
**EKONOMSKI
HORIZONTI
ECONOMIC
HORIZONS**

**2001.
Broj 1-2**

EKONOMSKI FAKULTET UNIVERZITETA U KRAGUJEVCU

YU ISSN1450-863 X

EKONOMSKI HORIZONTI - ECONOMIC HORIZONS

Naučno-stručni časopis Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Kragujevcu

Godina III

Kragujevac 2001.

Broj 1-2

Izdavač

Ekonomski fakultet
Univerziteta u Kragujevcu
Đure Pucara 3
Fax: 034 303 516
Tel. 034 370 221; 303 502; 303 594
E-mail: ekfakkg@eunet.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; 303 594
E-mail: ekfakkg@eunet.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: 600 dinara,
za inostranstvo 1200 dinara

Tiraž: 100 primeraka

Printing: 100 copies

Štampa:

Inter Print, Kragujevac
Jurija Gagarina 12

Printed by

Inter Print, Kragujevac
Jurija Gagarina 12

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

EKONOMSKI HORIZONTI

GODINA III

KRAGUJEVAC 2001.

BROJ 1-2

SADRŽAJ

EKONOMSKA TEORIJA I RAZVOJNA POLITIKA

Prof. dr Katarina Stanković	
KONTROVERZE U SAVREMENOJ EKONOMSKOJ TEORIJI.....	7
Prof. dr Danica Drakulić	
MAKROEKONOMSKI USLOVI I TEHNOLOŠKA STRATEGIJA – KAO PRIORITET.....	17
Doc. dr Vlastimir Leković	
KORELACIJA TRŽIŠNE INSTITUCIONALIZACIJE I TRANZICIONIH PROCESA.....	31
Mr Petar Veselinović	
UTICAJ TEHNIČKO-TEHNOLOŠKIH PROMENA NA RAZVOJ JUGOSLOVENSKE PRIVREDE.....	43
Mr Saša Obradović	
PLANIRANJE EKONOMSKOG RAZVOJA NERAZVIJENIH ZEMALJA	53

MEĐUNARODNI EKONOMSKI ODNOSI

Prof. dr Stevo Kovačević	
RAZVOJ I REZULTATI PROCESA INTEGRACIJE U EVROPI.....	61

RAČUNOVODSTVO I BANKARSTVO

Prof. dr Radoslav Stefanović	
OPŠTEPRIHVACENI RAČUNOVODSTVENI PRINCIPI (GAAP) SAD: RAZVIJANJE, USLOVLJENOST, SADRŽINA	75
Prof. dr Emilija Vuksanović	
ELEKTRONSKI NOVAC: ZNAČAJNO UNAPREĐENJE ILI RADIKALNA PROMENA?.....	83
Mr Vesna Janjić	
ABC SISTEM I TEORIJA OGRANIČENJA	97

PRIKAZI

Violeta Todorović	
Prof. dr Milutin Ćirović, BANKARSTVO	109

ECONOMIC HORIZONS

YEAR III

KRAGUJEVAC 2001.

NUMBER 1-2

CONTENTS

ECONOMIC THEORY AND DEVELOPMENTAL POLICY

Prof. dr Katarina Stanković	
CONTROVERSIES IN THE CONTEMPORARY ECONOMIC THEORY	7
Prof. dr Danica Drakulić	
MACROECONOMIC CONDITIONS AND TECHNOLOGICAL	
STRATEGY – AS A PRIORITY	17
Doc. dr Vlastimir Leković	
THE CORRELATION BETWEEN MARKET INSTITUTIONALISATION	
AND TRANSITION PROCESS	31
Mr Petar Veselinović	
AN INFLUENCE OF THE TECHNICAL–TECHNOLOGICAL CHANGES	
ON THE YUGOSLAV ECONOMY DEVELOPMENT	43
Mr Saša Obradović	
THE PLANNING OF ECONOMIC DEVELOPMENT FOR	
UNDEVELOPED COUNTRIES	53

INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Prof. dr Stevo Kovačević	
DEVELOPMENT AND OUTCOMES OF THE INTEGRATION PROCESS	
IN EUROPE	61

ACCOUNTING AND BANKING

Prof. dr Radoslav Stefanović	
U.S. GENERALLY ACCEPTED ACCOUNTING PRINCIPLES (GAAP):	
DEVELOPING, CONDITIONALITY AND CONTENTS	75
Prof. dr Emilija Vuksanović	
ELECTRONIC MONEY: INCREMENTAL ADVANCE OR RADICAL	
CHANGE?	83
Mr Vesna Janjić	
ABC SYSTEM AND THEORY OF LIMITATIONS	97

REVIEWS

Violeta Todorović	
Prof. dr Milutin Ćirović, BANKING	109

EKONOMSKA TEORIJA I RAZVOJNA POLITIKA

Dr Katarina Stanković*

KONTROVERZE U SAVREMENOJ EKONOMSKOJ TEORIJI

Apstrakt: Polazeći od činjenice da je savremena ekonomska teorija podjeljena na veći broj suprotstavljenih škola, u radu smo pokušali da odgovorimo na pitanja ZAŠTO i U ČEMU se ekonomisti ne slažu.

Faktori koji se uglavnom uzimaju kao determinante razlika između pojedinih škola mogu se svesti na a) različita shvatanja funkcionisanja privrede i b) preporuke u sferi ekonomske politike. I mada na prvi pogled izgleda da se oni nalaze u oblasti makroekonomije, ipak u njihovoj osnovi je različito shvatanje ponašanja privrednih subjekata – domaćinstva, preduzeća i vlade.

Postojeće insistiranje na razlikama i isključivosti pojedinih škola zanemaruje postignutu saglasnost u zahtevu da makroekonomija mora biti zasnovana na bazi mikroekonomije. Želja i potreba za postizanjem konsensusa između pojedinih škola i dalje je u sferi nade i budućnosti.

Abstract: Taking into account the fact that the contemporary economic theory is divided into a large number of opposing schools, we have tried to give the answers to WHY and WHAT ABOUT the economists argue.

The factors which are usually taken as the determinants of differences between particular schools can be reduced to: a) different comprehension of the working of the economy, and b) recommendations concerning the economic policy domain.

It seems, at first sight that they are in the area of macroeconomics, while the different comprehension of business subjects – such as households, enterprises and the government – are in their underlying base.

Current insistence on differences and exclusionism of particular schools diminish the achieved agreement that macroeconomics must be based on microeconomics.

A wish and need for consensus of particular schools achieving still remains in the sphere of hope and the future.

* Vanredni profesor, Ekonomski fakultet, Kragujevac

Uvod

Pojavu, razvoj i smenu pojedinih škola u razvoju ekonomske misli moguće je objasniti različitom realnošću i nivoom saznanja. Robert Lukas (Robert Lucas), dobitnik Nobelove nagrade za ekonomiju u 1995. godini, smatra da je razvoj ekonomije ili njenih pojedinih oblasti pod snažnim uticajem tehničkog razvoja naših sposobnosti da stvaramo eksplicitne modele privrede pod uticajem promena u stvarnosti, koje menjaju pitanja na koja, uz pomoć takvih modela, želimo da saznamo odgovore.¹ Međutim, problem nastaje kada u istoj realnosti postoje različiti teorijski pristupi i često dijametralno suprotne preporuke za iste probleme ili identične situacije. Otuda i česta pojava da profesionalni savet koji ćete dobiti zavisi od toga kome ste se za savet obratili. Ne samo da se ekonomisti ne slažu međusobno, već se često optužuju da se ne mogu složiti ni sa samim sobom. Predsednik Henri Truman ukazao je na teškoće mnogih kreatora ekonomske politike (policymakers) govoreći da je željan da radi sa ekonomistom koji neće uvek reći: 'S jedne strane ... ali ... s druge strane.' Problem nastaje što se teorijski modeli o kojima govori i Lukas, ne mogu lako i automatski prevesti u specifične primenjene politike.

Objašnjenje se može naći u prirodi same ekonomske nauke kao društvene nauke, bez obzira kako je definisali, a koja proističe iz njenog predmeta istraživanja, koji je složen i podložan stalnom menjanju i razvitku. Imajući u vidu činjenicu da se na jedan skup podataka uvek može postaviti više od jedne teorijske konstrukcije, kako je pisao Kun o filozofiji razvoja nauke, razumljiva je mogućnost prisutna u savremenoj ekonomskoj teoriji, da predstavnici različitih struja mogu različito interpretirati iste podatke i iste pojave. Pa i onda kada o činjenicama ne može biti rasprave razlike postoje u tumačenju uzroka. Tako visoku inflaciju i nezaposlenost u sedamdesetim godinama nova klasična ekonomija tumači kao posledicu velikih nedostataka kejnzijanske teorije i politike. Monetaristi ih vide kao odložene rezultate predhodnih monetarnih poremećaja. U skupoj dezinflaciji osamdesetih godina kejnzijanci nalaze potvrdu svojih shvatanja tržišta rada na kome se nadnice prilagođavaju sporo, a novo klasičari nedovoljan kredibilitet kreatora ekonomske politike. I mada na prvi pogled izgleda da se uzroci konflikta i značajnih razlika između pojedinih škola ekonomske misli nalaze u oblasti makroekonomije, ipak, u njihovoj osnovi je različito shvatanje ponašanja privrednih subjekata – domaćinstva, preduzeća i vlade.

¹ Lucas, R.S. (1980) *Methods and Problems in Business Cycle Theory*, Journal of Money, Credit and Banking, str. 696–715.

Pojava brojnih podela u savremenoj ekonomskoj teoriji, nakon sloma kejnzijanskog konsensusa ranih 70-ih, vode formiranju posebnih škola ekonomske misli koje se, u odnosu na početne ideje date u *Opštoj teoriji zaposlenosti, kamate i novca*, mogu svesti u dve opšte vizije. Prva, koja predstavlja dalje razvijanje kejnzijanske misli i druge, koja se može svesti na neku verziju obnavljanja predkejnzijansko klasične misli.

1. Glavne oblasti neslaganja ekonomista

U ekonomskoj literaturi sreću se različiti faktori kao uzroci neslaganja među među ekonomistima: ipak, svi se mogu svesti na različita shvatanja (a) *svojstva i načina funkcionisanja privrede*, i na osnovu toga različite (b) *preporuke ekonomske politike*. Sva ta pitanja su istovremeno povezana sa (a) *pozitivnom analizom* funkcionisanja privrede i konsekvencama ekonomske politike ili pojedinih njenih mera i sa (b) *normativnom analizom* koja uključuje kako privreda treba da funkcioniše i koje su mere poželjne sa aspekta vrednosnog rasuđivanja. Tako razlika između kejnzijanaca i monetarista u odnosu na državnu intervenciju nije samo razlika između maksimalista i minimalista. Kejnz u poglavlju "*Zaključne napomene o socijalnoj filozofiji koja bi mogla proizići iz moje Opšte teorije*"² pored neuspeha društva da obezbedi punu zaposlenost ističe i 'proizvoljnu i nepravičnu raspodelu bogatstva i dohotka'. Izvesno je da Fridman (Friedman) i monetaristi zahtevaju minimum državne intervencije, deregulaciju i privatizaciju javnog (državnog) sektora. Ali njihovo suprotstavljanje državnom sektoru i javnoj potrošnji je samo delimično inspirisano argumentima u odnosu na inflaciju i ulogom ponude novca. Brzina i strast sa kojom monetaristi zahtevaju zaokret u funkcionisanju privrede i države više pokazuje njihovo 'lično shvatanje', koje je Fridman izložio u studiji *Sloboda izbora (Free to Choose)*, nego pozitivnu ekonomiju.³ Mnoga neslaganja koja su proistekla iz razlika u normativnim zaključcima, rezultat su razlika u ličnom vrednovanju i verovanju. Baumol i Blinder⁴ upravo ističu da su mnoga pitanja iz domena uloge i značaja ekonomske politike, a koja se kreću u rasponu od shvatanja da je ekonomska politika regulator privrednih kretanja do stava da je ekonomska politika uzrok destabilizacije

² Keynes, J.M. (1956) *Opšta teorija zaposlenosti, kamate i novca*, Kultura, Beograd, str. 394.

³ Holland, S. (1987) *Global Economy*, Wildenteld-Nicolson, London, str. 24.

⁴ Baumol, W.J., Blinder, A.S. (1985) *Economics*, Harcourt Brace Jovanovich, str. 349–351.

privrede, više pitanje ideologije nego ekonomije. Otuda liberali su pretstavnici onih shvatanja koja zahtevaju vladin aktivizam u rešavanju ne samo ekonomskih već i društvenih problema, dok konzervativci smatraju da je vlada uprkos najboljim namerama glavni krivac destabilizacionim šokovima u inače stabilnom sistemu. Grupa američkih ekonomista (S. Bowles, D. Gordon i T. Weisskopf) daje interesantan pregled rešavanja pojedinih ekonomskih pitanja sa pozicije različitih političkih pristupa.⁵

Značaj i prednost demokratskog društva je upravo u tome što daje mogućnost svakom pojedincu da se, suočava sa više alternativa, opredeli.

Na prvi pogled, zbog prisustva visokog stepena normativnog u odlučivanju o pojedinim merama ekonomske politike i njenim posledicama, stiče se utisak da su one i glavni uzrok neslaganja pojedinih ekonomista. Posebno, ova vrsta neslaganja je podržavana ili preterano naglašavana u javnosti putem medija (od televizije, stručnih časopisa do dnevnih novina). Razlog tome je i činjenica da se odluke u ovoj oblasti tiču i pogađaju svakog člana društva. Povećanje ili smanjenje poreza, socijalnih izdataka, kamatne stope, vrednosti valute, inflacije ili nezaposlenosti i dr., uvek donose novu preraspodelu društvenog proizvoda pri čemu svi interesi nisu isto zastupljeni. Prioritet pojedinih ciljeva i sredstava u njihovoj realizaciji uvek su povezani sa sukobom različitih interesa. U ovoj oblasti ubeđenje je često više prisutno nego znanje. Otuda i shvatanje da ekonomija ima 'klijentski odnos društvom', ili da iz svake ekspertize provejava pristrasnost u korist nalogodavca i njegovog trenutnog interesa, što ne mora da brine, jer uvek postoji mogućnost da se poruči suprotno mišljenje.⁶

Međutim, osnova većine ovih neslaganja nalazi se u različitom pristupu funkcionisanju privrede, što pripada domenu pozitivne ekonomije. Različiti autori ističu različite faktore u analizi ključnih razlika u tumačenju funkcionisanja privrede. Pol Samjuelson (Paul Samuelson) smatra da razlike nastaju uglavnom na osnovu različitog pristupa (a) *determinisanosti agregatne tražnje*, (b) *ulozi fleksibilnosti cena* i (c) *stepenu racionalnosti u donošenju odluka*.⁷

⁵ *After the Waste Land, A Democratic Economics for the 2000*, (1990), M.D. Sharpe, Inc. Armonk, New York, str. 215. Preuzeto iz K. Josifidis, (1996), *Pro i contra: teorije politika upravljanja tražnjom*, Ekonomist, 3–4, Beograd, str. 189.

⁶ Holub, H.W. (1990), *Usponi i padovi ekonomske nauke*, Ekonomska politika, br. 1973, str. 45.

⁷ Samuelson, P., Nordhaus, W. (1995), *Economics*, McGraw–Hill, str. 601.

Tabela 1. Glavne razlike u političkim pristupima u odnosu na pojedina pitanja američke privrede

	<i>Desno krilo</i>	<i>Centristi</i>	<i>Demokrati</i>
1. Federalni deficit	<ul style="list-style-type: none"> - nema rasta poreza - smanjivanje državnih izdataka 	<ul style="list-style-type: none"> - opšti porast poreza - porast regresivnih poreza na potrošnju 	<ul style="list-style-type: none"> - porast poreza na bogatstvo - smanjenje vojnih izdataka - niže kamatne stope
2. Trgovinski deficit	<ul style="list-style-type: none"> - slobodna trgovina - status globalne sile - održavanje visokih kamatnih stopa - restauracija U.S. kao ekonom. i polit. sile br. 1. 	<ul style="list-style-type: none"> - upravljanje trgov. - ohrabrivanje trgov. specijalizacije - snažna promocija izvoza - očekivanja nižih kamatnih stopa - restaur. U.S. kao ekonom. i političke sile br. 1 	<ul style="list-style-type: none"> - upravljanje trgovinom - ograničavanje trg. specijalizacije - kooperativ. trgov. sporazumi - promocija nižih kamatnih stopa - traže globalnu ekonomsku sigurnost
3. Podržavanje rasta produktivnosti	<ul style="list-style-type: none"> - deregulacija biznisa - upotreba "štapa" ('stick') u odnosima sa radnicima - tolerisanje ugrožavanje okoline 	<ul style="list-style-type: none"> - industrijska politika - obučavanje radnika ('training') - upotr. "šargarepe" ('carrot') u odnosima sa radnicima - rast produktivnosti rukovod. profitom - umerena regulac. ekologije 	<ul style="list-style-type: none"> - industrijska pol. - obučavanje radnika - upotr. "šargarpe" ('carrot') u odnosima sa radnicima - rast produktivnosti rukovoden najamninama - agresivna ekološka regulacija
4. Oživljavanje investicije	<ul style="list-style-type: none"> - deregulacija i investicije 	<ul style="list-style-type: none"> - obuzdavanje potrošnje radi podsticanja štednje - podsticanje javnih investicija 	<ul style="list-style-type: none"> - stimulacija tražnje putem rasta najamnine - podstic. javnih investicija - demokratizacija investicionih institucija

Ričard Frojin (Richard Froyen) smatra da su sve diskusije poslednjih pedeset godina vođene oko (a) *nagiba kratkoročne krive agregatne ponude (AS krive)* i (b) *određivanja pozicije krive agregatne tražnje (AD krive)*. Naime, on ističe da se sva alternativna shvatanja mogu pratiti kroz odgovore na sledeća pitanja: (a) *uloge agregatne tražnje u determinisanju društvenog proizvoda (output-a) i zaposlenosti* i (b) *relativnog značaja monetarnog i drugih faktora kao determinanti agregatne tražnje*.⁸

Grupa poznatih američkih ekonomista, David Beg, Stenli Fišer i Rudiger Dornbuš (David Begg, Stanley Fischer i Rudiger Dornbusch), analiziraju razlike između pojedinih škola u zavisnosti od njihovog stava prema četiri ključne pretpostavke: (a) *da li se tržišta čiste i kojom brzinom*, odnosno kojom se brzinom vrši prilagođavanje i uspostavljanje pune zaposlenosti; (b) *da li je ili ne ravnoteža jedinstvena, odnosno da li postoji histerzis (hysteresis)⁹ efekat po kome povremeni šokovi (shocks) imaju trajan efekat na dugoročnu ravnotežu*; (c) *način na koji se formiraju očekivanja*, odnosno da li su u pitanju egzogena, adaptivna ili racionalna očekivanja; i (d) *koji je relativni značaj kratkoročnog i dugoročnog u ekonomiji*.¹⁰ Ova poslednja pretpostavka objedinjuje predhodne, jer ekonomisti koji veruju da se tržišta brzo čiste i brzo uspostavljaju opštu ravnotežu prioritet će dati merama kojima se utiče na povećanje potencijalnog outputa, odnosno dugoročnim merama na strani ponude u odnosu na kratkoročne mere upravljanja tražnjom. Suprotno, ekonomisti koji insistiraju na sporom tržišnom prilagođavanju i veruju u mogućnost visokog nivoa tzv. kejnzijanske (ne voljne) nezaposlenosti, prihvataju nužnost upravljanja tražnjom radi postizanja kratkoročnog cilja – pune zaposlenosti, odnosno ostvarenja potencijalnog društvenog proizvoda.

Imajući u vidu faktore koji se uglavnom uzimaju kao determinante razlika između pojedinih škola, i uzroka njihovih neslaganja, može se zaključiti, da i pored toga što na prvi pogled izgleda da se oni nalaze u oblasti makroekonomije, na nivou funkcionisanja ukupne privrede, ipak u njihovoj osnovi je različito shvatanje funkcionisanja privrednih subjekata – domaćinstava, preduzeća i vlade.

⁸ Froyen, R.T. (1990) *Macroeconomics* Macmillan Publishing company, str. 365–372.

⁹ Termin preuzet iz fizike i govori o zaostajanju, odnosno o pojavi kada rezultati zaostaju nakon delovanja njihovih uzročnika.

¹⁰ Begg, D., Fischer, S., Dornbusch, R. (1994) *Economics*, The McGraw–Hill Companies, str. 560–564.

2. Podela na osnovne pravce savremene ekonomske teorije

Činjenica da se različiti faktori mogu uzeti kao osnova podele savremene ekonomske teorije, pri čemu se pojedinim faktorima mogu dati različiti stepeni značaja, razlog je da u ekonomskoj literaturi ne postoji saglasnost po ovom pitanju. Jedan opšti pristup, zasnovan na razlikama koje su dovoljno velike i značajne, koji zanemaruje one faktore koji upućuju na veću nijansiranost ekonomske teorije i politike, omogućuje oštru distinkciju između dva osnovna teorijska pravca.¹¹

Prvi, poznat kao *nova klasična* teorija, javlja se kao radikalna kritika kejnzijanske teorije i politike i predstavlja svojevrsno oživljavanje klasične ekonomije ranijeg perioda. Robert Lukas, jedan od vodećih lidera ovog pravca, smatra da je savremeno traganje za teorijsko zdravom makroekonomijom nastavak tradicije prekejnzijanskih teoretičara.¹² U duhu klasične teorije oni prihvataju pretpostavke o fleksibilnosti nadnica i cena i njihovom brzom prilagođavanju promenama ponude i tražnje. Tržišni mehanizam deluje kao samokorigujući mehanizam i ukoliko deluje bez prepreke, ostvaruje ne samo kratkoročno već i dugoročno punu zaposlenost. Otklanjanjem egzogenih ograničenja i uspostavljanjem konkurencije automatski se rešavaju moguće neravnoteže. Pod ovim pretpostavkama Smitova 'nevidljiva ruka' ponovo funkcioniše donoseći boljitak i pojedincu i društvu. Uplitanje države u funkcionisanje privrede samo doprinosi poremećajima, bilo na strani ponude ili tražnje, izazivajući nezaposlenost ili inflaciju, ili jedno i drugo istovremeno.

Drugi, poznat kao *kejnzijanski pravac*, zasniva se na shvatanju da tržišne privrede ne poseduju automatski mehanizam koji obezbeđuje, bar kratkoročno, punu zaposlenost svih faktora proizvodnje. Polazi se od pretpostavke da se nadnice i cene ne prilagođavaju brzo, pa zato nezaposlenost može biti visoka i dugotrajna. Samokorektivni mehanizam koji bi pod uticajem nezaposlenosti brzo smanjio najamnine je slab i nepouzdan. Zato država mora da upravlja agregatnom tražnjom (monetarnom i fiskalnom politikom) radi postizanja pune zaposlenosti. Oni veruju

¹¹ Oslikavajući složenost određivanja glavnih struja u ekonomiji Lester Tarou (Lester Thurow) ih upoređuje sa kretanjima u okeanu: "Kad zacrtavamo glavne struje koje njima teku, ne smemo zaboraviti podstruje i virove što su uvek prisutni u okeanu, krećući se u suprotnim smerovima; osim toga, okean je uvek raznovrsniji od kartografske apstrakcije. No, Golska struja ipak polazi iz Karipskog mora, uzlazi duž istočne obale sjedinjenih Država, pa skreće prema Evropi, te putem vrlo značajno utječe na klimu i Sjeverne Amerike i Evrope. Throw, L.C. (1987) *Opasni tokovi razvoja ekonomske teorije*, CEKADE, Zagreb, str. 9.

¹² Lucas, R.J. (1977), *Understanding Business Cycles*, Journal of Monetary Economics, prevod Sveska I Hrestomanija ekonomske teorije (1986), str. 2.

da vladina intervencija, tzv. 'vidljiva ruka', omogućava privredi i preduzetnicima da ostvare bolje ekonomske performanse.

Ovakva globalna podela sigurno je dosta pojednostavljena, ali ona ipak ukazuje na dve konkurentske doktrine koje nude različite 'vizije' funkcionisanja savremenih tržišnih privreda i različite preporuke za ekonomsku politiku. U okviru ovih 'vizija', zahvaljujući daljem napretku u razvoju analitičkih instrumentarijuma i svestranoj analizi privrednih ciklusa, inflacije i nezaposlenosti, dolazi do modifikovanja osnovnih pristupa i njihove diferencijacije na pojedine škole.

U okviru *prvog pristupa* najčešće je prisutna podela na (a) *monetarizam*, (b) *novu klasičnu školu*, ili *školu racionalnih očekivanja*, odnosno kao oštija varijanta monetarizma poznata kao 'Mark II', u zavisnosti od naglaska na pojedine karakteristike ove škole i (c) *ekonomiju ponude*. Međutim, autori koji više insistiraju na teorijskom aspektu, ekonomiju ponude ne izdvajaju kao posebnu školu, već je posmatraju kao poseban pristup ekonomskoj politici u okviru ovog osnovnog pravca. Takođe, kao o ekstremnoj varijanti nove klasične škole govori se o (d) *teoriji realnih privrednih (poslovnih) ciklusa* (real business cycle theorists), koja zanemaruje svako odstupanje stvarnog od potencijalnog društvenog proizvoda i ističe promene u samom kretanju društvenog proizvoda pod uticajem poremećaja u realnim varijabilama.

U okviru *drugog pristupa*, koji nastavlja kejnzijansku tradiciju, moguća su mnoga nijansiranja,¹³ ali poslednjih decenija pored (a) *postkejnzijanzizma* najčešće se govori o (b) *novom kejnzijanzizmu*, kao o posebnoj značajnoj alternativi. Grupa poznatih autora,¹⁴ međutim, vrši podelu na (a) *eklektički kejnzijanzizam*,¹⁵ sa novim kejnzijancima kao varijantom ovog smera i (b) *ekstremni kejnzijanzizam*.

Na vezu između faktora koji mogu biti osnova alternativnih škola, pri čemu su razlike u nijansama, ali sa značajnim implikacijama na teorijske i praktične zaključke, ukazuje sledeći uporedni pregled.¹⁶

¹³ Bernard Corry navodi da postoji (skoro) 57 vrsta kejnzijanzizama, ali da se čine pokušaji da se elementi drugačijih makroekonomskih pristupa objedine u kejnzijanski okvir. B. Corry, *Keynesova ekonomija: revolucija u ekonomskoj teoriji ili politici?*, Marksizam u svetu (1988) br. 4., str. 149–150.

¹⁴ Begg, D., Fischer, S., Dornbusch, R., op.cit., str. 564–570.

¹⁵ Interesantna je činjenica da ovoj grupi pripada veliki broj nobelovaca kao što su Robert Solow, James Meade, John Hicks, James Tobin, ali uz napomenu autora da su im nagrade dodeljene u periodu kada je većina ekonomista bila kejnzijanske orijentacije.

¹⁶ Op.cit., str. 570.

Tabela 2. Osnovne karakteristike glavnih pravaca u odnosu na funkcionisanje privrede

	<i>Novo klasičari</i>	<i>Monetaristi</i>	<i>Ekliktički kejnzijanci</i>
Čišćenje tržišta	vrlo brzo	prilično brzo	prilično sporo
Očekivanja	racionalna - prilagodavanje je brzo	adaptivno - prilagodavanje nešto sporije	može biti i brže i sporije - naivna
Drugi/kratak rok	Nema razlike jer je prilagodavanje brzo	dugi rok je važniji	prednost kratkom roku
puna zaposlenost	privreda je uvek blizu	nikada nije isuviše daleko	može biti daleko
histerezis	nije problem	nije problem	može biti veliki problem
preporuka za ekonom. pol.	upravlj. tražnjom je beskorisno; mora se početi od ponude	monetarno pravilo	upravljanje tražnjom je važno

Pregled prezentira specifičnosti i isključivosti pojedinih škola, ali i komplementarnost i podudarnost po pojedinim pitanjima, mada ekonomskom literaturom dominiraju naslovi i rasprave kojima se ističu postojeće kontroverze kao što su: Kejns versus klasika, kejnzijanzizam versus monetarizam, dohodovno – rashodni pristup versus kvantitativna teorija novca, fiskalisti versus monetaristi, intervencionizam versus neintervencionizam, upravljanje tražnjom versus upravljanje ponudom, gradualizam versus radikalizam, pravila versus diskrecije i itd. Mnogi smatraju da se zbog preteranog insistiranja na razlikama zanemaruje postignuta saglasnost, koja se pre svega odnosi na shvatanje, da makroekonomija mora pokloniti veću pažnju mikroekonomskim osnovama.

Zaključak

Postojanje više škola savremene ekonomske misli, nakon sloma kejnzijanskog konsensusa u ranim 70–im, doprinosi oceni da je ona u "stanju zbrke" (state of disarray).¹⁷ Ipak, imajući u vidu opšte karakteristike pojedinih škola, može se

¹⁷ Brunner, K. (1989) *The Disarray in Macroeconomics*, F. Capie, G. Vood (eds) *Monetary Economics in 1980 s*, Macmillan, London

zaključiti da taj razvoj ustvari predstavlja dalju "evoluciju klasično kejnzijanske debate".¹⁸ Tako sve varijante kejnzijanskog pravca su jedinstvene u shvatanju da je privredna nestabilnost rezultat "neke vrste tržišnog nedostatka velikog obima" i zbog toga nužnosti stabilizacione politike. Suprotno, monetarizam, nova klasična škola i teorija realnog privrednog ciklusa veruju u tržišne snage kao ravnotežni mehanizam i izražavaju ozbiljnu sumnju u poželjnost i sposobnost vladine intervencije da ostvari postavljene ciljeve.

Međutim, od sredine 70-ih preovlađuje uticaj škola koje se javljaju kao "nove" – nova klasična škola i novi kejnzijizam. I mada pripadaju različitim opštim pravcima – klasičnom i kejnzijanskom, zajedničko im je analiza agregatne ponude, suprotno do tada važeće ortodoksije (kejnzijanske i monetarističke) koja istražuje faktore determinisanosti agregatne tražnje i posledice politike upravljanja tražnjom. Zajedničko školama sa atributom "nove" je shvatanje da makroekonomski modeli moraju biti zasnovani na mikroekonomskoj osnovi. Gerrard ističe post-kejnzijizam i (neo)austrijsku školu kao radikalni pravac koji se kritički odnosi prema glavnim strujama bilo da pripadaju ortodoksiji ili "novim" školama.¹⁹

I mada se širi polje saglasnosti između pojedinih škola ipak ostaju bitne razlike tako da zahtev za novim konsensusom i sintezom oba pristupa ostaju i dalje u sferi nade i budućnosti. Zato, imajući u vidu razvoj ekonomske misli, ostaje i dalje tvrdnja Wickesell-a da je samo na polju ekonomije stanje rata trajno i permanentno.

¹⁸ Snowdon, B., Vane, H. (1997) *New – Keynesian economics today*, B. Snowdon, H. Vane (eds) *Macroeconomics Reader*, Routledge, 458.

¹⁹ Gerrard, B. (1996) *Review Article: Competing Schools of Thought in Macroeconomics – An Ever-Emerging Consensus?*, *Journal of Economic Studies*, 23, str. 53–69.

Dr Danica Drakulić*

MAKROEKONOMSKI USLOVI I TEHNOLOŠKA STRATEGIJA – KAO PRIORITET

***Apstrakt:** U radu se, polazeći od naše makroekonomske situacije i zahteva međunarodnog ekonomskog okruženja, ukazuje na globalno nepovoljnu poziciju privrede za suočavanje sa sve dinamičnijim svetskim tržištem.*

*U uslovima opštedruštvene entropije i ekonomskih procesa dekapitalizacije, dezinvestiranja, za stvarnu promenu u privredi, čak i uz dobro upravljanje i mnogo sreće, neophodna je prava naučno-tehnološka i razvojna politika i obilan "seed money". Stoga je za nas jedan od ključnih faktora kojim se može pomoći da se prevaziđe ova zaostalost **uvoz tehnologije**. Nije sigurno potrebno govoriti da je (za) sada prisutan ogroman raskorak između potencijalno uvezene tehnologije i opšte tehnološke infrastrukture zemlje, i da je u tim uslovima teško ostvarivati pozitivne razvojne rezultate.*

Naša zemlja ne raspolaže resursima za razvoj novih tehnologija i zbog toga bi transfer tehnologija morao da bude ključni elemenat tehnološke strategije. U tom pravcu, postojeću infrastrukturu, u okviru istraživačko-razvojnog sistema treba osavremeniti, kao i njene funkcije i veze sa međunarodnim izvorima tehnologije. Pored pripreme mreže institucija i organizacija za prijem novih tehnologija, jednako je značajan izbor kvalifikovanih – kompetentnih stručnjaka u pregovorima za uvoz tehnologija i njihovu adaptaciju lokalnim uslovima.

