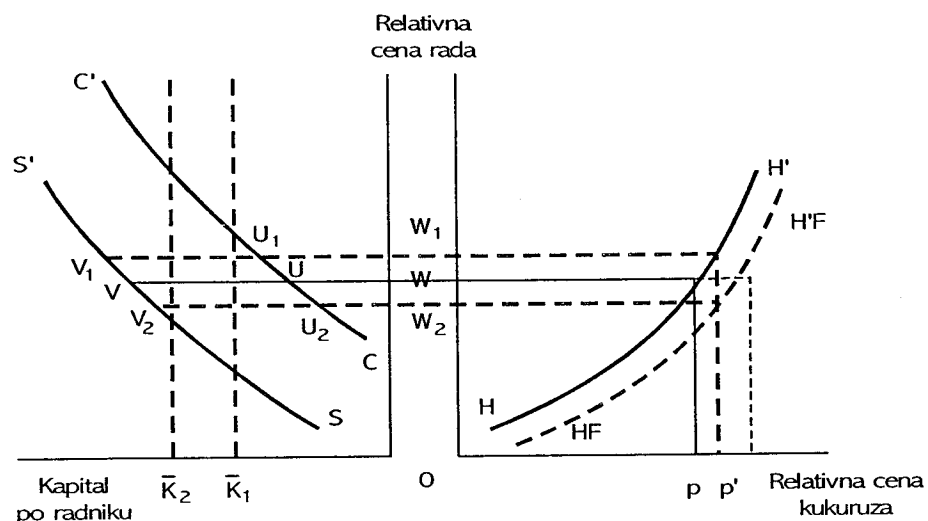


Slika 3. Uticaj priliva kapitala na rast proizvodnje u dve zemlje
Izvor: [2, str.122]

Uticaj spoljne trgovine na povećanje ekonomske efikasnosti

Razmotrimo na kraju efekte tehnoloških promena. Na slici 4 je prikazano povećanje efikasnosti u proizvodnji čelika u zemlji F .

Ako je početna cena kukuruza OP , relativna cena rada je OW , kapitalna intenzivnost proizvodnje kukuruza je WU , a kapitalna intenzivnost proizvodnje čelika je WV . Rast efikasnosti u proizvodnji čelika u zemlji F , pomera krivu HH' u položaj HH'' . Relativna cena kukuruza raste na OP' , dok relativna cena rada ostaje OW . U zemlji F raste tražnja za uvozom kukuruza, što utiče na porast cene kukuruza na OP'' u obe zemlje. U zemlji M relativna cena rada raste na OW_1 , kapitalna intenzivnost proizvodnje kukuruza raste na W_1U_1 , kapitalna intenzivnost proizvodnje čelika raste na W_1V_1 . U zemlji F relativna cena rada pada na OW_2 , kapitalna intenzivnost proizvodnje kukuruza se smanjuje na W_2U_2 , a kapitalna intenzivnost proizvodnje čelika pada na W_2V_2 .



Slika 4. Povećanje efikasnosti u proizvodnji čelika u zemlji F
Izvor: [2, str.128]

Stolper-Samjuelsova teorema

U skladu sa Stolper-Samjuelsonovom teoremom, u zemlji bogatoj radnom snagom, spoljna trgovina dovodi do rasta realnih nadnica i pada kapitalnih prinosa. U zemlji bogatoj kapitalom, spoljna trgovina utiče na povećanje prinosa od kapitala i redukuje realne nadnice. Relativni porast cene robe će dovesti do rasta prinosa od faktora koji se intenzivnije upotrebljava i do pada prinosa drugog faktora proizvodnje [3, str. 116]??

Teorema Ribzinskog

Ako dođe do povećanja ponude jednog faktora proizvodnje, dolazi do porasta proizvodnje robe u čijoj proizvodnji se taj faktor obilnije koristi. Zemlje koje imaju manje kapitala po radniku, izvoze radno-intenzivna dobra, a zemlje koje imaju obilje kapitala po radniku, izvoze kapitalno intenzivna dobra [2, str?.129]??

Zamislimo da se mala jugoslovenska ekonomija otvara, da se autarhična politika zamenjuje politikom slobodne trgovine i da svetsko tržište determiniše relativne cene

robe. Ako su te relativne cene stabilne u dužem vremenskom periodu, promene u obilju faktora proizvodnje će uticati na rast proizvodnje i spoljnu trgovinu. Moguće je, da radno-intenzivna privreda, kao što je naša, ako dođe do brze akumulacije kapitala, ili priliva kapitala iz inostranstva, promeni svoju strukturu spoljne trovine ka izvozu kapitalno-intenzivnih dobara i uvozu radno-intenzivnih dobara, kao što se već dogodilo u Japanu.

Literatura:

- [1] Adamović S. Ljubiša (1979), Teorija međunarodne trgovine, Savremena administracija, Beograd
- [2] Kenen B. Peter (1996), The International Economy, Cambridge University Press
- [3] Markusen R. James, Melvin R. James, Kaempfer H. Wiliam, Maskus E. Keith (1995), International Trade: theory and evidence, Mc Graw-Hill, New York

Mr Saša Obradović*

STANJE I PERSPEKTIVE ODNOSA MMF I SRJ

Apstrakt: Međunarodni monetarni fond predstavlja najuticajnije i najvažnije instituciju u međunarodnoj finansijskoj zajednici. Problematika međunarodnog finansijskog sistema i bretonvudskih institucija, a naročito MMF veoma je kompleksna.

Osnovna finansijska komunikacija koju Fond izvodi odnosi se na relacije koje uspostavlja sa zemljama članicama. Jugoslavija je aktivno saradivala sa Fondom do raspada zemlje. Status SR Jugoslavije u MMF-u je zamrznut, ali je ponovno uspostavljanje saradnje neophodno za ekonomski oporavak zemlje.

Abstract: International Monetary Fund represents the most influenced and most important institution in the international financial community. Problems of international financial system and Bretton Woods institutions, especially IMF are very complex.

Basic financial communication which Fund makes, refers to relations which are established with member countries. Yugoslavia is actively cooperated with the Fund, until it disintegrated. The status of FR Yugoslavia is frozen, but reestablishing of cooperation is necessary for the economic recovery of the country.

1. Retrospekcija odnosa MMF i Jugoslavije

Prethodna Jugoslavija i Fond imaju uspostavljenu saradnju od samog osnivanja ove institucije. SFRJ se javlja u ulozi osnivača i zemlje učesnice na monetarno – finansijskoj konferenciji u Breton-Vudsu, održane u julu 1944. godine. Sporazum o osnivanju Međunarodnog monetarnog fonda i Međunarodne banke za obnovu i razvoj, Jugoslavija je potpisala u Vašingtonu, 27. decembra 1945. godine. Osim što se smatra članom osnivačem, prethodna Jugoslavija je aktivno, i kontinuirano saradivala sa Fondom sve do raspada zemlje.

Prvobitna kvota Jugoslavije iznosila je 60 miliona SAD dolara i uplaćena je u zlatu 13,2%, a ostatak u nacionalnoj valuti. Uplatom kvote Jugoslavija je postala kreditno sposobna prema MMF, a njen iznos predstavljao je 0,75% ukupno uplaćenih kvota. Kvota je bila određena na bazi privrednog potencijala i služila je kao okvir za finansijske

* Asistent Ekonomskog fakulteta u Kragujevcu

aranžmane Fonda. Uplata kvote vršena je na računu MMF kod Narodne banke Jugoslavije. Pri uplati kvote Jugoslavija se rukovodila principom uplate 25% u zlatu i 75% u nacionalnoj valuti do stupanja na snagu II Amandmana na Statut MMF. Uplate u zlatu bile su uvek manje od 25% na bazi korišćenja klauzule uplate 10% zvaničnih monetarnih rezervi u zlatu, ako su iste bile manje od 25% kvote. Prvobitna kvota povećana je za 60 miliona dolara, 1960. godine. Šest godina kasnije, kvota SFRJ iznosi 150 miliona dolara, ali u ukupnom iznosu kvota procenat učešća pada na 0,71. Taj procenat ostaje nepromenjen do 1978. godine iako se iznosi povećavaju i to: 1970. godine na 207 miliona dolara i 1978. godine na 346,8 miliona dolara [6, str. 85]. Dalja povećanja kvota u okviru Sedme revizije podigla su iznos na 540,6 miliona dolara i u 1983. godini na 655,3 miliona dolara. Zadnja, Deveta revizija kvota povećala je iznos kvote SFRJ na 918,3 miliona SPV. Sva povećanja kvota SFRJ, kao i za ostale zemlje članice, od 1. Juna 1972. godine obračunavaju se u SPV. Iznos zadnje kvote SFRJ obuhvatao je 0,68% zbira svih kvota u Fondu. Transakcije Fonda i SFRJ obavljale su se preko Prvog i Drugog računa MMF kod Narodne banke Jugoslavije. Preko Prvog računa obavljale su se glavne transakcije Fonda sa Jugoslavijom, koje su se pre svega odnosile na uplatu kvota i korišćenje finansijskih sredstava MMF.

Ekonomsko politički odnosi Fonda i Jugoslavije uspostavljaju se od 1952. godine kroz redovne konsultacije, pri čemu misija MMF dolazi svake godine, kako bi analizirala privredna kretanja i učestvovala u formulisanju korektivnih mera ekonomske politike usmerenih na smanjenje deficita u platnom bilansu. Da bi zemlja članica mogla da dobije finansijsku pomoć, generalni uslovi odnose se na deficit platnog bilansa i postojanja programa stabilizacije. SFRJ je tokom svog postojanja samo tokom 1972. i 1973. godine imala suficit u razmeni sa inostranstvom. U svim ostalim godinama beležen je deficit platnog bilansa koji je proizilazio iz ubrzanog i dinamičnog privrednog rasta i strukturnih neravnoteža privrede. Monetarni faktor takođe se javlja kao generator platnobilansne neravnoteže SFRJ.

MMF je u stvaranju programa stabilizacije insistirao na monetarno finansijskoj oblasti, što je bilo u skladu sa opštim pristupom u ozdravljenju platnog bilansa zemalja članica. Mere iz programa stabilizacije u vidu kriterijuma izvršenja, nakon konsultacija sa misijom Fonda, Jugoslavija je podnosila u vidu „pisma o namerama„. Predložene mere proizilazile su iz opšteg „recepta” za uspostavljanje unutrašnje i spoljne ravnoteže zemlje članice i odnosile su se na:

- restriktivnu monetarnu politiku (ograničavanje kredita centralne i poslovnih banaka);
- restriktivnu fiskalnu politiku (sniženje javnih rashoda);
- normalizaciju delovanja kamatnog mehanizma (realno pozitivne kamatne stope);
- liberalizaciju cena i uvoza;
- obavezu otklanjanja deviznih i trgovinskih ograničenja;
- ukidanje subvencionih davanja u potrošnji i izvozu;

- ograničenje zaduživanja i propisivanje deviznih rezervi;
- otklanjanje dispariteta cena i jačanje finansijske discipline;
- regulisanje domaće tražnje.

Programi stabilizacije MMF su sa stanovišta uzroka platnobilansne neravnoteže Jugoslavije bili adekvatni u konceptualnoj osnovi, ali su u primeni bili nepotpuno realizovani. Jugoslavija se obraćala Fondu za finansijsku podršku u sprovođenju programa stabilizacije koristeći sredstva uglavnom u formi stand by aranžmana. Ovi aranžmani bazirali su se na proklamovanim kriterijumima izvršenja iz „pisma o namerama” pri čemu se garantuje povlačenje dogovorenih iznosa bez revizije ekonomske politike, ako je ona u skladu sa prethodnim načelima. Ukoliko zemlja članica ne bi ispunjavala kvantifikovane i tačno određene kriterijume izvršenja, došlo bi do obustavljanja stand by aranžmana. Prvi stand by aranžman Jugoslavija je iskoristila 1961. godine u iznosu od 30 miliona SAD dolara. Stand by aranžmani su bili najviše zastupljena forma korišćenja Fondovih sredstava. Njihovo sklapanje bilo je pogodno za SFRJ, jer je povlačilo i ostale međunarodne kreditore i uspostavljalo pristup na međunarodnom tržištu kapitala. Na drugoj strani, stand by aranžmani pogodni su za MMF jer u sebi sadrže princip uslovljenosti kojim se garantuje da će korisnik, pomoć upotrebiti ekonomski racionalno uz blagovremenu otplatu uzajmljenih sredstava. Prilikom povlačenja svake rate kredita, u okviru stand by aranžmana zemlja članica podleže oceni Fonda u smislu procene kompatibilnosti sprovedenih mera sa targetima iz programa stabilizacije. Nijedan program na bazi kojeg su se koristila sredstva Fonda, Jugoslavija nije dosledno realizovala, pre svega zbog institucionalnih uslova u kojima su se isti sprovodili. Poslednji (dvanaesti) stand by aranžman sa Fondom, zaključen je 16. marta 1990. godine. Ovaj aranžman bio je zaključen na osamnaest meseci i iznos od oko 600 miliona dolara (460 miliona SPV). U okviru ovog aranžmana povučena je samo prva rata od 65,7 miliona SPV. Do kraja 1990. godine, od MMF je vučeno ukupno oko 3,9 milijardi SPV tj. oko 5,5 milijardi dolara (1SPV=1,40US\$). Od te sume 82% bilo je u obliku stand by aranžmana, a ostatak u formi direktne kupovine [7, str. 449]. Jugoslavija je kupovala određeni stok deviznih sredstava od MMF za sopstvenu valutu u momentima spoljno finansijske nelikvidnosti, uz obavezu reotkupa sume dinara za određene vrste deviza. Od ukupne sume Jugoslavija je otplatila oko 3,5 milijardi SPV, do kraja 1990. godine. Na kraju iste godine, Jugoslavija je imala finansijsku obavezu prema Fondu u iznosu od 473,8 miliona SPV što je predstavljalo 2,6% ukupnog duga prema inostranstvu.

Pre korišćenja sredstava Fonda po bilo kojem osnovu, Jugoslavija je bila u obavezi da obavesti ovu organizaciju o nameri korišćenja prelaznih odredbi člana XIV Statuta koje se odnose na privremena devizna ograničenja, pre svega na plaćanje i transfere za tekuće devizne transakcije. Ta ograničenja koja je Fond dozvoljavao na bazi privremenosti, zadržala su se uz manje ili veće smanjivanje intenziteta, tokom postojanja SFRJ. Što je veći bio karakter tržišnosti privrede, to je intenzitet ograničenja bio manji. Pokušaj prelaska sa člana XIV na član VIII kojim se prihvata multilateralizam plaćanja, uvodi konvertibilnost

nacionalne valute i uklanjaju devizna ograničenja i diskriminatorska valutna praksa, Jugoslavija je učinila tokom 1990. godine. Već krajem iste godine Savezna vlada suspendovala je unutrašnju konvertibilnost čime je pokušaj međunarodnog priznavanja konvertibilnosti doživio neuspeh.

Od 12. juna 1973. godine Jugoslavija uvodi režim fluktuirajućeg deviznog kursa, koji se utvrđuje na međubankarskom deviznom tržištu. Jugoslavija je Fondu dostavila formalnu notifikaciju o svom kursnom aranžmanu, u kojem izjavljuje da se sve transakcije, osim klirinških sporazuma, obavljaju po fluktuirajućem kursu dinara. Dinar nikada u praksi nije bio prepušten potpuno slobodnom fluktuiranju, već je Narodna banka Jugoslavije vršila kontrolu kretanja kurseva stranih valuta prema dinaru i intervenisala na deviznom tržištu kada je to bilo potrebno, odnosno u skladu sa ekonomskim interesima zemlje.

Jugoslavija je na bazi sopstvenog zahteva bila pod režimom pojačanog praćenja od sredine maja 1986. godine, pri čemu je obavljala dva puta godišnje konsultacije sa Fondom u vezi realizacije postavljenih ciljeva iz ekonomskog programa. Cilj Izvršnog odbora MMF u sprovođenju procedure pojačanog nadzora jeste da zemlju članicu osposobi da otplaćuje dugove stranim poveriocima i potpomogne obnovu finansijskih odnosa sa međunarodnim kreditorima. Pojačani nadzor smanjuje samo delimično autonomiju u vođenju ekonomske politike, što se može zaključiti iz negativnih izveštaja misija i Izvršnog odbora MMF tj. nepovoljna ekonomska kretanja ocenjena su kao rezultat velike slobode u vođenju sopstvene ekonomske politike.

Što se tiče rezervne tranše, treba istaći da se ona tretirala kao deo monetarne rezerve, pri čemu je tokom postojanja SFRJ bila konstantno korišćena. To konkretno znači da je rezervna pozicija Jugoslavije kod Fonda u većini godina bila jednaka nuli. Sredstva MMF su bila vučena od strane SFRJ u obliku kreditnih tranši, u ukupnom iznosu od 1.446,6 miliona SPV. Pored kreditnih tranši bivša Jugoslavija je koristila kompenzatornu olakšicu (277 miliona SPV), olakšicu za naftu (340,7 miliona SPV), kao i dopunsku olakšicu u ukupnom iznosu od 1.482,6 miliona SPV.

Uloga SFRJ u strukturi upravljanja i donošenja odluka u MMF bila je marginalna. Jugoslavija se nalazila u grupaciji na čijem čelu je bio izvršni direktor iz Holandije, a samu konstituencu su sačinjavale pored ove zemlje još i Kipar, Izrael, Rumunija i Bugarska, što je činilo 4,61% ukupne glasačke snage u Fondu. Holandija je u ovoj grupi imala najveći broj glasova, pri čemu je zamenik izvršnog direktora bio predstavnik Jugoslavije, ali je krajem 1992. godine ovo mesto izgubio. Relativno niska kvota Jugoslavije od 918 miliona SPV i učešće u ukupnom broju glasova od 0,68% nisu joj omogućavale neki veći uticaj pri donošenju odluka. Sa druge strane SFRJ je imala specifičan položaj u bipolarnom svetu što joj je omogućavalo relativno lakše angažovanje svetskog finansijskog kapitala. Jugoslavija je po pitanju zaduživanja i kasnije otplate duga u prethodnoj deceniji tesno saradivala sa MMF. SFRJ je u periodu od 1983. – 1990. godine otplatila inostranim kreditorima preko 30 milijardi dolara. U saradnji sa Fondom, prethodna Jugoslavija bila

je disciplinovan partner sa stanovišta urednosti otplate duga MMF-u. Značaj MMF za prethodnu Jugoslaviju bio je veliki u pogledu savetodavnih (konsalting) usluga, ali je u pogledu pružanja finansijske podrške za saniranje deficita, sa stanovišta veličine finansijske pomoći, uloga Fonda bila bez većeg značaja (pokriveno je svega 3% tekućeg deficita SFRJ).

1. Stanje odnosa MMF i SR Jugoslavije

Prethodna Jugoslavija je do dezintegracije u međunarodnoj finansijskoj zajednici imala vrlo povoljan položaj, jer je njen model privrede bio uzor socijalističkim zemljama, a istovremeno je služila kao „most” preko koga su nastupale zapadnoevropske ekonomije prema zemljama Varšavskog pakta, pre svega SSSR-a. Taj položaj održao se i početkom devedesetih, jer je Jugoslavija u odnosu na istočnoevropske zemlje i SSSR prednjačila u tržišnim reformama. Promene u pravcu rušenja komunističkog programa organizacije privrede i društva na bazi državne tj. društvene svojine, kao i rasturanje vojno strateškog pakta (Varšavski pakt) otvorili su put dominaciji tržišnog modela privređivanja i pratećih globalnih trendova. Menja se priroda odnosa snaga u svetu u korist bogatih zemalja koje nakon pobede u „hladnom” ratu grade novi svetski poredak. U takvim uslovima menja se specifična uloga Jugoslavije u pravcu njene marginalizacije. U toku protekle decenije (1989 – 1999.), SR Jugoslavija se suočava sa nizom tragičnih i kataklizmičkih događaja čiju osnovu ne čini želja za razvojem demokratije i blagostanja njenog stanovništva. SR Jugoslavija je za relativno kratko vreme postala zemlja visokog rizika i nesigurnosti plasmana, a time i bez osnovnih uslova za saradnju sa međunarodnim finansijskim institucijama. Među tim institucijama, u svetu je svakako, najvažniji MMF.

Formalni prekid saradnje Fonda i Jugoslavije otpočeo je obaveštenjem o prestanku mogućnosti korišćenja finansijskih sredstava po osnovu ranije zaključenog stand by aranžmana zbog nesprovođenja programa stabilizacije. Do tada je bila iskorišćena samo jedna rata u iznosu od 65,7 miliona SPV od ukupnog aranžmana od 480 miliona SPV. Odluka iz septembra 1991. godine utiče na bitnu promenu stava međunarodne finansijske zajednice prema SR Jugoslaviji. Uvođenje ekonomskih sankcija Saveta bezbednosti UN (30. maja 1992.) otvorilo je pitanje opstanka dalje saradnje Fonda i SRJ. Ubrzo posle donošenja Rezolucije 757 Saveta bezbednosti UN, izvršni direktor Fonda iz SAD konstatuje 15. juna 1992., odluku kojom se prihvata prestanak postojanja SFRJ. Nije prihvaćen stav SRJ da su nove države nastale otcepljenjem, pa se nije mogla slediti ni dotadašnja praksa MMF. Pri otcepljenju Pakistana od Indije, Bangladeša od Pakistana i Singapura od Malezije, matične države zadržale su članstvo i kvote dok su nove države podnosile molbe za prijem u Fond, pri čemu su im određivane nove kvote. Raspadom SSSR, Rusija je zadržala

nasleđe u smislu članstva i kvote, dok su ostale sovjetske republike morale da podnesu molbu za prijem u članstvo MMF. U slučaju SRJ, Fond nije priznao kontinuitet sa SFRJ, već je sledio stav „Badenterove komisije” o raspadu zemlje. Sve nove južnoslovenske države ne nastavljaju automatski članstvo SFRJ u Fondu po načelu potpune, kako je predlagala SRJ, već po načelu uslovne sukcesije. To konkretno znači da će svaka od novih južnoslovenskih država regulisati zasebno članstvo u Fondu uz ispunjenje određenih uslova.