*Da li će koncept naučno-tehnološke i industrijske politike i relevantni društveni učesnici kao jedno od ključnih pitanja nametnuti **izbor tehnologije** u narednoj fazi, i da li će se moći ostvariti izvesna kontrola nad mogućim posledicama na pojedince i društvo, ostaju otvorena pitanja.*

***Ključne reči:** makroekonomija, tehnološke promene, strateška tehnološka politika, izbor tehnologije*

* Vanredni profesor, Ekonomski fakultet, Subotica

***Abstract:** Starting from our macroeconomic situation and requirements of the international economic environment, the work points to a globally unfavourable position of the economy facing an increasingly dynamic and conceptually changed world market.*

Under conditions of the general social entropy and economic processes of decapitalization and noninvestment, it is necessary a real scientific, technological and developmental policy, and abundant "seed money" for a real change in the economy, even with good management and good luck. Therefore, the import of technology is one of the key factors for us in order to overcome backwardness. It goes without saying that now there is a huge gap between potentially imported technology and the general technological infrastructure of the country, as well as it is difficult to realize positive development results under these conditions.

Our country doesn't have resources for developing new technologies and so technology transfer should be a key element of technology strategy. Therefore, the existing infrastructure, within the research – development system, ought to be modernized, as well as its functions and connections with international technology sources. Except the preparation of the net of institutions choice of competent experts in negotiating for import of technologies and their adaptation to local conditions.

If the concept of scientific – technological and industrial policy, as well as relevant social participants as one of the key questions impose the choice of technology in the next phase, and if some control under possible consequences on individuals and the society can be realized, stay for now open questions.

***Key words:** macroeconomics, technological changes, strategical technological policy, technology choice.*

Uvod

Jugoslovenska drama u savremenosti je tekla kroz dvostruki diskontinuitet, s permanentnim procesom razgradnje društvenih i kulturnih vrednosti, i intenziviranjem razgradnje organizacije ljudskog života od 1991.god. do nedavno. Krajem 80-tih godina zemlja je imala objektivne mogućnosti za izvestan preskok u razvoju, da skрати određene etape u svom strukturnom i tehnološkom transformisanju. U uslovima sve brže međunarodne cirkulacije tehnoloških

inovacija, mogli smo ostvariti modernizaciju tradicionalne proizvodne strukture i sami postići ekonomski dinamizam, posebno u oblasti intermedijarnih tehnologija i proizvodnih struktura. Korišćenjem potencijala nove naučno-tehnološke revolucije i nove matrice međunarodne podela rada mogao se premošćavati postojeći ekonomsko-tehnološki jaz i razvijati strategija sustizanja u grupaciji zemalja bližeg (i) evropskog okruženja. Umesto toga usledila je opšta entropija u kojoj je potisnut tehnološki razvoj, kao komponenta razvojnog potencijala. Jedna od najznačajnijih poluga ekonomskog i društvenog razvoja. Da je stvarno moglo biti brže od mogućeg dokazuje ulog koji smo imali krajem 80-tih godina: otvorenost privrede, reformska vlada, uravnotežena privredna struktura, ljudski potencijal s izraženim preduzetničkim senzibilitetom. Sada sa tim izgubljenim prednostima kasnimo u tranziciji deset godina i pred neophodnom kompletnom rekonstrukcijom zemlje – na početku tranzicije.

Opšta obeležja propadanja u poslednjoj dekadi su: pad proizvodnje, pad realnih primanja, privredni kriminal, korupcija, uz jaku koaliciju politike i mafije, te zastarelost opreme i tehnologije i dugogodišnji trend dezinvestiranja (u industriju je, u proseku, investirana tek četvrtina amortizacije). Sliku neuspeha ekonomije upotpunjuju i druge nepovoljne činjenice: nespornost stranog kapitala za angažovanje u jugoslovensku privredu, odliv domaćeg kapitala iz zemlje, odliv intelektualnog kapitala u drastičnim razmerama i s obeležjem "brain flight", kao i da se i dalje intenzivira odliv mozgova u razvijene zemlje. Usled nepovljinih unutrašnjih prilika, političkih i ekonomskih, Jugoslavija je dobila najniži mogući rang za politički rizik i pretposlednji rang za ekonomski rizik investiranja. Bez stranog kapitala i strateških partnera perspektiva pozitivnih promena je bila sasvim slaba. I pored izvesnih interesa inostrani investitori su se teško odlučivali za ozbiljniji plasman kapitala, zbog anomalije, neadekvatnih propisa, uspona korupcije, nesigurnosti svojine... Prema nedavnoj zvaničnoj oceni zapadnih analitičara jugoslovenska privreda je među postsocijalističkim zemljama ocenjena kao najkorumpiranija.

Tokom poslednjih deset godina prilike u zemlji su se do kraja isproblematizovale. Urušena je organizacija života uopšte. Usled pogrešne ekonomske politike od 1991. – 99.god. je izgubljeno 163 milijarde dolara društvenog proizvoda u odnosu na potencijalni, čime je plaćena cena prekinutih tranzicijskih procesa koji su započeli krajem 80-tih godina¹. Danas su u industriji proizvodni kapaciteti svedeni na manje od 40% operativne sposobnosti u odnosu

¹ Ekonomist magazin, br. 29, 24.10.2000, str. 12.

na 1989.god². Postojeći kapaciteti su nekonkurentni, zastareli, primereni tržišnim uslovima od pre četvrt veka, povećavajući proizvodnju na principu: veći ulaz nego izlaz³. Da bi se zaustavio ovaj dugogodišnji trend opadanja investicione aktivnosti, da bi se postigli značajniji efekti na proizvodnju i rast bruto domaćeg proizvoda neophodne su nove investicije, i po nekim procenama za pokretanje brže privredne aktivnosti neophodno je oko 6 milijardi dolara direktnih stranih investicija. Dakle, za stvarnu ekonomsku rokadu potrebna je dobra naučno-tehnološka i razvojna politika i obilan "seed money".

Porast uloge, kao i karakter, državne i političke prinude i ograničenja u sferi proizvodnje (jednako prisutne i u društvenoj nadgradnji) potpuno su potcenili i potisnuli tržišno regulisanje. A sve je više indikatora koji upućuju na zaključak da je rang privredne slobode formula za ekonomski rast i razvoj. Prema Heritage Foundation, indeksom privredne slobode koji je ustanovljen u rasponu 1 – 5, Srbija je ocenjena kao neslobodna, sa koeficijentom 6 u 1999.god⁴.

Jedno od ključnih pitanja koje se aktuelno pokreće sa potrebom uspostavljanja makroekonomske stabilizacije i liberalizacije je privatizacija. Kakav koncept privatizacije ostvariti. Ekonomija funkcioniše u uslovima koegzistencije privatnog i društvenog sektora, i bila je vrlo moćna koalicija onih koji su protiv privatizacije. Pored pomenutih a i dalje prisutnih visokih rizika za plasman stranih direktnih investicija, vezanih za nestabilnost političkih prilika, jedan od ključnih faktora za privlačenje stranih ulagača je program privatizacije, što je pokazalo iskustvo u tranzitornim ekonomijama centralne i istočne Evrope.

Ovakva obeležja dosadašnjih (ne)prilika čine da jugoslovenska privreda još praktično nije ni ušla u tranziciju. Vrednost sintetičkog indikatora tranzicije, izvedenog na osnovu privatizacije velikih i malih preduzeća i prestrukturiranja privrede, zatim liberalizacije cena, spoljnotrgovinskog i deviznog sistema, antimonopolske politike, reformi u bankarskom sektoru i na tržištu kapitala i finansijskih institucija, je ispod 2, što Evropska banka za obnovu i razvoj koja prati privrede u razvoju ne stavlja u Transition report.

Odsustvo tranzicijskih procesa i opšti rast entropije kod nas u kontekstu savremenih objašnjenja ekonomskih analitičara podvode se pod poznati fenomen *blokiranog razvoja*. Medjutim, ono što je novo i što je specifikum našeg slučaja jeste prisustvo tri različita mehanizma. Prvi objašnjava blokiranje razvoja kao rezultat postojanja distribucionih koalicija namesto stvaranja društvenog proizvoda. Drugo

² MAP 7–8/2000.

³ Ekonomska politika u 2001, IEN, dec. 2000, Beograd, str. 8.

⁴ Ekonomist magazin, br. 29, str. 54.

objašnjenje nalazi da je odsustvo arene koja stimulise razvojno i produktivno orijentisane kooperacije u društvu, posebno u privredi, jedan od faktora koji vodi manjem od mogućeg razvoja. Treće objašnjenje tvrdi da maglovita i umrtvljena tranzicija, nasuprot evolutivnoj i jasno usmerenoj, vode do svojevrsne blokade razvoja⁵.

Celovita neefikasnost ekonomije i društva čini sasvim legitimnom sumnju da su šanse za nekakav radikalni preokret stabilizovanja prilika i pozitivnu ekonomsku i društvenu rekonstrukciju male. Jugoslavija se nalazi na nivou oko 50% DBP iz 1989.god. i biće potrebno još dosta vremena da se dostigne taj nivo, što je realna cena kojom je plaćena neprilagodjenost svetu, nedostatak vizije i diplomatske preventive, a u prvom redu kvazi stabilizacione politike kojom se maskiralo odsustvo reformi. Postavlja se pitanje koliko je vremena potrebno da bi dostigli sopstveni nivo iz te godine i na kakvim pretpostavkama se može temeljiti jedan dinamičan privredni rast. Institut ekonomskih nauka je dao jednu optimističnu prognozu prema kojoj bi kontinuelan rast društvenog proizvoda po stopi od 10% godišnje od 2001. god. doveo na nivo 1989.god. za 21 godinu, sa izgubljenim društvenim proizvodom u narednih 20 godina od 550 milijardi dolara. U scenariju nešto niže stope rasta od 8% godišnje za dostizanje ovog nivoa bi bilo potrebno 30 godina⁶.

Nasuprot nekim početnim očekivanjima o mogućnostima ubrzane tranzicije i iniciranja brzog privrednog rasta odmah, realno je prisutno niz ograničenja, doista i neke prednosti. Uvidja se da za potpunu promenu društvenog i privrednog sistema nije dovoljno samo učvrstiti i stabilizovati makroekonomsku situaciju, nego i sprovesti radikalnu reformu državnih institucija. Početak tranzicije će značajno kočiti velika zaduženost, bankarski sistem i loše stanje infrastrukture. Posmatrano kratkoročno, pozitivni procesi su iskazani u spremnosti da se zemlja pridruži EU, najavljenoj privatizaciji, otvaranju vrata stranim investitorima. U zemlji postoji tradicija snažnog osećaja za privatnu inicijativu i privatno preduzetništvo je mnogo dublje ukorenjeno nego u ostalim zemljama u tranziciji, što je nesumnjivo velika prednost. Vitalnost malih i srednjih preduzeća, koja su pokazala da mogu opstati i u uslovima sankcija. Od onog što se smatra komparativnim prednostima strani ulagači računaju na geostrateški položaj i stručnost i nisku cenu radne snage.

Iako su pomenute samo neke karakteristike stanja tekuće tranzicije i ograničenja za radikalniji zaokret u ekonomskim reformama, sigurno je da će

⁵ Matejić V.: Tri novija objašnjenja blokiranja razvoja: suština i primena na slučaj SRJ, Zbornik TKR 6/2000, str. 12.

⁶ Ekonomska politika u 2001., str. 7.

procesu na političkom i makroekonomskom planu, kao i uspešnost reformskih poteza vladinih politika opredeljivati nivo, dinamiku i industrijsku strukturu stranih ulaganja i uopšte zainteresovanost sveta za našu privredu.

Tehnološko prilagodjavanje kao predstojeći makroekonomski izbor

Razvoj nauke u drugoj polovini XX veka, kao i unapredjenje i širenje tehnologije su uspostavljeni kao ključni faktori u određivanju moći, odnosno konkurentnosti nacionalne privrede. Razvijena tehnologija je upravo jedno od glavnih sredstava pomoću kojeg su industrijalizovane zemlje došle do svog bogatstva. Sredinom 80-ih godina nakon oporavka privrede vodećih zemalja od poslednje veće recesije, i 90-ih godina, sve se više uvažava činjenica da je značajan aspekt ostvarivanja sve veće produktivnosti, kroz **intenzivnu tehnološku inovacijsku aktivnost**, posebno kroz fleksibilne tehnološke sisteme i njihov doprinos ostvarivanju rasta produktivnosti. Tehnološki napredak počiva na intenzivnoj inovacijskoj aktivnosti a ostvaruje se vertikalnim i horizontalnim transferom tehnologije. Stoga se ovom području – problemima izbora, nabavke, primene, usvajanja i daljeg usavršavanja tehnologije – u savremenim uslovima visoke međunarodne konkurentnosti, pridaje velik značaj. **Informatičke tehnologije** su postale tokom 80-ih godina već oformljeno jezgro konjunkturnog i strukturnog dinamizma među vodećim zemljama, a time i određene strateške koordinate njihovih razvojnih politika. Tokom 90-ih godina one postaju opredeljujuća konstanta celokupnog procesa restrukturiranja proizvodnje, tražnje i prometa u svetu. Između ostalog, krajem 80-ih godina oni definitivno potiskuju sa svetske ekonomske scene sve modele ekstenzivnog privredjivanja i klasičnog industrijalizma, kao manje efikasne i manje konkurentne sisteme privredjivanja. Drugim rečima, tokom 90-ih godina dinamizam svetske privrede i pravce njenog restrukturiranja predodređuju informatičke tehnologije i proizvodnje njihove najmasovnije primene, kao što su elektronika, uređaji i oprema u procesnoj industriji, telekomunikacije, biotehnologije, novi materijali, avio-kosmička industrija, proizvodnje i tehnologije štednje i supstitucije energije i materijala uključujući i sve proizvodnje masovne tražnje. Ovaj tehnološki dinamizam je izuzetno veliki i materijalizovan je u efektivnu tražnju i konjunkturu u 90-im godinama.

Aktuelne tehnološke i strukturne promene, ekonomski i razvojni procesi u međunarodnom kontekstu, mimoišli su našu zemlju koja je poslednjih deset godina imala fazu "zaustavljenog" razvoja. Danas, godinu dana nakon pada involucijske opcije, sve se više razume da samo otvorene ekonomije, koje su fleksibilne u pogledu stvaranja institucionalnih uslova⁷ i prilagodjavanja tehnološkim interaktivima, mogu da računaju na ekonomske efekte. U pogledu kreiranja strateških opredeljenja u konceptu uključivanja zemlje na svetsko tržište, iako se ukazuje na niz ograničenja koja su rezultirala iz prethodnog razdoblja opštedruštvene entropije, za prevazilaženje aktuelne tehnološko–ekonomske zaostalosti, akcenat se stavlja na najvažniji faktor savremenog razvoja – tehnologiju. Iako su neophodni brojni impulsi za oživljavanje privredne aktivnosti, finansijska sredstva predstavljaju kritični resurs za premošćavanje ovog tranzicijskog gepa. Prema procenama IEN realna potreba za angažovanjem produktivnog eksternog kapitala u periodu 2001–2005. godina kroz SDI, i donacije u manjoj meri, bi se mogle proceniti na 10–11 milijardi dolara⁸.

Jugoslavija je tokom protekle dekade dovedena u poziciju gotovo potpune marginalizacije na tehnološkom tržištu i do apsolutne zavisnosti od međunarodne saradnje i uvoza tehnologija. Društveni i ekonomski ambijent koji je stvaran do Promena, i koji je tekao u uslovima intenzifikacije razgradnje organizacije ljudskog života, posebno od 1991.god., a kao nastavak i ranijih diskontinuiteta u odnosu na kretanja modernih društava, danas su ozbiljna kočnica za novu ekonomsko–socijalnu stvarnost na osnovama novih tehnoloških mogućnosti. Mi još nismo obavili ni industrijalizaciju do kraja, i u ovoj strahovitoj involuciji ostali bez kapitala, sa nedovoljno stručnog ljudskog kapitala, ideja. U uslovima opšte društvene entropije i ekonomskih procesa dekapitalizacije, dezinvestiranja, za stvarnu promenu u privredi, čak i uz dobro upravljanje i mnogo sreće, neophodna je prava **naučno–tehnološka i razvojna politika** i obilan "seed money". Stoga je za nas jedan od ključnih faktora kojim se može pomoći da se prevaziđe ova zaostalost **uvoz tehnologije**. Nije sigurno potrebno govoriti da je sada prisutan ogroman raskorak između potencijalno uvezene tehnologije i opšte tehnološke infrastrukture zemlje, i da je u tim uslovima teško ostvarivati pozitivne razvojne rezultate. U redosledu prioriteta vrlo je važno podsticanje efikasnijeg sistema razvoja tehnološke infrastrukture, koja će omogućiti tehnološku razmenu i povezivanje. Odsustvo jedne promišljenije efikasne politike intenzivne industrijalizacije, kao i politike radikalne restrukturacije industrijske proizvodnje,

⁷ U periodu 1991 – 1999. godine 94% od 1035 promena zakona o investiranju u svetu je bilo u pravcu liberalnijih uslova poslovanja stranih partnera. Izvor: IEN, sep. 2001., str. 12.

⁸ Isto, str. 20–21

učinilo je da je Jugoslavija uglavnom dezorganizovano sprovodila tehnološku razmenu i povezivanje. U transferu tehnologije dominirali su slučajni kontakti, uvoz zastarele i lako dostupne tehnologije, i vrlo često nepovezan uz procese eventualnog direktnog investiranja. Orijentisanost na zastarele tehnologije svakako nije mogla osigurati uspešan plasman proizvoda na međunarodno tržište. Kako je **tehnologija duboko endogena stvar firme**, proces adaptacije je često imao efekte suprotne od očekivanih. Prosečna starost tehnologija koje se koriste u Jugoslaviji danas prelazi 30 godina. Postojeći kapaciteti su nekonkurentni, zastareli, primereni tržišnim uslovima od pre četvrt veka, povećavajući proizvodnju na principu: veći ulaz nego izlaz.⁹

Jugoslavija je svoju vezu sa tehnološkim tržištem ostvarivala prvenstveno tradicionalnim transferom tehnologije. Njegovo učešće u ukupnoj vrednosti uvezenih roba od 2%, najbolje potvrđuje da uvoz tehnologije nije mogao bitnije uticati na ekonomsku i industrijsku restrukturaciju.

Koje su specifičnosti naučno–tehnološkog razvoja kod nas?!

1. Još nije dostignut kritični prag naučne i tehnološke kompetencije, nedovoljna svest o njenoj važnosti, i nedovoljno razvijena i neprilagodjena infrastruktura za takve delatnosti, koje bi omogućilo upoznavanje sa najnovijim naučnim otkrićima, bez obzira gde se do njih dolazi.
2. Nepostojanje istraživačkih centara čvrsto povezanih s odgovarajućim institucijama u razvijenim zemljama.
3. Nedostatak potrebnih sredstava za samostalan razvoj, tehnologije i investicije, te je presudno učešće stranog kapitala.
4. Kao ograničavajući faktor razvoja u godinama koje neposredno slede je gubitak ljudskog, posebno intelektualnog, kapitala (brain flight).
5. Neophodnost jačanja svesti o važnosti obrazovanja i osposobljavanja kako opšteg, tako i stručnog. Paralelno sa ostalim tranzicionim procesima mora otpočeti reforma uloge i funkcionisanja univerziteta.
6. Nedovoljno tehnološki razvijenih preduzeća sposobnih da apsorbuju i kumuliraju visoke tehnologije u svojim delatnostima.
7. Nemamo funkcionalan finansijski sistem koji odgovara potrebama tehnološkog razvoja¹⁰.

S obzirom na veličinu zemlje i posebno na sistem ekonomskog života koji je vodio neprekidnoj eroziji kapitala, izolaciji privrede i distributivnoj funkciji države, limitirajući činioci atraktivnosti ovog tržišta su postali:

⁹ Ekonomska politika u 2001.: Početak tranzicije, IEN, decembar 2000, Bgd., str. 8.

¹⁰ Mikić O.: Op.cit. str. 24.

1. Velika zavisnost od stranog tržišta i svojih izvoznih sposobnosti.
2. Nedovoljna privlačnost za direktne strane investicije
3. Skromna pregovaračka moć u međunarodnoj privrednoj saradnji i međunarodnim poslovima uopšte.
4. Visok stepen neizvesnosti u pogledu stanja svih bitnih faktora za formiranje razvojnih strategija¹¹.

U ovom segmentu, na početku tranzicije, među prioritetima bi trebalo biti sledeće:

1. Polazeći od svetskih tehnoloških i industrijskih pravaca razvoja, potrebno je **preispitati tehnološku, industrijsku i druge politike i saopštiti realne vrednosti o dubini problema.**
2. **Povezati naučno-tehnološki sistem zemlje sa osnovnim međunarodnim naučnim i tehnološkim tokovima.**
3. Sagledati pravce tehnološkog razvoja koji su **primereni** našim mogućnostima:
 - a) Ova nastojanja ostvarivati u okviru regionalnih grupa, čime bi se verovatno brže dosegno kritični prag, nego uz nastojanja svakog pojedinačnog člana grupe zasebno.
 - b) Učvršćivanje regionalne povezanosti, kao i povezanosti sa razvijenim evropskim okruženjem u obliku uzajamno medjuzavisnih ugovora o saradnji na polju razvojnih strategija, naučne i tehnološke podrške, pristupu bankama podataka i informacijskim pulovima, osposobljavanju tehnološkog i rukovodećeg kadra.

Raskorak između vodećih ekonomija i naše zemlje je ogroman, i gotovo da je suviše napominjati da je inspirisanost stereotipom na početku promena iracionalnost. U praksi se doista suočavamo sa modelom koji, kako zaključuje Dž. Kerijer, zbog njegove istorijske, političke i ekonomske moći "privileguje Zapad kao standard naspram koga se definišu svi ostali".

Ocena realnog stanja našeg privrednog, naučno-istraživačkog, obrazovnog i sveukupnog društveno-ekonomskog sistema jasno indicira na velike teškoće obnove ekonomije na početku tranzicije. Da bi se ostvario rast, ekonomija mora restrukturirati istraživačko razvojne sisteme, reintegrirati se u inovacionu mrežu EU i započeti strukturna pomeranja ka ekonomiji zasnovanoj na znanju. Glavni limitirajući činiac uspešnosti restrukturiranja je nedostatak sopstvenih finansijskih sredstava, zbog čega je zemlja prinudjena da traži partnere u razvijenim zemljama. To međutim nije i jedini ograničavajući momenat, jer je u prethodnom periodu usled nedovoljne podrške, zastarevanja opreme, došlo do erozije znanja i

¹¹ Isto, str. 25.

kompetentnosti kadrova, te se suočavamo sa nedostatkom tehnoloških znanja i organizacionih sposobnosti. Otuda je stanje nivoa tehnologije i nivoa organizacije vrlo različito u pojedinim privrednim delatnostima. Može se reći da je naša privreda savremenu tehnologiju koristila prvenstveno uvozom opreme, a daleko manje direktnom kooperacijom s inostranim partnerima ili iz sopstvenih izvora¹².

Za hvatanje izvesnog priključka (catching up) sa razvijenim zemljama, stoga će i u narednom razdoblju biti ključna opcija naše tehnološke politike **uvoz tehnologija i njihovo prilagodjavanje domaćim prilikama**. U uslovima otvaranja naše privrede, njeno vrednovanje dolazi isključivo preko međunarodnog tržišta. A to međunarodno tržište sve više nameće primenu i uvodjenje novih tehnologija.

Načini uvoza tehnologija mogu biti:

- putem direktnih stranih investicija,
- ugovorima o ustupanju licence,
- saradnjom sa ekspatriranim stručnjacima,
- studiranjem i obukom u inostranstvu,
- kopiranjem itd¹³.

Kombinovanjem ovih puteva ili primarno transferom tehnologija kroz međunarodnu trgovinu, posredstvom transnacionalnih korporacija, može se ostvariti brzo napredovanje. Iskustva nekih novoundustrijalizovanih zemalja pokazuju da strane korporacije iako obavljaju glavne usluge u pribavljanju novog kapitala, know-how itd., one su odigrale značajnu ulogu u ekonomskom razvoju podstičući procese u kojima zemlje nauče i shvate da u kapacitete koje kreiraju spada i tržište novih tehnologija, što je više od transfera¹⁴. Na opaske da transfer tehnologije stvara mnoge probleme za zemlje u koje se uvozi, treba istaći **da smo na početku otvaranja tih procesa i u poziciji da identifikujemo glavne barijere**. Centar za istraživanje razvoja nauke i tehnologije Instituta Mihajlo Pupin iz Beograda je krajem 2000.god. definisao listu poslova od kritičnog interesa za naučni i tehnološki razvoj na početku tranzicije, iz kojeg izdvajamo jedan deo:

Politika tehnološkog i industrijskog razvoja u periodu tranzicije:

1. Izrada politika restrukturiranja pojedinih grupa industrijskih preduzeća značajnih za privredu Srbije (tzv. strateške tehnološke politike).

¹² Strategija tehnološkog razvoja Jugoslavije do početka XXI veka, Beograd, 1989., str. 113.

¹³ Mikić O.: Op.cit. str. 34.

¹⁴ Zjalić Lj.: Op.cit. str. 86.

2. Izrada politike i programa razvoja nacionalnog inovacionog sistema Srbije, kao osnove politike razvoja tehnološke sposobnosti industrijskih preduzeća.
3. Izrada politike zaštite nacionalnih interesa u procesima privatizacije, direktnih stranih ulaganja i transfera stranih tehnologija, vodeći računa o domaćim NI i IR potencijalima, mogućnostima zapošljavanja, proizvodnim kapacitetima i drugim resursima, ekološkim zahtevima i drugim normama koje obezbeđuju održiv razvoj zemlje.

Jedan od ključnih elemenata tehnološke politike jeste da se uvoz tehnologije ne smatra zamenom za sopstveni razvoj, već kao njegov komplement. Razvoj i funkcionisanje Jugoslovenskog tehnološkog tržišta mora da vodi računa o globalnim kretanjima i da odgovara domaćim potrebama. Za takav razvoj neophodni su, takodje, procesi standardizacije, mogućnost investiranja u neka istraživanja, razvoj tehnološke infrastrukture i obrazovanje kadrova. Takodje, da bi društvena filozofija razvoja bila uspešna, ona mora biti utemeljena na **ugradjenoj** analizi društvenih konsekvenci primene tehnologija, a ne da ih sledi. Da li će koncept naučno-tehnološke i industrijske politike i relevantni društveni učesnici kao jedno od ključnih pitanja nametnuti **izbor tehnologije** u narednoj fazi, i da li će se moći ostvariti izvesna kontrola nad mogućim posledicama na pojedince i društvo, ostaju otvorena pitanja.

Zaključak

Tehnološki razvoj se kod nas odvijao u okolnostima stalnog raskoraka institucionalnih okvira i zahteva što su ih nametali realni problemi u privredi¹⁵. Iako nije postojala vladina tehnološka politika, već je ona bila deo naučno-tehnološke politike, ovaj model je zamenjen čak i u razvijenim ekonomijama strateškom tehnološkom politikom i predstavlja preporuku za transformaciju naučno-tehnološkog sistema kod nas. Koncept neutralne vladine tehnološke politike, nastale u okvirima neoklasične ekonomske teorije se sve više napušta u korist politika usmerenih na razvoj deficitarnih tehnoloških sposobnosti u preduzećima pojedinih sektora, grupa preduzeća, ili pojedinih preduzeća od značaja za ekonomije¹⁶. Kao posledica analize iskustva u tehnološkom razvoju ovaj

¹⁵ Isto, str. 86.

¹⁶ Mikić O.: Op.cit. str. 25.

model je supstituiran **evolutivnim** konceptom ekonomskog i tehnološkog razvoja. Tako se došlo do kreiranja **strateške tehnološke politike** koja:

1. **uvažava sektorske pa i razlike na nivou pojedinih preduzeća.**
2. **naglašava potrebu uvećanja administrativno-upravljačkih sposobnosti.**
3. **inicira stvaranje mreža "kolektivnih mehanizama artikulacije ekonomskih zakonitosti".**
4. **pretpostavlja pristup svetskom tržištu.**
5. **zahteva stalno usavršavanje i edukaciju, obuku i trening kadrovskih resursa**¹⁷.

Prezentirani teorijski model je našao svoju empirijsku verifikaciju kao prihvatljiv okvir za transformaciju naučno-tehnoloških sistema malih zemalja i dao pozitivne efekte u tranzicijskim zemljama centralne i istočne Evrope, te se preporučuje i za nas¹⁸. I uopšte, stvaranje nacionalne strategije privlačenja stranih direktnih investicija treba da akceptira iskustva koja su prošle zemlje u tranziciji, a koji procesi ovde tek predstoje.

Literatura

- [1] *Drakulić D. (2000): Sporna i zakasnela tranzicija, Zbornik Naše teme, Niš.*
- [2] *Drakulić D. (2001): Makroekonomija i tehnološke promene, Ekonomski fakultet, Subotica*
- [3] *Ekonomist magazin br. 24/2000.*
- [4] *Ekonomska politika u 2001.: početak tranzicije, Institut ekonomskih nauka, Beograd, dec.2000.*
- [5] *G-17 (1997): Program radikalnih ekonomskih reformi, Izdavač B92, Beograd.*
- [6] *Golubović Z. (1999): Stranputice demokratizacije u postsocijalizmu, Beogradski krug, Beograd.*
- [7] *IEN (2001): Izmenjeni profil svetskog tržišta i položaj Jugoslavije: stanje i perspektive (Uvodni referat na savetovanju Ekonomista u Beogradu, održan 27-28. septembra 2001.godine)*
- [8] *INFO, (2000) časopis, IX-X, Beograd.*
- [9] *Kutlača Đ. (1998): Tranzicija i NT sistem - stanje, efekti, perspektive, Zbornik TKR br. 4, Beograd.*

¹⁷ Radosevic S.: Op.cit. str. 63.

¹⁸ Kutlača Đ.: Tranzicija i NT sistem..., Zbornik TKR, Beograd, 4/1998., str. 64.

- [10] Kutlača Đ (2000) *Prioriteti naučno-tehnološkog razvoja zemalja OECD i EU - ima li mesta za zemlje u tranziciji?*, Zbornik TKR br. 6, Beograd.
- [11] MAP br. 7-8/2000.
- [12] Matejić V. (2000): *Tri novija objašnjenja blokiranja razvoja: suština i primena na slučaj SRJ*, Zbornik TKRbr. 6, Beograd.
- [13] Mikić O.(1998): *Tehnološka politika malih zemalja u razvoju*, Zbornik TKR br 4, Beograd.
- [14] Mikić O., Kutlača Đ.(1997): *Predlog transformacije istraživačko-razvojnog sistema u Republici Srbiji*, Centar za istraživanje razvoja nauke i tehnologije Instituta Mihajlo Pupin, Beograd.
- [15] *Nauka i tehnološki razvoj u Republici Srbiji*, Ministarstvo za nauku i tehnologiju, (1997) Beograd
- [16] OECD (2000): *Science, Technology and Industry Outlook*, Paris,
- [17] OECD(1997): *Main Science and Technology Indicators*, OECD, Paris.
- [18] Radosevic S.(1994): *Strategic Technology Policy for Eastern Europe*, *Economic Systems*, Vol. 18.No.2 pp. 87-116.
- [19] Sirilli G. (1997): *Science and technology indicators: The state of the art and prospect for the future*, Routledge, London.
- [20] Staničić M. (1990): *Jugoslavija u međunarodnom ekonomskom okruženju*, Konzorcijum EI, Beograd.
- [21] *Strategija naučnog i tehnološkog razvoja Republike Srbije do 2010.*, Ministarstvo za nauku i tehnologiju Republike Srbije, (2000) Beograd.
- [22] *Strategija tehnološkog razvoja Jugoslavije do početka XXI veka*, Konzorcijum naučno-istraživačkih instituta, (redaktor Matejić V.) (1989) Beograd.
- [23] World Bank (1996): *Institutions and Policies for Industrial Technology Development*, Aug.
- [24] Zjalić Lj.(1998): *Kulturni identitet i njegove reakcije na tehnološki razvoj*, Zbornik TKR br. 4, Beograd.