Fond primenjuje različite standarde u odnosu na južnoslovenske države. Hrvatska biva primljena u članstvo Fonda (15. 01.1993.) iako nije ispunjavala uslove utvrđene pravilima i Statutom MMF. Na drugoj strani, oteže se i onemogućava regulisanje statusa SRJ. Odlukom Izvršnog odbora iz decembra 1992., definisani su uslovi za regulisanje statusa SRJ u MMF. Od momenta donošenja odluke prekida se svaki kontakt zvaničnog karaktera između Fonda i SRJ.

Status SRJ u Fondu je praktično zamrznut i posle donošenja Rezolucija UN o suspenziji (22. 11. 1995.), i ukidanju sankcija (01. 10. 1996.). To naravno ne znači da je članstvo u MMF i UN međusobno uslovljeno. Posle formalnog ukidanja na snazi je još uvek „spoljni zid” sankcija koji onemogućava normalnu reintegraciju SRJ u međunarodnu zajednicu. Dodatno pogoršanje položaja SRJ usledilo je nakon ratnog sukoba sa NATO paktom. Clausewitz-eva doktrina po kojoj je cilj rata da se uništi neprijateljska vojna sila nije bila primenjena u slučaju Jugoslavije. Cilj rata koji je vodio NATO protiv Jugoslavije odnosio se na uništenje neprijateljskog potencijala za vođenje rata što je konkretno značilo uništavanje ekonomije SRJ. U takvim uslovima dolazi do još veće izolacije i udaljavanja SRJ od međunarodne zajednice, uz istovremeno narastanje potreba za inostranim finansijskim sredstvima. Razvijanje samoizolacijske i zatvorene ekonomije za SRJ bi značilo korak dalje u povećanu nestabilnost i destrukciju.

Perspektive odnosa MMF i SR Jugoslavije

Koncept otvorene i tržišne ekonomije za SR Jugoslaviju nema alternativu. U tom pravcu, prvi korak je normalizacija odnosa sa MMF. Normalizacija pretpostavlja ispunjenje četiri uslova od kojih je Jugoslavija ispunila one koji su u domenu njene nadležnosti. Prihvatila je udeo u aktivi i pasivi SFRJ u MMF od 36,52%, obavezala se na plaćanje duga od oko 100 miliona dolara i usvojila zakonski propis o ispunjavanju obaveza iz Statuta Fonda. Četvrti uslov odnosi se na donošenje pozitivne ocene Odbora izvršnih direktora MMF da je SRJ sposobna i spremna da ispunjava obaveze proistekle iz Statuta Fonda. Najdalje što se odmaklo u ispunjenju ovog uslova jeste konstantno produžavanje rokova kojima se održava zamrznuti status SRJ u Fondu i na taj način odlaže donošenje

ocene Odbora izvršnih direktora. Pozadina ispunjenja ovog uslova odnosi se na politički stav vodećih zemalja Zapada, pre svega SAD. Izvršni direktor za SAD ima najveći uticaj u Fondu na donošenje odluka, a poseduje i mogućnost veta za odluke koje se donose 85% većinom, a nisu u skladu sa američkim interesima. Izvršni direktori u stvari samo sprovode odluke i političke stavove svojih vlada, pri čemu odlučujuću ulogu imaju najveće zemlje akcionari. Ispunjenje političkih zahteva velikih sila predvođenih SAD, predstavlja osnov za regulisanje članstva u MMF, i otklanjanje „spoljnog zida” sankcija. Suština tih zahteva odnosi se na korenite promene ekonomskog i političkog sistema u zemlji (npr. demokratizacija zemlje, saradnja sa Haškim tribunalom, ostavka predsednika SRJ itd.).

Može se zaključiti da je glavna prepreka regulisanju statusa SRJ u Fondu političkog karaktera, pa je samim tim gotovo nemoguće dati prognozu o normalizovanju odnosa Srbije i Crne Gore sa MMF. Procedura i način prijema ne bi trebali da budu problem u obnavljanju saradnje sa MMF. Mnogo značajnije pitanje odnosi se na izbor konstituce, jer će od njenog izvršnog direktora zavisiti pomoć Jugoslaviji u sprovođenju akcija prema i unutar Fonda. Normalizacija odnosa Fonda i Jugoslavije neće značiti automatsko sklapanje finansijskih aranžmana. SRJ mora u tom pravcu da podnese precizan kvantitativno i vremenski razrađen ekonomski program kako bi dobila kredite MMF. Kroz Fondovu finansijsku podršku podigao bi se kreditni rejting zemlje, što bi omogućilo povlačenje dodatnog kapitala iz drugih izvora (svaki dolar kredita MMF vuče do pet dolara kredita iz drugih javnih i privatnih finansijskih izvora). Svež spoljni kapital uz radikalne sistemske reforme na unutrašnjem planu, probudili bi nadu u mogućnost ekonomskog oporavka SRJ i političke stabilizacije balkanskog regiona.

* * *

Jugoslavija se pojavljivala uglavnom kao veliki korisnik finansijskih sredstava u odnosima sa Fondom. Razvoj odnosa zavisio je od intenzivnosti primene reformi usmerenih ka kreiranju tržišnog sistema privređivanja, kao i od sprovođenja koncepcije MMF. Trenutni status SRJ u Fondu je zamrznut. Finansijske aktivnosti Fonda u funkciji su ostvarivanja saradnje sa svim zemljama članicama, pa je verovatno očekivati i uključivanje Jugoslavije u trend opšteg progressa i globalne ekonomske saradnje. To je u skladu sa Kejnsovim stavom istaknutim na osnivačkoj sednici MMF i Svetske banke. Ove dve institucije „pripadaju celom svetu i njihova jedina privrženost jeste stvaranje opšteg dobra, bez straha ili pristrasnosti bilo kom individualnom interesu” [2, str. 761]. SR Jugoslavija je životno upućena na saradnju sa MMF jer je članstvo u ovoj instituciji preduslov za pristup svetskom finansijskom tržištu. Obnova saradnje sa ovom međunarodnom finansijskom institucijom uslov je ozbiljnijeg privrednog oporavka SRJ. U kojoj meri će SR Jugoslavija (zajednica Srbije i Crne Gore) ostvariti put ekonomskog napretka ili stranputicu ekonomske destrukcije, zavisice od budućih odnosa sa ključnom institucijom međunarodne finansijske zajednice.

Literatura

- [1] Babić B., (1996) „Jugoslavija i Međunarodni monetarni fond”, *Finansije* br. 5 – 6.
- [2] Guitian M., (1994) „MMF kao monetarna institucija: Izazov koji predstoji”, *Finansije* br. 11 – 12.
- [3] Jovović D., (1997) „Međunarodne finansijske institucije – položaj i interesi SR Jugoslavije”, *Međunarodna politika i grupa izdavača*, Beograd.
- [4] Jovović D., (1995) „Regulisanje članstva SRJ u MMF i Svetsku banku : Ulaznice za tržište kapitala”, *Ekonomski signali*, decembar.
- [5] Novoselac B., (1996) „Jugoslavija i međunarodne finansijske institucije”, *Finansije* br. 1 – 2.
- [6] Stojanović B., (1991) „Međunarodni monetarni fond i Jugoslavija”, *Ekonomski institut*, Beograd.
- [7] Stojanović B., (1991) „Saradnja Jugoslavije sa Međunarodnim monetarnim fondom, 1944-1990.”, *Jugoslovenski pregled* br. 5-6.
- [8] www.imf.org : Internet

FINANSIJE I RAČUNOVODSTVO

Đorđe Radulović*

KONCEPTUALNI OKVIR SASTAVLJANJA
REVIZORSKOG IZVEŠTAJA

Rezime: U ovom radu razmatra se teoretski okvir sastavljanja revizorskog zaključka, kao krajnjeg produkta procesa revizije. Rad je tako koncipiran da se izlaže neophodnost standardizacije procesa revizije, sa osvrtom na Međunarodne standarde revizije, koji se koriste za sastavljanje revizorskog izveštaja. Ovi standardi se donose kako bi se obezbedilo da zaključci do kojih dolazi jedan revizor budu približno isti onima koje bi doneo drugi nezavisni revizor, ako bi obojica bili suočeni sa identičnim računovodstvenim podacima. I na kraju, iznose se različiti oblici izražavanja revizorskog mišljenja u revizorskom izveštaju, na bazi pregleda svih radnih papira u toku procesa revizije.

Ključne reči: standardi revizije, revizorsko mišljenje, revizorski izveštaj.

Abstract: This paper is concerned with a theoretical frame of the auditorial conclusion composing as the final product of the audit process. It is conceptualized so that the necessity of the audit process standardization, as well as the international audit standards relating to the auditorial report composing are pointed out in the first part of the paper. These standards have been made in order to draw the conclusions, made by an auditor, that should be almost the same with those that the other independent auditor would reach if both of them were given identical accounting data. Various forms of auditorial opinions stated in auditorial report were reached by reviewing of all working papers which were made in course of the audit process.

Key words: audit standards, auditorial opinion, auditorial report.

Uvod

Uspešno rešavanje zadataka koji se postavljaju pred upravljanje preduzećem ne može se ni zamisliti bez izgradnje svrsishodnog i efikasnog informacionog sistema. Nezavisno od toga kako je koncipiran informacioni sistem preduzeća, njegov bitan deo, po pravilu, čine informacije koje produkuje poslovno računovodstvo. Osnovni i ključni

* Asistent-pripravnik Ekonomskog fakulteta u Kragujevcu

zadatak računovodstvenog informacionog sistema, svakog preduzeća, je produkcija finansijskih (računovodstvenih) izveštaja. Od računovodstvenih izveštaja se zahteva da budu sastavljeni u skladu sa opšteprihvaćenim računovodstvenim principima koji se zasnivaju na načelima urednog knjigovodstva i bilansiranja a izražavaju opšteprihvaćena pravila.

Nezavisni revizori, kao kompetentni eksterni eksperti, imaju zadatak da revidiraju računovodstvene informacije i potvrđuju njihovu pouzdanost, istinitost i druge aspekte kvaliteta. Za proces revizije je od velikog značaja da se ona obavlja na jednoobrazno kvalitetan način od strane svih revizora iz različitih zemalja. Jednoobrazno visok kvalitet rada revizorskih grupa je moguć samo ako postoje opšteprihvaćeni i prihvaćeni standardi revizije, kojih će se pridržavati svi pripadnici revizorske profesije pri vršenju revizije. (U tom cilju dve su se najvažnije međunarodne profesionalne računovodstvene organizacije, IASC, IFAC angažovale u donošenju i objavljivanju Međunarodnih računovodstvenih i Standarda revizije).

1. Međunarodni standardi revizije kao osnova sastavljanja revizorskog izveštaja

Sedma grupa Međunarodnih revizorskih standarda odnosi se na zaključke revizije i izveštavanje i sadrži sledeća tri standarda [1. str. 214]:

700 – Izveštaj revizora o finansijskim izveštajima,

710 – Upoređenja – uporedni podaci,

720 – Ostale informacije koje sadrže dokumenta u revidiranim finansijskim izveštajima.