Dr Vlastimir Leković*

KORELACIJA TRŽIŠNE INSTITUCIONALIZACIJE I TRANZICIONIH PROCESA

Apstrakt: Sprovođenje institucionalnih transformacija, koje su neophodne za efikasno funkcionisanje tržišne ekonomije, predstavlja prioritetan zadatak za privrede u tranziciji. To se odnosi, pre svega, na garantovanje prava vlasništva, uspostavljanje istinske konkurencije, formiranje stabilnih i efikasnih finansijskih institucija i poreskog sistema, a polazna pretpostavka svega navedenog je učvršćivanje zakonitosti i pravnog poretka. Na taj način će se stvoriti realne pretpostavke za povećanje efikasnosti i konkurentnosti privrednih subjekata što će omogućiti uspješnije sprovođenje strukturnih promena i pokretanje ubrzanog ekonomskog rasta i razvoja. Da bi institucionalne promene mogle da se sprovedu uspešno neophodna je snažna politička podrška, ali isto tako i politička stabilnost i pouzdanost da će formirane institucije moći istinski i da funkcionišu i da se kontinuirano razvijaju.

Ključne reči: institucija, tržišna privreda, država, tranzicija.

Abstract: Carrying out the institutional transformations which are necessary for efficient functioning of market economy, represents the preferential task for economies in transition. That refers, above all, to guaranteeing the proprietary rights, establishing the real competition, forming the stable and efficient financial institutions and tax system and the starting assumption of all quoted here is strengthening the lawfulness and legal system. In that way, real assumptions for increasing the efficiency and competitiveness of economic subjects will be created and that will enable successful carrying out of the structural changes and starting the accelerated economic growth and development. In order to carry out institutional changes successfully, a strong political support is necessary as well as political stability and reliability that formed institutions will be able to function properly and to develop continuously.

Key words: institution, market economy, state, transition.

* Docent, Ekonomski fakultet, Kragujevac

Pojam i značaj tržišnih institucija

Kada je pre, više od jedne decenije, otpočeo proces tranzicije postsocijalističkih privreda, u brojnim analizama i projekcijama, uključujući i one koje su dolazile od strane MMF i SB, naglašavano je da će proces transformacije biti uspješniji ukoliko bude brži i dublji proces liberalizacije ekonomskih tokova. Međutim, pokazalo se, skoro bez izuzetka, da proces liberalizacije nema tu magičnu moć da sam po sebi stvara uslove za uspostavljanje otvorene i prosperitetne tržišne privrede. Upravo je iskustvo ovih zemalja potvrdilo stav da nedostatak razvijenih i konzistentnih tržišnih institucija predstavlja jedan od ključnih limitirajućih faktora uspješnijeg sprovođenja procesa tranzicije.

Nesporno je da je za uspješno funkcionisanje ma kog oblika privrede neophodno postojanje sveukupnosti organizaciono–ekonomskih uslova kao i uslova pune pravne nadležnosti, ili, drugim rečima, sistema institucija jedne privrede. Sve one, posmatrane zajedno, obrazuju odgovarajući sistem ustanova, organizacija, pravila, tzv. infrastrukturu, tj. slikovito rečeno, sistem kanala veza kojima se, neometano i na najbolji način za dati oblik privrede, odvijaju tokovi materijalnih i finansijskih resursa, njihova alokacija, kao i kretanje svakog proizvoda od proizvođača ka potrošaču.

Pod institucijama se podrazumeva sveukupnost pravila i normi na osnovu kojih se odvija funkcionisanje tržišne privrede. One obuhvataju kako formalna pravila i neformalna ograničenja (opštepoznate norme ponašanja, unutrašnja ograničenja delatnosti, ostvareni sporazumi), tako i određene karakteristike prinude u smislu poštovanja pravila igre. Institucije imaju funkciju ograničenja za ekonomske aktere, kao i ulogu odgovarajućeg mehanizma zaštite i kontrole za njihovo ponašanje. Time što unose red u privredni život za institucije se kaže da predstavljaju trajni oblik veza između privrednih subjekata unutar kojih se na ustaljen način odvijaju ekonomske aktivnosti. [5, str. 6.] Sa tog stanovišta posmatrana, suština filozofije slobodno–tržišne konkurencije mogla bi se iskazati kroz stav da maksimalna sloboda svih zahteva jednaka ograničenja za sve.

Institucionalne promene kao pretpostavka privrednog prosperiteta

Posle početnog perioda zanosa i velikih očekivanja, skoro sve zemlje u tranziciji suočile su se sa tzv. transformacionom recesijom, koja ima različit intenzitet i dužinu trajanja u zavisnosti od zemlje do zemlje. U najvećem broju zemalja reformski procesi su se odvijali neuspešno. Pri tom, uz smanjenje društvenog bruto proizvoda do kojeg je došlo u periodu tranzicije, primetno je povećanje stepena nejednakosti u raspodeli dohotka. Tako recimo, prema podacima Svetske banke, [8, str. 6.] u Rusiji je stepen nejednakosti u raspodeli dohotka, izražen Džini koeficijentom, u poslednjoj deceniji povećan dva puta. Ovaj trend je prisutan i u ostalim zemljama u tranziciji.

Društveno–ekonomska realnost je pokazala da napuštanje planskog i uspostavljanje tržišnog privrednog sistema, u skoro svim zemljama u tranziciji, karakterišu sledeće negativne tendencije:

- ♦ ogromno povećanje učešća sive ekonomije;
- ♦ opadanje učešća državnih prihoda u DBP;
- ♦ nesposobnost države da ispunjava kako svoje tekuće finansijske obaveze, tako i obaveze koje se odnose na regulisanje ekonomskih tokova;
- ♦ porast finansijske nediscipline, a pre svega u pogledu neplaćanja poreskih obaveza;
- ♦ odsustvo efikasne zaštite ugovora, prava vlasništva i društvenog poretka u celini. [3, str. 56–57.]

Uprkos navedenim, kao i brojnim drugim, negativnim tendencijama, potrebno je istaći da neuspeh reformskih procesa nije prvenstveno rezultat njihovog lošeg sprovođenja, mada se ni taj faktor ne može zanemariti. Razlozi neuspeha su mnogo dublji i utemeljeni su, pre svega, u činjenici da sami reformatori ne shvataju temeljne osnove tržišne ekonomije kao ni same institucionalne transformacije koje je neophodno sprovesti da bi se uspostavio mehanizam tržišnog privređivanja. Pored toga, ne sme se zanemariti ni činjenica da se radi, po J. Štiglic–u, o jednoj od "relativno najznačajnijih, a uz to i neočekivanih, promena pravila igre u istoriji". Prema istom autoru, iluzornim su se pokazala sva obećanja da će moći da se brzo sprovedu procesi transformacije i da se na osnovu vaučerske privatizacije može uspostaviti "narodni kapitalizam". [8, str. 22–30.] Takođe je primetno da se, vrlo često, sredstva mešaju sa ciljevima. Naime, privatizacija i liberalizacija spoljno–ekonomskih odnosa posmatraju se uglavnom u

svojstvu pokazatelja uspeha reformi, a ne kao sredstvo da se ostvare fundamentalne pretpostavke uspostavljanja novog privredno–sistemskog ambijenta. Istovremeno, prenebrgava se činjenica da uspostavljanje tržišne ekonomije nije samo sebi cilj, već je to faktor povećanja uslova življenja stanovništva i obezbeđenja temeljnih pretpostavki za stabilan, demokratski razvitak uz poštovanje odgovarajućih principa pravednosti.

Kada je otpočelo sprovođenje procesa tranzicije početkom 90–ih godina, sporovi su uglavnom vođeni oko pitanja tempa reformi kao i oko doslednosti u njihovom sprovođenju. U oba slučaja posezalo se za ekonomskim i političkim argumentima koji su trebali da opravdaju ispravnost jedne ili druge alternative – postupnost ili šok terapija. Pri tom, programi tranzicije su pravljeni uglavnom po sledećoj šemi:

- ♦ konstatacija o neprihvatljivosti inercionog toka događaja;
- ♦ izbor određenih, minimalno neophodnih, ciljeva ekonomskog razvoja;
- ♦ definisanje ključnih ekonomskih ograničenja (prvenstveno makroekonomskih), bez čijeg ispunjavanja nije moguće ostvariti izabrane ciljeve;
- ♦ definisanje stava prema ekonomskim i socijalnim parametrima (uključujući i mikroekonomske) koji proizilaze iz ključnih ograničenja;
- ♦ prihvatanje tih stavova u svojstvu konkretnih ciljeva programa bez brižljive provere realizacije i detaljne razrade mehanizama realizacije.

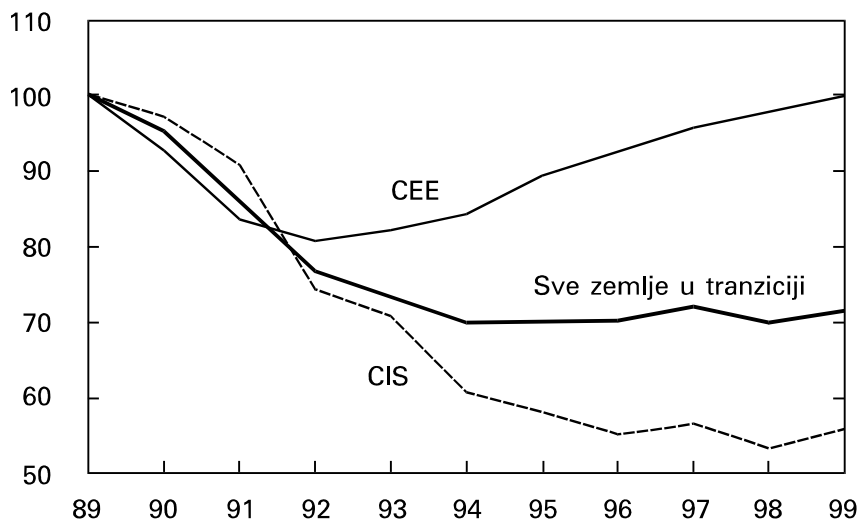
Međutim, u uslovima koji su rezultat velikog zakašnjenja u pogledu sprovođenja strateških institucionalnih i socijalnih reformi, smisao proklamovanih makroekonomskih ciljeva (stabilnost, slobodno tržište, otvorenost nacionalne ekonomije) u značajnoj meri je osiromašen. Hronično kašnjenje sa sprovođenjem institucionalnih promena, i s tim u vezi prisutna institucionalna nestabilnost, negativno se odražava na odvijanje ekonomskih procesa. Drugim rečima, odsustvo nužnih institucionalnih osnova tržišnih reformi neminovno provocira pojavu anarhije, kriminala i korupcije. Sve veći deo ekonomskih aktivnosti se odvija u sferi sive ekonomije. Zbog toga je od prioritnog značaja sprovođenje institucionalnih transformacija koje su neophodne za efikasno funkcionisanje tržišne ekonomije. Suštinu transformacije ovih privreda i tržišnu čine fundamentalne institucionalne promene, koje su istovremeno i sastavni deo sistemske transformacije društva u celini. To se odnosi, pre svega, na garantovanje prava vlasništva, uspostavljanje istinske konkurencije konstituisanjem privatnoprduzetničkog sektora i preduzetnika kao njegovog glavnog aktivnog lica, formiranje stabilnih i efikasnih finansijskih institucija i poreskog sistema, a polazna pretpostavka svega navedenog

je učvršćivanje zakonitosti i pravnog poretka. Na taj način će se stvoriti realni uslovi za povećanje efikasnosti i konkurentnosti privrednih subjekata uz smanjenje učešća neefikasnih preduzeća, od čega zavisi povećanje efikasnosti i stabilnosti privrede u celini, sprovođenje strukturnih promena i pokretanje ekonomskog rasta i razvoja.

Nesporan je stav da će tržišna ekonomija biti ekonomski efikasna prvenstveno u uslovima konzistentno uređenih svjetskih odnosa i konkurentskih tržišta. Naime, bez uspostavljenih konkurentskih tržišta i adekvatnih svojinskih odnosa, kao i bez njihove pune institucionalne uređenosti, nije moguće koristiti sve prednosti koje pruža tržišna ekonomija. Međutim, u zemljama u tranziciji nema ni jednog ni drugog. Zbog toga je tokom sprovođenja procesa tranzicije akcenat stavljen, skoro isključivo, na uspostavljanje privatne svojine i liberalizovanje trgovine, a koja se često poistovećuje sa formiranjem konkurentskih tržišta. Nesumnjivo, liberalizacija trgovine sama po sebi je veoma bitan faktor tržišne privrede jer može značajno da doprinese razvijanju konkurencije, ali nikako automatski. Iskustvo privreda u tranziciji nedvosmisleno potvrđuje da liberalizacija, ukoliko se sprovodi u uslovima nerazvijenih institucija, ne može da dovede do poboljšanja ekonomskih performansi jedne privrede. Pi tom je zapostavljena činjenica da i liberalizam podrazumeva punu zaštitu ličnih, ekonomskih i političkih sloboda i prava. Ta, kao i sva ostala, prava mogu se garantovati samo putem snažnih državnih institucija. Uostalom, ni privatnog vlasništva nema bez države. Da bi se liberalna prava istinski zaštitila neophodne su efikasne i postojeće institucije.

Očekivanja da će se među privrednim subjektima, oslobođenim administrativnog potčinjavanja, lako uspostaviti nove tržišne veze i da će to omogućiti znatno veću ekonomsku efikasnost, nisu se obistinila. I ovog puta se potvrdila nesporna činjenica o prvorazrednoj ulozi institucija za stabilno i efikasno funkcionisanje privrede. Nedvosmislen je zaključak da su snažne institucije, koje omogućuju normalno funkcionisanje tržišnog mehanizma, neuporedivo značajnije za uspeh procesa transformacije nego što je to tempo liberalizacije. Imajući taj stav u vidu može se zaključiti da su se zagovornici šok terapije i gradualizma sporili, u suštini, o drugorazrednom pitanju – o brzini reformi – zapostavljajući pri tom da su snažne institucije odlučujući faktor usešnosti procesa tranzicije. O tome svedoči uporedna analiza rezultata ostvarenih u zemljama Centralne Evrope i baltičkih zemalja, s jedne strane, i u zemljama Zajednice nezavisnih država, s druge strane. Na grafikonu je prikazano kretanje DBP u zemljama u tranziciji u poslednjoj deceniji XX veka. Linija CEE pokazuje kretanje DBP u zemljama Centralne i Istočne Evrope (osim Bosne i Jugoslavije) i u baltičkim zemljama, a linija CIS predstavlja zemlje Zajednice nezavisnih država.

Slika 1. Kretanje DBP po regionima u zemljama u tranziciji. 1989 = 100. [12, p. 158]



Grafikon pokazuje tendenciju pada DBP u zemljama u tranziciji u ovom periodu. Pri tom je, u početnom periodu, pad bio veći u zemljama Centralne i Istočne Evrope i u Baltičkim zemljama (CEE) s obzirom da su te zemlje započele ranije sa reformama nego zemlje Zajednice nezavisnih država (CIS). Umeren privredni rast u zemljama CEE nastupio je od 1993. godine. U 1999. godini ove zemlje su dostigle nivo DBP od pre deset godina. Mnogo je drastičniji pad proizvodnje u zemljama CIS gde je recesija bila dublja i trajala je duže. U toku posmatranih deset godina proizvodnja je u zemljama CIS opala za više od 40%. Tek posle 1995. godine došlo je do izvesnog rasta

Prezentirana analiza pokazuje postojanje jasne i trajne povezanosti između efikasnosti institucija i rezultata procesa ekonomskih transformacija: što su snažnije institucije u vreme prelaska na tržište, to je znatno brže prevladavanje i transformacionog pada. Zemlje Centralne Evrope i baltičke zemlje svoje reforme su bazirale ne toliko na liberalizaciji koliko na sposobnosti da se obezbedi snažna institucionalna podrška reformama. Naime, liberalizacija je sprovedena uporedo sa razvijanjem i učvršćivanjem tržišnih institucija. U drugoj grupi zemalja, reforme su se zasnivale na sprovođenju sveopšte liberalizacije u uslovima nerazvijenih, pa samim tim i neefikasnih, institucija.

Za uspostavljanje institucionalnog sistema koji bi odgovarao modernoj tržišnoj privredi i potrebama dinamičnog ekonomskog rasta, koji je neophodan za

prevazilaženje postojećeg društvenog i privrednog stanja, potrebna je nova ekonomska uloga države. Zadatak države je da svim raspoloživim pravnim, političkim i ekonomskim sredstvima aktivno pomaže razvoj tržišnih institucija. S druge strane, neophodna je preorijentacija državne politike u pravcu stvaranja maksimalno povoljnog ambijenta kako bi se podsticao domaći i inostrani biznis. Naime, zadatak države se ne sastoji samo u razvijanju novih institucija već i u prilagođavanju ekonomske politike postojećoj institucionalnoj realnosti zemlje. Za stvaranje povoljnijeg ambijenta kako bi se podsticalo razvijanje preduzetništva od presudne važnosti su sledeći uslovi:

- ♦ Puna zakonodavna zaštita prava vlasništva.
- ♦ Zaštita ugovora, što nema ništa manji značaj od zaštite prava vlasništva. Saglasno institucionalnoj teoriji, ugovori predstavljaju početnu i završnu fazu u ekonomskoj delatnosti, pa prema tome, bez ugovora nema ni ekonomije uopšte. Nepoštovanje ugovora iziskuje visoke transakcione troškove i u skladu sa tim sužava sferu uzajamne koristi u tržišnoj razmeni. Sa tog stanovišta zaključuje se da uspostavljanje efikasne zakonodavne vlasti i ostvarivanje istinske nezavisnosti sudstva predstavlja jedan od najznačajnijih koraka u pravcu jačanja regulatorne uloge države i njenog ponašanja u duhu tržišne ekonomije.
- ♦ Obuzdavanje administrativne samovolje i korupcije, a samim tim i kriminala. Administrativna samovolja i kriminal predstavlja značajne faktore koji negativno deluju na priliv inostranih investicija koje su toliko potrebne ovim privredama.

Usled nedostatka domaćeg iskustva, pomoć je tražena uglavnom sa Zapada. Naime, kada je otpočeo proces tranzicije, skoro sve zemlje su angažovale savetnike i konsultante sa Zapada koji su aktivno učestvovali u kreiranju programa reformi. Polazište tih programa po pravilu je bio Vašingtonski konsensus.[2] Pod uticajem ovog globalnog programa, nametnut je zahtev o prihvatanju tržišne logike i (neo)liberalne ekonomske doktrine uz minimalno mešanje države u privredni život. Naime, polazeći od stava da država na manje efikasan način ostvaruje ekonomske funkcije nego tržište, naglašena je potreba da se obim državnih rashoda minimizira, kao i da se mešanje države u privredu svede na najmanju moguću meru. Pri tom se neopravdano zapostavlja činjenica da je i u zemljama sa efikasnim tržišnim ekonomijama sfera delatnosti države dosta široko rasprostranjena. Realnost je primorala i najveći broj teoretičara liberalne orijentacije da priznaju da su država i privatni sektor međusobno tesno povezani. Otuda se i ne postavlja pitanje da li država treba da bude uključena u ekonomski život društva, već na koji način ona to treba da obavlja. Drugim rečima, osnovno pitanje ekonomske uloge

države nije obim državnog prisustva u ekonomiji, već pravci i metodi njenog delovanja. Zbog toga, sastavni deo strategije koja je usmerena na povećanje efikasnosti ekonomije mora da bude iznalaženje najadekvatnijeg načina kako da se država učini efikasnijom u ispunjavanju svojih funkcija. Uostalom, u izveštaju Svetske banke za 1997. godinu naglašeno je da je efikasna država od vitalnog interesa za uspešan socijalno–ekonomski razvoj. Pri tom se posebno apostrofira kvalitet institucionalnog sistema budući da institucije definišu ambijent u kojem tržišta funkcionišu. Nesporno je da slab institucionalni sistem omogućuje povećanje samovolje i voluntarizma od strane državnih organa. Da bi se to predupredilo prvenstveno je neophodno uspostavljanje nezavisnog sudstva i sistema institucionalnih garancija, što pretpostavlja razgranatu raspodelu vlasti i efikasnu kontrolu.

Kada je u pitanju uloga države u ekonomiji, savremeni institucionalisti posebno naglašavaju potrebu da se dosledno razgraniče dve njene različite funkcije – funkcija države kao zaštitnika i države kao proizvođača.

Prva funkcija je rezultat saglasnosti i prihvatanja stava da je država garant poštovanja zakonskog dogovora. Definisane jasne "pravila igre" i njihovo poštovanje predstavlja kvalitativan skok od anarhije ka demokratskoj političkoj organizaciji društva.

Druga funkcija podrazumeva državu, pre svega, u svojstvu proizvođača društvenih dobara. Ova se funkcija ostvaruje sa ciljem zadovoljavanja zajedničkih potreba građana. Pri tom, da bi se sprečila opasnost degenerisanja države u totalitarizam, institucionalisti ističu potrebu definisanja pravila koja imaju funkciju sprečavanja da se država razvija u pravcu autokratskog režima.

Za tržišnu privredu se obično kaže kako je karakteriše spontanost i stihijnost. Međutim, ova opšta obeležja tržišne privrede mogu se prihvatiti samo u uslovnom značenju. Naime, društveno–ekonomska realnost pokazuje da tržišnu privredu karakteriše postojanje unutrašnje zakonitosti i određenih osnovnih načela koja imaju univerzalnu važnost, a sama spontanost ima različite pojavne oblike. Pri tom, svaki od modela tržišnih sistema poseduje sopstveni skup vrednosti, ciljeva i institucija, a koje zavise od društveno–ekonomskih, kulturnih i istorijskih pretpostavki njihovog funkcionisanja.

Postojanje fundamentalnih pravila kojim se reguliše tržišna privreda, kao i njihovo striktno poštovanje, omogućuje društvu da se oslobodi nadmoći birokratije i mnogobrojnih "korisnika" političke rente (*rentseekers*) u stalno narastajućem državnom aparatu. S druge strane, to je način da se tržišna privreda razvija i dalje usavršava ne putem neposredne državne intervencije, već putem njenog posrednog

uticaja na institucionalnu strukturu društva. Za razliku od Kejnsovog učenja, po kojem se efektivna tražnja podstiče posredstvom ekspanzionističke politike države, savremeni institucionalisti insistiraju na stvaranju institucionalnog mehanizma kojim bi se stimulisala konkurencija i posredstvom nje omogućilo uvećavanje dobiti. Na taj način bi se sprečavala monopolizacija privrede i "nefer konkurencija" u celini.

Međutim, u procesu tranzicije, koja podrazumeva korenito preuređenje institucija prethodnog društva i izgradnju potpuno novih pravila igre, uloga države značajno raste. Imajući u vidu ovu protivurečnost, savremeni institucionalisti smatraju da su osnovni uslovi uspeha reformi sledeći: *prvo*, decentralizovana raspodela proizvodnih faktora uz uvažavanje ekonomskim kriterijumima, kao i jasno političko–pravno priznavanje takve raspodele, i *drugo*, stvaranje slobodne razmene među vlasnicima, pri čemu se pravo vlasništva garantuje političkim i pravnim uređenjem. To ne znači da su navedeni uslovi dovoljni za uspostavljanje tržišne privrede, ali su oni minimalno neophodni.

U sprovođenju reforme, koja je orijentisana, pre svega, na prestrukturiranje privrede, poseban značaj dobijaju institucionalne promene čiji je zadatak da se stvore neophodne pretpostavke za prelaz na stadijum ekonomskog rasta. Naime, institucionalna uređenost jednog privrednog sistema predstavlja fundamentalnu pretpostavku njegove efikasnosti i stabilnosti budući da se unutar institucionalnih okvira odvijaju kako procesi odlučivanja, tako i sami ekonomski procesi. Naime, institucionalni okvir definiše nadležnost odlučivanja, fiksira norme ponašanja i utiče na posledice alternativnih odluka tako što usmerava privredne subjekte da se orijentišu na odgovarajuće oblike poslovanja. [6, str. 113.]

Bogato iskustvo savremenih razvijenih privreda potvrđuje da između institucionalne strukture jedne privrede i ekonomskog razvoja zemlje postoji uzročna povezanost. Naime, nivo razvijenosti institucija tržišne privrede uslovljen je nivoom ekonomske razvijenosti zemlje. Takođe, na dinamiku i pravce ekonomskog razvoja zemlje može se značajnim delom uticati prilagodavanjem i razvijanjem ekonomskih institucija u skladu sa konkretnim materijalnim i socijalnim okolnostima. Naime, u tržišnom sistemu, rast je rezultat dejstva sveukupnih ekonomskih institucija. Drugim rečima, stabilne institucije neke privrede jedna su od primarnih pretpostavki njenog efikasnog funkcionisanja. Harmoničan društveno–ekonomski razvoj ostvaruje se, pre svega, u uslovima usklađene privredne i institucionalne infrastrukture. Zbog toga je neophodno da institucionalna infrastruktura jedne privrede bude predmet stalnog kritičkog preispitivanje jer je to pretpostavka njenog kontinuiranog razvoja.

Polazeći od činjenice da svojinska prava predstavljaju fundamentalnu determinantu racionalne alokacije resursa, te da zbog toga imaju odlučujući uticaj na funkcionisanje tržišne privrede, logično je što insistiranje na konzistentnoj institucionalnoj uređenosti svojinskih prava predstavlja jednu od ključnih uporišnih tački procesa tranzicije. Zapravo, sve dotle dok pravo vlasništva ne bude jasno definisano, tj. dok ne bude prevaziđena postojeća situacija "podrivenosti" prava vlasništva, ne može se računati na priliv proizvodnih investicija, modernizaciju privrede i, saglasno tome, na prelaz od depresije ka ekonomskom rastu. U privredama u tranziciji ovaj problem se svodi, uglavnom, na sprovođenje procesa privatizacije. Međutim, upravo iskustvo ovih zemalja pokazuje da sprovođenje privatizacije uz odsustvo institucionalne infrastrukture tržišne ekonomije ugrožava njene dugoročnije perspektive.

Dobro je poznato da u razvijenim tržišnim privredama kriterijum efikasnosti prisiljava sve svojinske oblike da zadovolje odgovarajući stepen efikasnosti kako bi opstali u konkurentskoj trci. Pri tom je potrebno istaći da je to rezultat vlasničke strukture koja je uspostavljena na tržišnim principima, kao i da je ta struktura produkt dugogodišnjeg razvoja i prilagođavanja ovih privreda promenama koje su se nametale kao neminovnost. Na osnovu toga se i ističe u teoremi Kouza da, ukoliko su prava vlasništva jasno specificirana i ako tržište brzo preraspodeljuje vlasništvo u korist efikasnih vlasnika, onda i nije važan oblik vlasništva. Upravo to upućuje na zaključak da, jasno definisani i dosledno institucionalno uređeni, svojinski odnosi predstavljaju fundamentalnu pretpostavku za dalju institucionalizaciju ukupnih odnosa u tržišnoj privredi tj. za izgradnju racionalnog i efikasnog institucionalnog poretka jedne savremene tržišne privrede. S druge strane, stabilnost odnosa vlasništva predstavlja jedan od najznačajnijih faktora pravilne motivacije ekonomskih subjekata i ostalih aktera u ekonomskim procesima. Naime, slobodna preraspodela vlasništva predstavlja jednu od ključnih pretpostavki preduzetničkih aktivnosti. Ekonomska stvarnost nedvosmisleno potvrđuje da odsustvo jasnih garancija za ostvarivanje vlasničke kontrole rezultira opredeljenjem vlasnika na izvlačenje kratkotrajne koristi. Radi toga su ekonomske aktivnosti, uglavnom, praćene izbegavanjem plaćanja poreza kao i drugim raznim formama "isisavanja" finansijskih sredstava iz preduzeća. Na taj način su direktno ugrožene potencijalne mogućnosti za investiranje i strukturne promene u preduzećima što najneposrednije minimizira šanse za ostvarivanje dinamičnog ekonomskog rasta.

S obzirom na činjenicu da je nerazvijenost i odsustvo validnih tržišnih institucija fundamentalna karakteristika današnjih ekonomskih sistema postsocijalističkih zemalja, jasno je zašto takav sistem ne može da produkuje opšti i

stabilan rast. Otuda i zaključak da prelaz ekonomije na stabilan rast nije moguć bez suštinskih i temeljitih institucionalnih promena koje će omogućiti uslove za uspostavljanje moderne i prosperitetne tržišne privrede. Naime, u privredama u tranziciji, usled slabe razvijenosti fundamentalnih institucija tržišne privrede, bitno su ugrožene investicione aktivnosti bez kojih se ne može izaći iz opšte krize. Nedostatak domaće akumulacije kao i odsustvo stranih ulaganja, između ostalog i zbog ograničenja koja su često produkt političke sfere, onemogućavaju bilo kakav kvalitativan preokret. Početni impuls za prelaz privrede ka postojanom i dugotrajnom rastu potrebno je da bude rezultat istinskih institucionalnih reformi. Kvalitativnim i sveobuhvatnim institucionalnim transformacijama, kao uslovom stvaranja savremenog tržišnog sistema i širih sistemskih transformacija, stvorili bi se realni uslovi za prelaz ka prosperitetu dugoročnom rastu ovih privreda.

Neophodno je naglasiti da institucionalna uređenost tržišnog sistema ne predstavlja sputavanje ekonomske slobode i autonomnosti privrednih subjekata. Naprotiv, to je uslov njihovog potpunog ostvarenja.[4, str. 271.] Ukoliko su ukupna institucionalna rešenja trajnija i stabilnija, uspostavljaju se uslovi za stabilno i efikasno funkcionisanje tržišne privrede. Zbog toga je neophodno da institucionalna rešenja, koja donosi država, važe za sve robne proizvođače i da ostaju nepromenjena u što dužem vremenskom periodu. Bitno je da propisi, kojima se definišu pravila igre, budu pravedni i stabilni. Na taj način će uslovi poslovanja biti isti za sve privredne subjekte. Naime, kada su ukupna institucionalna rešenja dobro koncipirana, i kada se garantuje njihova postojanost, svi ekonomski subjekti, kao i privredni sistem u celini, mogu da ostvare maksimalnu efikasnost i stabilnost.

Na osnovu dosadašnjeg ukupnog iskustva, kako zemalja u tranziciji tako i razvijenih tržišnih privreda, jasno je da prelaz ka dugoročnom ekonomskom rastu nije moguć bez punovrednih baznih institucija tržišta, bez razvijanja drugih tržišnih institucija, kao i bez objedinjavanja ekonomskih mehanizama u jedinstven i konzistentan sistem. S obzirom da sprovođenje institucionalnih transformacija zavisi od jačine snaga koje se zalažu za ili protiv promena, potrebna je snažna politička volja kao podrška za sprovođenje institucionalnih transformacija, ali isto tako i politička stabilnost i pouzdanost da će formirane institucije moći istinski i da funkcionišu i da se dalje razvijaju. Uz navedene povoljne uslove, kako ekonomske tako i političke, i država će moći da odgovori zahtevima tržišne privrede i da svoju aktivnost usredsredi, pre svega, na kreiranje postojanih i tržišno povoljnih "pravila igre" za sve ekonomske subjekte, čime će se stvoriti nužne pretpostavke za pokretanje dinamičnog ekonomskog rasta i razvoja zemalja u tranziciji.

Literatura:

- [1] Норт, Д., (1997.) *Институциональные изменения: рамки анализа*, Вопросы экономики No 3.
- [2] Stiglitz, J., (1998.) *Instruments and Broader Goals: Moving toward the Post-Washington Consensus*, UNU/WIDER
- [3] Попов, В., (1998.) *Силы институты важнее скорости реформ*, Вопросы экономики No 8.
- [4] Leković, V., (1998.) *Država i tržišna privreda*, Ekonomski fakultet, Kragujevac
- [5] Leković, V., Simaković Lj., (2000.) *Ekonomija – filozofija, sistem, politika*, Ekonomski fakultet, Kragujevac
- [6] Madžar, LJ, (1995.) *Svojina i reforma*, Ekonomski institut, Institut ekonomskih nauka, Beograd
- [7] Малахов, В., (1998.) *В защиту либерализма*, Вопросы экономики No 8.
- [8] Стиглиц, Ц., (1999.) *Куда ведут реформы?*, Вопросы экономики No 7.
- [9] Шаванс, Б., (1999.) *Эволюционный путь от социализма*, Вопросы экономики No 6.
- [10] Май, Б., (1999.) *Конституционное регулирование социально-экономических отношений*, Вопросы экономики No 4.
- [11] Олейник, А., (1997.) *В поисках институциональной теории переходного общества*, Вопросы экономики No 10.
- [12] Karsten Staehr, (2000.) *Economic Growth in the Transition Economies – Sustainability and Vulnerability, Recent Economic Developments and Problems in the Transition Economies*, University of Macedonia, Thessaloniki Greece.

Mr Petar Veselinović*

UTICAJ TEHNIČKO–TEHNOLOŠKIH PROMENA NA RAZVOJ JUGOSLOVENSKE PRIVREDE

Rezime: Brz i dinamičan privredni razvoj kakvom teži jugoslovenska privreda u narednom periodu podrazumevaće adekvatan tehničko–tehnološki potencijal. Razvoj tehnologije i brza difuzija inovacija predstavlja ključni faktor privrednog razvoja i strukturnih promena privrede, unapređenja spoljnotrgovinske razmene i mobilnosti raspoloživih proizvodnih faktora.

Ubrzanje tehnološkog razvoja podrazumeva uspostavljanje jakih interakcijskih veza nauke i privrede, osposobljenost istraživačko–razvojnih institucija za rešavanje tehnološko–proizvodnih problema privrede i punu zainteresovanost privrede za saradnju sa naučno–istraživačkim institucijama. Osim toga, od izuzetnog značaja za tehnološki dinamizam je stabilno finansiranje istraživanja i razvoja i koncentracija sredstava i kadrova za istraživanje i razvoj.

Sveobuhvatnost naučno–tehnološkog razvoja podrazumeva i intenziviranje međunarodne naučno–tehnološke saradnje kao uslova za uspostavljanje konkurentnosti jugoslovenske privrede.

Ključne reči: tehnički progres, tehnološke promene, privredni razvoj, informaciona tehnologija, jugoslovenska privreda.

Abstract: Rapid and dynamic economic development, toward which the Yugoslav economy is going to strive at the following period, will imply an adequate technical–technological potential. The technology development and rapid innovations diffusion represent an essential factor of the economic development as well as of the structural changes of the economy, foreign exchange improvement and mobility of the available production factors.

The acceleration of the technological development implies the establishment of the strong interaction linkages, science and economy, making the research–development institutions possible for resolving technical production problems

* Asistent, Ekonomski fakultet, Kragujevac

of the economy and full interests in economy for cooperation with scientific–research institutions. Besides, of special interest for technological dynamism is stable financing of the research and development as well as concentration of the funds and stuff for research and development.

All–inclusiveness of the scientific–technological development implies and intensifying of the international scientific–technological cooperation as a condition for the establishment of the Yugoslav economy competitiveness.

Key words: *technical progress, technological changes, information technology, economic development, and Yugoslav economy.*

Uvod

U uslovima ubrzanih promena do kojih dolazi u svim delatnostima društva, uspešan razvoj nacionalnih privreda jedino je moguć ako se njihove strategije razvoja zasnivaju na stalnim tehničko–tehnološkim promenama, kojima se prilagođavaju turbulentnom okruženju. Najveći broj tih promena generišu pojave novih tehnologija, novih izvora energije, novih materijala i novih načina upravljanja.

Svaka nova tehnologija, zavisno od toga koliko je revolucionarna, generiše progres, ne samo u oblasti u kojoj je primenjena, već i u društvu u celini.

Tehnološki razvoj u zemljama u tranziciji se odvijao i odvija se neplanski i stihijski. U želji za što bržim dostizanjem razvijenih zemalja prihvataju se ona rešenja u domenu tehničko–tehnološkog razvoja koja ne odgovaraju dugoročnim razvojnim interesima i potrebama ovih zemalja. Nekritičkim prihvatanjem svega što dolazi iz razvijenih zemalja, zemlje u tranziciji su polako počele da se utapaju u globalizovanu sliku sveta gubeći svoj identitet i veoma bitnu različitost.

Zemlje u tranziciji moraju shvatiti svu ozbiljnost pravilnog ili nepravilnog razvoja tehnološke osnove kao i posledica koje iz toga proizilaze. Zbog toga moraju razviti sopstveni projekat tehnološkog razvoja i strategiju za njegovu implementaciju.

Zemlje u tranziciji moraju biti potpuno slobodne u izboru puteva svog tehničko–tehnološkog razvoja i izbora načina na koji će taj razvoj sprovesti. Samo na takav način se zemlje u tranziciji mogu uklopiti u savremene tokove Treće

tehnološke revolucije i primeniti njena tehnološka dostignuća, poštujući pri tome specifičnosti i potrebe razvoja svake od zemalja ponaosob.

Razvoj jugoslovenske privrede nije bio dovoljno zasnovan na razvoju i primeni savremene tehnologije. To je uslovljavalo znatno niži tehničko–tehnološki nivo privrednih i neprivrednih delatnosti u odnosu na industrijski razvijene zemlje. SR Jugoslavija zaostaje za razvijenim zemljama u opremi, naročito u kvalitetu opreme u oblasti visokih tehnologija.

Dinamiziranje privrednog razvoja u narednom periodu, pored ostalih pretpostavki zahtevaće i skladan tehničko–tehnološki razvoj i tehnološku revitalizaciju privrede. Time bi se povećao potencijal za razvoj, omogućilo uvođenje novih tehnologija i bolje korišćenje postojećih tehnologija.

U ovom radu će, posle kratkog prikaza tehničko–tehnološkog potencijala jugoslovenske privrede, biti razmotrena naučna i tehnološka osnova privrednog razvoja kao i institucionalna infrastruktura za njenu realizaciju.

1. Tehničko–tehnološki potencijal privrede

Poznato je da strategija tehnološkog razvoja predstavlja jedan od ključnih elemenata strategije ukupnog privrednog razvoja, a napredak u tehnologiji je uslov napretka u privredi. Zbog toga je od velikog značaja praćenje tehnološkog razvoja i tehnološkog progressa na svim nivoima – od preduzeća do nacionalne privrede.

Razvoj jugoslovenske privrede nije dovoljno zasnovan na razvoju i primeni savremene tehnologije. To uslovljava činjenicu da privredne i neprivredne delatnosti imaju znatno niži nivo u odnosu na industrijski razvijene zemlje.

Tehnološko zaostajanje za razvijenim zemljama naročito je došlo do izražaja u periodu ekonomske stagnacije i smanjenja domaće akumulacije i investicionih sredstava iz inostranstva. Embargo UN prema SR Jugoslaviji uslovalo je prekid robne razmene sa inostranstvom, prekid naučno–tehnološke saradnje prekid zajedničkih istraživačko–razvojnih projekata, raskid ugovora o dugoročnoj proizvodnoj kooperaciji, obustavu spoljnotrgovinske razmene proizvoda visoke tehnologije zbog čega je drastično oborena konkurentska pozicija privrede.

SR Jugoslavija zaostaje za razvijenim zemljama u opremi, naročito u kvalitetu opreme u oblasti visokih tehnologija. Preduzeća u skoro svim granama privrede zaostaju u tehnološkoj opremljenosti, iako je proces difuzije novih, posebno visokih tehnologija u svetu veoma brz.

Rashodi za naučno–istraživačku i razvojnu delatnost na sadašnjoj teritoriji SR Jugoslavije krajem šezdesetih godina učestvovali su sa oko 1% u društvenom proizvodu, a dinamika njihovog uvećanja u sedamdesetim godinama bila je za oko 40% iznad rasta proizvodnje. Na taj način su se rashodi povećavali približno kao i u razvijenim zemljama, sa rokom udvostručenja apsolutnog iznosa na deset godina. Međutim, krajem sedamdesetih i u osamdesetim godinama usporen je rast, pa i njihov udeo u društvenom proizvodu opada prema onome iz prethodnog perioda, a sredstva koja ostvaruje ova oblast per capita zaostaju za razvijenim zemljama za 4 i više puta.

Veoma mali rast je ostvaren tokom prve polovine osamdesetih, da bi se u drugoj polovini vratili na iznos s početka ove decenije, što je rezultiralo u povećanom zaostajanju, čak i prema nekim zemljama u razvoju.

Tokom devedesetih godina per capita prihodi od naučno–istraživačkog rada dramatično se smanjuju, što drugačije rečeno znači da mnogostruko zaostaju za razvijenim, pa i dobrim delom za zemljama u razvoju [8, str. 268].

Nedovoljno stimulatívni mehanizam privrednog sistema i mere ekonomske i razvojne politike, smanjivanje investicija i uvoza savremene opreme, nedovoljna produktivnost naučno–tehnološkog potencijala i povećani odlazak istraživača i stručnjaka u inostranstvo, uzrokovali su dugogodišnje tehnološko zaostajanje jugoslovenske privrede.

Tehnološki razvoj u uslovima nekonkurentnog tržišta zasnivan je uglavnom na uvozu tehnologija ugrađenih u opremu i na kupovini licenci sa nedovoljnim osloncem na tehničku saradnju i zajednička ulaganja. Uvoz tehnologije nije bio u funkciji primene savremenih tehnoloških rešenja za potrebe privrednih i neprivrednih delatnosti i stvaranja sopstvene osnove za tehnološki razvoj.

Tehnološka opremljenost jugoslovenske privrede vidljiva je na osnovu kvaliteta i tehnološkog sadržaja njenih proizvoda i usluga. Konkurentnost jugoslovenskih proizvoda i usluga na svetskom tržištu je mala i postiže se dominantno putem niskih cena, umesto savremenim tehnološkim sadržajima i performansama visoko konkurentnih proizvoda (kvalitet, racionalnost utroška materijala, energije i radne snage, obezbeđenost servisa, pouzdanost ugrađenih komponenti i celog proizvoda). Profitabilnost proizvoda u izvozu je niska, a u većem broju slučajeva njihov izvoz predstavlja rasprodaju domaćih resursa i rezultata rada.

Patenti i drugi oblici pronalazaštva u SR Jugoslaviji nisu jače povezani sa tehnološkim i privrednim razvojem i ne daju značajni razvojni doprinos. U sektoru organizovanog istraživanja i razvoja ostvaruje se mali broj patenata u odnosu na

broj registrovanih institucija za istraživanje i razvoj. Mali broj prijavljenih i registrovanih pronalazaka i izostanak njihove komercijalne primene pokazuju da je jugoslovenska privreda nedovoljno zainteresovana za primenu pronalazaka, posebno pronalazaka domaćeg porekla. Nedovoljnost tehnološkog napretka vidljiva je kroz niži kvalitet i nekonkurentne cene naših proizvoda i usluga, strukturu uvoza i izvoza u kojoj zanemarljiv procenat zauzimaju proizvodi visoke tehnologije.

Prikazano stanje tehničko-tehnološkog potencijala jugoslovenske privrede u velikoj meri predstavlja kočnicu bržem privrednom razvoju. Stoga, dinamiziranje privrednog razvoja u narednom periodu, pored ostalih pretpostavki, zahteva i skladan tehničko-tehnološki razvoj i tehnološku revitalizaciju privrede.

2. Nauka i tehnički progres kao pokretači razvoja

Razmatranja tehničkog progressa i privrednog rasta i razvoja neosporno ukazuju na veliki značaj nauke, tehničkih i razvojnih istraživanja za privredni i društveni napredak. U isto vreme treba podvući opštu uslovljenost razvoja nauke i tehnike društveno-ekonomskim uređenjem zemlje, njenom veličinom i nivoom ekonomske razvijenosti, odnosno njenim mogućnostima da izdvoji veći ili manji broj aktivnih stanovnika (naučnika, inženjera, tehničara i ostalog pomoćnog osoblja) u sferu naučno-istraživačkog i razvojnog rada, te da u nju utroši više ili manje sredstava [8, str. 171].

Naučno formirano znanje i savremene tehnologije su ključni faktor konkurentnosti privrede na međunarodnom tržištu i povećanja izvoza tehnološki intenzivnih proizvoda i usluga u međunarodnoj razmeni.

Politikom naučno-tehnološkog razvoja, u interakciji sa ostalim politikama razvoja, stvaraju se uslovi za: a) jačanje naučno-istraživačkog potencijala u zemlji, b) prilagođavanje sistema obrazovanja potrebama društveno-ekonomskog i naučno-tehnološkog razvoja, c) tehnološku modernizaciju privrednih i vanprivrednih delatnosti i uvoz savremene opreme i tehnologije u skladu sa platnobilansnim mogućnostima zemlje, d) razvoj domaćih naučno-istraživačkih i inženjerskih kadrova radi jačanja i očuvanja istraživačkog i tehnološkog potencijala.

U postojećim okolnostima i uslovima prioritetna je tehnološka revitalizacija instalisanih proizvodnih kapaciteta koja obezbeđuje pouzdanost u eksploataciji,

ekonomičnost upotrebe energetske i materijalne utroška i konkurentnost proizvoda i usluga na tržištu. Radi zaustavljanja tehnološkog zaostajanja zemlje u tehnološkom razvoju potrebno je, na makroekonomskom nivou, obezbediti: a) stabilan rast relativnog učešća domaćih tehnologija u proizvodnom sistemu zemlje, uz održavanje konkurentnosti po osnovi tehnološkog sadržaja proizvoda i usluga, b) adekvatan izbor tehnologija za uvoz uz učešće domaćeg naučnog i tehnološkog potencijala u sektorima od posebnog društvenog interesa, bez zaostajanja u tehnološkoj modernizaciji, c) povećanu valorizaciju raspoloživog prirodnog potencijala zemlje i radne snage putem obezbeđenja višeg stepena tehnološke obrade.

Na nivou cele zemlje treba obezbediti institucionalne i zakonske uslove za programsku usmerenost i finansijsku podršku istraživanju i razvoju. U sklopu toga, treba da se povećaju ulaganja u istraživanja i razvoj, poboljša struktura naučnoistraživačkih i razvojnih organizacija, učvrsti povezanost istraživačkog i proizvodnog sektora, poveća broj istraživača i stručnjaka i njihova kompetentnost, stimuliše pronalazaštvo i poveća broj patenata i njihova komercijalna primena, stimuliše proizvodnja sopstvene tehnologije, poveća produktivnost i konkurentnost jugoslovenske privrede.

Neophodno je obezbediti racionalno korišćenje domaćih i stranih tehnologija za razvoj domaće privrede i za jačanje proizvodnje za izvoz, prvenstveno robe viših faza prerade, otklanjati barijere u međunarodnom prometu tehnologije, opreme, proizvoda i usluga primenom propisa iz oblasti standardizacije, tipizacije, unifikacije, kontrole kvaliteta i merenja, uspostaviti sistem tehničko-tehnoloških informacija o domaćim i stranim proizvodnim tehnologijama i tehnikama, uključujući one iz kooperacije i obezbediti njihovu dostupnost zainteresovanim korisnicima.

U tom smislu treba da se podržava tehničko-tehnološka modernizacija proizvodnje koje su od ključnog značaja za strukturne promene i dinamiziranje privrednog rasta. Tehnološka revitalizacija je od izuzetnog značaja za prestrukturiranje i razvoj jugoslovenske privrede. Adekvatnom tehnološkom strategijom treba stimulisati tehnološku revitalizaciju tradicionalnih proizvodnje i primenu savremenih tehnologija u izvoznim granama, uslužnom sektoru i javnim službama i na tim osnovama obezbediti tehnološku modernizaciju proizvodnje u tradicionalnim i propulzivnim sektorima privrede.

Potrebno je da se podržava orijentacija na razvoj i primenu savremene nauke i tehnologije i tehnološka modernizacija privrednih delatnosti, što bitno doprinosi promeni strukture privrede i povećanju produktivnosti. U tom smislu industrija i privreda u celini u tržišnim uslovima privređivanja treba da intenziviraju

modernizaciju postojećih kapaciteta, uvođenje savremene opreme i unapređivanje proizvodnih procesa.

Sveobuhvatnost naučno-tehnološkog razvoja podrazumeva i intenziviranje međunarodne naučno-tehnološke saradnje koja izražava nacionalne preference u vezi sa potencijalnim partnerima, područjima saradnje i uslovima za domaće organizacije i druge aktere u ovoj saradnji. Naime, neophodno je da se odrede strateška područja naučno-istraživačkog rada i tehnologije od interesa za međunarodnu naučno-tehnološku saradnju i da se utvrde najpoželjnije zemlje partneri za ovu saradnju, zatim da se utvrde međunarodni istraživački programi za koje postoji interes u zemlji za brzo uključivanje u te programe, otklanjaju tehničke i druge prepreke za naučno-tehnološku saradnju preduzeća i institucija iz zemlje sa partnerima iz sveta i obezbeđuju mehanizmi za podsticaje i pomoć za izvoz domaćih tehnologija.

Neophodno je da se stvaraju uslovi da se legitimnim merama obezbedi postojan institucionalni okvir i odgovarajući stabilan pravni ambijent u kome osnovni akteri naučnog (univerzitet, instituti, laboratorije, istraživački centri itd.) i tehnološkog (privredne firme, javne i druge institucije i organizacije) razvoja zemlje ostvaruju svoje ciljeve prema svojim interesima i obezbeđuju potrebnu zaštitu javnih interesa u oblasti naučnog i tehnološkog razvoja.

Na kraju, veoma je važno da se obezbedi međusobna usaglašenost politike naučno-tehnološkog razvoja na federalnom nivou i republičkim nivoima i njihove pozitivne interakcije, kao i interakcije politike naučno-tehnološkog razvoja sa drugim razvojnim politikama, posebno sa obrazovnom politikom, politikom zaštite životne sredine i politikom regionalnog razvoja.

Zaključak

Odsustvo dugoročne koncepcije ukupnog razvoja i posebno koncepcije tehničko-tehnološkog razvoja usporavalo je jugoslovensku privredu u dužem vremenskom periodu. U takvim uslovima nije se mogla formulisati ni odgovarajuća strategija tehničko-tehnološkog razvoja, odnosno njeni prioriteti i dugoročni ciljevi.

Dinamiziranje privrednog razvoja u narednom periodu pored ostalih pretpostavki, zahtevaće i skladan tehničko-tehnološki razvoj i tehnološku

revitalizaciju privrede. Imajući u vidu savremene potrebe društva i mogućnosti nauke i tehnologije tehnološki razvoj i tehnički napredak treba usmeriti na:

- a) radikalno smanjenje materijalne i energetske komponente roba, usluga, proizvodnih i stvaralačkih procesa;
- b) rast fleksibilnosti složenih proizvodno–tehničkih sistema koji proizvode raznovrsne i kvalitetne proizvode i usluge za savremene potrošače koji prednost daju novitetu i obogaćenom servisnom sadržaju proizvoda;
- c) stvaranje novih materijala i uvođenje novih tehnologija dobijanja i prerade različitih vrsta materijala;
- d) efikasnost upotrebe raspoloživih izvora energije i stvaranje novih izvora (energija sunca, vetra, plime i oseke, biomase i geotermalna energija) i
- e) nove energetske neintenzivne tehnike (super provodljivost, nova biotehnologija i sl.).

Postavljanje tehničko–tehnološkog razvoja na navedenim osnovama povećalo bi potencijal za ukupan privredni razvoj i omogućilo bi uvođenje novih tehnologija uz bolje korišćenje postojećih tehnologija, kao i porast akumulacije za tehnološku modernizaciju privrede, vanprivrednog sektora i javnih službi.

Od izuzetnog je značaja da SR Jugoslavija poput razvijenih zemalja podržava veću ulogu tehnologije i znanja kao potencijala za razvoj i da na toj osnovi tehnološki modernizuje privredu i povećava međunarodnu konkurentnost, bez odlaganja koje bi dovelo do znatno većih ekonomskih i socijalnih troškova prestrukturiranja privrede.

Naučno–tehnološka politika primarno treba da bude usmerena na povećanje naučnih i tehnoloških potencijala i maksimiziranje doprinosa nauke i tehnologije ekonomskom i socijalnom razvoju zemlje. U tom cilju neophodno je da se stvara ambijent, uslovi i okviri pogodni za slobodan i samostalan odnos svih subjekata da zasnivaju svoj razvoj na znanju i tehnologiji i na tim osnovama obezbeđuju da naučno–tehnološki razvoj postane ključna karika integrisanja jugoslovenske privrede u svetsku privredu.

Literatura:

- [1] *Albuquerque, E., (1997) NATIONAL SYSTEMS OF INNOVATION: NOTES ABOUT RUDIMENTARY AND TENTATIVE "TYPOLOGY", SPRU, Svssex University, Brighton.*
- [2] *Bazler-Madžar, M., (1974) ULOGA TEHNIČKOG PROGRESA U PRIVREDNOM RAZVOJU, Ekonomski fakultet, Beograd.*
- [3] *Cvetanović, S., (1997) TEORIJA PRIVREDNOG RAZVOJA, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd.*
- [4] *Nelson, R., (1993) NATIONAL INNOVATION SYSTEMS: A COMPARATIVE ANALYSIS, Oxford University Press.*
- [5] *OECD (1994) SCIENCE AND TECHNOLOGY POLICY, Review and Outlook, Paris.*
- [6] *Pokrajac, S., (2000) TRANZICIJA TEHNOLOGIJE I TEHNOLOGIJA TRANZICIJE, Ekonomski anali, br. 146, Beograd.*
- [7] *Rosić, I., (2000) RAST, STRUKTURNE PROMENE I FUNKCIONISANJE PRIVREDE, Komino Trade, Kraljevo.*
- [8] *Rosić, I., Devetaković, S., Đorđević, M., (1999) TEHNIČKI PROGRES I PRIVREDNI RAZVOJ, Ekonomski fakultet, Kragujevac.*

Mr Saša Obradović*

PLANIRANJE EKONOMSKOG RAZVOJA NERAZVIJENIH REGIONA

***Apstrakt:** U radu se traže odgovori na brojna pitanja koja su vezana za razvoj nerazvijenih regiona. Koristeći kvalitativne ocene razvoja dolazimo do zaključka da su društvena kretanja regulator ekonomskih odnosa, pa se zato u sistemu makroekonomskog planiranja polazi pretežno od konstantnog menjanja društvenih potreba, u skladu sa dostignutim stepenom razvoja. U takvim uslovima strategijsko planiranje nacionalne ekonomije ima dominaciju nad operativnim i regionalnim planovima razvoja.*

U jugoslovenskim uslovima makroekonomskog razvoja nedovoljno razvijenih regiona planiranje mora da održi balans između tzv. održivog razvoja i rizičnih tržišta, kako bi moglo na osnovu koncepcije sopstvenih snaga da uključi našu ekonomiju u postojeću novu koncepciju međunarodnog ekonomskog poretka. To znači da celoviti plan sa snagom akcije obezbeđuje Jugoslaviji jednu od karika podele međunarodnog profita i pomoć inostranih donatora na bazi detaljne projekcije ulaganja u razvoj nerazvijenih regiona.

***Ključne reči:** razvoj, planiranje, region i rast.*

***Abstract:** In this paper we are looking for answers to many questions which are connected for the development of underdeveloped regions. By using quality marks of development, we are coming to the conclusion that social movements are regulators of economic relationship, so that the system of macroeconomic planning goes mostly from constant changing of social needs in accordance with achieved degree of development. In such conditions, strategic planning of national economy has domination over operative and regional plans of development.*

In Yugoslav conditions of macroeconomic development of underdeveloped region, planning must keep balance between sustainable development and risky

* Asistent, Ekonomski fakultet, Kragujevac

markets in order to include our economy into the existing new concept of international economic order on the basis of the concept of our own strength.

That means that the whole plan with strength of action provides Yugoslavia with one of links of international profit distribution and aid of international donors on the basis of the detailed investment projection into the development at underdeveloped regions.

Keywords: *development, planning, region and growth.*

Uvod

Većina razvojnih planova se inicijalno bazira na manje ili više formalizovanim makroekonomskim modelima. Što je plansko područje (region) manje, to je i potreba detaljizacije plana veća. osnovno pitanje koje se postavlja jeste: kako limitirane finansijske i humane resurse na makro nivou planski usmeriti ka postizanju najproduktivnijih efekata u smislu dugoročnog unapređenja ekonomskih performansi nerazvijenih regiona? Samo makroekonomsko planiranje kao osnova kontrolisanog društveno ekonomskog razvoja odražava sjedinjavanje različitih interesa i različitih filozofija opstanka pojedinih regiona. U tom smislu, kompleks pojedinačnih interesa zemlje svodi se na jedinstven imenitelj stalnog rasta i razvoja nacionalne ekonomije, a samim tim i različitih podsistema njene uspešnosti.

Makroekonomsko planiranje regionalnog razvoja u suštini mora da sjedini tri osnovne komponente društveno ekonomskog sistema i to:

- prirodnu komponentu, analizirajući prirodno bogatstvo kao integralni sistem input-autput resursa, njihovo regionalno razmeštanje, mobilnost i fleksibilnost, tj. razmenu unutar nacionalne teritorije i uklapanje u međunarodnu podelu rada i privrednih potencijala. Ta komponenta u planiranju označava identifikaciju baze za razvoj privrede i društva i osnovu za konkurenciju i konjukturu na svim tržištima. Prirodna komponenta mora da odgovori na pitanja: zašto se koristi prirodno bogatstvo? U ime koga se to koristi? I za čiji račun mora baš tako da se koristi? Kada se napravi adekvatna analiza stanja prirodnog bogatstva, planiranje može da odredi tokove ekonomskog rasta tj. da li treba ostati na nivou nultog ekonomskog rasta? Da li uspostaviti stacionarno stanje ekonomskog rasta? Da li je moguće forsirati nivo ubrzanog rasta? Nulti

ekonomski rast u planiranju označava da prirodna bogatstva treba tako eksploatirati, kako bi se ostvario održivi razvoj, što je tipična situacija za trenutno okruženje SR Jugoslavije. To znači da se sa postojećim prirodnim potencijalom treba osloniti isključivo na sopstvene snage razvoja društva. Stacionarno stanje u planiranju pokazuje potrebu da razvoj treba prilagođavati uslovima međunarodnog okruženja na kratak rok. Ubrzani ekonomski rast označava hvatanje u koštac sa trendovima razvoja drugih zemalja bez obzira na postojeće prirodne potencijale;

- ekonomsko socijalna komponenta makroekonomskog planiranja povezuje u integralnu celinu sve zahteve svetskog društveno ekonomskog razvoja sa posebnom pažnjom na specifičnosti nacionalnog rasta i razvoja i uključivanja u rizična tržišta i buduće trendove svetske ekonomije; i
- organizaciona komponenta uklapa u koncept makroekonomskog planiranja prirodnu komponentu sa njenim opservacijama na nacionalnu ili internacionalnu strategiju, uz poseban osvrt na razvoj regiona posmatrane ekonomije.

Uloga planiranja u regionalnom razvoju

Do današnjih dana stalno se postavlja pitanje da li planiranje samo funkcioniše u okviru makroekonomske politike države, ili je ono osnovna pokretačka snaga svih hijerarhijskih nivoa društveno ekonomskog razvoja? Ako je ono osnova državne ekonomske politike onda mora da sledi sledeću konstataciju: institucije makroekonomske politike mogu da predstavljaju aparat i mehanizam produktivnog poslovanja u novom tržišnom okruženju, s tim da balansiraju, s jedne strane nedostatke tržišnog mehanizma i s druge strane, manjkavosti državne ekonomske politike.¹ Optimalno planiranje je ono koje se realizuje za dugoročnu perspektivu. Na srednji i kratak rok ono mora da se poveže sa principima izvornog planiranja resursa. U svim slučajevima krajnji cilj planiranja jeste zadovoljenje prethodno određenih razvojnih potreba, kako razvijenih, tako i nerazvijenih regiona.

Planiranje ekonomsko socijalnog razvoja svake zemlje, a pre svega nerazvijenih regiona, posmatrano kao večiti proces iznalaženja novih metoda i

¹ Edmond Malinvaud and Mustapha K. Nabli, "Development Strategy and Management of the Market Economy", Volume I, Clarendon Press Oxford, 1997., str. 112.

oblika valorizovanja svih raspoloživih premisa koje uslovljavaju osnovne pokretačke snage s kojima društvo mora da se sukobi da bi se postigao krajnji zadatak integralnosti globalnih okvirnih i integralnih ciljeva rasta i razvoja. U smislu postizanja osnovnih principa ekonomije, tj., ekonomičnosti, efikasnosti, rentabilnosti i produktivnosti, planiranje mora tačno da razgraniči statičke i dinamičke parametre tih pokazatelja. Kako ni jedan razvoj ne može bez investicionih ulaganja, u planiranju efektivnosti u ekonomski definisana područja dolazi do punog izražaja analiza na bazi društvenih troškova i koristi posmatranog projekta. Statičke pokazatelje ukupne efikasnosti planiranja posmatramo kroz:

- a) rok povraćaja investicija kao odnos ukupnih razvojnih investicija i ostvarene akumulativnosti privrede regiona u toku jedne godine, kao i ostvarenog dohotka na bazi valorizacije svih raspoloživih potencijala u posmatranom regionu;
- b) Kroz kapitalni koeficijent tj. odnos između vrednosti proizvodnih fondova i veličine ostvarene proizvodnje ekonomskog područja;
- c) Tržišne valorizacije korišćenja raspoloživih potencijala regiona, koja zavisi od amortizacije ostvarene u toku godine, realizovane kamate na uložena sredstva i ukupnih troškova proizvodnje svih finalnih proizvoda. U tu valorizaciju treba naravno uključiti obim i strukturu realizovane proizvodnje datog regiona.

Svođenje sadašnje vrednosti svih raspoloživih rezultata poslovanja na buduću vrednost je veoma značajna stavka u planiranju privrednog regionalnog razvoja i zato, predstavlja dinamički parametar planiranja nacionalne ekonomije.

U poslednjem veku razvoj nedovoljno razvijenih područja počeo je da prati razvoj proizvodnih snaga, međutim sa prioritonom učešća nedovoljno kvalifikovane radne snage. Mnoge zemlje su tada shvatile da pre svega ruralna područja imaju višestruke namene, pa su vlade tih zemalja pomogle razvoj tih područja u funkciji razvoja ostalih delatnosti. Tako je Sredozemna obala Francuske svoja ruralna područja osposobila za proizvodnju tržišnih viškova za razvoj turizma. U Španiji je napravljena kombinacija tj., Katalonija je razvijala tako poljoprivredu da zadovolji potrebu narastajućeg turizma, ali i snabdevanje velikih gradova. Italija je uspela da spoji prirodne predispozicije za gajenje određenih proizvoda i potrebe na njenim obalama (cveće, masline, agrumi, duvan i egzotično bilje za farmaceutsku industriju).

Problem nerazvijenih regiona u razvoju najviše se ispoljava u neskladu demografske eksplozije, ograničenih uslova za razvoj proizvodnje i malom obimu proizvedene hrane rastućeg stanovništva. Pošto je u tim zemljama oko 70%

stanovništva skoncentrisano u ruralnim područjima, to se nameće pitanje brze transformacije tih područja iz niskoproduktivnih u visoko proizvodna. Ubrzani razvoj tih područja u prvom redu povećava zaposlenost viška radne snage i to samo tamo gde razvoj poljoprivrede prati i razvoj njenih komplementarnih delatnosti. Tako se stvara veći obim potrošnje hrane po stanovniku, veći dohodak u poljoprivredi i smanjuje stalni pritisak na urbana područja. To znači da planiranje razvoja ruralnih regiona mora da stvori odgovarajući servis ruralnom prostoru, kako bi se podigla produktivnost primarne delatnosti tog područja. Da bi se postiglo u raznim zemljama osnivaju se potporne institucije sa namenskim fondovima za pojedine segmente bržeg razvoja nerazvijenih regiona. Primeri za to postoje u Barbadosu, gde centralna banka na osnovu regionalno definisanih područja pomaže razvoj odgovarajućih grana koje su prioriteti u makroekonomskim planovima. U priobalnim ekonomski nerazvijenim prostorima stimuliše se razvoj turizma. Na područjima koja su na obodima priobalja, razvoj poljoprivrede koja će snabdevati ta turistička područja, a u unutrašnjem brdsko-planinskom delu, ona proizvodnja koja ima tradicionalne osnove, tj. ratarstvo i stočarstvo koje mora da podmiri potrebe svih ostalih potrošača. u afričkim zemljama, natiočito Keniji, Zambiji, Tanzaniji i Južnoj Africi, vlade potpomažu bržu urbanizaciju prigradskih ruralnih područja stvarajući uslove za proizvodnju tržišnih viškova hrane koji podmiruju gradsko stanovništvo.² U Kini se pojavio zanimljiv pokret stvaranja malih firmi u ruralnim područjima koja apsorbuju višak radne snage a organizovana su tako da čine jedinstvenu celinu koja je sposobna da iz svoje proizvodnje izdržava sve radno angažovane i stvara akumulaciju za proširenje svoje delatnosti. Ti kompleksi smatraju se jednim od najdinamičnijih razvojnih mogućnosti rurala na svetu. Ostale delove seoskih područja finansiraju vladine institucije. Navedena preduzeća su visoko konkurentna, izdržavaju se iz svog ostvarenog profita, ostvaruju oko 53% ukupne produkcije ruralnog područja, nisu pod direktnom kontrolom vlade, zapošljavaju oko 22% ruralnog stanovništva, iz svog dohotka razvijaju seosku infrastrukturu (izgradnja puteva, škola, zdravstvenih centara, kuća za stanovanje i sl.). Učestvuju u stalnom obrazovanju kadrova a ima ih oko 19.000.000.³

Karakteristični poduhvati brzog razvoja nerazvijenih regiona zapaženi su u:

1) Šri Lanki, tzv. Shramandana pokret od 50-ih godina XX veka do danas zastupa puni razvoj seoskih područja i uključuje 8.000 sela sa oko 3.000.000 ljudi.