1.1. Izveštaj revizora o finansijskim izveštajima

Osnovni zadatak revizora je da posle svog celokupnog rada rezultate saopšti u revizorskom izveštaju, što treba da znači da svaki oblik revizije rezultira izveštajem. U revizorskom izveštaju, nezavisni revizor, saopštava brojnomo interesnim grupama profesionalno računovodstveno mišljenje o tome da li su finansijski izveštaji preduzeća klijenta istiniti i objektivni odnosno da li su sastavljeni u skladu sa ustanovljenim kriterijumima koje čine zakonski propisi i opšteprihvaćeni računovodstveni principi. Za eksterne korisnike revizije, ovaj izveštaj je jedini vidljivi produkt procesa revizije, pa stoga i oni zahtevaju da bude što je moguće više razumljiv i informativan. Iz tih razloga se i propisuju Međunarodni standardi revizije koji tangiraju revizorsko izveštavanje. Cilj ovih standarda revizije je da uspostave smernice o formi i sadržini izveštaja revizora. Standardna forma treba da

obebedi da revizorski izveštaj sastavlja u pisanoj jednoobraznoj formi sa jasnim raščlanjavanjem, prezentiranjem i prikazivanjem njegove strukture. Za potpuno razumevanje njegovog sadržaja, potrebno je da se razmotri značenje svake od njegovih ključnih fraza.

U izveštaju je potrebno istaći da za sastavljanje finansijskih izveštaja odgovornost snosi preduzeće-klijent, a da je glavna svrha revizije da ustanovi nezavisno mišljenje o pouzdanosti i istinitosti informacija sadržanih u finansijskim izveštajima. Nepristrasno tj. objektivno mišljenje revizora se ne odnosi na pojedinačne iznose, već na finansijski izveštaj kao celinu. Ovim se naglašava nezavisnost revizora u odnosu na osobe koje su odgovorne za sastavljanje finansijskih izveštaja.

Dobar izveštaj revizora treba da sadrži sledeće osnovne elemente, obično iznete prema sledećem redosledu [3, str. 134]: (1) naslov izveštaja; (2) kome je izveštaj upućen-adresat; (3) uvodni ili paragraf-pasus otvaranja (sadrži identifikaciju finansijskih izveštaja čija je revizija vršena i iskaz o odgovornosti menadžmenta i revizora); (4) pasus o obimu – opisuje prirodu revizije (uključuje reference važnih standarda i opis izvršenog posla od strane revizora); (5) pasus sa mišljenjem (sadrži mišljenje revizora o računovodstvenim izveštajima); (6) datum izveštaja; (7) adresu revizora i (8) potpis revizora.

Pored ovih osnovnih elemenata, detaljniji revizorski izveštaj može da sadrži i sledeće podatke [2, str. 654]: o ugovoru, izvršiocu i vremenu izvršenja, opšte podatke o preduzeću-klijentu (naziv, adresa, status, delatnost, veličina), nalaz revizora (detaljan opis izvršenja revizije po svim predmetima), predloge za unapređenje poslovanja (obrazloženje mera za povećanje produktivnosti, ekonomičnosti, efikasnosti, likvidnosti i rentabilnosti), rekapitulaciju (sažet pregled prednosti i nedostataka utvrđenih u postupku revizije, kao i eventualne preporuke), i revizorske dokaze (dokumentaciju, zapisnike, razne analize i druge priloge).

Standardizovani izveštaj revizije se sastoji iz tri dela: uvodnog, analitičkog (pasus obima) i završnog dela (pasus mišljenja).

Prva tri osnovna elementa čine u stvari uvodni deo izveštaja, koji sadrži naziv (naslov) izveštaja, adresu kome je izveštaj upućen, i uvodni ili početni pasus u kome treba da budu identifikovani računovodstveni izveštaji pravnog lica koji su bili predmet revizije, uključujući datum i period na koji se finansijski izveštaji odnose. U uvodnom pasusu se ističe da su računovodstveni izveštaji pregledani od strane revizora koji imaju odgovornost da izraze mišljenje na osnovu revizije koju su izvršili. Da bi se u potpunosti razumeo uvodni pasus revizorskog izveštaja potrebno je istaći sledeće dve stvari: (1) menadžment preduzeća-klijenta je primarno odgovoran za finansijske izveštaje i (2) revizori podnose izveštaj o finansijskim izveštajima, a ne o računovodstvenoj evidenciji.

Drugi bitan deo izveštaja predstavlja analitički deo koji sadrži opis planiranja revizije i prirodu primenjenih revizorskih postupaka, odnosno opisuje se osnova za formiranje mišljenja o finansijskim izveštajima. U pasusu obima se naglašava da je revizija izvršena u skladu sa Međunarodnim revizorskim standardima ili u skladu sa relevantnim

nacionalnim standardima ili propisima, zavisno od toga šta je u datim okolnostima primenljivo. Opis planiranja revizije sadrži saopštenje da je revizija planirana i izvršena na način koji omogućava da se revizor u razumnoj meri uveri da računovodstveni izveštaji ne sadrže materijalno značajne pogrešne iskaze. Takođe, naglašava se da revizija ne može da obezbedi apsolutno, već visoko uverenje da su finansijski izveštaji oslobođeni od materijalno netačnih tvrdnji. Revizori ne mogu da garantuju tačnost finansijskih izveštaja, jer revizija uključuje ispitivanje dokaza, na osnovu provere uzorka, a ne vrši potpuno i detaljno ispitivanje svih transakcija, tako da se ostavljaju mogućnosti da neke greške ostanu neotkrivene. Mogućnost da neke greške ostanu neotkrivene nalazi se i u praktičnoj ograničenosti vremena i troškova izvršenja revizije.

Na kraju ovog pasusa, revizor izričito ističe da su podaci do kojih je došao i koje je ocenio, tokom revizije, bili dovoljni da podrže izraženo mišljenje.

Pasus u kome se izražava mišljenje je treći i poslednji deo revizorskog izveštaja, u kome se iznose zaključci revizora na osnovu izvršenog rada. Ovaj završni deo je najinteresantniji za korisnike, jer sadrži izraženo mišljenje revizora o tome da li računovodstveni izveštaji daju istinit i objektivni prikaz (ili da li su istinito i objektivno, po svim materijalno značajnim aspektima, prikazani) u skladu sa okvirom za finansijsko izveštavanje i gde je to primereno, da li su računovodstveni izveštaji u saglasnosti sa zakonskim propisima.

Pasus mišljenja se sastoji od samo jedne rečenice, koja glasi [4. str. 28]: „*Po našem mišljenju, finansijski izveštaji prezentiraju nepristrasno, u svakom materijalnom smislu, finansijsku poziciju preduzeća X na dan 31. decembra 199X., rezultate poslovanja i tokove gotovine u završnoj poslovnoj godini, u skladu sa opšteprihvaćenim računovodstvenim principima.*” Određene značajne fraze su istaknute, jer zahtevaju objašnjenja: (1) fraza *po našem mišljenju* objašnjava da revizori ne izražavaju ništa više od svog mišljenja, dakle, oni ne garantuju niti *potvrđuju da* su izveštaji apsolutno tačni i istiniti (u ranom razvojnom periodu javne revizorske profesije ova fraza je glasila potvrđujemo da ...); (2) fraza *prezentiraju nepristrasno* znači da revizori ne mogu potvrditi da finansijski izveštaji prezentiraju tačno finansijsku poziciju, jer se mnoge bilansne pozicije ne mogu egzaktno meriti, a fraza u *svakom materijalnom* smislu znači da revizori ne mogu da izdaju neuslovljeno mišljenje ukoliko finansijski izveštaji sadrže materijalne nedostatke (pri čemu se materijalan može definisati kao dovoljno važan da utiče na odluke koje donose razumni korisnici finansijskih izveštaja); (3) u korišćenju *fraze opšteprihvaćeni računovodstveni principi* revizori se najčešće pozivaju na izveštaje FASB-a, pošto ne postoji zvanična lista ovih principa.

1.2. Upoređenja – Uporedni podaci

Da bi određeni računovodstveni izveštaji u potpunosti mogli da daju istinit i objektivni prikaz (ili istinito i objektivno po svim materijalno značajnim aspektima, prikaz) finansijskog stanja Kompanije, rezultata poslovanja i novčanih tokovova, neophodni su uporedni podaci. To su podaci iz prethodnog vremenskog perioda koji mogu da budu uključeni kao deo računovodstvenih izveštaja tekućeg perioda i koriste se povezano sa iznosima i drugim obelodanjivanjima za tekući period. Ovi podaci treba da budu prezentirani u skladu sa okvirom za finansijsko izveštavanje, zbog čega su i doneti Međunarodni standardi revizije koji bliže regulišu problematiku upoređenja. Cilj ovog standarda revizije je da pruži smernice revizorima o njihovim odgovornostima u pogledu uporednih podataka. Odgovornost revizora je da pribavi dovoljno revizorskog dokaza da uporedni podaci ispunjavaju zahteve relevantnog okvira za finansijsko izveštavanje. Obim revizije u vezi sa uporednim podacima je značajno manji nego kod revizije podataka za tekući period. Revizor treba da oceni da li uporedni podaci ispunjavaju sledeće uslove: (1) da li su računovodstvene politike primenjene za dobianje uporednih podataka dosledne sa računovodstvenim politikama tekućeg perioda; (2) da li se uporedni podaci slažu sa iznosima i drugim obelodanjivanjima prikazanim za prethodni period [1. str. 227].

Ukoliko reviziju računovodstvenih izveštaja za prethodni period izvršio drugi revizor, ili nije vršena revizija, tada novi revizor ocenjuje da li uporedni podaci ispunjavaju prethodne uslove. Ako u toku vršenja revizije dođe do uverenja da uporedni podaci sadrže značajne materijalne greške, on će primeniti postupke revizije koje u takvim okolnostima smatra odgovarajućim.

Revizor se poziva na uporedne podatke samo u sledećim slučajevima: (1) kada ranije izdat izveštaj sadrži mišljenje sa rezervom, uzdržavajuće mišljenje ili negativno mišljenje, a razlozi koji su naveli revizora da izda takvo mišljenje (a) nisu otklonjeni, a prozrukuju i modifikovano mišljenje u vezi sa podacima tekućeg perioda, izveštaj revizora treba da bude modifikovan i u vezi sa podacima prethodnog perioda; ili (b) nisu otklonjeni, ali ne prouzrokuju i modifikovano mišljenje u vezi sa podacima tekućeg perioda, izveštaj revizora treba da bude modifikovan u vezi sa podacima prethodnog perioda; (c) su otklonjeni ali razlozi ranijih modifikacija su materijalno značajni za tekući period, revizor može da uključi poseban pasus u kome obrazlaže datu situaciju; (2) ako u toku revizije tekućih finansijskih izveštaja dođe do saznanja o materijalno značajnim greškama koje utiču na finansijske izveštaje prethodnog perioda, o kojima je izdato mišljenje bez rezervi, revizor može (a) da izrazi mišljenje sa rezervom o računovodstvenim izveštajima za tekući period i to rezerve u vezi sa uporednim podacima ili (b) uključi poseban pasus u kome se to pitanje naglašava i opisuje [1. str. 229].

Kada se kao uporedni podaci prezentiraju kompletni finansijski izveštaji tada se od njih zahtevaju isti uslovi.