² Jan S. Hogendorn, "Economic Development", New York, 1996., p. 364.

³ W.A. Byrd and Lin Quinsong, "China's Rural Industry: Structure Development and Reform", Oxford, 1990., p. 53-56.

Cilj mu je formiranje sopstvenog kapitala za razvoj, a na osnovu postignutih rezultata, vlada ohrabruje različitim finansijskim injekcijama napredak svih ekonomskih elemenata regionalnog prostora;

2) na području Južne Koreje u okviru asocijacije Seamaul Undong uključeno je preko 30.000 seoskih zajednica koje uz pomoć različitih državnih fondova stvaraju integralni proizvod ruralnog područja, uz omogućavanje brzog uklapanja tih područja u društveno ekonomski sistem zemlje;

3) u Keniji program udruživanja ima za cilj zapošljavanje viška radne snage. Sa angažovanjem više od 1/3 ruralnog stanovništva u svojim razvojnim destinacijama, on omogućava da se ruralna područja uključe u globalni nacionalni plan razvoja privrede;

4) Zapadna Afrika preko svog programa \pm Six-S Movement² pokreće oko 2.000 ruralnih zajednica sa po 50 zaposlenih radnika u proseku a cilj im je stvaranje sopstvenih proizvodnih jedinica, zatim uspostavljanje prirodne ravnoteže stalnim pošumljavanjem degradiranih zemljišta, za razvoj seoske infrastrukture, edukacija kadrova, podizanje zdravstvenog nivoa stanovništva i sl. Na taj način tradicionalna poljoprivreda Zapadne Afrike prerasta u internacionalni razvoj ruralnog područja;

5) Pakistan u svom specifičnom razvoju nerazvijenih područja organizuje programe samopomoći koji znače prelivanje kapitala i znanja iz bolje razvijenih regiona u manje razvijene, dok vlada služi samo kao koordinator tog razvoja; i

6) program nacionalne solidarnosti Meksika ima dve funkcije razvoja nerazvijenog, a pre svega, ruralnog područja. Prva se odnosi na revitalizaciju sela, tj. prodora tekovina urbanizacije (izgradnja puteva, škola, elektrifikacija, vodovoda, kulturnih institucija, servisa primarne zdravstvene zaštite). Drugi put označava podizanje razvojnih privrednih kapaciteta tj. objekata male privrede koji stvaraju tržišne viškove i dopunjuju brzi razvoj primarne poljoprivredne proizvodnje.⁴

U planiranju razvoja regiona osnovna su tri cilja. Ti ciljevi se odnose na:

1) svaki ekonomski region treba osposobiti tako da bude zaokružena privredna celina, koja funkcioniše na savremenim tržišnim principima, ostvaruje sopstveni profit, sopstvenu akumulaciju i sopstvenu razvojnu infrastrukturu;

2) svaki regionalni prostor mora da obezbedi sve potrebne proizvodne kapacitete i elemente savremene urbanizacije kako bi mogao da prati razvoj celog društva;

⁴ Jan S. Hogendorn, "Economic Development", New York, 1996., p. 380-381.

3) svako nerazvijeno područje je i socijalna kategorija koja svim svojim stanovnicima obezbeđuje sva prava i obaveze proistekle iz zakona i ustava zemlje u kojoj funkcioniše.

Da bi se ostvario proces planiranja mora da se vodi računa o sinhronizaciji opštih, konstitucionalnih postavki, sa instrumentima zakonske regulative makroekonomske politike države i refleksijama koje dolaze iz praktičnih primena konkretnih planova. Zato svako planiranje razvoja nerazvijenih regiona mora da obuhvati sistem ulaznih informacija o stanju, obimu, strukturi i kvalitetu raspoloživih faktora tog razvoja, procese systemske obrade i detaljističke projekcije veza i odnosa relevantnih činilaca razvoja u okviru postojećeg geostrategijskog okruženja uz izradu odgovarajućih planova, kako strategijskih, tako i operativnih sa snagom izvršno primenljive funkcije. U tom smislu planiranje postavlja zahteve preciziranja ciljeva razvoja, koordinaciju svih aktera njegovog stvaranja i izvršenja, kao i kontrolu ostvarenih rezultata.

Zaključak

Znati iskoristiti sva privredne potencijale ekonomski nerazvijenih regiona u okviru sistema nacionalne ekonomije, a na bazi dostignutog stupnja tehničko tehnološkog razvoja, znanja, raspoloživog kapitala, u okviru stalnih društveno ekonomskih promena u svetu i pri tom sačuvati određene potencijale za buduće generacije, stalni rast nacionalnog dohotka i životnog standarda, kao i geostrategijsku bezbednost zemlje, osnovni je zadatak svakog društva. Planiranje ekonomskih osnova regionalnog razvoja predstavlja važnu kariku prosperiteta nacionalne ekonomije. Zato je planiranje veoma složen i dinamičan proces sa stalnim promenama i prilagođavanjima zahtevima savremene ekonomije u teoriji i praksi.

U našim uslovima sa specifičnostima eksternih i internih faktora prilagođavanja novim ekonomskim, tehničko tehnološkim, socijalnim i političkim procesima, zahteva se analiza i sinteza već afirmisanih međunarodnih ekonomskih tokova i stvaranja novih regionalnih i globalnih celina sa visokim faktorom rizika u tržišnoj, prostornoj i kvalitativnoj izmeni proizvodnje. Ti rizici uslovljavaju plasman novih proizvoda na mnoga tržišta i uključivanje u regionalnu celinu balkanskih zemalja kao atraktivno izazovnog dela celokupnog područja Evropske unije.

Planiranje regionalnog razvoja mora da uvažava princip jhijerarhijskog značaja pojedinih delova društveno ekonomskog sistema kako bi na vreme, u

pravom prostoru i sa odgovarajućim proizvodom zemlja bila konkurentna, a njeni proizvodi konjuktorni na odgovarajućim tržištima.

Sistemi stvaranja planova razvoja nerazvijenih područja moraju da uvažavaju nova kretanja u sistemsko informativnoj nauci, kako bi iz pravih izvora iscrpli sve potrebne informacije o postojećim faktorima razvoja društveno ekonomskog sistema, procesom adekvatne prerade tih informacija došli do detaljnih postavki planova i koordinacijom svih relevantnih učesnika u planiranju došli do najmanje negativnih posledica u kontroli rezultata praktične primene tih planova. Prema tomre osnovni zadatak planiranja razvoja nerazvijenih regiona jeste i potpuna aplikativna primena odgovarajućeg plana.

Literatura

- [1] *Edmond Malinvaud and Mustapha K. Nabli, Development Strategy and Management of the Market Economy, Volume i, Clarendon Press Oxford, 1997.*
- [2] *Michael P. Todaro, Economic Development, Addison Wesley Longman, 2000.*
- [3] *Lyn Squire, Fighting Poverty, American Economic Review 83, No. 2, May 1993.*
- [4] *Paul Streeten, Human Development: Means and Ends, American Economic Review 84, No. 2, May 1994.*
- [5] *Pranab Bardhan, Economics of Development and the Development of Economics, Journal of Economic Perspectives 7, No. 2, 1993.*
- [6] *Jan S. Hogendorn, Economic Development, Harper Collins College Publishers, Inc., 1996.*
- [7] *W. A. Byrd and Lin Quinsong, China's Rural Industry: Structure Development and Reform, Oxford, 1990.*

MEĐUNARODNI EKONOMSKI ODNOSI

Dr Stevo Kovačević*

RAZVOJ I REZULTATI PROCESA INTEGRACIJE U EVROPI

Summary. The European Economic Community started as a customs union and remained on the road to further economic integration for more than three decades before attempting to form a common market. During these years its membership more than doubled from six to 15 countries and so disparity between the members on economic and social matters increased. The EU offered the countries of Central and Eastern Europe economic pacts and signed an agreement for the creation of a European Economic Area comprising the EU and the EFTA countries. Despite this, the EU continued to pursue its two principal objectives: to improve the living and working conditions of the citizens of the member states, in the medium term, and to unite Europe, in the long term.

Since the mid-1980s the EU has made the important progress towards integration. The 1992 programme from Maastricht provided the impetus for change. The implementation of the single market is only the first step in moving towards economic and monetary union. Further progress towards EMU and a single currency will have potentially important effects, both economic and political, for Europe and the world.

Rezime. Evropska ekonomska zajednica je počela od carinske unije i ostala na putu dalje integracije više od tri decenije pre nego što je pokušala da stvori zajedničko tržište. Tokom proteklih godina broj zemalja članica se povećao sa šest na petnaest zemalja tako da su se ekonomske i socijalne razlike među zemljama članicama povećale. EU je ponudila zemljama centrale i istočne Evrope ekonomske ugovore i potpisala je sporazum o stvaranju Evropskog ekonomskog prostora koji uključuje zemlje EU i EFTA. Uprkos tome, EU istrajava na svoja dva glavna cilja: da poboljšava životne i radne uslove građana i zemalja članica, na srednji rok, i da ujedini Evropu, na dugi rok.

* Redovni profesor, Ekonomski fakultet, Kragujevac

Od sredine 1980-tih godina Evropska unija je učinila značajan progres. "Program 1992" iz Maastrichta dao je značajan podsticaj za promene. Stvaranje jedinstvenog tržišta je samo prvi korak ka Ekonomskoj i monetarnoj uniji. Dalji napredak ka Ekonomskoj i monetarnoj uniji i jedinstvenoj valuti će imati potencijalno značajne ekonomske i političke efekte kako za Evropu tako i za ostali svet.

Početak integracije

Raniji zahtevi za političkim jedinstvom u Evropi, tokom 20 - tih godina prošlog veka, posle prvog svetskog rata, ostali su bez adekvatnog odziva. Evropa, bar većina zemalja ovog kontinenta, je tada još uvek bila privržena konceptu vernosti i nedeljivosti nacionalne suverenosti. Drugi svetski rat, koji je u istom veku izazvao ponovo velike ljudske žrtve, materijalna razaranja i ekonomski kolaps, što je do tada nezapamćeno u ljudskoj istoriji, je za kratko vreme bila druga velika opomena evropskim narodima o neophodnosti napuštanja konflikata u spoljnoj politici i prelaska na međusobnu saradnju. I zaista, sve evropske zemlje, izuzev zemalja socijalističkog lagersa, pokazale su spremnost ka razvijanju mehanizama u funkciji većeg stepena međusobne saradnje i političkog jedinstva, kao suštinskog preduslova za ekonomski rast i razvoj.

Prilikom početka realizacije inicijativa o evropskoj integraciji kao fundamnetalno pitanje postavilo se kako dozvoliti nemačkoj privredi, sa njenim ključnim sektorima u oblasti uglja i čelika, tako značajnim u dotadašnjim ratnim sukobima, da pruži doprinos ekonomskom oporavku Evrope, bez opasnosti za njen mir u budućnosti. Tadašnji arhitekti evropske integracije pronašli su rešenje u vidu lansiranja Šumanovog plana (Robert Schuman, francuski ministar spoljnih poslova) 09.05.1950. godine kojim je predloženo stvaranje zajedničkog tržišta za francusku i nemačku industriju uglja i čelika pod zajedničku vlast. Pored Francuske i Nemačke, upućen je poziv za još četiri evropske zemlje, Italiji, Belgiji, Holandiji i Luksemburgu, tako da je aprila 1951. godine potpisan je ugovor o uspostavljanju Evropske zajednice za uglj i čelik (ECSC). (7, str 5.)

ECSC je preteča EEZ i prvi korak u dugom procesu koji se pokazao kao osnova ka većoj ekonomskoj i političkoj integraciji. Tada je takođe lansirana ideja da se formira i Evropska zajednica za odbranu koja je podrazumevala evropsku vojsku pod kontrolom federalnih vlasti i zajedničku spoljnu politiku. Pokazalo se međutim da je to preuranjena i suviše ambiciozna ideja i većina zemalja ipak nije bila voljna da se odrekne suvereniteta u tako važnim oblastima. Stoga su se

kreatoori evropske integracije brzo vratili u granice realnosti u pogledu brzine i tadašnjih mogućnosti integracije evropskih zemalja, uz uverenje da se integracija može da gradi i dalje razvija sa manje ambicioznim ciljevima. Shodno tome, sredinom 1956. godine, pokrenuti su pregovori o stvaranju Zajednice za atomsku energiju (Euroatom) i Evropska ekonomska zajednica (EEZ) koji su doveli 25.03.1957. godine do potpisivanja Rimskog ugovora o uspostavljanju ove dve institucije koje zajedno sa ECSC čine organizam Evropske zajednice.

Zajedničko evropsko tržište

EEZ podrazumeva uspostavljanje zajedničkog tržišta odnosno ukidanja ograničenja na kretanje robe, usluga, radne snage i kapitala i njihovo slobodno kretanje preko nacionalnih granica zemalja članica. Ekonomsko opravdanje za stvaranje zajedničkog tržišta nalazi se u prednostima koje pruža slobodna međunarodna trgovina među zemljama članicama sa različitom opremljenošću faktora proizvodnje i specijalizaciji zasnovanoj na komparativnim prednostima i većoj efikasnosti po osnovi realokacije resursa. Veće tržište treba da obezbedi privrednim subjektima prednosti koje pruža ekonomija obima u proizvodnji, marketingu, istraživanju i razvoju sa pozitivnim posledicama u vidu veće proizvodnje i potrošnje na nivou grupacije kao celine.

Početak stvaranja zajedničkog tržišta ostvaren je preko eliminisanja carina i drugih trgovinskih ograničenja među zemljama članicama i uspostavljanjem zajedničke carinske tarife prema trećim zemljama. To je ostvareno sredinom 1968. godine, jednu i po godinu pre predviđenog i dogovorenog roka.

Prvo proširenje EEC ostvareno je 1973. godine kada, sa priključenjem Velike Britanije, Irske i Danske, ova integraciona grupacija već uključuje 9 zemalja, a 1981. godine, sa ulaskom Grčke u ovu grupaciju, EEZ broji 10 zemalja članica. Sve prethodno priključene zemlje dobile su petogodišnji tranzicioni period da uklone carine i druga trgovinska ograničenja na trgovinu sa drugim članicama EEZ.

Naredno proširenje EEZ ostvareno je 1986. godine, kada se priključuju Portugalija i Španija, tako da sa njihovim pristupanjem EEZ broji 12 zemalja članica. Pomenute nove dve zemlje članice dobile su sedmogodišnji tranzicioni period za prilagođavanje pravilima EEZ. Sa pristupanjem Portugalije i Španije od 1. januara 1986. godine, EEZ uključuje 12 zemalja članica sa područja uglavnom zapadne i južne Evrope. Nakon ovog proširenja ukupno stanovništvo EEZ broji

320 miliona ljudi i predstavlja najveći trgovinski blok na svetu. Prema veličini GDP, EEZ je već tada na drugom mestu u svetu, odmah posle SAD.

U svojih trideset godina postojanja EEZ ne samo da je kroz proces ekonomske integracije zemalja članica porasla u veličini i značaju, već je ostvarila značajan napredak na jačanju evropskog političkog jedinstva, što je njen originalni i najuzvišeniji cilj.

Zahvaljujući postepenom i znatnom smanjenju carinske zaštite među zemljama članicama, kao i uvođenju zajedničke carinske tarife, došlo je do znatnog povećanja obima i vrednosti međusobne trgovine zemalja članica, kao i trgovine sa ostatkom sveta. Tako je između 1958. i 1985. godine intra-EEZ izvoz kao deo ukupnog izvoza za 10 zemalja članica EEZ povećan od 35% na 53%, dok je odnos intra - EEZ izvoza u GDP povećan od 4,9% na 14%. U 1985. godini EEZ je postala najveći trgovinski blok na svetu sa učešćem oko 20% svetskog izvoza i uvoza, pri čemu se ne računa intra - EEZ trgovina. (5, str. 36)

Uprkos brzom ekspanziji trgovine do tog vremena, postojao je još uvek niz faktora koji su sprečili formiranje potpuno razvijenog internog tržišta. Između ostalog, prisutne su razlike u carinskim formalnostima i zahtevima u pogledu zdravstvene i bezbednosne kontrole u spoljnoj trgovini. Kao posledica toga dolazi do razlika u cenama za iste uvozne robe. Treba takođe istaći da Rimski ugovor ostavlja mogućnost zemljama članicama da mogu pod određenim okolnostima podržati kvantitativne restrikcije iz razloga zaštite javnog morala, javne sigurnosti, zdravlja stanovništva, industrijske svojine i sl. Shodno tome zemlja članica može da uvede protekcionističke barijere i tako naruši slobodu zajedničkog tržišta.

Evropski monetarni sistem

Postepeno uspostavljanje zajedničkog tržišta jačalo je ekonomsku međuzavisnost zemalja članica i počelo da nameće izvesna ograničenja u sprovođenju nacionalnih ciljeva u ekonomskoj politici. Mere ekonomske politike na nacionalnom nivou imale su sve veći uticaj na zemlje partnere u okviru EEZ, manifestujući se u vidu konflikta sa ciljevima zajedničke ekonomske politike u raznim oblastima. Stoga se nametalo logično pitanje većeg stepena saradnje u oblasti monetarne integracije. Iz toga je proizašao Wernerov plan (Pier Werner, premijer Luksemburga) 1970. godine sa ciljem da se do 1980. godine uspostavi monetarna unija. U skladu s tim, EEZ je uspostavila aprila 1972. godine sopstveni mehanizam deviznog kursa. Međutim, napredak u procesu stvaranja monetarne

unije je ne samo usporen, već i zaustavljen međunarodnom monetarnom krizom. Tada dolazi do pojave ozbiljnih poremećaja na svetskom tržištu nafte, praćenih nestabilnošću dolara i uvođenjem fluktuirajućih deviznih kurseva. U takvim okolnostima javljaju se znatne razlike u ekonomskim politikama zemalja članica EEZ, sa postepenim pretvaranjem mehanizma deviznog kursa EEZ u zonu nemačke marke, kao valute sa najvećim poverenjem.

Iako nije ostvaren prvobitni plan o stvaranju monetarne unije, ne mogu se osporiti pozitivni rezultati u vidu jačanja monetarne saradnje u EEZ (4, str. 7). To potvrđuje formiranje Evropskog monetarnog sistema (EMS) koji funkcioniše od 13. marta 1979. godine sa pozitivnim efektima u vidu stabilizovanja deviznih kurseva, uz smanjenje neizvesnosti za učesnike u međunarodnoj trgovini i kretanju kapitala. EMS je zamišljen kao glavna poluga strategije usmerene ka stabilnom privrednom rastu, punoj zaposlenosti, ujednačavanju životnog standarda i smanjenju regionalnih dispariteta. Shodno tome, on treba da bude nov podsticaj procesu integracije u Evropi faktor stabilnosti u međunarodnim ekonomskim odnosima. EMS je koncipiran kao nešto fleksibilnija verzija bretonvudskog sistema sa ciljem da se ostvari tešnija monetarna saradnja zemalja članica EEZ koje bi, prihvatanjem zajedničke valute i uspostavljanjem zajedničkih monetarnih vlasti, ubrzale progres ka monetarnoj uniji i zoni monetarne stabilnosti u Evropi sa pozitivnim efektima u vidu obuzdavanja inflacije i održavanja ekonomske ravnoteže kao bitnih elemenata rasta.

EMS je nesumnjivo ne samo doprineo smanjenju variranja deviznih kurseva, već i konvergenciji cena i troškova među zemljama članicama EEZ. Tako su prosečne stope inflacije u zemljama članicama EMS, izuzev Velike Britanije, čija valuta tada nije bila uključena u mehanizam deviznog kursa, opale sa 11,3% u 1980. godini na 2,5% u 1986. godini. Istovremeno su i nominalne zarade i troškovi po zaposlenom radniku takođe zabeležili znatan stepen konvergencije.

Ovakvi rezultati dobijaju na važnosti kada se zna da je tada EEZ još daleko od ciljeva monetarne integracije postavljenih u Vernerovom planu. Treba naglasiti da je to period kada još nema centralnog bankarskog sistema u EEZ, kada još postoje elementi devizne kontrole i kada još nema potpune slobode u kretanju kapitala, a što sve ometa kompletiranje jedinstvenog tržišta u EEZ.

Ekonomska i monetarna unija

Krajem druge polovine 1980-tih godina u EEZ je prisutno uverenje da se proces integracije privreda zemalja članica ne odvija dovoljno brzo i da su mu potrebni dodatni podsticaji. Shodno tome, na sastanku šefova država i vlada zemalja članica u Mاستrihtu 1991. godine, reaffirmisana je obaveza EU na stvaranju jedinstvenog tržišta i potpisan je sporazum o stvaranju ekonomske i monetarne unije (3, str.57). Ovaj sporazum je predstavljao okvir za prelazak na zajedničku monetarnu politiku i jedinstvenu valutu iza koje će stajati Evropska centralna banka.

U EU se ekonomska i monetarna unija smatraju kao dva odvojena segmenta jedinstvene celine. Stoga se pristupilo procesu postizanja obe unije paralelno i jednovremeno, što je logično, jer uspešna monetarna unija sama po sebi zahteva visok stepen ekonomske konvergencije.

Na putu ka monetarnoj uniji, zemlje članice su se saglasile o čvrstim kriterijumima konvergencije odnosno uslovima koje prethodno treba da se ispune. Oni se odnose na kretanje inflacije, kamatne stope, deviznog kursa, budžetnog deficita i javnog duga (1, str.85).

Sporazum iz Mاستrihta predviđa da se monetarna unija treba da realizuje u tri faze. Pripreme za prvu fazu monetarne unije počele su sredinom 1989. godine, a već u martu 1990. godine Savet ministara EU usvojio je amandmane na odluke o ekonomskoj konvergenciji i kooperaciji centralnih banaka koji se odnose na postizanje postojanog privrednog rasta bez inflacije i visoke stope zaposlenosti. Za prvu fazu u stvaranju monetarne unije, koja je počela 1990. godine, u EU je postignuta saglasnost o uspostavljanju jedinstvenog unutrašnjeg tržišta na prostoru EU, uz potpuno uklanjanje ograničenja finansijskoj integraciji zemalja članica i koordinaciji monetarne i fiskalne politike.

Druga faza u stvaranju monetarne unije počela je 1. januara 1994. godine. U ovoj fazi zemlje članice su se obavezale da preduzmu takve mere ekonomske politike koje će doprineti ispunjenju konvergencionih kriterijuma., kao prethodnih uslova za prelazak na treću i poslednju fazu u stvaranju monetarne unije.

Treća i poslednja faza u stvaranju monetarne unije trebala je da počne 1. januara 1997. godine. S obzirom da u većini zemalja članica EU do kraja 1996. godine opšta ekonomska situacija nije dopustila ostvarenje planiranih ekonomskih

ciljeva, postavljenih kao uslov za konačan prelazak na završnu fazu uspostavljanja monetarne unije, na ovu fazu u stvaranju monetarne unije prešlo se tek 1. januara 1999. godine, kada je 11 od 15 zemalja članica formiralo Ekonomsku i monetarnu uniju (EMU). Tada je umesto zajedničke valute, evropske valutne jedinice (ECU), prihvaćena jedinstvena valuta pod nazivom euro, koji će u potpunosti zameniti nacionalne valute zemalja članica EMU od sredine 2002. godine.

Proširenje EU i EFTA

Jedno od glavnih pitanja sa kojim se sada suočava EU jeste njeno dalje proširenje sa novim zemljama članicama i efikasnije funkcionisanje kao veće integracione grupacije. Prilikom osnivanja EEZ u preambuli Rimskog ugovora jasno je istaknuta namera zemalja osnivača ove integracione grupacije da se osigura ekonomski i društveni progres cele Evrope eliminisanjem barijera koje dele zemlje ovog kontinenta i ometaju ekonomske tokove među njima.

Uprkos ovako proklamovanom cilju, trebalo je da prođe šesnaest godina od osnivanja EEZ da bi došlo do njenog prvog proširenja odnosno do priključenja novih zemalja članica. Razlog za to nije u odsustvu želje drugih evropskih zemalja nečlanica za priključenje evropskom integracionom procesu, već u teškoćama dolaska do kompromisa oko međusobnih interesa zemalja članica EEZ i zemalja predendenata za priključenje EEZ. Tako je bilo sa Velikom Britanijom koja je posle dva bezuspešna pokušaja (1964. i 1967. godine) tek 1973. godine konačno postala članica EEZ, kada se istovremeno priključuje Danska i Irska.

Razlike o koncepcijskom prilazu oko procesa integracije, nasleđen iz vremena osnivanja EEZ i EFTA, u čemu je prednjačila Velika Britanija, nisu negativno uticale na saradnju prostalih zemalja u EFTA sa EEZ. Naprotiv, one su nakon prvog proširenja EEZ tokom 1973. i 1974. godine sve pojedinačno potpisale trgovinske sporazume o slobodnoj trgovini industrijskim proizvodima sa EEZ i tako postepeno stvarale uslove za buduće jedinstveno evropsko tržište. Zahvaljujući tome do 1977. godine ukinute su carine na gotovo sve industrijske proizvode u razmeni između dve integracione grupacije.

Porast konkurencije na svetskom tržištu i pojava novih ekonomskih centara u svetskoj privredi ubrzali su u zapadnoj Evropi stvaranje uverenja o potrebi bržeg eliminisanja preostalih, uglavnom prikrivenih ograničenja u razmeni robe, usluga i drugih ekonomskih transakcija među zapadnoevropskim zemljama. To je bio neophodan uslov za uspešan odgovor drugim vodećim svetskim ekonomskim

centrima. Tim povodom je EEZ donela poseban i važan dokument 1985. godine, poznat pod nazivom "Bela knjiga", koji ustvari predstavlja vrlo ambiciozan i dinamičan program stvaranja jedinstvenog tržišta na prostoru EEZ kojim se do 1992. godine predviđa eliminisanje svih barijera u kretanju robe, usluga i kapitala (6, str.92).

Novi podsticaj međusobnoj saradnji EEZ i EFTA prethodio je donošenju "Bele knjige" potpisivanjem 1984. godine Luksemburške deklaracije. Ona je potvrda odlučnosti za ubrzanjem procesa integracije u zapadnoj Evropi i osnova za jačanje i proširivanje međusobne saradnje u vreme izraženog ispoljavanja svetske ekonomske krize, zaoštavanja međunarodnih trgovinskih problema i narastanja protekcionizma, nestabilnosti monetarnih tokova, ekspanzije spoljnih dugova, porasta inflacije i svetske recesije.

U narednim proširenjima EEZ (Grčka, 1981. i Portugalija i Španija, 1986. godine) prisutni su slični problemi. Pri tome je ovim zemljama, usled razlike u nivou razvijenosti, dat duži period tranzicije u osetljivim oblastima, uz aktiviranje konkretnih aranžmana kojima se pomaže strukturalno prilagođavanje i razvoj zaostalih regiona. Pri tome je Portugalu dat poseban status koji podrazumeva celu zemlju kao manje razvijeni region.

Četvrto proširenje EEZ izvršeno je 1990. godine, kada se priključila Demokratska republika Nemačka, prošlo je bez uobičajenih problema, jer nije bio potreban novi ugovor. To se objašnjava činjenicom da se DR Nemačka smatrala istočnim delom nemačke teritorije pod privremenom inostranom upravom.

Do raspada SSSR i društveno -ekonomskih promena u istočnoj i centralnoj Evropi, ostale zemlje članice Evropskog udruženja za slobodnu trgovinu (EFTA) suočavaju se sa različitim ograničenjima u prključivanju EEZ. Pri tome se ne postavlja pitanje dali su ove zemlje ispunile odgovarajuće kriterijume koje postavlja EEZ, već se uglavnom kao glavni problem postavlja pitanje političke neutralnosti. Pitanje je bilo samo da li su one bile voljne da prihvate uslove priključenja. U slučaju Norveške i Švajcarske odgovor je bio negativan. Norveška je na referendumu odbila članstvo u EEZ, jer se samo nešto preko polovine glasača opredelilo protivno priključenju, a suštinski razlog je vezan za norveške interese u oblasti ribarstva i eksploatacije podmorske nafte.

Ako se izuzme nedovoljno interesovanje Islanda, kao male i patuljaste zemlje, čija se privreda zasniva uglavnom na ribarstvu, Austrija, Finska, Švedska i Švajcarska su u dugom nizu godina imale ugrađen koncept neutralnosti u sopstvenoj politici. Ove zemlje nisu htele ili nisu po osnovi međunarodnih obaveza mogle da razmišljaju o članstvu u EEZ dok je trajao hladni rat. Lihtenštajn je usled

specifičnih odnosa sa Švajcarskom morao da prati švajcarsko opredeljenje i stav prema priključenju.

Posle promene političke klime u međunarodnim odnosima krajem 1980 - tih godina i jačanja integracije među zemljama članicama EEZ početkom 1990 - godina, došlo je 1.januara 1995. godine do novog proširenja EU na 15 zemalja, kada se priključuje Švedska, Finska i Austrija. Glavni kamen spoticanja u međusobnim pregovorima ovih zemalja sa EU bili su problemi iz oblasti poljoprivrede, ribarstva, energije i razvojni problemi pojedinih regiona. Rešenja su nađena u prihvatanju petogodišnjeg prelaznog perioda za najosetljivije delove zajedničke poljoprivredne politike, a razvojni problemi pojedinih regiona, posebno u nordijskim zemljama, treba da se rešavaju preko zajedničkih strukturnih fondova. Pri tome ni u jednoj od ovih zemalja nije preovlađivao javni entuzijazam za članstvo u EU. Na to je uticalo više događaja koji su prethodili njihovom pristupanju EU kao što je na primer oklevanje Francuske da pruži odmah jaku podršku Evropskoj monetarnoj uniji, odbijanje Ugovora u Mاستrihtu na prvom glasanju u Danskoj, kao i rezerve Velike Britanije prema ovom ugovoru i odbijanje Norveške da se priključi EU.

Švajcarska se opredelila za vernost političkoj neutralnosti, procenjujući da će to pogodovati zadržavanju njene postojeće ekonomske pozicije koju tradicionalno uživa kao neutralna zemlja, naročito u domenu bankarskih usluga i drugim oblicima međunarodnog posredništva.

Proširenje EU sa novim zemljama članicama koje potiču iz EFTA objašnjava se ne samo kao posledica stvaranja novih političkih uslova, već i očekivanim obostranim ekonomskim koristima posle kompletiranja jedinstvenog tržišta 1992. godine na osnovi dogovora zemalja članica EU u Mاستrihtu.

Kada je postalo jasno da kompletiranje jedinstvenog tržišta u EEZ znači dalji značajan korak ka većem stepenu integracije, bilo je logično da se u skladu s tim obezbede adekvatni institucionalni uslovi za dalje jačanje saradnje između EEZ i EFTA. Za zemlje EFTA je postojala opasnost da, ako ne usvoje uslove jedinstvenog tržišta EEZ, izgube prednosti u pogledu proizvodne efikasnosti koje se zasnivaju na sporazumu o slobodnoj trgovini sa EEZ. Shodno tome, iz ovog je logično proistekao novi institucionalni okvir u saradnji između EU i EFTA u vidu stvaranja Evropskog ekonomskog prostora (EEA - European Economic Area) u maju 1992. godine, paralelno sa Ugovorom iz Mاستrihta. Na ovaj način stvoren je najveći trgovinski blok na svetu koji uključuje 18 zemalja u jedinstveno tržište sa 380 miliona potrošača, ostvaruje 30% svetskog GDP i 47% svetske trgovine (3, str. 68).

Cilj EEA je bio da ojača ekonomsku saradnju između EU i zemalja EFTA uspostavljanjem dinamične i homogene integracione strukture zasnovane na zajedničkim pravilima i jednakim uslovima konkurencije, sa instrumentima, uključujući pravnu regulativu, koji garantuju njegovo poštovanje i deoslednu realizaciju. EEA podrazumeva slobodnu razmenu robe, usluga i faktora proizvodnje u skladu sa konkurencijom koju podrazumevaju pravila jedinstvenog tržišta EU, sa izuzetkom poljoprivrede i ribarstva.

Dalje institucionalno približavanje EU i EFTA i međusobno uklanjanje barijera u kretanju robe, usluga i faktora proizvodnje nije primljena sa odobravanjem od drugih razvijenih industrijalizovanih zemalja, smatrajući da je to protivno multilateralnom prilazu u liberalizaciji međunarodne trgovine i povredi pravila GATT. Pledoaje EU se svodi na stav da će EEA dati novi podsticaj ekonomskoj aktivnosti u zapadnoj Evropi u vidu porasta dohotka ovih zemalja od čega će imati koristi i zemlje izvan dve zapadnoevropske integracione grupacije u vidu porasta njihovog izvoza u EU i EFTA, tako će ukupni efekat jedinstvenog tržišta biti u trgovinskom stvaranju (trade creation). Pored toga, proces integracije u Evropi je prirodno doveo do EEA kao mehanizma za premošćavanje prelaznog perioda do trenutka potpunog integrisanja preostalih zemalja EFTA u EU, što se potvrdilo proširenjem EU 1995. godine sa nove tri zemlje koje potiču iz EFTA. Stoga EEA ne treba smatrati neuobičajenim primerom kršenja pravila GATT, već usaglašavanjem uslova konkurencije u periodu dok se ne stvore uslovi za punopravno članstvo preostalih zemalja EFTA u EU.

EEA predstavlja jedinstven dokument koji obuhvata sve zemlje EU i EFTA, izuzev Švajcarske koja formalno ne učestvuje u skladu sa rezultatima referenduma iz decembra 1992. godine. Nema sumnje da je EEA pogodan aranžman za zemlje EFTA jer omogućuje prednosti pristupa jedinstvenom tržištu EU bez uključivanja poljoprivrede, koja ostaje i dalje predmet posebnog regulisanja na nacionalnom nivou, i bez učešća u birokratskom mehanizmu EU.

Proširenje EU i zemlje Centralne i Istočne Evrope

Uporedo sa jačanjem procesa integracije u zapadnoj Evropi i raspadom Saveta za uzajamnu ekonomsku pomoć (SEV) 1990. godine, što se podudara sa brzim društveno-ekonomskim promenama u istočnoj i centralnoj Evropi, raste interesovanje za jačanje ekonomske saradnje zemalja istočne i centralne Evrope sa EU. U svim ovim zemljama prevladuje uverenje da se njihovi društveni i

ekonomski problemi mogu najbrže rešiti ako se one u doglednom vremenu približe u odgovarajućem statusu ili priključe EU, kao najuspešnijoj integracionoj grupaciji.

Svest o neminovnosti daljeg proširenja EU prisutna je u glavnim organima ove grupacije i predmet je pomnog razmatranja već više od jedne decenije. U skaladu s tim, sa mnogim od ovih zemalja još od početka 1990 - tih godina zaključeni su odgovarajući aranžmani, saglasni njihovom stepenu razvoja, privrednoj strukturi i prirodi vlasništva nad sredstvima za proizvodnju. Oni imaju za cilj da ove zemlje pripreme da lakše savladaju tranzicioni period, da brže prestrukturiraju svoje privrede i da se posle doglednog vremena priključe EU. Tako se EU našla u prilici da svojom podrškom transformisanju privreda zemalja u tranziciji pomogne ovim zemljama da izvrše društveno-ekonomske promene, da steknu političku stabilnost i tako daju doprinos trajnom miru u Evropi.

Proces približavanja EU evropskim zemljama u tranziciji počeo je sa povlasticama koje EU inače daje nerazvijenim zemljama u okviru Opšteg sistema preferencijala (GSP). On se nastavio kroz sporazume o trgovini i saradnji, kao i preko sporazuma o pridruživanju.

Tako je EU 1991. godine potpisala sporazume o pridruživanju sa Poljskom, Čehoslovačkom i Mađarskom, 1994. godine sa Rumunijom i Bugarskom, 1995. godine sa Litvanijom, Letonijom i Estonijom i 1996. godine sa Slovenijom.

Treba istaći da sporazumi o pridruživanju obezbeđuju vrlo povoljno mesto na listi preferencija koje EU pruža zemljama nečlanicama. Oni podrazumevaju uspostavljanje slobodne trgovine za industrijske proizvode posle isteka roka od deset godina nakon njihovog potpisivanja. Oni takođe omogućuju poboljšan pristup tržištu poljoprivrednih proizvoda EU, koje je inače od ranije predmet oštrije i posebne zaštite. Osim toga, treba da se naglasi da ovi sporazumi podrazumevaju asimetrične obaveze ugovornih strana, što znači da je EU, kao grupacija ekonomskih razvijenijih zemalja, dužna da znatno ranije eliminiše trgovinske barijere u međusobnoj trgovini u odnosu na pridružene zemlje u tranziciji. Tome treba da se doda da su ovim sporazumima i pravila o poreklu robe tako formulisana da idu u prilog poboljšanja trgovinskih odnosa zemalja u tranziciji sa EU, jer dozvoljavaju kumulaciju porekla robe sa područja zemalja u tranziciji kao grupe zemalja, pri čemu takva roba uživa povlašćeni status.

Slične sporazume EU je zaključila i sa drugim zemljama u tranziciji istočne i centralne Evrope, koje uglavnom čine zemlje nastale raspadom Sovjetskog Saveza i Jugoslavije.

Na samitu u Kopenhagenu 1993. godine, Evropski savet izrazio je načelnu spremnost da se svim zemljama istočne i centralne Evrope omogući priključenje

ako prethodno ispune određene uslove, uključujući one koji se odnose na ciljeve ekonomske i monetarne unije. Za ocenu ekonomske i političke kompatibilnosti sa EU tada su ustanovljeni sledeći kriterijumi (2, str.552.):

1) Postojanje stabilnih institucija koje garantuju demokratsku vlast, poštovanje zakona, ljudskih prava i zaštitu nacionalnih manjina

2) Postojanje tržišne ekonomije i njenu sposobnost da se bori sa konkurencijom o tržišnim snagama unutar EU i

3) Sposobnost da se preuzmu obaveze iz članstva u EU, uključujući privrženost ciljevima političke, ekonomske i monetarne unije.

Sledeći korak u vezi sa proširenjem EU napravljen je na samitu u Amsterdamu 1997. godine kada je izdata Agenda 2000. Tada su molbu za priključenje EU podnele sledeće zemlje : Bugarska, Češka, Estonija, Mađarska, Latvija, Litvanija, Poljska, Rumunija, Slovačka i Slovenija. Molba Kipra čeka još od ranije, dok je Malta takođe obnovila svoju molbu. U vezi sa interesovanjem drugih zemalja, prisutna je novina u pogledu zahteva Turske za priključenjem EU. Ona se odnosi na odustajanje Grčke od protivljenja priključenju Turske EU, što se smatra velikim iznenađenjem, jer je to bila jedna od prepreka približavanja Turske EU.

EU razmatra podnete molbe i mogućnost priključenja pojedinih zemalja u saglasnosti sa kriterijumima iz Kopenhaga, što bi u doglednoj budućnosti povećalo broj zemalja članica EU na 27. Iz ove grupe EU se opredelila za Češku, Estoniju, Mađarsku, Poljsku, Sloveniju i Kipar kao zemlje koje su najbliže članstvu, s obzirom na rezultate koje su one postigle u procesu tranzicije i njihovo uklapanje u kopenhagške kriterijume. Uprkos tome ove zemlje su još daleko od priključenja EU ako se imaju u vidu njihove dosadašnje ekonomske performanse. Tako se prosek per capita dohotka u 1998. godini kreće od 15,8% od proseka EU za Estoniju do 51,9% za Kipar. Isključujući Kipar, kao zemlju od ranije ekonomski okrenutu prema EU, sve zemlje istočne i centralne Evrope u toku tranzicionog perioda radikalno su prorijentisale svoju spoljnotrgovinsku razmenu prema EU, sa kojom u zavisnosti od zemlje do zemlje obavljaju od 60 - 70% svoje ukupne spoljne trgovine (8, str. 29). Još izražnije su promene u pogledu priliva inostranog kapitala, pri čemu pored donacija dominiraju direktne investicije kao glavni faktor rasta i razvoja.

One zemlje koje još nisu spremne za pregovore o članstvu u EU ostaju predmet stalne pažnje od strane EU u pogledu njihovih ekonomskih performansi, pri čemu će EU, zahvaljujući reviziji svog budžeta, pružati pomoć za strukturne promene ovim zemljama.

Pregovori o novom proširenju EU nailazi na teškoće koje su povezane sa problemima oko mogućnosti implementacije nameravanih promena u vezi daljeg napretka procesa integracije koje su planirane među već postojećim zemljama članicama. Uslovi za napredak ovog procesa, što ilustruju obaveza po osnovi *acquis communautaire*, su sve teži i za same zemlje članice, što znači da kandidate za nove članice čeka dug period prilagođavanja njihovih privreda i prelazak na tržišni način funkcionisanja, uključujući društveno-političke promene. Nema sumnje da će kandidati za priključenje EU imati velike teškoće oko prilagođavanja u osetljivim oblastima kao što su poljoprivreda, veliki deo neefikasnih industrija, socijalni efekti novih radnih uslova i sl. S obzirom da EU nije više voljna da daje novim zemljama članicama duže tranzicione periode nakon priključenja, realno je očekivati da će to doprineti dužim odlaganjima vremena pristupanja novih zemalja članica.

Neki od kandidata za prijem u EU ostale su u drugoj grupi zemalja za priključenje ovoj grupaciji ne iz ekonomskih, već iz političkih razloga, jer nisu još ispunile uslove koji podrazumeva, na primer, prvi kriterijum iz Kopenhagena, koji se između ostalog odnosi na stepen demokratije. Takav je, na primer, slučaj sa Slovačkom kojoj se zamera da još uvek nije ostavariila uslove za izbor demokratske vlasti, iako je njen per capita dohodak odmah iza Slovenije i Češke. Sličan slučaj je Turska koja još uvek daleko od članstva, kako radi neispunjavanja ekonomskih tako i političkih uslova, iako je odavno opredeljenje ove zemlje orijentacija na približavanje EU. Suprotan primer je Estonija, koja je pri dnu liste zemalja kandidata za priključenje po nivou per capita dohotka, ali je zato napravila u dosadašnjem tranzicionom periodu najbrži napredak po osnovi sva tri kopenhaska kriterijuma. U vezi s ovim, ineteresantan je slučaj Kipra, zemlje koja se nalazi u prvoj grupi za priključenje EU, iako je ova zemlja duži niz godina teritorijalno podeljena i sa nerešenim problemom u vidu međuetničke sukobljenosti. U ovom slučaju EU je spremna na presedan u uverenju da će priključenje Kipra EU somo po sebi da reši komplikovano političko pitanje podele zemlje i međunacionalne netrpeljivosti.

* * *

Evropska unija ima svoje poreklo u sektorskoj integraciji i carinskoj uniji kao jednom od nižih oblika integracije. Posle više od tri decenije uspona integracije, EU uspostavlja jedinstveno tržište, kao prvi korak prema ekonomskoj i monetarnoj uniji, koju uspostavlja nakon četiri decenije svog postojanja. U tom periodu broj

zemalja članica povećao se sa šest na petnaest, sa izgledom da u doglednoj budućnosti udvostruči njihov broj i tako okupi, izuzev Rusije, sve evropske zemlje. Ukoliko proces integracije nastavi ovakvim tempom, i ako EU uspe da reši neke politički neuralgične tačke u svom okruženju, nema sumnje da će uspeti da ostvari svoja dva osnovna cilja: da poboljša životne i radne uslove svojih građana, na srednji rok, i da ujedini Evropu, na dugi rok.

Literatura

- [1] Christopher M. D., (1997) *The European Economy - The Global Context*, Routledge, London, pp. 85.
- [2] El - Agra M. A., (2001) *The European Union, Economics and Policies*, Prentice Hall, London, pp. 552.
- [3] Hitiris T., (1998) *European Union -Economics*, Prentice Hall, London, pp. 57.
- [4] Kenen B. P., (1996) *Economic and Monetary Union in Europe*, Cambridge University Press, pp. 7.
- [5] Lopez-Claros A., (1987) *The European Community : On the Road to Integration, Finance and Development*, No 3. pp 36.
- [6] Robson P., (1998) *The Economic of International Integration*, Routledge, London, pp 92.
- [7] Swann D., (1995) *The Economic of the Common Market, Integration in the European Union*, Penguin Books, pp 5.
- [8] Weber R. and Taube G., (2000) *Estonia Moves Toward EU Accession, Finance and Development*, No 3. pp 29.

RAČUNOVODSTVO I BANKARSTVO

Dr Radoslav Stefanović*

OPŠTEPRIHVAĆENI RAČUNOVODSTVENI PRINCIPI (GAAP) SAD: RAZVIJANJE, USLOVLJENOST I SADRŽINA

Rezime – Opšteprihvaćeni računovodstveni principi (GAAP) SAD predstavljaju računovodstvene smernice za pripremanje finansijskih izveštaja. Oni igraju ključnu ulogu u finansijskom izveštavanju SAD, jer definišu prihvatljive računovodstvene prakse.

Generalno, GAAP SAD se smatraju "svetskom klasom" u pogledu kvaliteta. Kao rezultat, mnoge multinacionalne korporacije koriste, u međunarodnom (transnacionalnom) finansijskom izveštavanju, GAAP SAD, za pripremanje sekundarnih finansijskih izveštaja – izveštaja za inostrane čitaoce (korisnike).

Ključne reči: računovodstveni principi, finansijski izveštaji, finansijsko izveštavanje, multinacionalne korporacije.

Abstract – U.S. Generally accepted accounting principles (GAAP) are accounting guidelines for preparing financial statements. They play key role in U.S. financial reporting, because they define acceptable accounting practices.

Generally, U.S. GAAP are regarded as "world class" in quality. As a result, many multinational corporations use, in international (transnational) financial reporting, U.S. GAAP for preparing secondary financial statements – statements for foreign readers (users).

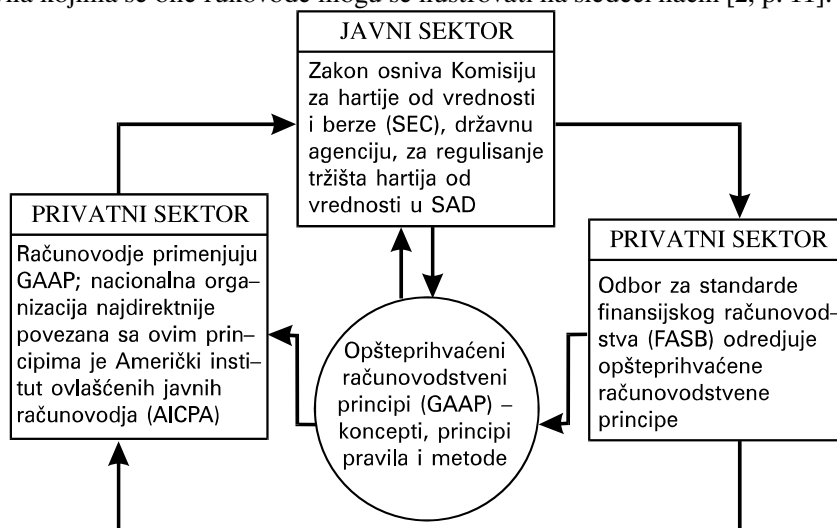
Key words: accounting principles, financial statements, financial reporting, multinational corporations.

* Vanredni profesor, Ekonomski fakultet, Kragujevac

*"Opšteprihvaćeni računovodstveni principi (GAAP)
- Računovodstveni standardi i principi razvijeni u računovodstvenoj praksi ili ustanovljeni od autoritativne organizacije" [3, p. 20].*

Praksa finansijskog izveštavanja u SAD zasniva se na setu veoma brojnih i detaljnih računovodstvenih smernica. Sveobuhvatan, zajednički naziv ovih smernica, koje uključuju koncepte, principe, pravila i metode, jeste opšteprihvaćeni računovodstveni principi (Generally Accepted Accounting Principles – GAAP). Kao konstitutivni elementi računovodstvene teorije, GAAP usmeravaju aktivnosti računovodja u identifikovanju, merenju i komuniciranju finansijskih informacija, čime se obezbeđuje logičan okvir za računovodstvenu praksu. Zbog toga što kroz usmeravanje aktivnosti računovodja jasno definišu prihvatljive računovodstvene prakse, GAAP igraju ključnu ulogu u finansijskom izveštavanju.

Dominantan uticaj na finansijsko izveštavanje u SAD, koji se ostvaruje posredstvom GAAP–a, danas ima Odbor za standarde finansijskog računovodstva (Financial Accounting Standards Board – FASB), kao regulatorno telo u privatnom sektoru. Pri tome, u profesionalnom regulisanju finansijskog izveštavanja FASB tesno saradjuje sa Komisijom za hartije od vrednosti i berzu (Securities and Exchange Commission – SEC) i Američkim institutom ovlašćenih javnih računovodja (American Institute of Certified Public Accountants – AICPA). Relacije izmedju ovih, ključnih računovodstvenih organizacija u SAD i pravila kojima se one rukovode mogu se ilustrovati na sledeći način [2, p. 11]:



Osim što predstavljaju idejnu osnovu finansijskog izveštavanja u SAD, GAAP SAD se još primenjuju i u međunarodnom (transnacionalnom) finansijskom izveštavanju – finansijskom izveštavanju do koga dolazi kada multinacionalne korporacije svoje finansijske izveštaje šalju na čitanje korisnicima drugih zemalja – inostranim čitaocima. U cilju što adekvatnijeg zadovoljenja informacionih potreba inostranih korisnika, a pre svega investitora i kreditora, multinacionalne korporacije mogu preduzeti različite prilaze prilagodjavanja u pogledu jezika, valute i računovodstvenih standarda koji se koriste u pripremanju finansijskih izveštaja. Jedan od pet mogućih prilaza prilagodjavanja, u kome GAAP SAD mogu da nadju svoju primenu, jeste pripremanje sekundarnih finansijskih izveštaja [1, p. 57].

Prema ovom, nesporno najpotpunijem prilazu prilagodjavanja, pored finansijskih izveštaja namenjenih domaćim korisnicima (korisnicima u svojim zemljama) – primarnih finansijskih izveštaja, multinacionalne korporacije uporedo sastavljaju i izveštaje namenjene inostranim korisnicima (korisnicima drugih zemalja) – sekundarne finansijske izveštaje. Glavna razlika između primarnih i sekundarnih finansijskih izveštaja sastoji se u upotrebi različitih računovodstvenih standarda za njihovo sastavljanje. Naime, dok za sastavljanje primarnih finansijskih izveštaja korporacije koriste računovodstvene standarde svojih zemalja – domaće standarde, dotle za pripremanje sekundarnih finansijskih izveštaja one u potpunosti koriste neki drugi set računovodstvenih standarda – tuđe standarde. Baziranje sekundarnih finansijskih izveštaja na tuđim, a ne domaćim, računovodstvenim standardima upravo i čini suštinu ovog prilaza prilagodjavanja multinacionalnih korporacija u međunarodnom finansijskom izveštavanju.

U praksi se, u okviru drugog seta računovodstvenih standarda – tuđih standarda, najčešće radi o korišćenju ili opšteprihvaćenih računovodstvenih principa (GAAP) SAD, što se vezuje za japanske multinacionalne korporacije ili računovodstvenih standarda Međunarodnog komiteta za računovodstvene standarde (International Accounting Standards Committee – IASC) – međunarodnih računovodstvenih standarda, što je, pak, karakteristično za evropske multinacionalne korporacije. Pri tome, treba imati u vidu konstataciju da "postoji samo nekoliko važnih slučajeva u kojima U.S. GAAP dolaze u sukob sa IASC standardima" [1, p. 61]. Inače, svoju veoma široku upotrebu u međunarodnom finansijskom izveštavanju, a u kontekstu razmatranog prilaza – sastavljanja sekundarnih finansijskih izveštaja multinacionalnih korporacija, GAAP SAD zasnivaju na, po nama, gotovo jedinstvenom gledištu u računovodstvenoj literaturi, koje glasi: "U.S. GAAP su najdetaljniji i najsveobuhvatniji u svetu i generalno se smatraju "svetskom klasom" u pogledu kvaliteta" [1, p. 61].

S obzirom da GAAP SAD predstavljaju srž svetske računovodstvene teorije i sve širu osnovu prihvatljive prakse međunarodnog finansijskog izveštavanja, kraći osvrt na njihovo razvijanje, a pre svega njihovu uslovljenost i sadržinu smatramo neophodnim. Smatramo, takodje, da za svrhe elementarnog upoznavanja sa pomenutim, najvažnijim pitanjima u vezi GAAP SAD veoma korisno može da posluži Dodatak (Appendix) C "Rezime opšteprihvaćenih računovodstvenih principa (GAAP) (Summary of Generally Accepted Accounting Principles (GAAP))", sadržan u već citiranom univerzitetskom udžbeniku poznatih američkih profesora, Harrison-a i Horngren-a. Sa takvim ubedjenjem, prevod integralnog teksta pomenutog dodatka [2, pp. 729-730] dajemo u nastavku ovog napisa.

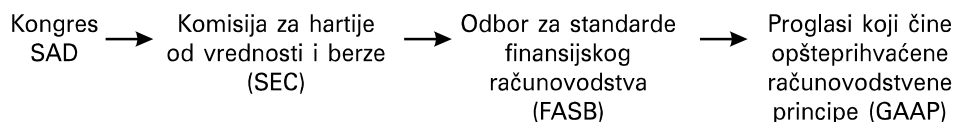
Rezime opšteprihvaćenih računovodstvenih principa (GAAP) (Summary of Generally Accepted Accounting Principles – GAAP)

Svaka tehnička oblast ima profesionalne asocijacije i regulatorna tela koja usmeravaju praksu profesije. Računovodstvo nije izuzetak. U SAD, opšteprihvaćeni računovodstveni principi (GAAP) su najviše pod uticajem Odbora za standarde finansijskog računovodstva (FASB). FASB ima sedam članova sa punim radnim vremenom i brojni personal. Svoju finansijsku podršku dobija od profesionalnih asocijacija, takvih kao što je Američki institut ovlašćenih javnih računovodja (AICPA).

FASB je nezavisna organizacija, bez državnih ili profesionalnih afilijacija. Proglasi FASB-a, nazvani *Izveštaji o standardima Finansijskog računovodstva (Statements of Financial Accounting Standards)*, specificiraju računovodstveni tretman određenih poslovnih transakcija. Svaki novi *Standard (Standard)* postaje deo GAAP-a, "računovodstvenog zakona zemlje". Kao što naši zakoni stiču autoritet prihvatanjem od strane ljudi, GAAP zavise od opšteg prihvatanja poslovne zajednice. Kroz ovu knjigu, pozivaćemo se na GAAP kao podesan način za funkcionisanje finansijskog računovodstva.

Konačnu odgovornost za ustanovljavanje računovodstvenih pravila za kompanije posedovane od opšte investicione javnosti Kongres SAD je preneo Komisiji za hartije od vrednosti i berze (SEC), državnoj agenciji, koja reguliše

promet plasmanima. Međutim, mnogo od svoje moći donošenja pravila SEC je delegirala na FASB. Tok autoriteta za razvijanje GAAP je sledeći:



Svrha finansijskog izveštavanja (The Objective of Financial Reporting)

Glavna svrha (primarni cilj) finansijskog izveštavanja je da obezbedi informacije koje su korisne za donošenje investicionih i kreditnih odluka. FASB veruje da računovodstvene informacije mogu biti korisne za odlučivanje samo ako su *relevantne, pouzdane, uporedive i konzistentne*.

Relevantne informacije su korisne za predviđanje i ocenu prošlih performansi – to jest, informacije poseduju povratnu vrednost. Na primer, obelodanjivanje profitabilnosti svake od poslovnih linija PepsiCo je relevantno za ocenu kompanije od strane investitora. Da bi bile relevantne, informacije moraju biti blagovremene. *Pouzdana* informacije su oslobodjene značajnih grešaka – to jest, one poseduju validnost. Takodje, one su oslobodjene od pristrasnosti (predrasuda) pojedinačnog gledišta – to jest, one su potvrdive i neutralne. *Uporedive i konzistentne* informacije mogu biti komparirane iz perioda u period, čime se pomaže investitorima i kreditorima da prate progres entiteta tokom vremena. Ove karakteristike se kombinuju prilikom uobličavanja koncepata i principa koji čine GAAP. Naredni pregled sumira koncepte i principe koje je računovodstvo razvilo u obezbedjenju informacija korisnih za odlučivanje.

*Rezime važnih računovodstvenih koncepata, principa
i finansijskih izveštaja
(Summary of Important Accounting Concepts, Principles,
and Financial Statments)*

Koncepti, principi i finansijski izveštaji (Concepts, Principles, and Financial Statements)	Kratak rezime (Quick Summary)
Koncepti (Concepts)	
Koncept entiteta (Entity concept)	Računovodstvo postavlja medju (granicu) oko svake organizacije koja je predmet posebnog (odvojenog) izveštavanja.
Koncept kontinuiteta (Going concern concept)	Računovodje pretpostavljaju da će biznis nastaviti sa poslovanjem u predvidivoj budućnosti.
Koncept stabilne monetarne jedinice (Stable monetary unit concept)	Računovodstvene informacije se izražavaju primarno monetarno (vrednosno).
Koncept opreznosti (konzervatizma) (Conservatism concept)	Računovodje prikazuju pozicije u finansijskim izveštajima tako što se izbegava precenjivanje sredstava, sopstvenog kapitala i prihoda i potcenjivanje obaveza i rashoda.
Koncept vremenskog perioda (Time period concept)	Obezbedjuje da se računovodstvene informacije prikazuju u regularnim intervalima.
Koncept materijalnosti (bitnosti) (Materiality concept)	Računovodje se striktno pridržavaju ispravnog računovodstva samo za pozicije koje su značajne za finansijske izveštaje kompanije.

Principi

(Principles)

Princip pouzdanosti (objektivnosti) <i>(Reliability (objectivity) principle)</i>	Računovodstvene evidencije i izveštaji se baziraju na najpouzdanijim raspoloživim podacima.
Princip troška <i>(Cost principle)</i>	Sredstva i usluge, prihodi i rashodi se evidentiraju po svojim stvarnim istorijskim troškovima.
Princip prihoda (realizacije) <i>(Revenue principle)</i>	Govori računovodjama kada da priznaju prihod (samo kada je zaradjen) i o iznosu prihoda za priznavanje (novčana vrednost onoga što se prima).
Princip sučeljavanja <i>(Matching principle)</i>	Usmerava računovodje u (1) identifikovanju svih rashoda nastalih tokom perioda, (2) merenju rashoda i (3) sučeljavanju rashoda prihodima zaradjenim u toku perioda. Cilj je da se izmeri neto dobitak.
Princip konzistentnosti <i>(Consistency principle)</i>	Biznisi treba da koriste iste računovodstvene metode iz perioda u period.
Princip obelodanjivanja <i>(Disclosure principle)</i>	Finansijski izveštaji kompanije treba da prikažu dovoljno informacija eksternim korisnicima, u cilju donošenja na informacijama zasnovanih odluka o kompaniji.

Finansijski izveštaji i napomene

(Financial Statements and Notes)

Bilans stanja <i>(Balance sheet)</i>	$Sredstva = Obaveze + Sopstveni kapital$ u odredjenom trenutku.
Bilans uspeha <i>(Income statement)</i>	$\begin{array}{r} \text{Prihodi i dobici} \\ - \text{Rashodi i gubici} \\ \hline = \text{Neto dobitak ili gubitak perioda} \end{array}$

EKONOMSKI HORIZONTI

Izveštaj o novčanim tokovima (<i>Statement of cash flows</i>)	Prilivi gotovine – Odlivi gotovine <hr/> = Povećanje ili smanjenje gotovine u toku perioda, grupisano u okviru poslovnih, investicionih i aktivnosti finansiranja
Izveštaj o neraspodeljenom dobitku (<i>Statement of retained earnings</i>)	Početni neraspodeljeni dobitak + Neto dobitak (ili neto gubitak) – Dividende <hr/> = Krajnji neraspodeljeni dobitak
Izveštaj o spostvenom kapitalu (<i>Statement of stockholders' equity</i>)	Pokazuje razlog promene na svakom računu sopstvenog kapitala, uključiv i neraspodeljeni dobitak.
Napomene uz finansijske izveštaje (<i>Financial statement notes</i>)	Obezbeđuju informacije koje ne mogu biti pogodno prikazane u samim finansijskim izveštajima. Napomene su integralni deo izveštaja.

Literatura:

- [1] Gernon, H. and Meek, K.G., (2001) *Accounting: An International Perspective, Fifth Edition*, McGraw Hill, New York, *International Edition*;
- [2] Harrison, Jr., T.W. and Horngren, T.C., (1998) *Financial Accounting, Third (International) Edition*, Prentice Hall International, Inc., New Jersey;
- [3] Hermanson, H.R., Edwards, D.J. and Maher, W.M., (1992) *Accounting Principles, Fifth Edition*, Richard D. Irwin, Inc., Homewood, IL.

Dr Emilija Vuksanović*

ELEKTRONSKI NOVAC: ZNAČAJNO UNAPREDJENJE ILI RADIKALNA PROMENA?

***Apstrakt:** U ovom radu razmatraju se neka otvorena pitanja potreba i mogućnosti redefinisanja koncepta novca i promena u elektronskim bankarskim sistemima. Prvi deo rada daje prikaz šema elektronskog novca sa aspekta njihove uspešnosti u zadovoljavanju zahteva elektronske trgovine i novca. Drugi deo rada posvećen je analizi značajnijih definicija elektronskog novca i njegovim atributivnim karakteristikama. Generalne sugestije o nekim pitanjima značajnim za tehnološki i tržišni razvoj elektronskih sistema plaćanja i elektronskog novca date su u trećem delu rada.*

***Ključne reči:** elektronski novac, elektronski prenos sredstava, elektronski novčanik, mrežni novac, elektronska trgovina*

***Abstrakt:** The subjects of analysis in this paper are some open electronic money questions regarding the necessity and possibility of redefinition in concept of money and the changes in electronic banking system. The first part of the paper presents some electronic money schemes from viewpoint of their successes in realisation of electronic money and electronic commerce requirements. The second part analyses a number of important electronic money definitions and their attributable characteristics. The general suggestions about some questions important for the technological and market developments in electronic payment systems and electronic money are explained in the third part of paper.*

***Key words:** electronic money, electronic fund transfer, card-based products, software-based products, electronic commerce*

* Ekonomski fakultet, Kragujevac

Uvod

Elektronski novac se u današnjim uslovima pojavljuje kao krajnja tačka u evoluciji oblika novca. Pitanje utvrđivanja njegovih monetarnih i ekonomskih karakteristika i perspektiva postalo je bitno zbog toga što dijalektika razvoja novca uopšte predstavlja sintetički izraz evolutivnih promena oblika novca, pojmovnog određivanja novca i organizacije monetarnih sistema. Evidentno je da je tehnička revolucija dovela do promene forme novca koja dalje otvara pitanja definisanja, merenja i kontrole novca. Za odgovor na ta bitna pitanja ključno je adekvatno proceniti šta nova forma novca znači u pravnom, ekonomskom i funkcionalnom smislu, jer će od toga zavisiti i pravac adekvatnih promena u bankarskom i monetarnom sistemu.

Kako se sa razvojem oblika novca menjaju i mehanizmi plaćanja i sama tehnologija razmene, a prihvatanje neke inovacije ne diskvalifikuje odmah postojeća sredstva i metode plaćanja, otvara se prostor za stvaranje semantičkih konfuzija pri definisanju pojedinih kategorija. U cilju prevazilaženja ovih problema, u meri u kojoj je to moguće u sadašnjim uslovima, može biti korisna pojmovna distinkcija između monetarnih oblika novca, njihove monetarne, pravne i ekonomske sadržine, kao i odnos sa mehanizmima plaćanja i tehnologijom razmene. Zbog ograničavajućih faktora postojeće faze evolutivnog razvoja elektronskog novca, kao pomoćno sredstvo može biti korisna analogija sa prošlošću, koja pokazuje da se razlike pojavljuju više u stepenu nego u prirodi promena.