1.3. Ostale informacije koje sadrže dokumenta u revidiranim finansijskim izveštajima

Svako preduzeće, obično godišnje, izdaje dokument koji uključuje njegove računovodstvene izveštaje zajedno sa izveštajem revizora o njima. Prilikom izdavanja takvog dokumenta preduzeće može da uključi u dokument, bilo zbog zakonske obaveze ili na osnovu uobičajne prakse, druge finansijske ili nefinansijske informacije, koje se jednim imenom mogu nazvati ostale informacije. Na osnovu ostalih informacija revizor treba da identifikuje materijalno značajne nedostatke u računovodstvenim izveštajima koji su bili predmet revizije, pošto kredibilitet računovodstvenih izveštaja može biti bitno ugrožen nedoslednostima koje mogu postojati između računovodstvenih izveštaja koji su bili predmet revizije i ostalih informacija. Ostale informacije treba da omoguće lakše razumevanje računovodstvenih izveštaja.

Da bi revizor mogao da razmotri ostale informacije, potrebno je da ima blagovremeni pristup takvim informacijama, s tim što revizor nema posebnu odgovornost za utvrđivanje da li su one ispravno utvrđene. Ako revizor prilikom razmatranja ostalih informacija identifikuje materijalno značajne nedoslednosti, on treba da utvrdi da li je potrebno izvršiti ispravku u računovodstvenim izveštajima koji su bili predmet revizije ili ispravke ostalih informacija. Ako je ispravka neophodna, a preduzeće-klijent odbije da takvu ispravku izvrši, revizor treba da izda mišljenje s rezervom ili negativno mišljenje ili da u izveštaj revizora uključi pasus u kome se skreće pažnja na takvo pitanje u kome se opisuje materijalno značajna nedoslednost ili preduzimanje drugih mera. Ako revizor uoči da ostale informacije sadrže pogrešne prikazivanje činjenice, takva pitanja treba da razreši sa rukovodstvom preduzeća-klijenta. Kada revizor sa sigurnošću utvrdi da postoji pogrešno prikazivanje činjenica, on treba da zatraži od rukovodstva da se posavetuje sa, za to pitanje kvalifikovanim trećom stranom i da razmotri pribavljeni savet (1. str. 242).

2. Osnovni oblici izražavanja revizorskog mišljenja

Postoje četiri osnovna oblika izražavanja mišljenja u revizorskom izveštaju [1. str. 219-222]:

- 2.1. Mišljenje bez rezervi, napomena ili primedbi, tj. безусловna potvrda verodostojnosti finansijskih izveštaja;
- 2.2. Mišljenje sa rezervom, napomenom ili primedbom, tj. potvrda verodostojnosti sa ograničenjem;
- 2.3. Negativno mišljenje;
- 2.4. Uzdržavajuće mišljenje.

2.1. Mišljenje bez rezervi, napomena ili primedbi, tj. безусловna potvrda verodostojnosti finansijskih izveštaja

Mišljenja bez rezervi revizor treba da izrazi kada dođe do zaključka da računovodstveni izveštaji daju istinit i objektivan prikaz (ili su istinito i objektivno, po svim materijalno značajnim aspektima, prikazani) u skladu sa identifikovanim okvirom za finansijsko izveštavanje.

Ovakvo potvrdno mišljenje, bez napomena ili rezervi, znači da ono ne sadrži nikakve primedbe ili ograničenja, a revizor ga izdaje kada je uveren da računovodstveni izveštaj na realan i pošten način prikazuje pravilno i nepristrasno finansijsko stanje i rezultate poslovanja preduzeća-klijenta, da su sastavljeni u skladu sa konzistentno primenjenom računovodstvenom politikom i važećim zakonskim propisima. Ovakav izveštaj na koji revizori ne stavljaju nikakav prigovor, je tip izveštaja koji želi klijent i koji preferiraju revizori.

Standardni revizorski izveštaj sa mišljenjem bez rezervi se piše u obliku paragrafa na sledeći način:

Nezavisni revizorski izveštaj članovima upravnog odbora preduzeća X.

Izvršili smo reviziju finansijskih izveštaja, prikazanim na stranicama od _ do _, u skladu sa revizorskim standardima.

Po našem mišljenju, računovodstveni izveštaji daju istinit i objektivan prikaz (ili istinito i objektivno, po svim materijalno značajnim aspektima, prikazuju) finansijskog stanja Kompanije na dan 31. 12. 199X. godine, rezultate njenog poslovanja i novčane tokove za tu godinu, sastavljeni su u skladu sa zakonom i opšteprihvaćenim računovodstvenim principima.

Datum

Potpis

Revizorovo pozitivno mišljenje o finansijskim izveštajima, implicira verovanje da finansijski izveštaji poseduju sledeće osobine: odabrani i primenjeni računovodstveni principi su opšteprihvaćeni; računovodstveni principi odgovaraju datim okolnostima, finansijski izveštaji i prateća dokumentacija su informativni u vezi stvari koje mogu uticati na njihovu upotrebu, razumevanje i interpretaciju; informacije prezentirane u finansijskim izveštajima su razjašnjene i rezimirane (nisu previše detaljne); finansijski izveštaji odražavaju događaje i transakcije koje se nalaze u njihovoj osnovi, na način koji prezentira finansijsku poziciju, rezultate poslovanja i tokove gotovine u okviru prihvatljivih limita, tj. koji su umereni i izvodljivi za ostvarenje u finansijskim izveštajima.

Izveštaj revizora može biti modifikovano ukoliko revizor uoči sitne nedostatke i propuste u finansijskim izveštajima ili okruženju preduzeća-klijenta, koji ne utiču na kvalitet odluka koje donose korisnici. Revizor treba da skrenu pažnju menadžmentu na uočene greške i da ih eventualno naglase u revizorskom izveštaju u posebnom pasusu, iza pasusa

u kome se izražava mišljenje. Modifikacija izveštaja se vrši u slučaju kada postoji problem stalnosti pravnog lica ili značajna neizvesnost u poslovanju preduzeća. Pri tome je veoma bitno da revizor pažljivo specificira pitanja koja želi da naglasi, da se ne bi stekao utisak da se radi o uslovljenom izveštaju. Naime, ukoliko revizor ne želi da izrazi rezervu u odnosu na izveštaj revizije, već samo želi na nešto da skrene pažnju akcionarima i ostalim korisnicima, on te pojedinosti iznosi u posebnoj tački izveštaj bez rezervi. To znači da se revizor slaže da finansijski izveštaji potpuno obelodanjuju činjenice, ali želi da skrene pažnju na okolnosti koje mogu da utiču na validnost pretpostavki na kojim se zasnivaju finansijski izveštaji.

Revizor neće biti u mogućnosti da izrazi mišljenje bez rezervi u slučajevima kada: (1) ne može da formira pouzdano mišljenje o nekoj poziciji finansijskih izveštaja zbog ograničenja obima revizije ili (2) ako se ne slaže sa iznosima prikazanim u bilansu usled nekonzistentne primene računovodstvenih politika, standarda, principa, zakona i drugih propisa [1. str. 223].

U prvom slučaju radi se o neizvesnosti koja je materijalna, ali ne i fundamentalna (revizorski izveštaj ovog tipa se prepoznaje po frazi „u zavisnosti od...”), a u drugom slučaju radi se o neslaganju revizora sa određenim pozicijama u bilansu, koja je takođe značajna, ali ne i fundamentalna (ovakav oblik revizorskog izveštaja se prepoznaje po frazi „izuzev...”).

2.2. Mišljenje sa rezervom, napomenom ili primedbom, tj. potvrda verodostojnosti sa ograničenjem

Mišljenje sa rezervom se izražava kada revizor dođe do zaključka da efekat neslaganja sa rukovodstvom, ili ograničenje obima nije od takvog materijalnog i prožimajućeg značaja da bi zahtevalo izražavanje negativnog mišljenja ili uzdržavajućeg mišljenja. Mišljenje sa rezervom se izražava korišćenjem izraza „osim za” efekte po pitanjima na koja se rezerva odnosi. Rezerva može da se odnosi na činjenicu da se revizor ne slaže sa računovodstvenim tretmanom određene pozicije, računovodstveni iskazi sadrže materijalno značajna, ali ne i fundamentalna ograničenja. Dakle, mišljenje sa rezervom potvrđuje da su finansijski izveštaji pravilno prikazani i da korenspodiraju sa zakonom i opšteprihvaćenim računovodstvenim principima, osim navedenih nepravilnosti i ograničenja.

Standardni revizorski izveštaj u kome su izražene rezerve, primedbe ili ograničenja, se piše u obliku paragrafa na sledeći način:

Po našem mišljenju osim za ...efekte koji se mogu pojaviti zbog toga što nismo bili u mogućnosti da ispitamo podatke o, prezentirani računovodstveni izveštaji daju istinit i objektiv prikaz (ili istinito i objektivno, po svim materijalno značajnim aspektima, prikazuju) finansijskog stanja Kompanije na dan 31. 12. 199X. godine, rezultata njegovog

poslovanja i novčanih tokova za tu godinu i sastavljeni su u skladu sa zakonom i opšteprihvaćenim računovodstvenim principima.

Datum

Potpis

2.3. Negativno mišljenje

Negativno mišljenje, je suprotno mišljenju bez rezervi, i ono se izražava u slučajevima kada neslaganja i nedoslednosti postanu fundamentalna i dovedu do netačnosti računovodstvenih izveštaja. Tada revizor zaključuje da izražavanje rezervi u izveštaju ne predstavlja odgovarajući način za obelodanjivanje činjenice da računovodstveni izveštaji navode na krive zaključke ili da su nepotpuni. Pri tome revizor mora da sakupi dovoljno dokaza da opravda takvo mišljenje. Negativna mišljenja se retko javljaju u revizorskoj praksi, jer je uobičajno da revizor na vreme upozna klijenta sa nedoslednostima i neslaganjima i upozori na moguće posledice, koje rukovodstvo najčešće prihvata i blagovremeno otklanja.

Standardni revizorski izveštaj u kome revizor izražava negativno mišljenje se piše u obliku paragrafa na sledeći način:

Po našem mišljenju, zbog neslaganja i nedoslednosti u stavovima..., prezentirani računovodstveni izveštaji ne predstavljaju pravo finansijsko stanje Kompanije na dan 31. 12. 199X. godine, rezultat njegovog poslovanja i novčanih tokova za tu godinu i nisu u skladu sa zakonom i opšteprihvaćenim računovodstvenim principima.

Datum

Potpis

2.4. Uzdržavajuće mišljenje

Uzdržavanje od mišljenja se izražava u slučajevima kada revizor nije u mogućnosti da izrazi svoje mišljenje o objektivnosti i istinitosti finansijskih izveštaja preduzeća-klijenta, jer nije raspolagao sa dovoljno kompetentnih dokaza. Razlog uzdržavanja od mišljenja nalazi se pre svega u uslovima izvođenja revizije. Naime, u toku revizije se može desiti da klijent nametne revizoru ograničenja i restrikcije pristupu određenim informacijama, zbog čega je revizor prinuđen da odustane od izražavanja mišljenja. Odustajanje revizora od iznošenja mišljenja u revizorskom izveštaju ne sme se koristiti kao izbegavanje izražavanja negativnog mišljenja. Osnovni razlozi odustajanja od mišljenja su: (1) da se uprava preduzeća-klijenta opomene da ne postavlja ograničenja revizoru; (2) da se dokaže da je reviziju moguće sprovesti samo u uslovima poverenja između klijenta i revizora [1. str. 242].

Standardni revizorski izveštaj u kome revizor ne izražava mišljenje se piše u obliku paragrafa na sledeći način:

Umesto iznošenja mišljenja na kraju revizorskog izveštaja, revizori iznose najčešće konstataciju: *Ne izražavamo mišljenje o računovodstvenim izveštajima preduzeća za pe-*

riod od _ ... do ... , jer ne raspoložemo sa dovoljno dokaza za utvrđivanje finansijskog stanja Kompanije na dan 31. 12. 199X. godine, rezultata njegovog poslovanja i novčanih tokova za tu godinu, jer preduzeće X nije omogućilo pristup relevantnim informacijama.

Datum

Potpis

* * *

Osnovni cilj prethodnog izlaganja bio je da se jasno i detaljno apostrofiraju prednosti međunarodne harmonizacije revizorskog izveštavanja. Od njihovog usvajanja i primenjanja imale bi koristi brojne interesne grupe koje su upućene na korišćenje informacija sadržanih u računovodstvenim izveštajima. Revizorski izveštaj, koji se sastavlja u pisanoj jednoobraznoj standardizovanoj formi sadrži stručno profesionalno računovodstveno mišljenje o kvalitetu računovodstvenih informacija sadržanih u finansijskim izveštajima. Revizor u izveštaju ne navodi ništa o poštenju menadžmenta i ostalih zaposlenih, ali ukoliko finansijski izveštaji pružaju realnu i objektivnu sliku, odnosno finansijski izveštaji su u saglasnosti sa ustanovljenim kriterijumima koje čine zakonski propisi i opšteprihvaćeni računovodstveni principi, može se zaključiti da se preduzećem upravlja na dobar način, i da se isplati ulaganje u njegove akcije ili odobravanje kredita.

Imajući u vidu sadašnji privredni trenutak u kome se nalazi naša privreda, može se reći da je revizorska profesija u našoj zemlji na početku svog razvoja. S obzirom da našoj privredi tek predstoji proces svojinske i upravljačke transformacije preduzeća, potreba za stručnom i nezavisnom ocenom finansijskih izveštaja privrednih subjekata, kako bi se stekao uvid u objektivnost i istinitost podataka o stanju sredstava, kapitala i obveza, zahteva se neodložno. Prihvatanje Međunarodnih standarda revizije, kao i donošenje Zakona o reviziji računovodstvenih izveštaja i pratećih propisa predstavlja dobru osnovu za adekvatnu izgradnju revizorske profesije u našoj praksi.

Literatura:

- [1] Međunarodi standardi revizije, prevod sa engleskog jezika, SRRJ: Beograd, 1998.
- [2] Radebaugh, L., Gray, S., International Accounting and Multinational Enterprises, Inc., New Jersey, 4/e, 1997., p. 654.
- [3] Dr Slavoljub Martić, Kontrola i revizija, Ekonomski fakultet Beograd, Beograd, 1987.
- [4] Dr Slavoljub Martić, Međunarodni računovodstveni i revizorski standardi i njihova primena u našoj zemlji, XXX Simpozijum, Uloga i značaj revizije u savremenim uslovima poslovanja. SRRS Beograd, Beograd, 1987.

PRIKAZI

Dr Slobodan Malinić*

TROŠKOVI PREDUZEĆA

– Savremena teorija i praksa

(Prof. dr Nadica Figar, Studentski informativno-izdavački centar

– Niš, 2000. – Prikaz knjige)

Krajem prošle godine, u izdanju Studentskog informativno-izdavačkog centra u Nišu, izašla je iz štampe knjiga uglednog autora dr Nadice Figar, profesora Ekonomskog fakulteta u Nišu, pod naslovom: TROŠKOVI PREDUZEĆA – Savremena teorija i praksa-prvo izdanje, obima X+226 strana.

Knjiga prof. Figar ima elemente monografskog i udžbeničkog karaktera. Otuda ona može korisno poslužiti naučnoj i stručnoj javnosti koja ima interesa za upoznavanjem teorijsko-metodološke strane trošenja i troškova, te posebno upravljanja troškovima preduzeća. Knjiga je prevashodno namenjena studentima redovnih i posle diplomskih studija na Ekonomskom fakultetu u Nišu, radi produblivanja svojih saznanja iz ove važne oblasti predmeta Ekonomika preduzeća. Razumljivo knjiga može korisno poslužiti i studentima drugih ekonomskih fakulteta, Fakulteta za menadžment i Poslovnih škola koji u okviru svojih nastavnih planova i programa proučavaju ovu problematiku.

Posebna aktuelnost, naučni i teorijsko-metodološki značaj i naročito podsticanje aplikativnosti problematike razmatrane u ovoj knjizi, sasvim su dovoljan razlog da izazovu potrebu da se našoj naučnoj i široj stručnoj javnosti skrene pažnja i pobudi interes za detaljnijim proučavanjem njene sadržine.

Inače, knjiga je komponovana iz tri osnovna dela sa po više poglavlja, koji su logično povezani i međusobno uslovljeni, a svojom ukupnošću obuhvataju funkcionalno spregnutu celinu problematike savremene teorije i prakse troškova preduzeća.

U prvom delu knjige (1-51 str.) autorka razmatra *Ključne elemente funkcionisanja preduzeća*, sistematizovane u okviru četiri poglavlja: ciljeve, strategije, organizacionu strukturu i performanse preduzeća. Razmatranjima o *ciljevima preduzeća*, u okviru prvog poglavlja, obuhvaćena je i na adekvatan način izložena problematika suštine, strukture i karakteristika ciljeva savremenog preduzeća, kao i problematika upravljanje putem ciljeva. Naročitu pažnju u okviru ovog poglavlja zaslužuju razmatranja o strukturi ili sistemu ciljeva preduzeća, u kojima se sa pravom polazi od teorije preduzeća, počev od neoklasične

* Vanredni profesor Ekonomskog fakulteta u Kragujevcu

teorije firme i monističkog cilja, a završava se interesantnim rangiranjem ciljeva prema prioritetima u različitim zemljama. Poglavlje o *strategiji preduzeća* obuhvata uspešna razmatranja o suštini, vrstama i pet modela kreiranja strategije preduzeća sa preporukom K. Cheng-a sedam strategija za uspešan biznis. Trećim poglavljem obuhvaćena su razmatranja *strategijskih arhitektura i organizacionih struktura*. Budući da se ciljevi preduzeća mogu realizovati samo u okviru odgovarajuće strukture, svaka teorija preduzeća je, manje-više, određivala strategijsku arhitekturu i organizacionu strukturu preduzeća. Prvo pitanje podrazumeva odnos preduzeća sa okruženjem, a drugo unutrašnje ustrojstvo preduzeća – organizaciono dizajniranje. Uspešno funkcionisanje mrežnih strategijskih arhitektura zasniva se na generalnom principu „8 I's = 8 W's”, odnosno da osim principa (I) kreiraju uspešnost partnera u mreži (str. 29). Organizaciono dizajniranje predstavlja proces izbora efikasne organizacione strukture-strukture koja je najprihvatljivija za konkretne uslove internog i eksternog okruženja, odnosno u okviru koje se može uspešno realizovati odabrane strategije.

Četvrto poglavlje prvog dela obuhvata razmatranja o *performansama preduzeća*, a posebno je opširnije predstavljena problematika savremenih merila – modela merenja performansi preduzeća. Naime, autorka opravdano, polazeći od suštinskog određenja *performansi* kao *učinaka* – obima proizvodnje, prodaje, prihoda, dobitka, i *uspeha* – odnosa između ulaganja i rezultata, a pravilno identifikujući slabosti *tradicionalnih merila performansi preduzeća* – finansijskih merila zasnovanih na računovodstvenim izveštajima sa različitim informacionim sadržajima, detaljnije predstavlja osnovne savremene modele merenja performansi preduzeća: (1) po ključnim stejkholderima, (2) po „EVA” konceptu, (3) po konkurentskim prioritetima-merilima troškovima, kvaliteta, brzine (vremena) i fleksibilnosti, (4) po „HOB” modelu – suštinskih aktivnosti (**H**eat **O**f **B**usiness), (5) po fazama životnog ciklusa proizvoda i (6) po primenjenim strategijama.

Nema sumnje da je prof. Figar u ovom delu svoga rada ponudila kvalitetna rešenja i odgovore u vezi izbora primarnog cilja (ciljeva), strategije, organizacionog dizajniranja strukture i na kraju, mogućnosti izbora adekvatnih modela za merenje performansi preduzeća.

Drugi deo knjige (51-185 str.) naslovljen kao *Trošenje i troškovi – uslov i posledica funkcionisanja preduzeća*, predstavlja najobimniji deo i obuhvata devet poglavlja.

U okviru prvog poglavlja naslovljenog *Troškovi u praksi i teoriji*, pored razmatranja o trošenjima i troškovima, autorka je sažeto i uspešno razmotrila tematiku tradicionalne i savremene teorije troškova sistematizovanjem i analizom njihovih osnovnih karakteristika.

Drugim poglavljem – *Specifičnosti prirodnih vrsta troškova*, obuhvaćena su detaljnija razmatranja specifičnosti troškova, radne snage, sredstava za rad i posebno troškova predmeta rada, koji su analizirani sa aspekta odnosa sa dobavljačima, kvaliteta sistema nabavke, odnosa troškova „direktne” i „indirektne” kupovine, te odnosa troškova nabavke

i troškova zaliha. Novinu u našoj literaturi predstavlja celovito i uspešno razmatranje troškova sekundarnih sirovina.

U trećem poglavlju prof. Figar je sažeto predstavila problematiku *Troškova decentralizovanih organizacionih jedinica*, uključujući problematiku transfernih cena i upravljanje troškovima u transnacionalnim kompanijama. Pažnju posebnog naglaska zaslužuje predstavljanje predloženog „Modela 7C”, M. Shields-a & M. Young-a, kao novog sistema upravljanja troškovima koji uvažava sedam dimenzija rada.

Naredna poglavlja ovog dela rada posvećena su savremenim vrstama i aspektima troškova-*Troškovi po fazama životnog ciklusa proizvoda, po aktivnostima, (ne)kvaliteta, te razmatranja stvarnih, predviđenih i relevantnih troškova, i posebno troškova limitirajućih faktora*. Iako se iz naslova može zaključiti da je reč o problematici koja je i do sada u različitim udžbenicima – radovima, manje ili više tretirana, ipak autorka je to učinila na jedan konzistentan i celovit način. Učinjeno je to upravo imajući u vidu potrebe i zahteve naših preduzeća primerenih njihovoj dolazećoj neizbežnoj korporativizaciji. U tom smislu, posebnu pažnju, s aspekta aktuelnosti i značaja, zaslužuju razmatranja *Goldratove teorije razgraničenja* – TOC (Theory Of Constraints). Reč je o menadžment pristupu proizvodnji „koji je fokusiran na ograničenja sa ciljem maksimiranja throughput-a”, (str. 133.) kao vrste kontribucione marže (međurezultata) koja rezultira iz razlike između neto prihoda od prodatih učinaka i varijabilnih troškova materijala, pa ističući značaj ovog oblika rezultata potencira se potreba za novim tipom računovodstva – The Through Accounting. Nadalje, čine nam se najmanje isto toliko interesantnim i važnim razmatranja o *Sistemima upravljanja troškovima u Nemačkoj* raščlanjenih na upravljanje troškovima zasnovanim na predviđenim troškovima (planskim i standardnim), na aktivnostima (Activity-Based Costing) i na ciljnim troškovima (Target Costing).