Elektronski novac u elektronskim sistemima plaćanja

Osnovu elektronskih sistema plaćanja u bankarstvu i maloprodaji predstavljaju EFT (Electronic Funds Transfer) sistemi, koji koriste različite informacione tehnologije za prihvatanje i obradu podataka novčanog i kreditnog transfera između banaka međusobno i u odnosu sa njihovim komitentima. Prema njihovim funkcionalnim karakteristikama mogu se sistematizovati na sledeće grupe i podgrupe (15, str. 242):

Plaćanja u finansijskom sektoru

- Plaćanja velikih iznosa (npr. međubankarska plaćanja)
- Plaćanja malih iznosa (npr. ATM, CDs)

– Kućno bankarstvo (npr. plaćanje računa)

Plaćanja u maloprodaji

– Kreditne karte (npr.. Visa, Master)

– Privatne kreditne/debitne karte (npr. JCPenney)

– Potrošačke karte (npr.. American Express)

Plaćanja u elektronskoj trgovini

◆ Sistemi bazirani na upisanoj vrednosti sa računa (token-based)

– Elektronska gotovina (np. Digital Cash)

– Elektronski čekovi (npr. Net Cheque)

– Smart karte ili debitne karte (npr. Mondex Electronic Currency Card)

◆ Sistemi bazirani na kreditima

– Kreditne karte sa šifriranjem (npr. SSL, Cyber Cash, SET)

– autorizacija posrednika (npr. First Virtual)

U kontekstu elektronskih sistema plaćanja, kao deo infrastrukturne tehnologije pojavljuje se i elektronski novac, koji reprezentuje određenu monetarnu vrednost iskazanu u unapred definisanim vrednosnim jedinicama putem digitalnih zapisa. Brojna istraživanja i eksperimenti posvećeni su naporima za konstruisanjem odgovarajućih šema operativnih šema funkcionisanja elektronskog novca . Kao tehničko-tehnološka osnova koriste se različita sredstva i metodi plaćanja (npr. kreditne karte, elektronski čekovi, Internet), koji su već u upotrebi kao novi kanali ulaza u konvencionalne bankarske usluge. Sa unošenjem monetarne vrednosti oni dobijaju nove kvalitativne karakteristike, postaju elektronski novac.

Projekti o funkcionisanju elektronskog novca su još uvek u fazi testiranja ili ograničene praktične upotrebe, a iskustva pokazuju da su potrebna mnoga poboljšanja pre njihove šire implementacije. U tim nastojanjima se definišu sami zahtevi koje elektronski novac treba da ispunjava da bi bio ekonomski i društveno prihvatljiv, a zatim se formiraju određeni protkoli i procedure pomoću kojih treba da se obezbede uslovi za ispunjavanje ovako postavljenih zahteva. Valorizacija konkretnih rešenja je u direktnoj zavisnosti od stepena ispunjavanja zahteva koji se smatraju manje ili više bitnim za obavljanje funkcije novca.

Sami zahtevi se još uvek nalaze u fazi utvrđivanja, mada se u osnovi svode na nastojanja da se obezbedi što veća sličnost sa karakteristikama gotovog novca. Tako npr. Okamoto i K.Ohta ističu šest zahteva, a J. Matonis dodaje još četiri (4, str 16). U nekim analizama (17, str 426) vrši se klasifikacija svih zahteva za

jedinstvenu valutu koja bi se koristila za transakcije preko Interneta u tri grupe: Prvu grupu bi sačinjavali obavezni zahtevi odn. zahtevi bez čijeg ispunjavanja sistem ne bi mogao da funkcioniše (obezbedjenje sigurnosti npr.). Drugu grupu bi sačinjavali bitni zahtevi odn. zahtevi koji sistem čine korisnim i predstavljaju preduslove za njegovo šire prihvatanje (troškovi, pogodnost upotrebe, nosivost i td.). Medjutim, u slučajevima kada prouzrokuju neprihvatanje sistema oni takodje mogu dobiti značaj obaveznih zahteva. Treću grupu bi sačinjavali opcioni zahtevi odn. zahtevi koji bi odgovarali posebnim željama (npr. trajnost, deljivost, nezavisnost i td.).

U nekim od najnovijih operativnih šema elektronskog novca koje se pojavljuju sa pretenzijama obezbedjivanja sigurne i jeftine monetarne usluge (18, str 1–3) svi zahtevi se sumiraju u tri grupe:

1) Sigurnost – preduslov šire upotrebe elektronskog novca je poverenje društva u njega, a da bi se ono ostvarilo potrebno je onemogućavanje njegove nepravilne upotrebe (promenom, falsifikovanjem ili dupliranjem)

2) Pogodnost upotrebe – da bi elektronski novac bio šire prihvaćen potrebno je da ima viši stepen pogodnosti upotrebe od tradicionalnog gotovog novca (da može da se koristi kao gotov novac u prodavnici, kao novi medijum plaćanja, za plaćanja preko Interneta i da bude deljiv)

3) Nasledje osobina gotovog novca – manifestuje se u dve dimenzije:

- a) da bude obezbedjena mogućnost njegovog opšteg korišćenja bez obzira na kredibilnost platioca jer, ako novac sam po sebi sadrži vrednost ne zavisi od kredibilnosti. U tom smislu treba da bude omogućeno njegovo korišćenje bez posrednika, bilo gde, da može da se prenosi drugim pojedincima i da ima isti tretman bez obzira na banku od koje je povučen;
- b) da obezbedi zaštitu privatnosti korisnika koja se realizuje na dva nivoa (1. da privatnost korisnika ne može da bude narušena čak i kada su prodavac i banka u tajnom sporazumu i 2. da ne može da se uspostavi veza između informacija o upotrebi elektronskog novca iste osobe na različitim lokacijama)

Za postojeće operativne šeme funkcionisanja elektronskog novca karakteristično je davanje prioriteta nekom od zahteva (uz zapostavljanje ostalih), sa jedne strane, i bitno različite troškovne karakteristike, sa druge strane. U samoj strukturi sistema, pored banaka kod kojih se nalaze individualni računi komitenata, sa kojih komitenti mogu da povlače sredstva da bi na bazi njih dobili elektronski novac, pojavljuju se nove institucije koje se specijalizuju za emisiju elektronskog

novca, a u nekim rešenjima i posebne registracione institucije za registraciju korisnika elektronskog novca i njihovog snabdevanja javnim ključevima.

Okamoto i Ohta su 1993 su pokazali da elektronski novac može biti konstruisan korišćenjem modela emitovanja novčanica (note-based model). Ovaj model kasnije (1996) unapredjuju Fujisaki i Okamoto tako što omogućavaju da se šema implementira na tehnološku osnovu smart karte (smart card basis). U njoj se garantuje privatnost korisnika uvodjenjem trećeg učesnika u transakcioni proces, usvaja standardni digitalni potpis koji novac čini prenosivim, a obim obrade i telekomunikacioni prenos redukuju. Ipak, ona ostavlja nerešena sledeća pitanja: 1. zaštite (glavni elemenat zaštite je post detekcija upotrebe); 2. posedovanje osobina gotovog novca (pojavljuje se problem operabilnosti većeg broja banaka, jer ako pojedinac ima novac kod različitih banaka, a svaka banka ima svoju šemu biće otežano korišćenje) i 3. efikasnosti upravljanja emisijom i funkcionisanjem (kako podaci o svim trošenjima elektronskog novca mora da se čuvaju u datoteci banke u cilju otkrivanja previsokih trošenja, pojavljuje se problem zbog preobimne banke podataka). Ove probleme rešavaju Nakayama, Moribatake, Masayki, Fuisaki (18, str. 3–10).

Atributivne i funkcionalne karakteristike elektronskog novca

Testiranje i valorizacija različitih šema funkcionisanja elektronskog novca pokazuju da elektronski novac kao novi pojavni oblik novca postaje više od nove tehnike i ideje o njenoj primeni, jer istovremeno izražava i stav društva prema mogućnostima njihove upotrebe i spremnosti da se sa prihvatanjem novog monetarnog oblika novca prihvati potrebna reorganizacija novčanog sistema i eventualno redefinicija samog pojma novca. Zbog toga postaje potrebno utvrđivanje distinkcije između ovog oblika novca i tradicionalnih oblika novca. Ovim pokušajima obično se pristupa sa napomenom da je definiciju elektronskog novca teško dati, jednim delom zato što se promene u ovoj oblasti rapidnom brzinom menjaju, a drugim delom zato što tehničke inovacije zamagljuju razlike između oblika novca i mehanizama plaćanja unapred (8, str. 7–8).

Kada su prvi oblici elektronskog novca i plaćanja unapred tek počeli da se razvijaju (1993) pojavila se definicija prema kojoj se elektronski novac shvata kao skladište monetarnih vrednosti na tehničkom uređaju, koji se može široko koristiti za obavljanje plaćanja bez neophodnog uključivanja bankarskih računa u transakciju. Sa aspekta sadašnjih posmatranja može se zaključiti da se ona odnosi

samo na jedan oblik elektronskog novca, kartični elektronski novac (card-based products). Ključni elementi u ovoj definiciji elektronskog novca odnose se na : 1. višenamenski karakter upotrebe (elektronski novčanik) i 2. unapred izvršenu uplatu određene kupovne snage (prepaid card).

Prvi elemenat se javlja kao rezultat potrebe da se napravi distinkcija između jednonamenskih i višenamenskih kartice sa memorisanom vrednošću. Prema njoj, pojam elektronski novac odnosio bi se samo na višenamenske kartice sa memorisanom vrednošću koje se koriste za kupovine različitih vrsta roba od većeg broja prodavaca, a ne i na jednonamenske kartice koje se koriste za kupovinu jedne vrste roba ili usluga, ili proizvoda od jednog prodavca. Njihov tretman bi bio identičan tretmanu bonova i žetona koji služe za kupovinu samo određene vrste robe u papirnim sistemima plaćanja. U skladu sa tim, telefonske kartice sa memorisanom vrednošću smatraju se samo elektronskom varijantom žetona.

Drugim elementom se pravi distinkcija između "kartica sa upisanom vrednošću" (multi-purpose prepaid cards) koje predstavljaju elektronski novac i klasičnih oblika debitnih i kreditnih kartica koje ne spadaju u elektronski novac, jer nisu zasnovane na plaćanju unapred. Inače, ovaj problem je dodatno složen zbog činjenice da kartice mogu da funkcionišu kao jednofunkcionalne (kao jedna vrsta instrumenta plaćanja) ili višefunkcionalne (kao više vrsta instrumenata plaćanja – npr. istovremeno kao kreditna, debitna i kartica memorisane vrednosti). Pored njihove osnovne svrhe one se koriste i za neke druge nemonetarne ciljeve (kao garantno sredstvo plaćanja, sredstvo za identifikaciju, autorizaciju pristupa, prenosnik podataka ili sredstvo za elektronsko potpisivanje).

Sa pojavom proizvoda koji koriste specijalne softvere (software-based products) na personalnim računarima, a koji omogućavaju transfer monetarnih vrednosti putem telekomunikacionih mreža kao što je internet, dolazi do proširenja definicije elektronskog novca. Zajedničke karakteristike oba oblika svode se na obavezu da monetarna vrednost koja se memoriše u elektronskoj formi, na mikročipu ili hardveru, mora da bude prethodno uplaćena. U oba slučaja novac je predstavljen šifrovanim nizom bitova, a razlike se svode samo na aspekte karakteristika medijuma čuvanja i tehničke sigurnosti.

Za utvrđivanje karakteristika elektronskog novca značajne su i konkretne karakteristike tehnologija njegovog korišćenja. Ključno pitanje u ovom kontekstu je da li se plaćanje finalizuje u trenutku plaćanja elektronskim novcem ili tek odgovarajućim promenama na depozitnim računima i sa tog aspekta može se napraviti razlika između dve varijante: gotovinske i depozitne.

Gotovinski tip (cash type system) omogućava da elektronski novac cirkuliše među korisnicima na isti način kao i gotov novac, direktnim prenosom između učesnika u platnom prometu (face-to face). Tehničku osnovu ove varijante predstavljaju proizvodi kod kojih je izvršena prethodna uplata na elektronskom uređaju koji je u posedu komitenta, a sam mehanizam korišćenja iznosa memorisane vrednosti zasniva se na njenom smanjenju pri korišćenju za plaćanja. Kod ovakvih rešenja plaćanje između transaktora bi se mogla smatrati finalnim u trenutku njihovog izvršenja, a primljena monetarna vrednost se ne vraća na bankarski račun, što znači da može da se koristi za dalja plaćanja.

Prema varijanti depozitnog tipa (deposit type system) elektronski novac se posle svake transakcije vraća emitentu, tako da plaćanje elektronskim novcem predstavlja samo privremenu novčanu transakciju koja se finalno zatvara tek prenosom sredstava između transakcionih depozita kod banaka. Smatra se da se svi oblici novca koji se na ovaj način koriste za plaćanje mogu podvesti pod kategoriju mrežnog novca, bez obzira na vrstu proizvoda na kojoj se baziraju (karticu ili PC). U tehničkom smislu, ova varijanta se bazira na prizvodima ulaza ("access" products) i softverima kojima je komitentima omogućeno da vrše ulaz u svoje depozitne račune preko određenih mreža.

U nastojanjima da se definišu novi oblici elektronskog novca prisutni su naponi za utvrđivanje distinkcija između njih i klasičnih oblika gotovog i depozitnog novca (8). Kao najbitnije razlike između elektronskog i gotovog novca koji danas cirkuliše u platnom prometu navode se sledeći elementi:

- 1) kod elektronskog novca koristi se kriptografija za obezbeđenje autentifikacije transakcije, zaštite poverljivosti i integriteta podataka, dok se kod gotovog novca postavlja samo problem fizičke sigurnosti samog novca;
- 2) elektronski novac, ne samo da može, već se najčešće i koristi za udaljena plaćanja (bez potrebe fizičke razmene), dok kod gotovog novca to nije slučaj
- 3) u većem broju šema koje su danas raspoložive za korišćenje, elektronski novac koji je jednom primljen od korisnika nije moguće ponovo koristiti, dok primljeni gotov novac poverilac može dalje da koristi za plaćanja.

Manje su jasne razlike i sličnosti elektronskog novca u odnosu na depozitni novac jer, dok su neki oblici elektronskog novca slični depozitnom novcu po tome što oba oblika zahtevaju pripadnost određenoj finansijskoj instituciji, drugi oblici elektronskog novca se pojavljuju kao konkurent depozitnom novcu. Kod varijanti elektronskog novca koji zahteva pripadnost određenoj finansijskoj instituciji

razlike se svode na vrstu instrumenata kojom se obezbeđuje korišćenje novca: kod depozitnog novca u tu svrhu se koriste čekovi, virtumanski nalozi i dr, a kod elektronskog novca novi, specifični instrumenti koji su reprezent medijuma čuvanja kupovne snage.

Inače, posmatrano u ekonomskom smislu, uvek kada je emitent elektronskog novca kreditna institucija on može biti samo podskup bankarskog novca, a razlike koje se evidentiraju imaju samo jasan tehnički i operacioni karakter. Kao potvrda ovog stava navode se razlike u praktičnoj upotrebi depozitnog i elektronskog novca za plaćanja veoma malih i velikih vrednosti. Dok tradicionalni depozitni novac najčešće nije u praksi korišćen za plaćanja veoma malih vrednosti zbog toga što ga karakter i visina troškova procesiranja baš u ovakvim slučajevima čine ekonomski neisplativim, elektronski novac neće biti korišćen za transakcije veoma velikih vrednosti zbog toga što ga za takve namene čine nepogodnim rizici koji su generalno imanentni elektronskom novcu.

Ipak, sve prethodno pomenute sličnosti i razlike postojećih oblika elektronskog novca u odnosu na tradicionalne oblike novca nisu ni približno bitne kao što je položaj u odnosu na državni tretman i pravnu regulativu. Ni jedan od postojećih oblika elektronskog novca nema status zakonskog sredstva plaćanja kao što to ima papirni novac iza koga stoji država. Zbog toga, državni novac primaju svi, elektronski novac primaju samo oni koji su uključeni u određene konkretne sisteme plaćanja, a u literaturi se posebno potenciraju problemi koji mogu nastati zbog toga.

Elektronski novac u istorijskoj genezi novca

Za razumevanje osnovnih postulata funkcionisanja monetarnih sistema u kojima egzistiraju elektronski novac i elektronski sistemi plaćanja neophodno je ukazati na funkcionalnu ulogu i značaj elektronskog prenosa sredstava (EFT) koji je danas ostvaren u mnogim monetarnim sistemima. Bitna teorijska pitanja koja se na ovom mestu postavljaju su: 1. da li elektronski prenos sredstava (EFT) kao nova tehnika prenosa i plaćanja donosi sobom promene u pojmovnoj određjenosti novca ili ne i koliko je ona vezana za samu promenu oblika novca i 2. da li elektronski novac još uvek funkcioniše samo kao reprezent papirnog novca ili već dolazi do istiskivanja papirnog novca iz monetarne osnove sistema plaćanja i kakve bi se konsekvence mogle očekivati u tom slučaju.

U pokušaju davanja odgovora na ova pitanja značajno je najnovije promene u ovoj oblasti staviti u kontekst opšte istorijske geneze novca i sistema plaćanja, sa tih pozicija posebno napraviti komparaciju između depozitnog i elektronskog novca kao dva monetarna oblika novca, sa jedne strane, i papirnog i elektronskog prenosa kao dva načina za ispoljavanje monetarne funkcije novca, sa druge strane.

U istorijskom smislu, uvođenje EFT u tradicionalni monetarni sistem koji se zasniva na papirnom novcu (u gotovinskom ili depozitnom obliku) pojavljuje se kao evolutivni proces unapredjenja platnog prometa u savremenim uslovima. Sam proces počinje sa serijom manjih inovacija koje se zasnivaju na EFT ili polu-EFT u metode i tehnike plaćanja čije su organizacione forme i ekonomske karakteristike pogodne za prevodjenje na elektronsku osnovu. Osnovni faktori koji su uticali na pravac i intenzitet promena su se pojavili u uslovima funkcionisanja depozitnog novca sa papirnim instrumentima plaćanja. Ulogu dopuštajućeg faktora za prihvatanje EFT kao načina ispoljavanja monetarne funkcije novca, a monetarne informacije kao novog monetarnog oblika novca sa elektronskim instrumentima plaćanja, odigralo je paralelno dejstvo postignutog stepena dematerijalizacije novca i institucionalizacije njegovim raspolaganjem.

Mada u celokupnom istorijskom razvoju novca dolazi do izražaja porast diskrepance između unutrašnje vrednosti novca i njegove spoljne sadržine, tek sa pojavom depozitnog novca dolazi do raskidanja veze između materijalne i funkcionalne egzistencije novca i jasnog izražavanja nematerijalnosti njegove suštine. Kada je ta veza već raskinuta i kada je postao prihvatljiv novac bez opipljivog oblika, nije više bilo bitno za funkcionalnu egzistenciju novca da li će se zasnivati na knjigovodstvenoj ili kompjuterskoj evidenciji i da li će se njegova pokretljivost obezbeđivati opipljivim materijalnim instrumentima ili na bazi prenosa neopipljivih elektronskih impulsa.

Uloga postignutog stepena institucionalizacije u fazi funkcionisanja depozitnog novca, značajna je za mogućnost funkcionisanja elektronskog novca po dva osnova. Sa jedne strane, izuzetni visok stepen institucionalizacije raspolaganja novcem je preduslov prihvatanja novca koji je potpuno nezavistan od svoje materijalne egzistencije, a sa druge strane, predstavlja neophodan uslov porasta integriteta celokupnog sistema razmene kao elementarne pretpostavke funkcionisanja elektronskog novca. Sistem brzih i lakih prenosa informacija u kompjuterizovanom monetarnom sistemu je neizvodljiv bez adekvatno opremljenih i međusobno povezanih delova, a visok stepen integracije monetarnih sistema u istoriji je ostvaren tek sa uvođenjem sistema centralizovane emisije i depozitnog novca.

Pri utvrđivanju odnosa između depozitnog i elektronskog novca bitan je odnos ispoljavanja monetarne funkcije u jednom i u drugom slučaju. Dok se pokretljivost depozitnog novca, odnosno ispoljavanje njegove monetarne funkcije obezbeđuje papirnim instrumentima kao što su ček i virmanski nalog, kod elektronskih sistema plaćanja se upravo vrši isključivanje papirnih instrumenata koji su osnova za pokretljivost depozitnog novca. Nova sredstva kojima se obezbeđuje pokretljivost novca pokazuju visok stepen dematerijalizacije i često su vezana samo za određene akcije aktiviranja konkretnih sistema.

Promena sredstava i načina kojima se obezbeđuje pokretljivost novca ne može se poistovećivati sa promenom suštine prirode novca, jer su papirni instrumenti bili samo sredstva za obezbeđivanje pokretljivosti depozitnog novca, a ne novac. Dva osnovna monetarna oblika novca, gotov novac i depozitni novac omogućavaju razvoj dve različite tehnike plaćanja, ali su one uklopljene u jedinstveni platni promet zbog toga što ta dva različita monetarna oblika imaju jedinstvenu ekonomsku sadržinu, kreditni karakter.

Sa isključivanjem papirnih instrumenata preko kojih se ispoljava monetarna funkcija novca uvodi se EFT, koji pored toga što zamenjuje veliki deo čekovnog i virmanskog prometa, otvara mogućnosti za stvaranje potpuno novih sistema plaćanja koji nisu samo modifikacija postojećih (treba imati u vidu da je EFT pojmovno širi od elektronskih plaćanja, jer on samo po jednoj svojoj dimenziji obezbeđuje prenos transakcionog novca radi plaćanja, a po drugoj prenos između različitih kategorija finansijskih aktiva jednog ili više transaktora).

Posmatran u relacijama postojećih oblika papirnog novca, elektronski novac se karakteriše ukidanjem telesnog oblika kao i depozitni, a između ta dva bestelesna oblika novca razlika je u tome što je u prvom slučaju telesni oblik zamenjen knjigovodstvenom evidencijom na papiru, dok je u drugom slučaju evidencijom na hard diskovima računara ili čipovima kartica. I u jednom i u drugom slučaju radi se o imaginarnom merilu vrednosti i sredstvu razmene, dematerijalizovanom novcu. Međutim, pitanje je da li promena oblika evidentiranja određenog finansijskog stanja, odnosno promene, znači samo uvodjenje novog, naprednijeg tehničkog rešenja ili nešto više. Pravni pojam novca izjednačava papirni i depozitni novac zbog toga što svaki način ili sredstvo koje na osnovu zakona služi za podmirenje novčanih obaveza ima isto pravno dejstvo kao i novac u užem smislu. Iza novca u širem smislu uvek stoji novac u užem smislu. (12, str. 9). To, međutim, nije slučaj sa elektronskim novcem.

Ovakvo stanje se može posmatrati samo kao nastavak prakse koja je bila prisutna u celokupnoj istoriji razvoja novčanih sistema. Sam novac je nastao pre države i njene regulative, svi savremeni novčani sistemi (gotov novac i depozitni

novac) razvijali su se prvo mimo države i dugo se tako upotrebljavali u platnom prometu, da bi ih tek nakon toga, sa dostizanjem usavršene forme država priznala kao novac. Država postaje bitna onda kada određuje zakonsko sredstvo plaćanja na bazi državne prinude tako što svojom regulativom uređuje pravila i obezbeđuje poštovanje tih pravila.

Da bi država mogla svojom podrškom da kompenzira eliminisanje elementa materijalne sadržine novca, bilo je potrebno da izvrši odgovarajuće (neophodne) promene (reinženjering) u oblast organizacije funkcionisanja monetarnih sistema. U uslovima prelaska sa robnog novca na papirni novac problem je rešen uvodjenjem nove institucije, centralne banke i tek sa njom postalo je moguće da se novom monetarnom obliku novca obezbedi opšta prihvatljivost.

Medjutim, praksa pokazuje da i u uslovima kada se novac zasniva na državnoj prinudi ona može samo do određene mere uticati na primanje novca u prometu, a iznad toga deluje spremnost ljudi da prihvate/ne prihvate novac koji sa bazira na državnoj prinudi. To se manifestuje u uslovima krupnijih inflatornih poremećaja kada u sukobu između stvarne i propisane vrednosti, pre ili kasnije, pobeđuje stvarna (npr. u periodima visokih inflacija).

Prema konkretnim šemama funkcionisanja elektronskog novca danas evidentno je da on još uvek funkcionise kao reprezent papirnog novca, jer se u krajnjoj instanci oslanja na postojeće oblike novca kojima se vrši prethodna uplata za kupovinu određene monetarne vrednosti u elektronskom obliku. Kao takav on je u pravnom smislu bliži hartijama od vrednosti koje proizilaze iz pravnog posla, kao što su to bile i same novčanice dok su imale zlatnu podlogu i na simboličan način odražavale određenu količinu zlata (sve dok im nije ukinuta konvertibilnost za zlato).

Po istorijskoj analogiji sa procesima prelaska sa metalnog i papirnog novca na depozitni novac, u bližoj ili daljoj budućnosti mogao bi se očekivati potencijalni kvantni skok u procesu inkorporiranja elektronskog novca i njegovog potpunog osamostaljivanja od monetarne osnove sa državnim papirnim novcem u obliku gotovine ili depozita. To bi neizostavno značilo, ne samo dalju evoluciju u pojmovnoj određenosti novca, monetarnih oblika njegovog ispoljavanja i njegovih ekonomskih karakteristika, već i reinženjeringa samog procesa funkcionisanja monetarnih sistema. Bez obzira da li će doći do promene organizacionog nosioca platnog prometa, evidentno je da će organizaciona struktura monetarnog sistema ići u pravcu stvaranja mrežnih grupacija i jačanju integracije sistema razmene na jednom višem nivou.

Zaključak

U pokušaju davanja odgovora na pitanje da li je elektronski novac samo značajno unapredjenje ili radikalna promena može se zaključiti:

Prvo, sa uvodjenjem EFT i elektronskog novca neosporno je da dolazi do značajnog unapredjenja tradicionalnih sistema plaćanja, samim tim što promene u okruženju koje sobom nosi elektronska trgovina stvaraju potrebu za napuštanjem tradicionalnih sredstava i sistema plaćanja.

Drugo, sa prihvatanjem elektronskog novca ne treba odmah očekivati diskvalifikaciju postojećih sredstava i metoda plaćanja, već pre dugotrajnu koegzistenciju više sredstava i metoda, da bi konačnu dominaciju preuzeo sistem koji pokazuje komparativne prednosti u odnosu na ostale.

Treće, šire upotreba elektronskog novca zahtevala bi radikalne promene u institucionalizaciji upotrebe novca. U tom smislu bitno je imati u vidu da uvodjenje posebnih sredstava i institucija može imati smisla samo dok se smanjenje direktnih troškova razmene ne bi izjednačilo sa marginalnim porastom indirektnih troškova.

Literatura

- [1] *Basle Committee on Banking Supervision, (1998) Risk Management for Electronic Banking and Electronic Money Activities.*
- [2] *BIS, (1996) Security of Electronic Money, August.*
- [3] *BIS, (2000) Survey of Electronic Money Developments, May.*
- [4] *Boštjan Brumen, Tatjana Welzer, (1998), Internet Commerce Authorities and Digital Cash, Eleventh International Bled Electronic Commerce Conference, Bled.*
- [5] *DC, An Introduction to Electronic Money Issues, Toward Electronic Money and Banking: The Role of Government, 1996, Washington, September 19–20.*
- [6] *Dirk Sex-Vasseur, (1982), Aspect Juridiques des nouveaux moyens de paiement, Revue de la Banque, p. 577 e. s., 579–582.*
- [7] *EUR-Lex: Community preparatory acts 598PC0461(01)*
- [8] *European Central Bank, (1998), Report on Electronic Money.*
- [9] *Evans, Gary Lewis, Kenneth Thyrgerson, (1997) The Financial Institution Internet Sourcebook, IRVIN.*
- [10] *Greenspan Alan, Regulating Electronic Money, file: //C: Ð WINDOWSÐÐ*

- [11] Group of Ten, (1997), *Electronic Money: Consumer protection, law enforcement, supervisory and cross-border issues*, April.
- [12] Jankovec Ivica, (1997), *Pravni pojam novca*, *Pravo I privreda*, 11–12.
- [13] Lurch D., Lundquist L. (1996), *Digital Money*, John Wiley & Sons
- [14] Meichsner Vjekoslav, (1981), *Osnove monetarnog prava*, Zagreb.
- [15] O'Brien James A., (1998) *Introduction to Information Systems: An Internetworked Enterprise Perspective*, Irwin/Mc Graw-Hill.
- [16] Pastre Olivier, (1982), *Technologie, monnaie et crise: les enjeux économiques de l'électronisation des flux monétaires*, *Economie appliquée*, N. 4,
- [17] Wolfgang Rockelein, Ronald Maier, (1996) *A common Currency System for Spontaneous Transactions on Public Networks*, *Ninth International Conference on EDI-IOS*, Bled.
- [18] Yasushi Nakayama, Hidemi Moribatake, Masayuki Abe, Eichiro Fuisaki, (1997) *An Electronic Money Scheme*, *IMES Discussion Paper Series 97-E-4*, June.

Mr Vesna Janjić*

ABC SISTEM I TEORIJA OGRANIČENJA

***Apstrakt:** Ovaj rad ima za cilj da ukaže na zahteve prakse za tačnim i preciznim informacijama o troškovima proizvoda i na reviziju postojećih sistema obračuna troškova koji nisu u mogućnosti da pruže takve informacije. Na bazi uočenih slabosti postojećih sistema obračuna troškova stvoren je nov oblik obračuna troškova na osnovu aktivnosti, koji se dopunjava sa teorijom ograničenja.*

***Abstract:** This paper is focused on the practice demands for the accurate and precise information about product costs as well as on the revision of the existing cost processing systems that are not in position provide such information. Considering observed disadvantages of the existing cost processing systems, it is created a new one based on activities and that is complementary with the constraint theory.*

Uvod

Menadžeri u današnjim preduzećima i kompanijama, koje proizvode raznolike proizvode i primenjuju nove tehnologije, donose veoma važne poslovne odluke u vezi cena, miksa proizvoda i procesa tehnologije. Odluke su uglavnom bazirane na iskrivljenim informacijama o troškovima. Većina kompanija ovaj problem registruje tek nakon što se pogorša konkurentnost i profitabilnost.

Iskrivljene informacije o troškovima su rezultat računovodstvenih odluka, donetih pre više decenija kada je većina kompanija proizvodila mali asortiman proizvoda. Današnji uslovi privređivanja stvorili su savremena preduzeća sa diverzifikovanom proizvodnjom i tehničko-tehnološkim postupcima. U takvim preduzećima klasični računovodstveni sistem je nepouzdan za zasnivanje strategije proizvoda i određivanje njegove rentabilnosti na bazi troškova koje on obezbeđuje. Osnov obračunavanja troškova u novim uslovima privređivanja čine aktivnosti koje se obavljaju u nekom preduzeću. To je novi sistem obračuna troškova koji u centru

* Asistent, Ekonomski fakultet, Kragujevac

interesovanja ima aktivnosti i ne proizvod. Naime, ABC (Activity-Based Costing) sistem predstavlja strategijsku tehniku menadžment troškova koji se dopunjava sa teorijom ograničenja kao taktičkom tehnikom menadžment troškova.

1. ABC sistem

Poslednjih godina većina preduzeća suočava se sa značajnim promenama u uslovima poslovanja. Te promene se manifestuju kroz intenzivnu konkurenciju od strane inostranih preduzeća na domaćem tržištu i stvaranje visoko konkurentnog globalnog tržišta na kome se treba boriti. Da bi se uspešno borili u takvim uslovima preduzeća stavljaju akcenat na zadovoljenje potrošača kroz unapređenje usluge u troškovima, pouzdanosti, kvalitetu, isporuci i odabiru novih proizvoda. Naime, preduzeća moraju svoju pažnju usredsrediti na najbitnije činioce uspeha a to su troškovi, kvalitet, ušteta u vremenu i inovativnost.

Ako pođemo od toga da niski troškovi obezbeđuju preduzeću jaku konkurentsku prednost, to svaka pogrešna informacija o troškovima mora imati odraza na greške u odlučivanju i uspehu preduzeća. Da bi preduzeće dobilo precizne informacije o troškovima treba da izabere adekvatan sistem obračuna troškova. Klasični sistemi obračuna troškova više ne odgovaraju novim uslovima poslovanja. Računovodstvena teorija nudi novo rešenje kako bi se otklonile slabosti klasičnih metoda obračuna. Radi se o sistemu obračuna troškova na bazi aktivnosti koji treba da ponudi preciznije informacije o troškovima proizvoda, da identifikuje aktivnosti koje stvaraju gubitke, da analizira rentabilnost proizvoda, potrošača i tržišta.