Posebno su korisna izložena razmatranja upravo u ovom poslednjem podnaslovu, u kojima se dovodi u vezu upravljanje troškovima zavisno od faze životnog ciklusa proizvoda i uvode u razmatranje kategorija Kaizen Costing-a – upravljanje troškovima u fazi proizvodnje, i retrogradna kalkulacija kao važan dispozitivni instrument za implementaciju ciljnih troškova.

Poslednji treći deo (182-226. str.) – *Upravljanje troškovima preduzeća*, obuhvata dva poglavlja. U prvom poglavlju naslovljenom kao *Suština i faze upravljačkog procesa*, obuhvaćeno je razmatranjima više relevantnih tema, ali svojom ukupnošću značaja i obrade pažnju zaslužuju tradicionalni i savremeni pristupi upravljanju troškova. Tradicionalni pristupi u redukciji troškova svode se na smanjenje broja zaposlenih, istovremeno smanjenje broja zaposlenih i njihovih plata – ličnih zarada, seljenje poslova u druge zemlje i stvaranje konkurentske prednosti putem niskih troškova plata i pristup merdžerima radi eliminacije suvišnih paralelnih izazivača troškova – proizvoda, postrojenja i zaposlenih. Savremeni pristup se svodi na TCM pristup (Total Cost Management Approach), za koji se

preporučuje model 3T (Three Total's), 3C (Three Cost's) i 3M (Three Management's), od kojih svaki ima po tri komponente.

Konačno, drugo poglavlje *Tehnike upravljanja troškovima*, predstavlja logičan nastavak predhodnog i obuhvata metode i instrumente (sredstva) upravljanja troškovima, a prof. Figar na adekvatan način prikazuje deset metoda upravljanja troškova koji se najčešće koriste u praksi, s namerom da se ostvari mogućnost pravog izbora i adekvatne primene u konkretnim uslovima preduzeća. Naime, uspešno su selektirani, a sažeto i razumljivo prikazani: funkcionalna analiza vrednosti, metod fokusiranja, ABC metod, metod brainstorming, metod „20 ključeva”, PDCA metod, metod „riblja kost”-„4 M +E”, metod „4P”, metod „9W” i metod benčmarkinga.

Na kraju, knjiga prof. Nadica Figar predstavlja vrlo aktuelno naučno stručno i instruktivno štivo. Savremeni teorijski koncepti na adekvatan način se privode praksi s ciljem da sve dobije pravi smisao i svrhu. Autorka je pri pisanju ove knjige konsultovala izuzetno kvalitetnu i aktuelnu, pre svega inostranu literaturu, iz savremene teorije i prakse troškova. Uspešno su ostvareni didaktički, pedagoški, naučni i stručno – praktični zahtevi. Svaki njen deo i brojna poglavlja predstavljaju konzistentne i zaokružene celine pisane jezgrovitim i razumljivim stilom, a uspešno su praćeni i kvantitativnim ilustracijama i grafičkim prikazima. Uspešnom novinom može se oceniti i vizuelna najava – vinjetom i mudrim izrekama na prvoj, a sažetim nagoveštajem predmetne tematike na drugoj strani ispred svakog pojedinačnog dela knjige.

Zbog toga, knjiga predstavlja značajan doprinos naučno – stručnoj literaturi i praksi upravljanja troškovima preduzeća. Uvereni smo da će svi koji pročitaju i prouče ovu knjigu biti obogaćeni i oplemenjeni novim saznanjima, i da će imati osećaj zadovoljstva. Uostalom ona je već izazvala značajnu naučnu i profesionalnu pažnju, pa je sa zadovoljstvom svesrdno preporučujemo i drugim potencijalnim korisnicima u uverenju da će ukupnost kvaliteta ove knjige biti i njena najbolja preporuka.

Lela Pajić*

RESURSI U EKONOMIJI

(Dr Svetislav R. Milenković, Ekonomski fakultet, Kragujevac, 2000.

– Prikaz knjige)

Knjiga „Resursi u ekonomiji”, autora dr Svetislava Milenkovića, objavljena je 2000. godine. Namenjena je, pre svega, studentima Ekonomskog fakulteta u Kragujevcu, ali je, istovremeno, tako koncipirana da omogućava i drugim korisnicima sticanje neophodnih znanja za rešavanje niza problema na makro i mikro nivou. Knjiga predstavlja sintetizovano istraživanje ekonomske valorizacije prirodnih i privrednih resursa od strane autora. Sadržaj je prezentiran u devetnaest poglavlja, na 393 strane, sa veoma iscrpnim uvodnim delom i zaključnim razmatranjima. Obuhvaćene oblasti su veoma pristupačno objašnjene i potkrepljene brojnim primerima, tabelama, šemama i grafikonima. Na taj način je problematika postala dostupna čitaocu, omogućavajući mu da, u potpunosti, razume izloženu „materiju” i da je, eventualno, implementira u polazne stavove za rešavanje mnogih teorijskih ili praktičnih pitanja.

U prvom poglavlju, pod naslovom „Resursi i ekonomija”, obrađuje se pojam, podela resursa i stanje svetskog resursnog potencijala u različitim epohama, kao i stavovi mnogih savremenih, priznatih svetskih ekonomista, čiji se pravci proučavanja bitno razlikuju. Pojmovno određivanje, taksativno navođenje i prikazivanje postojećih resursnih bogatstava omogućuje da se ovakva saznanja efikasnije iskoriste u praktične svrhe.

Da bi se dobila prava slika o resursima u analizu se uvodi pojam „resursnog potencijala”, koji označava ukupne izvore i uslove i njihovu međuzavisnost, uticaj čoveka na potčinjavanje prirodnih privrednim resursima, kao i njihovo korišćenje, uključujući preraspodelu i organizaciju, u različitim epohama razvoja ljudske civilizacije. Imajući u vidu činjenicu da se pod resursima podrazumevaju sredstva za rad, predmeti rada, radna snaga, informacije i slično, jasno je zašto pitanje preciznog definisanja i ekonomije resursa, čak i u savremenoj nauci, još uvek ostaje otvoreno i nedorađeno.

U drugom poglavlju, čiji je naslov „Savremeni svetski ekonomisti i valorizacija resursa”, poklanja se pažnja evoluciji stavova u vezi sa ekonomskim vrednovanjem resursa. Kroz komparaciju pesimističkih, optimističkih i konzervativnih shvatanja, autor dolazi do zaključka da sva gledišta svetskih ekonomista, o ekonomskoj valorizaciji resursa, treba shvatiti kao integralnu celinu. U savremenim uslovima eksploatacije resursa, pojedina

* Asistent-pripravnik Ekonomskog fakulteta u Kragujevcu

mišljenja u okviru određenih pravaca istraživanja su, s jedne strane, sasvim ispravna, dok se, s druge strane, izvesna shvatanja nastala u tim istim grupama ekonomista mogu osporavati.

Naglašava se da ekonomska interpretacija resursa ne funkcioniše mimo ostalih tendencija u nauci. To znači da mora postojati snažna koherentnost između svih istraživača, u okviru ove problematike, kako se rešenja ne bi preklapala i da bi se, kroz razmenu mišljenja, došlo do multivalentnih objašnjenja.

„Ekonomska značaj geološke građe” je treće poglavlje knjige. Polazeći od mineralnih izvora, fosilnih goriva, metalnih resursa i nemetala, preko egzaktnih ekonomskih parametara, dolazi se do konsekvence da je mineralno – resursni sistem, sačinjen od prirodne, ekonomsko-socijalne i organizacione komponente, kompleksna osnova ekonomske valorizacije. Geološku građu se posmatra kao prva hijerarhijska veličina u rangiranju osnovnih parametara stvaralaca resursa. Uticaj geološke građe na organizaciju proizvodnje, u okviru jugoslovenskog ekonomsko-geografskog prostora, omogućava društveno vrednovanje i ocenjivanje tog prostora, odnosno, utvrđivanje integralnih resursnih celina i pravilnih preraspodela resursa.

„Reljef kao prirodni uslov i resurs i njegova ekonomska ocena” i „Ekonomska značaj klime”, kao dva neraskidiva uslova, razrađeni su u četvrtom i petom poglavlju. Na bazi osnovnih oblika reljefa i njegove kvantitativne ocene ekonomskog značaja, potvrđuje se snažni uticaj reljefa na razmeštaj poljoprivredne proizvodnje i na razvoj saobraćaja i turizma. Poznavanje osnovnih tipova klime, na teritoriji Jugoslavije, omogućava utvrđivanje opšte ocene ekonomske vrednosti klime. Parametri ekonomske vrednosti klime određuju hijerarhijsku lestvicu njenog uticaja na pojedine privredne delatnosti. Prvo mesto na ovoj skali zauzima poljoprivreda, drugo turizam, a zatim saobraćaj, industrija i ostale delatnosti i grane.

Kao posebni ekonomsko-ekološki sistemi, razmatraju se, u šestom i sedmom poglavlju, „Vodni resursi, njihov ekonomski značaj, očuvanje i zaštita” i „Resursi flore i faune i njihova ekonomska valorizacija”. Različiti oblici vodnih resursa, najrasprostranjenijih i egzistencijalno najbitnijih prirodnih izvora, njihov ekonomski značaj, očuvanje i zaštita, daju potrebni kredibilitet postojanju različitih interpretacija ekonomske ocene. Sama ekonomska ocena vodnih resursa pokazuje da je to kompleksna kategorija, zavisna od niza eksternih i internih faktora, koje treba integrisati, zatim izvršiti raspodelu resursa prema preferencijama, utvrditi granice njihovog korišćenja i detaljno pratiti ekonomsko-ekološku zaštitu. Autor, između ostalog, koncizno, ekonomski vrednuje resurse flore i faune. Ističe da šumski, travni i resursi životinjskog sveta imaju posebno mesto i ulogu u prehrambenoj, hemijskoj industriji, turizmu i drugim delatnostima nacionalne ekonomije.

Kroz ocenu prirodnih i privrednih resursa, na naučni i stručno primenljivi način, zahteva se postojanje čisto ekonomskih kategorija, jer se savremeni razvoj odvija u vrlo dinamičnim uslovima, pod uticajem tehničko-tehnološkog progressa, ograničenosti resursa

i jake konkurencije. U ovom kontekstu su osmo, deveto i deseto poglavlje, odnosno, „Ocena prirodnih resursa u dinamičnim ekonomskim sistemima”, „Rešavanje problema ograničenih resursa i njihovo optimalno korišćenje” i „Tržišna valorizacija resursnog potencijala”. Autor ekonomski interpretira strukturne promene resursnog potencijala i vrši integralno posmatranje dinamičkog aspekta ekonomske ocene prirodnih resursa. Posvećen je i rešavanju problema ograničenih resursa i njihovom optimalnom korišćenju. Navodi modele optimizacije ekonomske valorizacije prirodnih resursa i ukazuje da postoji snažno dejstvo tehničko-tehnoloških promena na optimalnu valorizaciju prirodnih izvora. Kroz tržišnu valorizaciju resursnog potencijala, ističe uticaj tržišta na alokaciju resursa, kao i uticaj tržišne cene resursa na regulisanje ponude i tražnje.