Obračun troškova po aktivnostima, kao jedan savremeni metod obračuna, polazi od preciznijeg načina vezivanja opštih troškova za nosioce u odnosu na klasične metode obračuna troškova. Novi sistem obračuna troškova stavlja akcenat na aktivnosti kao uzročnike nastanka opštih troškova. Troškovi nastaju obavljanjem određenih aktivnosti radi proizvodnje i prodaje proizvoda. Cilj ovog sistema obračuna troškova je da uoči odnos između resursa, aktivnosti i proizvoda, i kao posledica toga da omogući efikasnije korišćenje resursa, dobijanje tačnih informacija o troškovima i poboljšanje performansi preduzeća [2, str. 12]. Naime, poslovni proces preduzeća obuhvata niz aktivnosti koje zahtevaju određene inpute, dodaju vrednost i stvaraju autpute namenjene korisnicima. Preduzeće se može podeliti na aktivnosti prema različitim kriterijumima, ali bitno je to da se aktivnosti rangiraju po važnosti i da se otkriju aktivnosti koje dodaju vrednost proizvodu i

aktivnosti koje ne dodaju vrednost proizvodu. Suština je u tome da preduzeće smanji pa čak i eliminiše aktivnosti koje ne dodaju vrednost proizvodu.

ABC analiza se može koristiti kako za ciljeve vrednovanja zaliha, tako i za ciljeve planiranja i kontrole troškova [4, str. 22]. Za ciljeve vrednovanja zaliha troškovi proizvoda se obračunavaju odozdo naviše. Najpre se obračunavaju troškovi proizvodnih aktivnosti kojima se dodaju troškovi ostalih aktivnosti u preduzeću [3, str. 461]. Ova analiza podstiče kontrolu troškova stavljajući akcent na uzročnike troškova. Jedna od najznačajnijih faza u postupku ABC analize jeste faza identifikacije uzročnika troškova. Naime, svaka vrsta aktivnosti postaje neka vrsta posebne celine troškova za koju se određuje uzročnik troškova. Na taj način ABC obezbeđuje tačnije indirektno troškove tj. umesto jedne stope za obračun indirektnih troškova, koristi više uzročnika troškova. Problem je izabrati prave uzročnike troškova, a to će značiti tačno određivanje mogućnosti za sniženje troškova. Sniženje troškova nastaje smanjenjem potrošnje uzročnika troškova, odnosno smanjenjem potrošnje resursa po jedinici na svakom području aktivnosti. Smanjenjem troškova postiže se jedna od osnovnih konkurentskih prednosti na tržištu [4, str. 22].

Ali, ABC (Activity - Based Costing) pristup nije samo precizan način za obračun troškova, već vrlo koristan vodič ka poboljšanju rezultata preduzeća. Naime, ABC pristup otkrivajući vezu između određenih aktivnosti i zahteva tih aktivnosti u vezi potrošnje resursa, daje jasnu sliku toga kako proizvodi, kupci, kanali distribucije, stvaraju prihode ali i troše resurse. Na ovaj način ABC analiza pomaže rukovodiocima da usmere svoju pažnju na poboljšanje aktivnosti koje će imati najveći uticaj na rezultat preduzeća [8, str. 130]. Da bi otkrili koje će akcije najviše uticati na povećanje bruto marže i smanjenje troškova, potrebno je da rukovodioci razumeju način potrošnje resursa na mikro planu, gde se akcija zaista i odvija. Ovo utoliko pre što su resursi oduvek bili ograničeni u odnosu na potrebe. To je uslovalo da se razvojem ABC sistema istovremeno razvija i teorija ograničenja ili teorija limitirajućih faktora koja je priznata kao opšta menadžment filozofija i kao prihvaćen menadžment pristup proizvodnji.

2. Teorija ograničenja - osnovne postavke

Proizvodni proces se posmatra kao sistem, odnosno kao skup elemenata između kojih postoji uzajamna zavisnost i povezanost. Performanse proizvodnog procesa određene su najsporijim procesom, odnosno uskim grlom ukupnog

procesa koje je uslovljeno limitirajućim faktorom. Limitirajući ili ograničavajući faktor su resursi koji onemogućavaju preduzeću da proizvede onoliko koliko može da proda. Limitirajući ili ograničavajući resursi se uglavnom javljaju kao ograničenja iz subjektivnih razloga, a one koji se iz objektivnih razloga ne mogu uvek i u kontinuitetu nabaviti primerenije ih je zvati retkim resursima. Postoji više ograničavajućih resursa koji sprečavaju da preduzeće proizvede više, a mogu biti: interni, eksterni, materijalni, nematerijalni, tržišno ograničenje, ograničenje u menadžmentu, političko ograničenje i td. [6, str. 133].

Izraelski fizičar Eliyahu M. Goldratt se smatra osnivačem teorije ograničenja čiji predmet interesovanja su ograničavajući resursi. On je svojim radom i edukacijom doprineo da teorija ograničenja postane priznata opšta menadžment filozofija i prihvaćen menadžment pristup proizvodnji.

Teorija ograničenja kao menadžment pristup proizvodnji usmerena je na ograničenja sa ciljem da se maksimira throughput koji predstavlja neku vrstu kontribucione marže. Throughput je razlika između prihoda od realizacije i varijabilnih troškova materijala, a svi ostali troškovi preduzeća smatraju se kao operativni rashodi. Pošto u cenu koštanja uključuje samo varijabilne troškove materijala, obračun troškova koji se oslanja na teoriju ograničenja je neoptpuna obračun. Nije pogodan za dugoročno polovno odlučivanje, jer u dužem roku potrebno je pokriti sve nastale troškove.

Pošto svako preduzeće u gotovo svakom trenutku ima neki od limitirajućih faktora, to znači da je poslovno odlučivanje zavisno od njih. Upravo prednost obračuna na bazi teorije ograničenja je identifikovanje limitirajućeg faktora i donošenje takve odluke koja će uticati da preduzeće ostvari najpovoljniji rezultat u uslovima delovanja limitirajućih faktora.

Ono što je bitno reći jeste da u cilju poboljšanja performansi preduzeće mora da nastoji da identifikuje postojeća ograničenja u preduzeću i da utvrdi rezultat po jedinici ograničavajućeg faktora i da odluku donosi na bazi najbolje kontribucione profitabilnosti. Nije dovoljno samo identifikovati ograničavajući faktor već preduzeće treba da nastoji da ih i eliminiše.

3. ABC sistem i teorija ograničenja

3.1. Integracija ABC sistema i teorije ograničenja

Obračun troškova na bazi aktivnosti kao nov oblik obračuna troškova počeo je da se primenjuje u 80-im godinama u preduzećima razvijenih zemalja i sračunat je kao precizan način obračuna proizvodnih troškova. Ali, ABC se pokazao kao vrlo koristan vodič akcija menadžera ka ostvarenju profita. Zato što ABC otkriva vezu između određenih aktivnosti i zahteva tih aktivnosti u vezi potrošnje resursa, on daje jasnu sliku toga kako proizvodi, kupci, regioni ili kanali distribucije stvaraju prihode ali i troše resurse. Rukovodioci su u mogućnosti da korišćenjem ABC analize svoju pažnju usmeri na poboljšanje aktivnosti koje će imati najveći uticaj na rezultat preduzeća. Naime, analize po aktivnostima stvaraju osnovu za upravljanje performansama za donošenje odluka i preduzimanje budućih akcija [8, str. 130].

Iako ABC sistem može da ukaže na to da je određeni proizvod vrlo profitabilan i da treba povećati njegovu prodaju, on ne može da potvrdi da će veća prodaja tog značiti i veći profit. Preduzeće, da bi donelo ispravnu odluku, mora da preduzme specijalnu studiju. Teorija ograničenja teži identifikovanju ograničavajućeg faktora uspeha. Za Goldratta to su bile zalihe koje u slučaju većih količina od potrebnih izazivaju troškove držanja zaliha, a u suprotnom troškove zastoja u proizvodnji. Naime, preduzeće treba da se preorjentiše sa analize ABC upotrebe resursa na analizu obezbeđenja resursa. Ove specijalne studije su, ponekad, osmišljene da odgovore na određeno pitanje (koji proizvod treba prodavati u većim količinama?), dok su u nekim drugim slučajevima, to tekuće analize koje regulišu pitanje sposobnosti preduzeća da ostvaruje profit.

Konverzija upotrebe resursa u obezbeđenje resursa je naročito važna, kada predložene promene upotrebe resursa, koje je predvideo ABC sistem, nisu praćene adekvatnom promenom obezbeđenja resursa. Osnovni uzrok ove razlike je način na koji je regulisan ugovor za nabavku resursa. Ako je ugovor za nabavku resursa regulisan po principu "kada i koliko je potrebno", onda će nabavka i upotreba resursa biti jednaka, a profitabilnost će biti relevantna za odluku. Ali ako se ugovor reguliše po principu "u slučaju", onda nije neophodno da nabavka i upotreba budu jednake. Ovde će nabavka resursa ostati nepromenjena sve dok se ne dostigne limitirani kapacitet, utvrđen ugovorom. Tada će se nabavka resursa promeniti ne za isti obim kao upotreba, već za, u ugovoru navedeni obim. U tom slučaju ABC analiza profitabilnosti gubi svoju relevantnost za odluke i zahtevaju se posebne studije kako bi se razumele implikacije onih odluka koje uključuju ove resurse [9, str. 16].

Menadžeri, prema limitiranom kapacitetu mogu da se odnose dvojako. Menadžeri prihvataju to da limitirani kapacitet postoji i da je cilj maksimirati prihod, odnosno profit, koji se može ostvariti uz dato ograničenje. Drugo, menadžeri odlučuju da promene nivo nabavke resursa, pa samim tim i limit kapaciteta. Ako menadžeri prihvate limitirani kapacitet, oni moraju biti obazrivi na uska grla, i preduzeti specijalnu studiju da bi ih optimizirali. ABC sistem nije sposoban da potvrdi uska grla, jer on pretpostavlja da se tražnja i upotreba resursa uvek međusobno poklapaju.

Stoga, proizvod koji upotrebljava veću količinu resursa koji predstavlja usko grlo, nije kažnjen, u poređenju sa proizvodom koji upotrebljava samo mali obim tog resursa. Ovo ograničenje ABC pristupa, dovodi do loših odluka ako se ABC mape profitabilnosti koriste za upravljanje kratkoročnim miksom proizvoda, kad su prisutna uska grla. Da bi se identifikovao optimalni kratkoročni miks proizvoda treba koristiti teoriju ograničenja. Ako polazimo od pretpostavke da preduzeće mora da bira između proizvodnje tri proizvoda A, B i C. Ova tri proizvoda u cenu koštanja uključuju roškove materijala, radne snage, troškove mašinske obrade i troškove kontrole. Sva tri proizvoda imaju istu prodajnu cenu, ali proizvod A ima najniže ABC troškove. Proizvod A ima najviši profit pa će ABC analiza favorizovati njegovu proizvodnju (Tabela 1).

Tabela 1. ABC profit

	Proizvod			Obezbedeni kapacitet
	A	B	C	
Prihod	70	70	70	
Materijal	2	5	3	
Radna snaga	6	20	17	50
Troškovi mašinske obrade	20	10	10	20
Troškovi kontrole	0	0	20	50
Ukupni troškovi	28	35	50	
ABC profit	42	35	20	

Teorija ograničenja ima drugačiji pristup. Ova teorija deli resurse na dve kategorije. Prva kategorija uključuje sve resurse koji se kupuju po principu "kada je potrebno". To su resursi koji direktno variraju sa promenama obima proizvodnje. Druga kategorija uključuje sve resurse koji se nabavljaju po principu "u slučaju". Troškovi ovih resursa će nastati, bez obzira na nivo korišćenja. U teoriji ograničenja, troškovi ovih resursa, se grupišu u operativne troškove i tretiraju se kao fiksni troškovi. Teorija ograničenja za svoju analizu, a u vezi miksa proizvoda,

ove troškove ignoriše. Tako se teorija ograničenja može posmatrati kao ekstremni oblik analize kontribucije, jer kao svaj cilj ističe maksimiranje "throughput", koji se definiše kao razlika prihoda i varijabilnih troškova materijala [9, str. 17].

3.2. Teorija ograničenja kao taktička tehnika menadžmenta troškova

U situaciji kada se pojavljuju uska grla, teorija ograničenja nadmašuje ABC analizu, jer bolje usklađuje trenutno raspoložive resurse i autpute i tako omogućava stvaranje većih prihoda, pa i profita. Prednost teorije ograničenja nad ABC-om, za rešavanje kratkoročnih simplifikacija uskih grla, može se prikazati korišćenjem jednostavnog numeričkog primera (Tabela 2).

Pošto teorija ograničenja ističe kao osnovni cilj poslovanja maksimiranje rezultata kao razlike prihoda i varijabilnih troškova materijala, to stoga proizvod A ima najveći rezultat po jedinici i površno gledano to je proizvod kome teže i teorija ograničenja i ABC analiza (Tabela 2).

Tabela 2 Throughput

	<i>Proizvod</i>		
	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>
Prihod	70	70	70
Materijal	2	5	3
Throughput	68	65	67

Međutim, proizvod A ima dva puta veće troškove mašinske obrade (resurs koji predstavlja usko grlo) od proizvoda B i C. Naime, preduzeće može da proizvede dve jedinice proizvoda B i C za svaku jedinicu proizvoda A. I pored činjenice da proizvod A ima veći jedinični rezultat, odnosno dobitak kao razlike prihoda i troškova materijala, proizvod C stvara veći, tako utvrđen dobitak pa stoga i ukupan profit preduzeća (Tabela 3).

Tabela 3. Neto profit

	<i>Proizvod</i>			<i>Obezbeđeni kapacitet</i>
	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	
Prihod	70	140	140	
Materijal	2	10	6	
Dobitak po odbitku tr. materijala	68	130	134	
Radna snaga	50	50	50	50
Troškovi mašinske obrade	20	20	20	20
Troškovi kontrole	50	50	50	50
Troškovi poslovanja	120	120	120	
Neto profit	(52)	10	14	

Stoga, ispravna odluka bi bila proizvoditi proizvod C, a ne proizvod A. Za ovakve i slične odluke kratkoročnog karaktera nisu presudni ABC profiti, već dobitak po jedinici ograničenog resursa.

Iz napred rečenog proizilazi neusaglašenost između ABC analize i teorije ograničenja. Prema teoriji ograničenja profit uključuje trošak za sve neiskorišćene resurse, koji nisu uska grla, tako da proizvod C ostvaruje najveći profit. Nasuprot tome, prema ABC-u, uključuju se samo utrošeni resursi, a početni ABC izveštaj o profitabilnosti pokazuje to da proizvodnja i prodaja dve jedinice proizvoda B, ostvaruju skoro dupli profit u odnosu na proizvodnju i prodaju jedne jedinice proizvoda A, ili dve jedinice proizvoda C (Tabela 4).

Teorija ograničenja nadmašuje ABC analizu kada postoje uska grla, jer on bolje može da usklađuje trenutno raspoložive resurse i autpute, i da tako omogućava stvaranje većih prihoda, pa samim tim i profita. Međutim teorija ograničenja zanemaruje operativne troškove, što se može regulisati na dugi rok. Ako se vratimo na početni primer vidimo da ABC sistem ukazuje na to da je proizvod C, približno za polovinu, manje profitabilan, od proizvoda A i B (Tabela 1). Tada je postavljeno pitanje da li treba ukinuti proizvod C. Specijalna studija pokazuje, da se trošak kontrole odnosi na proizvod C. Zato ako se ukine proizvod C, troškovi kontrole od 50 din. se mogu izbeći i opšti profit preduzeća će se povećati.

Tabela 4. Neto profit

	<i>Proizvod</i>		
	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>
Prihod	70	140	140
Materijal	2	10	6
Radna snaga	6	40	34
Troškovi mašinske obrade	20	20	20
Troškovi kontrole	0	0	40
Ukupni troškovi	28	70	100
ABC profit	42	70	40
Neiskorišćeni kapacitet	94	60	26
Neto profit	(52)	10	14

Analiza teorije ograničenja, sada ukazuje na to da je najbolje rešenje da se proizvedu dve jedinice proizvoda B pri čemu se ostvaruje opšti profit od 60 din. (Tabela 5) što je više nego prvobitni profit od 14 din. (Tabela 5).

Tabela 5. Throughput

	<i>Proizvod</i>	
	<i>A</i>	<i>B</i>
Prihod	70	140
Materijal	4	10
Dobitak po odbitku tr. materijala	60	130
Troškovi poslovanja	70	70

Ono što je važno istaći jeste da su teorija ograničenja i ABC sistem komplementarne a ne konkurentne tehnike menadžment troškova. Naime, to su tehnike koje mogu da se zajedno koriste za identifikovanje kratkoročnih i dugoročnih odluka miks proizvoda. Teorija ograničenja pretpostavlja, da je postojeća infrastruktura data i teži da optimizira rezultat kao razliku prihoda i troškova resursa tipa "koliko je potrebno" i stoga kratkoročni profit. Kao takva, ona je taktička tehnika menadžment troškova. ABC pretpostavlja da se tokom dugog roka može upravljati ponudom većine resursa i teži da identifikuje takav miks proizvoda, koji će dovesti do najvećeg dugoročnog profita. Kao takva, ona je

strategijska tehnika menadžment troškova. Teorija ograničenja se može smatrati kao formalno tekuća specijalna studija, koja pomaže da se ABC mape profitabilnosti učine efektivnijim za određene poslovne odluke, koje su povezane sa kratkoročnom optimizacijom kapaciteta.

Zaključak

Sve značajne odluke koje se svakodnevno donose u preduzeću, koje posluje u novim tržišnim uslovima, a tiču se cena, kanala prodaje, proizvodne tehnologije, proizvodnog miksa, treba da se zasnivaju na tačnim informacijama o troškovima. Postavlja se pitanje da li postojeći sistemi obračuna troškova mogu da pruže takve informacije.

Sistemi obračuna troškova koji su dobro funkcionisali u prošlosti više ne mogu biti prihvatljivi. Osnovni problem je u alokaciji opštih troškova i njihovoj kontroli. Problem je rešen uvođenjem obračuna troškova po aktivnostima.

Sistem obračuna troškova na bazi aktivnosti je nov precizniji način obračuna troškova i vrlo koristan vodič akcije ka povećanju finansijskog rezultata. Otkrivajući vezu između određenih aktivnosti i zahteva tih aktivnosti u vezi potrošnje resursa preduzeća, on daje mogućnost da se sagleda kako proizvodi, kupci, kanali distribucije stvaraju prihode ali i troše resurse.

Iako ABC sistem može da ukaže na to da je određeni proizvod vrlo profitabilan, i da treba povećati njegovu prodaju, on ne može da potvrdi da će veća prodaja tog proizvoda značiti i veći profit. U tom slučaju ABC analiza profitabilnosti gubi svoju relevantnost za odluku i zahtevaju se posebne studije i primena teorije ograničenja kao taktičke tehnike menadžment troškova, koja pomaže da se ABC mape profitabilnosti učine efektivnijim za određene poslovne odluke koje su vezane za kratkoročnu optimizaciju kapaciteta.

Literatura

- [1] *Dr Blagoje Novičević i mr Ljilja Antić, Novi koncept upravljanja troškovima - obračun ciljnog troška, Računovodstvo br. 9/2000.*
- [2] *Dr Blagoje Novičević, Obračun troškova po aktivnostima uslov i pretpostavka upravljanja preduzećem, Efikasnost transformacije preduzeća, Monografija, Ekonomski fakultet, Niš, 1998.*
- [3] *Dr Blagoje Novičević, Komparativna analiza tradicionalnih i novih metoda kalkulacije, Ekonomske teme, Ekonomski fakultet, Niš, 2000.*
- [4] *Dr Dušan Dendić, Novi prilaz upravljanju troškovima: Obračun troškova na osnovu aktivnosti, Računovodstvo br. 3/1998.*
- [5] *Dr Dušan Dendić, Menadžment kontrola (u funkciji sniženja troškova), Ekonomski fakultet, Priština, 2000.*
- [6] *Dr Nadica Figar, Troškovi preduzeća - savremena teorija i praksa, Studentski informativni centar, Niš, 200.*
- [7] *Dr Robin Cooper i Robert S. Kaplan, Measure Costs Right: Make the Right Decisions, Harvard Business Review, septembar-oktobar, 1988.*
- [8] *Dr Robin Cooper i Robert S. Kaplan, Profit Priorities from Activity - Based Costing, Harvard Business Review, maj-jun, 1991.*
- [9] *Dr Robin Cooper i Regine Slagmulder, Strategic Cost Management, Management Accounting, januar, 1999.*

PRIKAZI

Violeta Todorović*

Prof. dr Milutin Ćirović, BANKARSTVO

"Bridge Company", Beograd, 2001.

Neprestani procesi transformacije u finansijskom i ekonomskom životu razvijenih tržišnih privreda usloveli su i promene u ponašanju i poslovanju samih banaka. S obzirom da se poslovanje naših banaka još uvek pretežno bazira na postulatima tradicionalnog bankarstva, promene u njihovoj poslovnoj i upravljačkoj filozofiji, u kontekstu sveukupnih transformacionih procesa u zemlji, postaju neminovnost. Otuda, povećanje interesovanja domaće stručne javnosti za literaturom iz ove oblasti je sasvim razumljivo.

Očekujemo da će potrebe naučne i stručne javnosti iz oblasti bankarstva moći da zadovolji nedavno objavljena knjiga "Bankarstvo", autora prof. dr Milutina Ćirovića, eksperta za monetarnu ekonomiju, bankarstvo i finansije. Pisana na bazi autorovog višegodišnjeg istraživačkog rada, koji je već od ranije poznat u ovoj oblasti, knjiga je koncipirana tako da tangira sva aktuelna pitanja funkcionisanja modernih tržišnih banaka, naglašavajući probleme rizika, koji predstavljaju imanentno obeležje svih bankarskih aktivnosti. Pored detaljne i svestrane analize svih aspekata bankarskog poslovanja, autor daje naučno fundirana rešenja za potrebe transformacionih procesa u jugoslovenskim bankama, a u cilju njihovog uključivanja u meunarodne tokove kapitala.

Celokupnu, veoma kompleksnu materiju, obuhvaćenu navedenom knjigom, autor je logički sistematizovao u sedam delova: I deo – Osnove savremenog bankarstva; II deo – Komercijalno bankarstvo; III deo – Investiciono bankarstvo; IV deo – Elektronsko bankarstvo; V deo – Organizacione strukture u banci; VI deo – Upravljanje bankarskim rizicima; VII deo – Krize i sanacije banaka.

U prvom delu knjige autor detaljno razmatra trendove u savremenom bankarstvu, strateško planiranje u bankama, kao i probleme likvidnosti, profitabilnosti i adekvatnosti kapitala, kao osnovnih performansi bankarskog

* Asistent-pripravnik, Ekonomski fakultet, Kragujevac

poslovanja. Polazeći od aktuelnih procesa u poslovnom okruženju objašnjena je promena relativnih pozicija pojedinih finansijskih institucija, sa posebnim osvrtom na promenu pozicije banaka u odnosu na druge finansijske institucije. Sa aspekta perspektive bankarstva, autor posebno naglašava značaj osposobljenosti bankarskih menadžera za potrebe adekvatne valorizacije i upravljanja povećanim rizicima, pre svega kreditnim i tržišnim rizicima.

Poseban značaj autor daje primeni strateškog planiranja u savremenim bankama, čiji je smisao u prestrukturiranju bilansnih i vanbilansnih pozicija banaka u cilju smanjenja izloženosti rizicima i porasta profitabilnosti.

Neophodnost ostvarenja visoko performansnog poslovanja u bankama zahteva detaljnu analizu likvidnosti, profitabilnosti i adekvatnosti kapitala. U tom kontekstu, autor posebnu pažnju posvećuje načinima obezbeđenja optimalne likvidnosti, kvalitetu menadžerskog kadra u bankama i tržišnoj valorizaciji stepena solventnosti banaka. Jačanje marketizacije i tržišne discipline u proceni sigurnosti bankarskog poslovanja povezano je sa projektom proširenja uloge subordiniranih obveznica, kao dela sekundarnog kapitala banaka. Autor ističe značaj upotrebe subordiniranih obveznica, kao faktora koji podstiče jačanje tržišne valorizacije kreditnog rejtinga i svesnosti banaka o neophodnosti solventnog i profitabilnog poslovanja, pri čemu naglašava da je ovo pitanje još uvek predmet brojnih diskusija, s obzirom da predloženi projekat ima kako svoje prednosti, tako i brojne nedostatke.

Drugi deo knjige tangira pitanja kreditne analize, tehnologije kreditiranja, sekjuritizacije kredita, depozitnog potencijala i cene bankarskih resursa. Autor detaljno razmatra probleme savremene kreditne analize i tehnologije kreditiranja sa aspekta adekvatne procene kreditnog rejtinga tražioca zajmova i monitoringa odobrenih zajmova, a u cilju obezbeđenja visokog kvaliteta zajmovnog portfolija, kao najznačajnijeg izvora za održavanje likvidonosne i solventne pozicije banaka.

Značajna vrednost ovog dela knjige pripada procesu sekjuritizacije kredita, koji predstavlja proces potiskivanja tradicionalnih bankarskih zajmova u korist vrednosnih papira i koji postaje sve aktuelniji u savremenim tržišnim bankama. Autor je naglasio osnovne prednosti ovog procesa, koje se ogledaju kako u porastu likvidnosti, profitabilnosti i marketizacije banaka, tako i u smanjenju kreditnog rizika i rizika kamatne stope.

U trećem delu knjige, koji se odnosi na investiciono bankarstvo, autor obrađuje emisionu aktivnost investicionih banaka, upravljanje investicionim portfolijom i funkcionisanje investicionih fondova. Imajući u vidu da, za razliku od tradicionalnih banaka, savremene banke sve više posluju sa hartijama od vrednosti,

autor objašnjava ulogu banaka na primarnom i sekundarnom tržištu kapitala, načine utvrđivanja inicijalnih cena akcija, rizike koji se pojavljuju u vezi sa investicionom aktivnošću, tj. kreditni, kamatni, rizik likvidnosti i rizik inflacije, kao i različite strategije portfolia obveznica i kompleksnog portfolia, u zavisnosti od toga da li je cilj bankarskih menadžera ostvarenje ekstra ili prosečnog profita na bazi kreiranog portfolia.

Za naš bankarski menadžerski kadar od posebne koristi je deo koji se odnosi na funkcionisanje investicionih fondova. Istražujući koncept i funkcionisanje različitih vrsta investicionih fondova, prof. Ćirović naglašava mogućnost njihove primene u našoj zemlji, uporedo sa trendom jačanja kamatne svesti jednog dela stanovništva. S obzirom na nepostojanje institucionalnih uslova, autor predlaže formiranje modifikovane varijante investicionih fondova, pri našim većim i solidnijim bankama. Sredstva prikupljena na ovaj način plasirala bi se kroz zajednička ulaganja u verifikovane projekte visoko profitabilnih preduzeća, pri čemu autor ističe da sa razvojem finansijskog tržišta deo sredstava može biti plasiran i u akcije i obveznice preduzeća. U još kasnijoj fazi razvoja finansijskih i institucionalnih uslova modifikovani investicioni fondovi mogli bi prerasti u standardne investicione fondove, koji prikupljena sredstva plasiraju isključivo u vrednosne papire preduzeća i države.

Četvrti deo rada tangira najznačajnija pitanja savremenog elektronskog bankarstva, odnosno elektronski platni promet, elektronske mreže interbankarskih plaćanja i online bankarstvo.

Razvoj informacione tehnologije uslovio je pojavu elektronskog novca i velikih tehnoloških promena u funkcionisanju banaka i drugih finansijskih institucija. U tom kontekstu, autor obrađuje razvoj plastičnih kartica, kao novčanih instrumenata koji zamenjuju novac i čekove; različite distribucione sisteme u plaćanjima na malo (ATM, POS ili EFTPOS, kućno bankarstvo) i u sklopu toga razvoj virtuelnog, internet bankarstva.

Posebnu pažnju autor je posvetio razvoju elektronske mreže interbankarskih plaćanja, odnosno plaćanju velikih vrednosti putem netting sistema ili RTGS sistema, sučeljavajući prednosti i nedostatke jednog i drugog sistema. S obzirom da postoje različite operative procedure RTGS sistema, autor je prezentovao aktuelne platne sisteme, kao što su: FEDWIRE (sistem američke Federalne rezerve), SIC (švajcarski platni sistem), RIX (švedski sistem za interbankarska poravnanja), TARGET (trans-evropski sistem), kao i SWIFT, najstariji sistem za meunarodno prenošenje finansijskih poruka.

Autor je u petom delu knjige, koji se odnosi na organizacione strukture u bankarstvu, obradio različite modele bankarskog sistema, rast fuzija i akvizicija u bankarstvu, kao i strukturu banaka.

U zavisnosti od stepena razvijenosti finansijskog tržišta i tržišne discipline razlikuje se i uloga banaka u sistemskoj kontroli kompanija. Prof. Ćirović je istakao razliku izmeu američkog modela (gde sistemsku kontrolu kompanija obavlja finansijsko tržište), nemačkog modela (gde je naglašena uloga banaka u kontroli kompanija) i japanskog modela (koji je veoma sličan nemačkom modelu). Zaključak autora je da je model bankarskog sistema determinisan finansijskim sistemom koji postoji u zemlji, naglašavajući da u zemljama u tranziciji, kao i kod nas, dominantnu ulogu mora imati bankarski sektor, s obzirom da veliki broj kompanija ne ispunjava uslove za emisiju hartija od vrednosti na, još uvek nerazvijenim finansijskim tržištima.

U skladu sa rastućim fuzijama i akvizicijama u bankarskim sistemima tržišnih privreda, razmotrene su sve prednosti i nedostaci navedenih spajanja, uticaj fuzija i akvizicija na konkurenciju, prikazan kroz model HHI, koji koriste regulatorne institucije za merenje koncentracije u bankarstvu prilikom odobravanja, tj. neodobravanja integracija banaka. Ukazujući na aktuelnost ove problematike, autor je prezentirao najnovije primere integracija u svetskoj bankarskoj praksi.

Pred savremeni bankarski menadžment postavlja se zadatak razumevanja i poznavanja odgovarajućih analitičkih procedura, koje su usmerene na minimiziranje negativnih posledica preuzimanja rizika i maksimiziranje njihovih pozitivnih strana, usmerenih na povećanje profitabilnosti, o čemu je prof. Ćirović detaljno razmatrao u šestom delu knjige.

Analizirajući savremene metode upravljanja kreditnim i tržišnim rizicima, sa posebnim naglaskom na interne modele i organizaciju upravljanja rizicima od strane banaka; razgraničavajući koncepte knjigovodstvenog, ekonomskog i kapitala na bazi diskontnog pristupa i prezentujući savremene metode za merenje odnosa prinosa i rizika (RAROC–prinos korigovan za rizik i SVA–dodatna vrednost akcijskog kapitala), prof. Ćirović je dao nesumnjiv doprinos boljem analitičkom razumevanju problema upravljanja rizicima.

U ovom delu su analizirani i problemi vezani za prudencionu kontrolu i superviziju u smislu zaštite deponenata i kreditora banke i obezbeđenja sistemske stabilnosti celokupnog bankarskog i finansijskog sektora.

Za upravljačke strukture u našim bankama najveći značaj ima VII deo knjige, gde je autor obradio mehanizam nastanka i upravljanja krizama u bankarstvu, kao i mogućnosti reforme bankarskih sistema u tranziciji. Detaljno su objašnjeni različiti

mikro i makroekonomski faktori koji utiču na pojavu bankarskih kriza, kao i metode i modeli za sanaciju nastalih kriza, a u okviru njih posebno američki i švedski model upravljanja krizama.

Polazeći od neophodnosti svojinske transformacije, rekapitalizacije i redefinisanja poslovnih strategija u bankama zemalja u tranziciji, autor objašnjava dva pristupa za eliminisanje neperformansnih zajmova iz aktive banaka, i to: centralizovani (primenjen u Češkoj) i decentralizovani (primenjen u Poljskoj) i pri tome zaključuje da je u procesu rekapitalizacije i svojinske transformacije jugoslovenskih banaka pogodnije primeniti decentralizovani pristup, pošto on ističe banke kao osnovne institucije za operativno sprovoenje rekapitalizacije i razvija poslovne odnose izmeu banaka i preduzeća, i u pregovorima pronalazi najbolja rešenja za svaki pojedinačni slučaj.

Veoma sadržajna i logički sistematizovana, navedena knjiga pruža dovoljno informacija za potpuno i jasno sagledavanje problema bankarskog menadžmenta. Pisana na bazi relevantne, pretežno inostrane literature i ilustrovana brojnim primerima iz savremene bankarske prakse, knjiga će biti nesporno korisna kako za studente ekonomije i bankarske menadžere, tako i za širu naučnu i stručnu javnost.

Stoga je i preporučujemo.