U knjizi se ističe da je, u savremenim uslovima, brzi rast privrednih resursa praćen iscrpljivanjem prirodnih potencijala. Posledice povećanja obima proizvodnje, na bazi razvoja nauke, tehnike i tehnologije, su: različita zagađenja životne sredine, nagomilavanje otpadaka proizvodnje i sve veće ispcrpljivanje nekih prirodnih resursa. Dakle, konflikt između društva i prirode javlja se kao stalni problem. Kroz razmatranje „Odnosa ekonomije i ekologije resursa”, u jedanaestom poglavlju, autor dolazi do inherentnog shvatanja o neophodnosti ravnoteže prirodnih i privrednih resursa. Ekonomsko-ekološki sistemi treba da budu funkcionalni i ciljno usmereni ka kvalitetu. Neophodno je ekološku bazu posmatrati kao prirodno-resursni potencijal, a ekološko okruženje kao privredno-resursni potencijal. Jedan od problema, koji sprečava postizanje prirodne ravnoteže, jeste činjenica da ekološka politika, najčešće, ne predstavlja značajni segment u okviru makroekonomske politike.

Humani resursi su predstavljeni kao najznačajniji faktor razvoja privredne strukture i regionalnog razmeštaja proizvodnje jedne zemlje. Njihova uloga, u sklopu proizvodnih snaga društveno-ekonomskog sistema, je odlučujuća, pa zbog toga podležu zakonima koji vladaju određenim načinom proizvodnje. Osobnosti mehaničkog kretanja radnih resursa, bazni pokazatelji humanih resursa Jugoslavije, ekonomski pokazatelji ocene ovih resursa i upravljanje humanim kapitalom, izloženi u dvanaestoj glavi, kroz orijentaciju na „Ekonomske karakteristike humanih resursa Jugoslavije”, pokazuju da humani kapital, kao dinamični i promenljivi segment, označava važnu kariku u valorizaciji ukupnog resursnog potencijala. U budućnosti, posebnu pažnju treba posvetiti pravilnoj valorizaciji seoske inteligencije, kvalitetnim radnim resursima u nerazijenim područjima i novim oblicima korišćenja tih resursa u razvijenim delovima zemlje.

Prkazujući i analizirajući privredne resurse, autor ima u vidu stalni razvoj sistema društvenih potreba, napredak nauke, tehnike, tehnologije i rastući značaj informacionih resursa. U trinaestom poglavlju, definisanom kao „Energetski resursi u jednom od temeljnih bilansa privrednog razvoja”, kroz sveobuhvatno posmatranje raspoloživih potencijala energetskih resursa, njihovu ekonomsku ocenu i razmatranje problema zaštite životne sredine, ukazuje na perspektive energetskih resursa budućnosti i mogućnosti njihove ekonomske valorizacije. Dakle, privredni razvoj zahteva određenu količinu i strukturu

ukupne energije, koja treba da odgovara nivou tehničko-tehnološkog progressa, ekonomskoj celishodnosti i ekološkim zahtevima.

Kada je reč o „Resursima industrijske prerade i njihovom ekonomskom značaju“, obuhvaćenim u četrnaestom delu knjige, naglašeno je da industrija predstavlja najvažniji deo privrede jedne zemlje. Za razvoj industrije presudnu ulogu imaju resursi-industrijske sirovine. Najznačajnije su one industrijske sirovine koje su rezultat agroekološkog sistema ili samoniklih biljnih formacija. Drugu grupu čine mineralne sirovine. Treću grupu industrijskih sirovina čine vodni potencijali. Najveću grupu resursa-industrijskih kapaciteta, čini prerađivačka industrija, koja podrazumeva: bazičnu industriju, tj. ekstraktivnu industriju, energetiku i metalurgiju; prerađivačku industriju, odnosno, prehrambenu, tekstilnu, hemijsku i sl.

Ekonomsko valorizovanje kombinacije resursa proizvodnje hrane, koje je prezentirano u narednoj glavi, pod naslovom „Ekonomski značaj resursa proizvodnje hrane“, pokazuje da su privredni i prirodni potencijali međusobno povezani i zavisni. U konvencionalnoj proizvodnji hrane privredni resursi imaju dominantnu ulogu, tj. akcenat se stavlja na opremljenost tehnikom i tehnologijom, genetski potencijal i rad visokog kvaliteta. U alternativnoj proizvodnji hrane, prirodni resursi imaju glavnu ulogu. Zato je potrebno obezbediti pravilnu preraspodelu konvencionalne i alternativne proizvodnje hrane, kako prostorno, tako i u zavisnosti od raspoloživih resursa. Na taj način se dobijaju potrebne količine poljoprivredno-prehrambenih proizvoda za domaću potrošnju stanovništva i za izvoz.

Ekonomskom interpretacijom određujućih baznih resursa turističke aktivnosti, odnosno, ugostiteljskih i antropogenih resursa odmora, rekreacije i zabave, uz prezentiranje obima turističkog prometa, jasno se ističe značaj nove filozofije slobodnog vremena i, saglasno tome, razvoja turizma-najprofitabilnije „industrije“ savremenog sveta. S obzirom na to da se u svetu sve više proučavaju faktori za razvoj turizma, sa aspekta njihovog dimenzionisanja i prostornog obuhvatanja, sasvim je opravdano što je šesnaesti deo analize posvećen „Osnovnim resursima odmora, rekreacije i zabave“. Uostalom, masovna turistička kretanja su zahvatila čitav svet. Ne sme se zaobići ni značaj saobraćajnih komunikacija, jer ostvarenje svih strateških ciljeva zahteva savremenu saobraćajnu infrastrukturu. Saobraćajni resursi se nalaze u uzročno-posledničnim vezama sa svim privrednim delatnostima i granama. Znači da su sve te aktivnosti uzrok razvoja saobraćajnica, a saobraćajna infrastruktura je indikator prostorne razmeštenosti i diverzifikacije privrednih delatnosti i grana. To je i potvrđeno u sedamnaestoj glavi, čiji je naslov „Saobraćajni resursi i njihov značaj za privredni razvoj“.

Autor, u osamnaestom poglavlju, analizira „Makroekonomsku politiku i eksploataciju resursa“, odnosno, korišćenje, razvoj i čuvanje resursnog potencijala, polazeći od nultog, stacionarnog i ubrzanog privrednog razvoja, preko uticaja novčanih olakšica i raznih propisa, dolazi do značaja poreske i kreditno – monetarne politike u ovoj oblasti. Osim

parametara makroekonomske politike, uključuje sistem planiranja iskorišćavanja resursnog potencijala, faktore uštede tog potencijala i dejstvo ekonomske politike. Svi resursni sistemi zahtevaju racionalnu ekonomsku politiku na makro planu. Strategija očuvanja resursa mora da se bazira na organizacionim merama koje proističu iz ekonomije raspoloživih resursa. Na taj način se omogućava najrentabilnije valorizovanje ograničenih resursa. Veliki značaj dobija i razrada metoda planiranja obima utrošaka resursa za ostvarenje društvenog proizvoda i, na osnovu toga, njegove preraspodele, uz poštovanje tržišnih zakonitosti. Ekonomska politika, u oblasti resursa, zavisi od raspoloživog resursnog potencijala, nivoa razvoja privrede i zahteva društvenog sistema. Regionalna politika mora da prati ekonomske tokove, usklađuje proizvodnju resursa i njihovu preradu, posmatra mobilnost svih raspoloživih potencijala, pronalazi optimalni odnos tržišnih segmenata i utvrđuje geostrateški položaj zemlje.

U okviru poslednjeg poglavlja, pod naslovom „Ekonomske osnove i značaj upravljanja resursnim sistemima“, obrađuju se elementi strategijskog upravljanja mineralno – resursnim sistemima, vodnim, turističkim i poljoprivrednim resursima. Ističe se i značaj blagovremenog donošenja odluke. Mineralno-resursni sistemi, kao najkompleksniji oblik prirodnih resursa, zahtevaju odgovarajuće upravljanje, posebno strategijsko, kako bi se njihovim korišćenjem postigla optimalna efikasnost i efektivnost. Strategijsko upravljanje ovim resursima mora da se razvija u obliku internacionalizacije, na dugi rok, a stabilizaciono i blago ekspanzivno, na srednji rok. Dužnosti strategijskog upravljanja poljoprivrednim resursima su: stvaranje najvišeg efekta korišćenja tih resursa, obezbeđenje solidnog životnog standarda poljoprivrednog stanovništva, kako ne bi došlo do njegovog osipanja i stvaranje okruženja koje donosi profit, razvoj i diverzifikaciju. Strategijsko upravljanje poljoprivrednim resursima usmerava ključne aktivnosti, kako bi se na bazi analize i anticipacije mogućih šansi, s jedne strane, i komparativnih vrednosti i iskazanih slabosti, s druge strane, odredio optimalni tempo rasta i razvoja svih poljoprivrednih resursa. Strategijsko upravljanje treba, takođe, da institucionalizuje organizacionu strukturu poljoprivrednih preduzeća, metode efektivnog upravljanja resursima, pravce njihove najbolje valorizacije i izgradi odgovarajuću strukturu poslovanja. Pošto strategijsko upravljanje obuhvata celovitost poljoprivrednih resursa, mora da bude u domenu najviših organa upravljanja.

Dakle, ofanzivna poslovna filozofija u valorizaciji poljoprivrednih resursa donosi spoj internih i eksternih vrednovanja agrara, u cilju zadovoljenja ljudskih potreba, ali i urbanizacije sela, zaustavljanja migracija i rasta međusobne povezanosti primarnog, sekundarnog i uslužnog sektora, radi veće profitabilnosti i dugoročne motivisanosti.

U savremenoj tržišnoj privredi brza naučno-tehnička revolucija je uslovlila raznovrsnost proizvodnih snaga, što je dovelo do povećanog iskorišćavanja prirodnih resursa. Počinje, istovremeno, uvođenje mera za ograničavanje rasipničkog korišćenja prirodnih sirovina. U svetlu takvih antagonističkih kretanja, ekonomskom valorizacijom resursa,

autor rešava kompleksni problem koji je pred celim čovečanstvom. Daje odgovor na pitanje: Kako održati ekonomsku aktivnost, uz sve manje resursa?

Teorijsko – praktični dokazi, jasni metodološki pristup, korišćenje primera iz sveta i naše zemlje, obezbeđuju knjizi „Resursi u ekonomiji”, autora dr Svetislava R. Milenkovića, naučnu i stručnu monolitnost. Prilikom prikazivanja ovakvog rada, nema mesta skepticizmu. Glorifikovanje, svakako, ne može biti suviše kada je u pitanju autor čija je opservacija i egzaktnost na takvom nivou, da konvergira brojnim savremenim tendencijama i izazovima. Implementacija svih shvatanja, saznanja i pristupa autora, u mnoge oblasti teorije i prakse, može, svakako, obezbediti ostvarenje signifikantnih rešenja, ideja i inovacija, neminovnih za prosperitet nacionalne ekonomije.